



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

IL CAPITALE SOCIALE E L'INFLUENZA DEI LEGAMI FAMILIARI
SUI COMPORTAMENTI ECONOMICI

RELATRICE:

CH.MA PROF.SSA LODIGIANI ELISABETTA

LAUREANDO: BORILE MICHAEL

MATRICOLA N. 1089923

ANNO ACCADEMICO 2017 – 2018

INDICE

Introduzione	2
1. Dimensioni e definizioni di capitale sociale	5
1.1 Definizione storica	5
1.2 Dimensione individuale del capitale sociale	6
1.3 Dimensione collettiva del capitale sociale	10
2. I legami familiari: misurazione e conseguenze economiche	16
2.1 Misurazione dei legami familiari	17
2.2 Impatti economici dei legami familiari	18
2.3 Edward Banfield ed il familismo amorale	23
Conclusioni	26
Bibliografia	27

INTRODUZIONE

Fu all'incirca un secolo fa quando, in un testo, apparve un primo isolato accenno al capitale sociale. Attratti da un concetto apparentemente importante per la spiegazione di alcune dinamiche economiche, politiche e sociali, negli anni successivi furono numerosi coloro che tentarono, negli appena citati campi di studio, di formulare una definizione finale e completa di capitale sociale ma, ad oggi, malgrado la vastità di ricerche e documenti emersi, si può affermare che non ne esista ancora una universalmente accettata. Nel tentativo di trarre delle conclusioni da tutto ciò o, meglio ancora, di raggiungere un accordo proprio su una enunciazione definitiva, nell'aprile del 1997 fu organizzato un seminario presso la Banca Mondiale, al quale partecipò una pluralità di figure rappresentative delle discipline più disparate. Tale occasione non fu comunque risolutiva, ma permise l'individuazione di alcune delle problematiche alla base dell'incapacità di concludere il dibattito sulla questione. Le più importanti e degne di nota riguardano l'accostamento del significato economico del termine "capitale" al capitale sociale ed il carattere situazionale e dinamico del concetto che, secondo F. Piselli (1999), ne impedisce la fissazione e quindi la tanto bramata definizione universale. In riguardo alla prima questione, viene qui preso in causa quanto scritto da K.J. Arrow, R.M. Solow, P. Dasgupta e I. Serageldin nella fase introduttiva all'opera "Social Capital: a Multifaced Perspective", interamente dedicata alla raccolta di documenti aventi per oggetto il capitale sociale e pubblicata a seguito del seminario del 1997. Procedendo nell'ordine presentato, K.J. Arrow (si veda Dasgupta e Serageldin 1999) fa presente che, in economia, con la parola "capitale" si intende solitamente un'entità che implica "(a) estensione nel tempo; (b) sacrificio intenzionale nel presente per un beneficio futuro; e (c) alienabilità". Tali condizioni sono state provate valide in riferimento al capitale fisico ed, a seguito di numerosi accertamenti e dibattiti, anche al capitale umano. Ciò non sembra invece del tutto possibile quando si analizza quanto il capitale sociale dovrebbe rappresentare. A rendere inattuabile questa operazione, secondo K.J. Arrow (op. cit.) è principalmente il carattere (b) poiché Egli, ricordando ai lettori ed a chiunque sia interessato all'oggetto in analisi che quest'ultimo si genera solitamente in modo spontaneo, sottolinea la conseguente inammissibilità dell'espressione "sacrificio intenzionale" in relazione alla dinamica creatrice del capitale sociale. Pur fornendo un'anticipazione, è da far presente che esso, ed in particolare le reti sociali sono costruite normalmente per ragioni diverse dal valore economico per i loro partecipanti. In quanto agli altri due aspetti del capitale, l'estensione nel tempo (a) può essere validato in parte dal momento che si può parlare di costruire una reputazione o una relazione di fiducia (elementi del capitale sociale), e ciò implica, di conseguenza, una persistenza del capitale sociale come delle altre due forme (op. cit.). In fatto di (c) alienabilità, si può

affermare sulle orme di quel che è stato scritto da R.D. Putnam (1993 e 2004) e J.S. Coleman (2005), che il capitale sociale è, al contrario, inalienabile. Ma (c) non è valida nemmeno per il capitale umano e lo è solo in determinati casi per il capitale fisico. Sulla medesima questione si sofferma anche R.M. Solow (si veda Dasgupta e Serageldin 1999), il quale però trova le ragioni per una difficile considerazione del capitale sociale come un capitale in senso economico, nell'intangibilità che lo caratterizza (seppur la stessa contraddistingue anche il capitale umano) e nell'impossibilità di esprimerne un tasso di rendimento a differenza del capitale fisico e umano, per i quali è stata provata la misurabilità e quindi la costruzione di diversi indicatori. Come scritto in precedenza, F. Piselli, nella sua opera "Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico", si focalizza piuttosto sulle difficoltà di inquadramento vero e proprio del capitale sociale e le subordina nella loro totalità ad una caratteristica spesso sottovalutata di quest'ultimo: la sua situazionalità e dinamicità. In generale, secondo l'autrice (1999, pp.395-396) il concetto di capitale sociale "non si riferisce a un <<oggetto>> specifico, non può essere appiattito in rigide definizioni, ma deve essere interpretato, di volta in volta, in relazione agli attori, ai fini che perseguono, e al contesto in cui agiscono" e l'utilizzo emerso recentemente della distinzione tra capitale sociale come risorsa individuale e capitale sociale come risorsa collettiva, è difatti una risposta parziale a questa riflessione. Comunque sia, il periodo appena citato si può affermare essere una conclusione sommativa delle due caratteristiche rilevate da F. Piselli (op. cit.), per le quali è quindi opportuno fornire una maggiore argomentazione. In riferimento al carattere situazionale del capitale sociale, l'autrice (op. cit., pp.398-399) afferma che esso "può assumere le forme più diverse, ciascuna delle quali è produttiva rispetto a uno specifico scopo; implica costi e benefici diversi nelle diverse situazioni. Una forma di capitale sociale che favorisce un tipo di azione, può rivelarsi un vincolo rispetto a un'altra azione; in un contesto può facilitare l'innovazione, in un altro può impedirla; può offrire risorse utili a uno scopo ma inutili o dannose per altri". Nulla di tutto ciò rischierebbe di non essere intuito o dedotto da chiunque si cimenti nella ricerca e nella lettura delle numerose definizioni esistenti, ma quel che però vuole diffondere F. Piselli (op. cit.) è la consapevolezza, tenuto conto proprio di quanto ormai appare scontato, dell'impossibilità di stilare una definizione finale e rigida di capitale sociale, il che potrebbe dunque mettere fine ai dibattiti sulla questione. A confermare questa teoria è il carattere dinamico del capitale sociale, il quale è invece rilevabile dalla sua caratteristica di essere spesso un sottoprodotto di attività iniziate per altri fini (op. cit.). In altre parole, prendendo in esame le relazioni, ovvero il canale attraverso il quale solitamente passa il capitale sociale, esse vengono instaurate tra soggetti per un determinato scopo, ma in un momento successivo possono diventare utili e quindi fonte di capitale sociale, per conseguire un obiettivo di cui, al

momento della creazione, non si era tenuto conto. Inoltre, come le relazioni tra persone possono nascere ma anche morire, allo stesso modo il capitale sociale può essere disponibile in un preciso momento e in un altro no (op. cit.).

In conclusione, rimangono tutt'ora consistenti i dubbi sull'accettazione di una definizione e concezione di capitale sociale ben precisa, ma come riportato da P. Dasgupta (1999) esso è di per certo un bene intangibile e, non di meno, un bene economico, la cui maggiore dotazione in un paese determina importanti benefici sia per lo sviluppo economico sia per il benessere delle persone. Basti pensare a quanto un elevato livello di fiducia tra cittadini possa giovare alla collaborazione per il raggiungimento di un fine comune. Tornando all'appellativo utilizzato per fare riferimento a tutto ciò che il capitale sociale può sottintendere, K.J. Arrow (si veda Dasgupta e Stiglitz 1999) dichiara di non aver trovato alcun consenso al seminario del 1997 per aggiungere qualcosa chiamato "capitale sociale" alle altre forme di capitale. R.M. Solow (op. cit.) propone in alternativa l'utilizzo del termine "schemi comportamentali" ma è evidente che si tratta solo di un sistema per incitare alla ponderazione di una nuova espressione. In ogni caso, lo scopo di questa tesi è quello di fornire le definizioni più accreditate e importanti di capitale sociale in modo da permettere al lettore di crearsi una propria visione sommativa di ciò che con esso si vuole circoscrivere e, in un secondo momento, guidarlo nella rassegna di alcuni studi sugli effetti prodotti dalla forza dei legami e dei valori familiari sui comportamenti degli individui ritenuti vantaggiosi per il benessere e lo sviluppo economico quali, per esempio, la partecipazione politica, la fiducia generalizzata, la partecipazione della donna alla forza lavoro e via discorrendo. Quindi, nel primo capitolo si procederà all'argomentazione delle enunciazioni di capitale sociale fornite da L.J. Hanifan (1916), J.S. Coleman (2005), P. Bourdieu (1980), F. Fukuyama (1996) e R.D. Putnam (1993 e 2004), opportunamente suddivise per punto di vista adottato nell'osservazione dell'oggetto e per ordine cronologico di pubblicazione. Nel secondo capitolo invece, lo studio del capitale sociale nel complesso lascerà spazio all'approfondimento di uno degli elementi che lo compongono, i legami familiari, ed alle conseguenze negative rilevabili sul sistema economico, politico e sociale e riconducibili ad un eccessivo invigorimento di questi ultimi. Nella medesima sezione verrà inoltre presentata una situazione estrema in cui i legami familiari raggiungono una forza tale da provocare arretratezza e stagnazione, sarebbe a dire quella del "familismo amorale" descritto da E. Banfield (2010). Seguono poi le conclusioni.

1. DIMENSIONI E DEFINIZIONI DI CAPITALE SOCIALE

Come detto in fase di introduzione alla tesi, esistono numerose definizioni di capitale sociale. In questo capitolo, ci si limiterà a fornire quelle più importanti, ovvero la definizione storica elaborata da L.J. Hanifan (1916) e, successivamente, quelle fornite da J.S. Coleman (2005), P. Bourdieu (1980), F. Fukuyama (1996), R.D. Putnam (1993 e 2004). Queste ultime, compariranno divise sotto i capitoli “Dimensione individuale del capitale sociale” (J.S. Coleman e P. Bourdieu) e “Dimensione collettiva del capitale sociale” (F. Fukuyama e R.D. Putnam). Questa divisione che, più concretamente, assume la forma di una classificazione, trova il suo criterio di realizzazione sul punto di vista adottato dagli autori nella rispettiva argomentazione del concetto di capitale sociale: nel primo caso, esso è fatto risalire ad un solo individuo, è quantificabile nelle relazioni che egli soltanto intrattiene e ne sono studiati gli effetti a partire dalla posizione che, sempre l’individuo tipo, occupa in una comunità. Nel secondo caso invece, il capitale sociale viene ricercato nella totalità delle relazioni di un sistema, e le conseguenze di una maggiore o minore dotazione di esso vengono allo stesso modo analizzate adottando una prospettiva che guarda al complesso di attori presi in esame. Pur trattandosi di differenze di approccio non sempre ben percettibili, questa classificazione risulta credibile ed importante proprio per una miglior comprensione di quanto gli autori intendessero esprimere. Segue ora il contenuto del capitolo.

1.1 DEFINIZIONE STORICA

Il primo richiamo al capitale sociale si fa risalire ad un articolo intitolato “The Rural School Community Center”, scritto nel 1916 dal dirigente scolastico statunitense, L.J. Hanifan. In tale occasione, Egli (1916) affermò di utilizzare il termine in riferimento a tutto ciò che, nella vita quotidiana, permette ad una persona di apprezzare il patrimonio immobiliare in suo possesso, gli effetti personali e il denaro, ossia la benevolenza, le amicizie, la comprensione reciproca con altre persone e le relazioni sociali tra gruppi di individui e famiglie che compongono un’unità sociale e, nello specifico del contesto da Egli analizzato, la comunità rurale, il cui centro logico è la scuola. A seguire, Hanifan (op. cit.) riportò un paragone importante per la comprensione di quanto scritto in precedenza: come il capitale finanziario di un singolo individuo, nell’avviamento di una grande impresa di produzione di beni di consumo, risulta solitamente insufficiente richiedendo quindi ulteriori apporti, anche l’essere umano nel contesto di una società che intende raggiungere un obiettivo comune si rivela poco utile se non appoggiato da relazioni con altri soggetti disposti a collaborare. Una volta raggiunte quote di capitale finanziario (nel primo caso) e di capitale sociale (nel secondo) sufficienti, l’impresa potrà essere avviata e lo scopo della comunità conseguito. Di

conseguenza, i capitalisti trarranno beneficio dai profitti mentre i consumatori dalla disponibilità dei beni prodotti. Allo stesso modo i singoli membri che hanno agito nell'interesse della comunità si avvantaggeranno dei rapporti instaurati nel momento di necessità e dei frutti che da essi derivano, mentre gli altri beneficeranno di quanto questa collaborazione ha prodotto (op. cit.). Quindi, il capitale sociale, secondo L.J. Hanifan (op. cit.), è l'insieme delle semplici relazioni e delle attitudini che ne permettono la creazione ed il mantenimento. I vantaggi che queste creano per i singoli e per la collettività invece, sono un risultato che ne permette un miglior apprezzamento, tuttavia ben distinto dal concetto in sé. Questa risulta essere una visione, relativamente a quelle maturate in momenti successivi, limitata di capitale sociale e non sufficiente ad esprimerne tutte le sfaccettature e le potenzialità. Ciononostante, in sede di presentazione e discussione di una definizione del suddetto, non poteva non essere inserita quella elaborata da L.J. Hanifan (op. cit.) in quanto prima ad essere emersa storicamente ed utile nell'introdurre le basi delle definizioni successive.

1.2 DIMENSIONE INDIVIDUALE DEL CAPITALE SOCIALE

La definizione esponente di questa categoria, seppur dotata ugualmente di alcune sfumature riconducibili ad una visione collettiva, risulta essere quella fornita dal sociologo statunitense J.S. Coleman (2005). Essa però assume particolare rilievo anche in rispetto a tutte le altre, intese sia quelle riportate in questo elaborato sia quelle ottenibili con una ricerca sull'argomento. Questo perché J.S. Coleman fu effettivamente il primo a stilare, oltre ad una esplicitazione di capitale sociale, anche una strutturata e convincente argomentazione di quanto inteso con essa. Quest'ultima è principalmente rinvenibile nella sua opera "Fondamenti di teoria sociale" con la quale Egli si prefissò in primo luogo di descrivere, sempre in modo molto accurato ed esaustivo, il funzionamento dei sistemi sociali.

Si tratta, comunque, di una definizione di stampo sociologico, il che rende più arduo il lavoro di interpretazione a chi non ha una sufficiente dimestichezza con la materia, ma alcuni tratti del capitolo dedicato ad essa sono stati scritti in un linguaggio intenzionalmente più chiaro, e sostenuti da esempi esplicativi che permettono di cogliere l'immagine e le caratteristiche fondamentali del capitale sociale sviluppati da J.S. Coleman (2005).

Quest'ultimo (op. cit., p.388) afferma che il capitale sociale non è distinguibile in una sola forma, bensì in una pluralità di queste, con due caratteristiche trasversali: "consistono tutte di un determinato aspetto di una struttura sociale, e tutte rendono possibili determinate azioni di individui presenti all'interno di questa struttura". In questo modo Egli intende trasmettere l'idea che il capitale sociale risiede nelle relazioni che legano gli individui all'interno di

un'organizzazione e che esso si concretizzi in elementi produttivi delle relazioni stesse. Inoltre, Egli (op. cit.) descrive il capitale sociale come un'entità non completamente sostituibile, se non per alcune attività, che rende raggiungibili obiettivi che in sua assenza non potrebbero essere conseguiti, se non ad un costo molto superiore. Di ulteriore aiuto nella comprensione dell'oggetto trattato, risulta la frase dello stesso autore (op. cit., p.390): "Il capitale sociale, da parte sua, è creato quando le relazioni tra persone cambiano in modi che agevolano l'azione" attraverso la quale si può intendere che i meri legami sociali, di per sé, non costituiscono una forma di capitale, ma lo diventano nel momento in cui si crea una situazione nella quale, per esempio, un individuo può trarre vantaggio da un altro attraverso la relazione che tra essi intercorre. In quanto alle forme che il capitale sociale può assumere, J.S. Coleman (op. cit.) premette che il valore di ognuna di esse dipende dalla funzionalità che i singoli soggetti attribuiscono loro, e ne distingue sei: la prima consiste nei doveri e le aspettative ovvero, nei crediti di qualsiasi genere che, a titolo esemplificativo, un soggetto può rivendicare nei confronti di un altro. Più precisamente, utilizzando la stessa dimostrazione utilizzata dall'autore (op. cit.), se A fa un favore a B con l'aspettativa che B, in futuro, lo ricambierà, questa aspettativa unita all'obbligo percepito da B di ripagare il favore, costituisce per A una forma di capitale sociale. Come si può notare, esso risiede nella relazione tra i due soggetti e si concretizza nel momento (il favore fatto da A a B) in cui la semplice relazione si modifica in modo da generare la situazione che crea un'aspettativa e un dovere rispettivamente per A e per B. Le criticità legate a questa forma, argomenta J.S. Coleman (op. cit.) sono: il livello di fiducia che caratterizza l'ambiente sociale e la quantità di obblighi attivi al suo interno.

In questo senso, anche la fiducia stessa consiste in una forma di capitale sociale poiché, in mancanza di questa, non sarebbe possibile arrivare alla situazione sopra presentata.

In quanto al numero di obbligazioni in atto, esso dipende da una moltitudine di fattori quali, riportando gli esempi forniti da J.S. Coleman (op. cit.), la necessità concreta di aiuto di un individuo, l'esistenza di altre fonti alle quali affidarsi per ottenere il medesimo risultato, la ricchezza posseduta, la cultura e le credenze in fatto di prestare o chiedere aiuto agli altri, il grado di chiusura verso l'esterno e via discorrendo.

Anche la possibilità di ricavare delle informazioni di proprio interesse da un rapporto costituisce una forma di capitale sociale (op. cit.), la seconda, quella battezzata da J.S. Coleman con il nome di potenziale informativo.

Un'altra ancora, è quella di norme e sanzioni efficaci che, in quanto tali, permettono ai componenti di un'organizzazione sociale di adottare determinati comportamenti collettivamente ritenuti vantaggiosi per l'intera comunità, esigerli da altri membri e

sanzionare coloro che non li adottano (op. cit.). Di converso, avvisa J.S. Coleman (op. cit.), ogni norma efficace rende difficile la messa in atto di altri comportamenti che, in alcuni casi, potrebbero risultare provvidenziali allo stesso modo.

Quarta configurazione assumibile dal capitale sociale sono le relazioni di autorità intese come i trasferimenti di poteri da un individuo ad un altro: più poteri un soggetto riceve, maggiore è la dotazione di capitale sociale con la quale entra in contatto (op. cit.).

Normalmente, le organizzazioni sociali nascono con un determinato fine ma, in diverse situazioni, esse possono essere impiegate per altri scopi diversi da quelli per cui sono nate generando benefici anche per attori prima non coinvolti: in questi casi, vengono denominate “organizzazioni sociali appropriabili” e danno vita alla penultima forma di capitale sociale elencata da J.S. Coleman (op. cit.) nel suo libro. Essa si distingue da quella (l’ultima) delle organizzazioni intenzionali, vale a dire quelle attività avviate invece con la pre-esistente consapevolezza e intenzione di generare capitale sociale di cui appropriarsi (op. cit.).

J.S. Coleman (op. cit.) stabilisce inoltre che il capitale sociale è paragonabile ad un bene pubblico per alcune caratteristiche quali l’inalienabilità pratica (poiché non può essere trasferito o scambiato facilmente) e la sua proprietà di fatto non attribuibile ad un solo soggetto (perché risiede in rapporti che coinvolgono almeno due attori).

Esso, per finire, nel momento in cui ne viene riconosciuta l’esistenza, assume un valore tale da influenzare il modo di agire delle persone e nella valutazione in termini di qualità che esse attribuiscono alle rispettive vite (op. cit.). In questa logica, gli individui potrebbero voler creare intenzionalmente il capitale sociale o accrescere quello posseduto, il che è possibile, ma poiché la maggior parte dei benefici che le azioni creatrici di capitale sociale producono vanno a favore di soggetti diversi da chi mette in atto l’azione, gli individui ne subiscono un’influenza che si concretizza in una perdita di interesse a produrlo (op. cit.).

Con il proposito di completare il quadro presentato di capitale sociale da J.S. Coleman, occorre elencare i fattori da Egli (op. cit.) riconosciuti come creatori, mantenitori e distruttori del suddetto.

Per prima, la chiusura di un sistema, determina il grado di fiducia riponibile al suo interno e, in ultima analisi, la possibilità che esso crei capitali sociale o meno. Un eccessivo livello di chiusura può determinare effetti negativi ma, se ragionevole, esso può essere considerato desiderabile. Questo perché un’organizzazione in cui, al contrario, alcuni individui non hanno relazioni attive tra loro, impedisce, per esempio, agli stessi lo scambio di un favore oppure, a tutti gli altri componenti del sistema, di confidare nel fatto che la violazione di una norma collettivamente approvata venga denunciata. In alcuni casi, un intermediario può risultare un valido sostituto per sopperire alla mancanza di chiusura (op. cit.).

Insieme a questa, anche la stabilità del sistema costituisce un elemento essenziale soprattutto nella funzione di mantenimento del capitale sociale. Più un sistema è stabile e quindi le relazioni di cui si compone, minore è la probabilità che il capitale sociale rintracciabile nelle singole vada perso. Questo pericolo è eventualmente aggirabile attraverso la progettazione di posizioni ben definite nelle quali possano subentrare altre persone nel momento in cui quelle precedenti le abbandonano (op. cit.).

Ultime, ma non meno influenti nella costruzione, distruzione e mantenimento del capitale sociale risultano essere le ideologie di cui è già stato riportato un elenco non completo in precedenza: la disponibilità ad aiutare o chiedere aiuto agli altri, la ricchezza degli individui, l'esistenza di forme alternative di aiuto e così di seguito (op. cit.).

Allo stesso modo di J.S. Coleman (op. cit.), P. Bourdieu, sociologo, antropologo e filosofo, francese, stilò un documento intitolato "Le capital social: notes provisoires" il cui obiettivo fu, come intuibile dal titolo, quello di fornire un'accurata e argomentata definizione di capitale sociale. Egli (1980, p.2) qualificò quest'ultimo come "l'insieme delle risorse attuali o potenziali che derivano dall'appartenenza ad una rete stabile di relazioni, più o meno istituzionalizzate, di interconoscenza e inter-riconoscenza; oppure, in altri termini, dall'appartenenza ad un gruppo". Secondo la sua concezione di capitale sociale quindi, esso consiste negli effetti positivi prodotti dai legami con altri individui intrattenuti da un soggetto e, più precisamente, nell'aumento della produttività del capitale individuale (ravvisato da P. Bourdieu nel capitale economico e culturale) che deriva dalla disponibilità di ulteriori capitali individuali appartenenti ad ognuno dei suddetti individui ai quali esso è legato. Di conseguenza, il rendimento di un gruppo è direttamente proporzionale alla quantità di conoscenze e risorse economiche possedute da ciascuno dei suoi membri e la ricerca di questo rendimento è quanto conduce i singoli ad aggregarsi (op. cit.). Da quanto detto fino ad ora, emerge dunque e senza dubbio, una visione individualistica e utilitaristica del capitale sociale: ogni membro può affermare di detenerlo e la motivazione alla sua creazione e mantenimento è esclusivamente guidata dalla convenienza. Occorre puntualizzare però quanto aggiunto da P. Bourdieu (op. cit., p.2) "la rete dei legami è il prodotto di strategie di investimento sociale coscientemente o inconsciamente orientate verso l'istituzione o la riproduzione di relazioni sociali direttamente utilizzabili, a breve o a lungo termine", il quale conferma apparentemente la conclusione appena tratta, ma allo stesso tempo mette in luce il fatto che, in alcuni casi, un soggetto può trovarsi ad accumulare capitale sociale anche fortuitamente, oltre che premeditadamente. Quanto agli effetti che l'oggetto in analisi produce, l'autore (op. cit.) fornisce due categorie di essi: i profitti materiali ovvero quelli già citati precedentemente (derivanti dalla disponibilità per un individuo di altri capitali individuali) e i profitti simbolici,

sarebbe a dire i vantaggi derivanti dalla possibilità di dimostrare l'appartenenza ad un gruppo raro e prestigioso. Generalmente, P. Bourdieu (op. cit.) spiega che i gruppi sono mantenuti grazie al continuo e regolare scambio di entità utili e dai sentimenti di riconoscenza, devozione, rispetto ecc. che da essi scaturiscono. Gli stessi scambi però, e più precisamente il genere di quanto scambiato, delineano altresì l'identità ed i limiti del gruppo (op. cit.). Ciò significa, per esempio, che un insieme di ex-studenti di una facoltà che si ritrova per discutere congiuntamente di alcuni argomenti inerenti al loro campo di studi e per scambiarsi informazioni, favori e oggetti utili alla loro attività lavorativa (che si presume attinente al loro titolo), assumerà tale forma e difficilmente sposterà il suo agire in altri campi e altrettanto difficilmente accetterà l'ingresso di soggetti che non dispongono di un capitale individuale utile ai fini del gruppo. Per quest'ultimo motivo, P. Bourdieu (op. cit., p.3) afferma che "ogni membro del gruppo si trova così istituito come custode dei limiti del gruppo": ciascuno di essi è infatti responsabile di chi conduce all'interno della comunità grazie ad altri rapporti e quindi dell'aumento o la distruzione del capitale sociale di cui tutti i membri dispongono (op. cit.). Tant'è vero che l'inclusione di un individuo che non può apportare alcun contributo culturale o economico o che addirittura ne introduce tipologie devianti dal genere predominante o che ancora non gode di una buona fama, potrebbe minare rispettivamente ai profitti materiali ed ai profitti simbolici prima ottenibili dai restanti membri. L'autore (op. cit.) spiega infine come le stesse problematiche possano essere allo stesso modo causate da coloro che già fanno parte del gruppo e che questi ultimi possono perfino arrivare ad intraprendere una lotta finalizzata a stabilire chi di loro dovrebbe rappresentare l'associazione e il capitale sociale che essa simboleggia, esprimendo di conseguenza la necessità di norme e posizioni ben definite soprattutto all'interno dei gruppi più estesi. La definizione di capitale sociale stilata da P. Bourdieu (op. cit.), come intuibile da una lettura integrale della stessa, pecca oggi di una visione arretrata della società e dei rapporti tra individui, poiché questi ultimi erano al tempo ancora ostacolati o agevolati dalla divisione per classi, ma la precisa esplicitazione di capitale sociale fornita inizialmente e la distinzione di quest'ultimo dal capitale individuale, risultano ancora molto utili per integrare la propria concezione.

1.3 DIMENSIONE COLLETTIVA DEL CAPITALE SOCIALE

Come anticipato all'inizio del capitolo, oltre ad una visione individualistica del capitale sociale, ne esiste anche una collettivista, della quale i maggiori portavoce sono F. Fukuyama e R.D. Putnam.

La definizione elaborata da quest'ultimo ci è fornita principalmente nella sua opera "La tradizione civica nelle regioni italiane": "Per capitale sociale intendiamo qui la fiducia, le

norme che regolano la convivenza, le reti di associazionismo civico, elementi che migliorano l'efficienza e l'organizzazione sociale promuovendo iniziative prese di comune accordo" (p.200). Nella stessa, e nelle altre sue opere "Capitale sociale e individualismo: crisi e rinascita della cultura americana" e "The Collapse and Revival of American Community", sono altresì rintracciabili ulteriori riferimenti all'oggetto in questione che forniscono approfondimenti e precisazioni. In particolare, attraverso altri passi racchiusi nella totalità dei suddetti scritti, è possibile rilevare il fatto che R.D. Putnam sia andato effettivamente a ricercare ed a classificare come capitale sociale tutte quelle forme di associazionismo e tutti quegli elementi che facilitano la cooperazione volontaria in un'ottica di raggiungimento di un obiettivo comune. Quindi, la cooperazione volontaria è il risultato desiderato, ed il capitale sociale è sostanzialmente quanto necessario per ottenerlo.

La fiducia però, assume particolare rilievo all'interno della sua teoria, come un componente intorno al quale ruotano tutti gli altri, ed è l'autore (1993, pp.200-201) stesso ad affermarlo: "La fiducia è una componente essenziale del capitale sociale". Ancora la stessa, "agisce da lubrificante della cooperazione. [...] E la cooperazione in sé genera fiducia".

Per ciò che riguarda le norme invece, con preciso riferimento a quelle che promuovono la fiducia e, soprattutto, la reciprocità, esse assumono valore perché limitano gli sforzi individuali di valutazione degli altri e delle situazioni, permettendo un raggiungimento più rapido della collaborazione (op. cit.). Più un attore può contare su norme che impongono agli altri di assumere determinati atteggiamenti desiderabili e su sanzioni che scoraggiano quelli contrari, più veloce sarà il salto dall'intenzione alla concretizzazione della stessa in uno stato di necessità che prevede l'interazione con altri. È da precisare però, come fa R.D. Putnam (op. cit.) ricorrendo alla definizione di R.O. Keohane (si veda Putnam 1993), che la reciprocità può essere suddivisa in due tipologie: quella bilanciata (o specifica) e quella generalizzata (o diffusa). Con quella bilanciata Egli (1993) fa riferimento ai singoli scambi simultanei che possono avvenire isolatamente tra soggetti. Per reciprocità generalizzata intende invece una serie continuativa di scambi interconnessi tra loro e dei quali non sono di immediata rilevazione i confini temporali, basati sull'aspettativa persistente che un favore sarà in futuro ricambiato (op. cit.). Messe a confronto in termini di produttività, la seconda assume certamente un ruolo dominante in questo contesto, soprattutto se avvalorata da una norma. Infatti, R.D. Putnam (1993, p.202) stesso scrive, riportando indirettamente quanto già partorito da E. Ostrom (1990, pp.200, 211): "Le comunità nelle quali ci si attiene a questa norma sono maggiormente in grado di tenere sotto controllo le tentazioni dettate dall'opportunismo e risolvere i vari problemi legati a un'azione collettiva".

Le reti sociali o, come chiamate precedentemente, le reti di associazionismo civico, rendono possibile il trasferimento della fiducia da un soggetto all'altro, compresi coloro che non hanno un collegamento diretto che li lega, grazie alle informazioni estraibili in merito a l'uno e all'altro da altri soggetti appartenenti alla rete (Putnam 1993). Anch'esse sono tuttavia suddivisibili in due categorie: quelle orizzontali e quelle verticali. La differenza principale è il rapporto di potere che intercorre tra i membri: nelle reti orizzontali, tutti gli attori sono collocati alla medesima altezza a testimoniare il fatto che ognuno ha lo stesso potere sull'altro. In quelle verticali, al contrario, i soggetti godono di poteri maggiori o minori in base alla posizione occupata su una linea verticale che, alla fine dei conti, corrisponde ad una scala gerarchica (op. cit.). Normalmente, queste due tipologie possono essere ben distinte o, ugualmente, intrecciarsi. Quelle di maggiore utilità però, nella circostanza trattata, risulta essere quella orizzontale, tant'è che nelle reti di associazionismo civico è sottintesa proprio una struttura di questo genere (op. cit.). “Una rete verticale, non importa quanto sia fitta o quanto importante sia chi ne fa parte, non può stimolare la fiducia e non può sostenere la cooperazione” (op. cit., p.205). I motivi principali di questa conclusione di R.D. Putnam, risiedono in primis nella solitamente dubbia affidabilità delle informazioni che vengono trasmesse in strutture di tipo gerarchico e, in secondo luogo, nella frequente impossibilità di far valere norme di reciprocità dal basso verso l'alto (op. cit.). Tornando alle reti orizzontali e, più esattamente, a quelle di associazionismo civico, R.D. Putnam (op. cit.) identifica alcuni potenziali importanti di queste ultime: rendono possibile una maggiore applicazione delle sanzioni in capo a coloro che violano le norme della rete. Infatti, nel caso in cui un soggetto dovesse violare una di queste nel rapporto che intercorre con un altro, automaticamente ne subirebbe delle conseguenze gravanti sia in quel rapporto, sia nel restante ammontare di relazioni con altri componenti. Un'ulteriore aspetto positivo di queste reti è la loro capacità di rafforzare e diffondere le norme che regolano la reciprocità grazie alla loro applicazione continua e ripetitiva nelle interazioni che avvengono all'interno della rete (op. cit.). Più volte gli individui interagiscono adottando comportamenti socialmente accettati, più questi si radicano all'interno della rete, diminuendo così il gap tra aspettativa e realtà ed aumentando, di conseguenza, la disponibilità a collaborare e la fiducia. Inoltre, le stesse interazioni facilitano il passaggio di informazioni in merito all'affidabilità delle persone, consentendo una più immediata operatività tra coloro che godono di una buona reputazione ed una più facile esclusione dei soggetti di cui si conosce la sovente scorrettezza (op. cit.). Per finire, i risultati positivi ottenuti attraverso la collaborazione tra persone appartenenti ad una rete sociale, diventano esempio e simbolo evidenti di ciò che è possibile ottenere operando

congiuntamente, per loro stessi, per altri membri o per gli eventuali successori, promuovendo tentativi di emulazione nel futuro.

La fiducia, le norme civiche e l'associazionismo sono qui (op. cit.) definite "risorse morali", cioè risorse che non si esauriscono con il loro utilizzo; al contrario, esse aumentano. Infatti, "Più due persone dimostrano fiducia reciproca, più questa aumenta" (Axelrod 1984, p.85). Inoltre, gli stessi ingredienti del capitale sociale, sono riconosciuti da R.D. Putnam (1993, p.200) allo stesso modo di J.S. Coleman (2005), come beni pubblici (poiché nessun individuo, nel singolo, può affermare di possederli), soggetti alle stesse problematiche di sottovalutazione e sottofornitura che, normalmente li caratterizza.

Recuperando una visione complessiva di capitale sociale, esso "è strettamente connesso a ciò che qualcuno ha definito <<virtù civica>>" (R.D. Putnam 2004, p.14). Non è però da associare alla virtuosità di più individui privi di allacciamenti sociali in quanto, in queste condizioni, essa rimane improduttiva. È piuttosto una società ricca di capitale sociale quella in cui i membri sono virtuosi ma collegati tra loro, in modo che essi possano interagire e rendere redditizia la suddetta dote (op. cit.) (da qui un richiamo all'importanza delle reti). Tuttavia, "gli effetti esterni del capitale sociale non sono affatto sempre positivi" (op. cit., p.19). Difatti, "come ogni altra forma di capitale, il capitale sociale può essere utilizzato per intenti malevoli e antisociali" (op. cit., p.19). Inoltre, R.D. Putnam (op. cit.), introducendo la distinzione tra capitale sociale che apre (bridging) e capitale sociale che serra (bonding), porta a galla la diversità in termini di produttività che rispettivamente possono generare, pur trattandosi entrambi di capitale sociale. Quest'ultimo, nella forma "bonding", racchiude tutti i vantaggi fino ad ora riportati ma, per alcune caratteristiche molto restrittive dei componenti del gruppo che lo genera, esso non permette l'allacciamento ad altri individui o gruppi portando, di fatto, all'isolamento dello stesso e ad un risultato meno efficiente dall'ottica che guarda all'intera comunità. Al contrario, il capitale sociale che apre (bridging), include tutti quei reticoli costituiti da persone di diverso ceto, sesso, religione, orientamento politico e via discorrendo, in una misura tale da risultare più aperti all'inclusione di ulteriori soggetti e alla propagazione delle informazioni, delle norme e, di conseguenza, della fiducia in esso racchiusi, verso l'esterno (op. cit.). È da evidenziare, in ultima sede, quanto aggiunto dallo stesso R.D. Putnam (op. cit.): se i gruppi associabili al capitale sociale che chiude, sviluppano un'identità eccessivamente forte e discriminatoria, essi potrebbero addirittura stimolare atteggiamenti contrastanti e dannosi sulla società in cui è inserito.

In modo simile a R.D. Putnam (1993 e 2005), F. Fukuyama, un politologo statunitense, nel suo libro "Fiducia", partendo dall'aspirazione di rivelare la fonte del successo economico di alcuni paesi andando oltre le semplici politiche economiche, arriva a fornire alcune

indicazioni importanti circa la sua concezione di capitale sociale. Dalla sua prospettiva “la vitalità delle istituzioni politiche ed economiche dipende da una sana e dinamica società civile” (Fukuyama 1996, p.16), ovvero da una società scindibile in una moltitudine di forme di aggregazione più piccole. La capacità di prender parte a queste ultime, lascia intendere inoltre F. Fukuyama (op. cit.), deriva a sua volta da tre elementi strettamente interconnessi tra loro da un rapporto causale: il capitale sociale, la fiducia e la cultura. Per quest’ultima Egli (op. cit.) intende l’insieme di abitudini etiche ereditate, in primis dalla famiglia, le quali sono create dalla società sotto forma di codici etici atti a regolare i comportamenti degli individui che ne fanno parte ed a migliorare la convivenza. In realtà però, le abitudini etiche possono consistere in vizi o in virtù (op. cit.). Fornita questa classificazione, Egli (op. cit.) afferma che solo le virtù, ed in particolare quelle sociali, intese come l’onestà, l’affidabilità, la cooperazione e un senso del dovere verso gli altri, risultano utili in questo contesto: esse creano infatti le fondamenta sulle quali nasce la fiducia.

La fiducia, definita da F. Fukuyama (op. cit., p.40) come “l’aspettativa, che nasce all’interno di una comunità, di un comportamento prevedibile, corretto e cooperativo, basato su norme comunemente condivise, da parte dei suoi membri”, rafforzata dalle gerarchie, fornisce a sua volta la garanzia desiderata dagli individui per concretizzare il loro bisogno naturale di aggregazione, e conduce in questo modo alla creazione del capitale sociale (op. cit.). Le gerarchie sono state qui citate in quanto l’autore (op. cit.) stesso spiega che nonostante la solidità delle abitudini etiche elaborate e diffuse nella società, non ci si può sempre aspettare che i soggetti le seguano, quindi attraverso la realizzazione delle gerarchie gli individui si auto-forniscono lo strumento per sopperire al suddetto problema. È da aggiungere che le stesse gerarchie, insieme a norme, contratti e sanzioni, permetterebbero comunque la creazione di comunità, anche senza un buon livello di fiducia, ma non sarebbero efficaci quanto quelle che invece ne godono in una misura più considerevole (op. cit.).

In quanto al capitale sociale sempre F. Fukuyama (op. cit., p.40) afferma: “Il capitale sociale è una risorsa che nasce dal prevalere della fiducia nella società o in una parte di essa”, ed attribuisce particolare rilievo ad un elemento in esso incluso da Egli chiamato “socialità spontanea”, ossia “la capacità di formare nuove associazioni e di cooperare all’interno dei termini di relazione che esse stabiliscono” (op. cit., p.41), poiché è quanto necessario per dar vita alla inizialmente citata società civile alla base dello sviluppo economico.

F. Fukuyama, dunque, non fornisce una precisa e strutturata definizione di capitale sociale, se non riportando la componente più importante nel contesto da Egli analizzato nel suo libro (op. cit.), ovvero la socialità spontanea, ma delinea gli agenti che ne consentono la creazione e ne determinano la quantità presente in una società: la fiducia e la cultura. Quest’ultima,

ricapitolando, se promotrice di comportamenti cooperativi e codici di condotta che consolidino la cooperazione stessa, produce negli individui la certezza che tutti che ne faranno ricorso, permettendogli loro di fidarsi l'uno dell'altro (op. cit.). La fiducia, per ultima, se presente in misura sufficiente, consente agli individui di unirsi concretamente in aggregazioni, operare efficacemente ed a costi relativamente più bassi se non nulli (op. cit.). Poiché, però, le culture differiscono l'una dall'altra e sono generalmente entità dinamiche, diversi saranno anche il livello di fiducia e di capitale sociale e la varietà di comunità create (op. cit.). Infatti, proprio perché la fiducia può aumentare o diminuire nel tempo, allo stesso modo anche il capitale sociale può generarsi o sgretolarsi in un definito arco temporale (op. cit.). Per finire quindi, nel quadro presentato da F. Fukuyama, il capitale sociale è strettamente connesso alla fiducia e dipende dalla cultura.

2. I LEGAMI FAMILIARI: MISURAZIONE E CONSEGUENZE ECONOMICHE

Fornite, e sufficientemente argomentate, una serie di definizioni di capitale sociale, dovrebbe essere ora possibile per il lettore costruirsi un'idea sommaria della nozione, il che permette di arrivare al capitolo attuale, in cui si intende discutere, come precedentemente annunciato, dei legami familiari e di una selezionata moltitudine di effetti che essi producono sui comportamenti degli individui. I legami familiari vengono qui collocati perché essi, in quanto relazioni, costituiscono la base di capitale sociale potenziale che ogni individuo acquisisce al momento della nascita. La famiglia però, seppur da sempre considerata una delle istituzioni più importanti, è stata a lungo sottovalutata quale entità modellante e produttrice di attitudini e valori rilevanti. La prima disciplina ad attivarsi per la ricerca e lo studio della famiglia fu la sociologia grazie a Max Weber che nel 1904 scrisse un'opera, "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism", in cui affermò che "legami familiari forti impediscono lo sviluppo di forme individuali di imprenditorialità, le quali sono fondamentali per la formazione di società capitalistiche" (si veda Alesina e Giuliano 2014, p.178). A seguirlo nella stessa direzione ma fornendo analisi differenti, furono il sociologo E. Banfield, di cui si riporterà l'opera ed il contenuto in seguito, ed il politologo F. Fukuyama che nella suo già citato libro (1996) conduce un'analisi della cultura cinese ed arriva alla conclusione che legami familiari eccessivamente stretti impediscono ai membri delle famiglie di riporre fiducia nei soggetti esterni alla cerchia con annesso tutte le relative conseguenze. L'avvio degli studi sulla famiglia in campo economico è invece da attribuirsi a G. Becker e, più precisamente, alla suo saggio "A Treatise on the Family" pubblicato nel 1981, nel quale sostiene l'idea che "la famiglia possa essere assimilata ad un'azienda che produce beni di prima necessità, come ad esempio: i pasti, l'alloggio, vari servizi di cura e intrattenimento, nonché trasferimenti finanziari ai propri membri" (si veda Lucifora 2013, pp.11-12). Ciò significa che la famiglia si interfaccia con il mercato effettuando scelte o adottando comportamenti che ne influenzano la dinamica (op. cit.). Se tali comportamenti sono da considerarsi ottimali o dannosi per il buon funzionamento e per lo sviluppo dell'economia di un paese è tutt'ora enormemente dibattuto, soprattutto quando si distinguono quelli alimentati da legami forti e da legami deboli. Complessivamente però, sembra dominare l'idea che relazioni e valori familiari forti conducano gli individui ad agire in un modo che interferisce con i mercati, le istituzioni e la società, nonostante gli stessi sostenitori di questa visione affermino che il medesimo genere di legami sia al contempo un repellente per lo stress, un riparo dai fallimenti di mercato e fonte di maggiore benessere.

2.1 MISURAZIONE DEI LEGAMI FAMILIARI

Come da prassi, per condurre una buona indagine economica, l'economista si serve di indici e statistiche. Nel caso specifico degli studi sugli impatti dei legami familiari, si è fatto prevalentemente uso dei dati raccolti attraverso un progetto di ricerca chiamato "World Values Survey". Esso è stato avviato nel 1981 con lo scopo di costruire uno dei più grandi database di informazioni circa il sostegno alla democrazia, la tolleranza nei confronti di stranieri e minoranze etniche, il supporto per l'uguaglianza di genere, il ruolo della religione e le variazioni dei livelli di religiosità, l'impatto della globalizzazione, gli atteggiamenti verso l'ambiente, il lavoro, la famiglia, la politica, l'identità nazionale, la cultura, la diversità, l'insicurezza e il benessere soggettivo, collezionate in 4 manches diverse (1981-1984, 1990-1993, 1995-1997, 1999-2004), arrivando a coinvolgere, nell'ultima, quasi 100 nazioni, distribuite in 5 continenti, per un totale di oltre l'80 per cento della popolazione mondiale. L'indicatore rappresentativo della forza dei legami e dei valori familiari viene generalmente costruito sulla base delle risposte date dagli intervistati a 3 domande del WVS: 1) "Quanto importante è la famiglia nella tua vita?" la cui risposta può assumere valori da 1 a 4 (4 se molto importante ed 1 se per niente importante); 2) "1)Indipendentemente da quel che sono le qualità e le colpe dei genitori di un individuo, egli deve sempre rispettarli ed amarli / 2)Un individuo non deve avere l'obbligo di rispettare e amare i genitori che non si sono meritati tale trattamento" la cui risposta può assumere valori 1 e 2 (1 per la prima affermazione e 2 per la seconda); 3) "1)E' obbligo dei genitori fare del loro meglio per i figli anche alle spese del loro benessere / 2)I genitori hanno una vita propria e non deve essere loro chiesto di sacrificare il proprio benessere il bene dei figli" la cui risposta può assumere, di nuovo, valori 1 e 2 (1 per la prima affermazione e 2 per la seconda). A scopo esemplificativo, A. Alesina e P. Giuliano nel loro studio "The power of the family" ed in tutte le altre ricerche sui valori familiari, realizzano l'indicatore della forza di questi ultimi estraendo il primo componente principale dall'intero set di dati con tutte le risposte individuali alle variabili originali. I risultati ottenuti sembrano dimostrare pressoché il medesimo scenario in ogni elaborato sull'argomento: i paesi del nord Europa, alcuni paesi est-europei e la Germania sono generalmente contraddistinti da legami deboli mentre i paesi asiatici, africani e latino-americani si collocano nella fascia più alta. Riducendo l'analisi ai soli paesi OECD, "scopriamo che la Turchia, la Polonia, gli Stati Uniti, la Corea, ed i paesi sud-Europei (fatta eccezione per la Grecia) sono tra i paesi con i legami più forti, mentre come prima il nord Europa, l'Olanda e la Germania sono il gruppo con i legami più deboli" (Alesina e Giuliano 2010, p.96).

2.2 IMPATTI ECONOMICI DEI LEGAMI FAMILIARI

In questa sezione, la quale rappresenta il fulcro del secondo capitolo, si intende riportare le principali conclusioni tratte attraverso alcuni studi socio-economici sull'argomento trattato. È da premettere che ognuno di essi ed, in particolare, i documenti scritti che ne argomentano ogni snodo, forniscono solitamente numerosi dati e specificazioni utilizzati dagli autori per arrivare alle rispettive deduzioni, ma in questo contesto tali informazioni verranno omesse con il semplice scopo di rendere più fluida la lettura e più immediata la comprensione. Introdotto ciò, l'outcome da cui si è deciso di partire per la sua basilarità, è la dimensione della famiglia: a proposito di essa è stato molto semplicemente riscontrato, da A. Alesina e P. Giuliano (2010), che le famiglie caratterizzate da legami forti, tendono ad essere più numerose rispetto a quelle unite da legami deboli. Utilizzando la classificazione dei rapporti familiari fornita da E. Todd (1990), G. Duranton, A. Rodriguez-Pose e R. Sandall (2009) scoprono allo stesso modo che le famiglie nucleari ugualitarie e le famiglie comunitarie, ovvero quelle i cui membri condividono valori familiari forti, sono solitamente più ampie di altre in termini di individui che continuano a vivere sotto il tetto dei genitori anche dopo l'età adulta e questo viene attribuito dagli stessi autori all'elevata autorità che i genitori possiedono all'interno di questo genere di famiglie. In riferimento a quest'ultimo risultato non si può omettere l'esistenza di casistiche in cui i figli riescono a stabilirsi altrove, ma è stato altresì rilevato che essi tendono a rimanere nei pressi della casa nativa in modo da poter continuare ad aiutare i genitori nelle attività domestiche e/o familiari, provvedere al loro eventuale sostentamento, o di beneficiare di questa prossimità in termini emotivi e pratici (Alesina e Giuliano 2010). Considerati nella loro essenza, i fatti fino ad ora riportati possono apparire innocui, ma se inseriti, per esempio, nella discussione relativa alla mobilità geografica, possono suscitare alcune preoccupazioni dal punto di vista dell'economista. Infatti, individui legati alla famiglia fino al punto di non riuscire ad andarsene dalla casa dei genitori o troppo lontani da quest'ultima, come in un'altra regione o paese, possono ostacolare il buon funzionamento del mercato del lavoro, e più precisamente la qualità dei match tra domanda ed offerta, oltre a ridurre le proprie possibilità occupazionali (op. cit.). Di converso però, prolungare la propria permanenza nella casa nativa o trascorrerci più tempo, come è abitudine fare dalle persone fortemente legate alla famiglia, sembra contribuire maggiormente a ciò che viene comunemente identificata come produzione domestica, ossia tutti quei servizi alla persona o alla famiglia nel complesso che ne migliorano il livello di benessere, come la cura dei bambini e degli anziani, la cucina, le pulizie e via discorrendo (op. cit.). Di nuovo A. Alesina e P. Giuliano (op. cit.) hanno concluso che legami familiari forti sono solitamente associati ad una visione tradizionale del ruolo di genere della donna, il che conduce alla realtà in cui le

sudette attività rimangono per lo più svolte da mogli e figlie. A confermare tale risultato hanno provveduto Y. Algan e P. Chauc (si veda Frankel e Pissarides 2007) attraverso uno studio più ampio dei tassi di occupazione di differenti gruppi demografici, il quale li ha però condotti a rilevare che, a seguito della caduta dei prezzi dei beni durevoli utilizzati nella produzione domestica, verificatasi nei paesi OCSE nel periodo 1970-2003, vi è stato in questi ultimi un aumento generalizzato della partecipazione femminile al lavoro salariato. Ciò significa che nonostante l'attribuzione del ruolo tradizionale di madre-casalinga alle donne facenti parte di contesti familiari a legami forti, esse sono state in grado di incrementare il loro contributo al mercato del lavoro, la cui entità rimane però negativamente correlata alla forza dei legami familiari. Quanto riferito negli ultimi due paragrafi non cambia tuttavia il fatto che la cultura di valori familiari forti continui a richiedere la fornitura dei servizi inclusi nella produzione domestica, ed a seguito dell'appena denunciato calo delle ore impiegate dalla donna in questo ambito, sembrerebbero essere stati i giovani e gli anziani a subentrare al loro posto, come dimostrato sempre da Y. Algan e P. Chauc (op. cit.) attraverso il calo registrato dei tassi di occupazione di questi due ultimi gruppi demografici. V. Galasso e P. Profeta (2011) hanno contribuito ad accrescere la letteratura inerente agli impatti di differenti legami familiari sui comportamenti economici, cercando una correlazione tra design dei sistemi pensionistici e legami familiari. I risultati della loro indagine dimostrano che in aree o paesi in cui, prima dell'introduzione delle pensioni tra l'inizio del XX° secolo ed il 2° dopoguerra, predominavano strutture familiari riconducibili a legami forti tra i componenti, sono oggi forniti di sistemi pensionistici di tipo Bismarckian e, quindi, da pensioni più generose. Al contrario, aree o paesi in cui erano maggiormente diffuse tradizioni familiari di carattere debole, oggi forniscono solo una "rete di protezione", ovvero una copertura previdenziale più estesa ed un tasso di sostituzione del reddito da lavoro più basso, in linea con i sistemi di tipo Beveridgean. L'idea che scaturisce da questo quadro è che gli attuali sistemi pensionistici abbiano replicato le precedenti organizzazioni familiari, ed infatti i medesimi autori (op. cit.) spiegano che legami familiari forti conducono solitamente ad un elevato livello di dipendenza tra i membri e ad un conseguente obbligo, morale o legale dei figli, di fornire una copertura elevata ai genitori anziani, al contrario di quanto accade nelle famiglie a legami deboli come, ad esempio, le famiglie nucleari assolute. Dunque, dove in particolare i familiari erano abituati a ricevere somme generose per il loro sostentamento, essendo aumentati la mobilità geografica ed i costi delle transazioni, i sistemi pensionistici hanno dovuto sostituire i figli in tale usanza, fornendo tassi di sostituzione dei redditi più elevati, con tutte le conseguenze annesse per la collettività (op. cit.). Oltre ai sistemi pensionistici, anche la regolamentazione dei mercati del lavoro sembrerebbe risentire della forza dei legami familiari. A proposito dei

primi è già stato indirettamente affermato che “per essere efficienti, mercati del lavoro flessibili richiedono lavoratori geograficamente mobili. Altrimenti le aziende possono avvantaggiarsi dell’immobilità dei lavoratori ed ottenere rendite a loro spese” (Alesina et al. 2015, p.599). È stato infatti dimostrato dagli autori di cui si è appena riportata la citazione, che individui fortemente legati alla famiglia, poiché quest’ultima condizione impone loro di abitare il più vicino possibile alla casa dei genitori e quindi un costo maggiore derivante dalla mobilità, preferiscono regolamentazioni dei mercati del lavoro più rigide, in modo da evitare di trovarsi vittime dei suddetti comportamenti opportunistici delle imprese, con una derivante perdita di efficienza dei mercati stessi sotto forma di salari più bassi e tassi di occupazione più elevati (op. cit.). Tuttavia, nonostante l’evidente inefficienza economica di queste condizioni, esse continuano a persistere. Questo perché i genitori, tentando di massimizzare l’utilità dei figli e trovandosi di fronte a regolamentazioni severe dei mercati del lavoro, tramandano loro valori familiari tali da agevolarli nell’ambiente con cui in futuro dovrebbero interfacciarsi, i quali conducono a loro volta alla domanda di un determinato livello di regolamentazione, generando nel complesso una persistenza sia di quest’ultima, sia dei valori familiari ereditati (op. cit.). Tentando di chiudere la discussione sui mercati del lavoro nel senso più ristretto, non si può non riprendere in analisi il lavoro di Y. Algan e P. Chaux (si veda Frankel e Pissarides 2007) sui tassi di occupazione di donne, uomini, giovani ed anziani. In quest’ultimo Essi asseriscono che i tassi di occupazione dei differenti gruppi demografici sono in parte influenzati dai valori familiari e dall’attribuzione dei ruoli di genere all’interno della famiglia. L’ultima sembrerebbe per lo più adottata da paesi in cui dominano legami familiari forti ma altresì modellata da specificità nazionali o da caratteristiche individuali. Ad esempio, “i valori di tipo uomo-capofamiglia sono altamente e positivamente correlati con il numero di bambini ed il fatto di essere uomo, di essere sposati, di appartenere alla Destra o a denominazioni Cattoliche o Musulmane. In contrasto, valori tradizionali di genere sono significativamente e negativamente correlati con il livello di educazione e fino ad un certo punto con il livello di reddito” (op. cit., p.87). In quanto all’influenza dei valori familiari, essa è deducibile dalle risposte fornite alle affermazioni “Un bambino necessita sia del padre che della madre a casa per crescere felicemente”, “Un bambino che non va ancora a scuola soffre se la madre lavora” E “I figli adulti hanno il dovere di occuparsi dei genitori anziani” condivise per lo più da soggetti fortemente legati alla famiglia; “Quando le opportunità di lavoro sono scarse, le persone anziane dovrebbero essere forzate ad andare in pensione anticipatamente” supportata anch’essa per lo più dai soggetti appena citati ma influenzata anche da il fatto di essere uomo, di avere un partner o avere un basso livello di istruzione. Altra variabile di studio è il fatto di sostenere o meno l’indipendenza dei figli, la

quale è per lo più promossa da famiglie meno tradizionali ma influenzata anche da specificità nazionali e correlata negativamente con il fatto di essere uomo, di appartenere alla Destra, di essere Cattolico o Musulmano (op. cit.). Messi tutti insieme e accostati ai tassi di occupazione, questi risultati hanno permesso a Y. Algan e P. Chaux (op. cit.) di rilevare che i paesi maggiormente familistici e quindi tradizionalisti, sono quelli in cui i tassi di occupazione di giovani ed anziani appaiono relativamente più bassi, quello degli uomini pressoché stabile, mentre quello delle donne in aumento ma non a sufficienza per raggiungere i paesi che al contrario sono dominati da valori meno tradizionali e legami più deboli, come i paesi nordici ed anglosassoni. Facendo il punto della situazione, parrebbe che i legami familiari forti, come soventemente accade per ogni eccesso, generino una serie di conseguenze aventi un impatto negativo, in questo caso per l'economia, fatta eccezione della correlazione positiva con la produzione domestica la quale è associata ad un maggior livello di benessere fisico e mentale, ma non è ancora tutto. Anche il capitale sociale, come scritto in fase introduttiva all'attuale capitolo, risentirebbe della forza dei legami familiari ed in particolar modo tre elementi di esso: la fiducia generalizzata, il coinvolgimento civico e la partecipazione politica. A spiegare come ciò accada, hanno provveduto A. Alesina e P. Giuliano (2011) attraverso un'indagine empirica: Essi argomentano che più gli individui si affidano alla famiglia come fornitore di servizi e risorse, minore è il coinvolgimento civico e politico che essi sviluppano o, riportando le loro stesse parole, “gli individui con legami forti sono sistematicamente meno interessati alla politica ed anche meno propensi a partecipare a qualsiasi altra forma di attività politica” (op. cit., p.817). Inoltre, più la fiducia viene riposta all'interno della famiglia, meno gli stessi individui sono in grado di collocarne all'esterno sottoforma di fiducia generalizzata. Anche questa volta i singoli fatti non desterebbero alcuna preoccupazione ma se inseriti in un dibattito più ampio la loro valutazione subirebbe una modifica. Infatti, evidenziando la teoria che “democrazie ben funzionanti necessitano della partecipazione dei cittadini nella politica” (op. cit., p.817) – qui intesa come votare alle elezioni, fare del volontariato in una campagna politica, dibattere di politica con altri, partecipare ad incontri di politica, iscriversi a gruppi politici, partecipare al boicottaggio di alcune attività o alle dimostrazioni, scrivere ai rappresentanti e così via – ci si rende conto che il venire a meno di essa causato da una eccessiva focalizzazione sulla famiglia da parte dei cittadini di un paese, può procurare alcuni svantaggi al sistema economico, politico e sociale di quest'ultimo. Inoltre, se oltre alla partecipazione politica dovessero venire a mancare anche la fiducia generalizzata – elemento pregiato del capitale sociale – ed il coinvolgimento civico, si rischierebbe di raggiungere quello scenario estremo dipinto da E. Banfield nel suo libro “Le basi morali di una società arretrata” e che verrà illustrato a breve. A. Alesina e P. Giuliano

(op. cit.) aggiungono però che ulteriori determinanti della partecipazione politica e degne di nota sono caratteristiche demografiche come l'età, il sesso, la razza, ma soprattutto il reddito e l'educazione. Più precisamente, la partecipazione politica appare correlata positivamente con il reddito, l'educazione e con il fatto di essere uomini, occupati o single; La correlazione con l'età assume una forma ad U rovesciata, mentre a proposito delle religioni, "i Cattolici, i Protestanti e gli ortodossi dimostrano un livello più basso di partecipazione politica, comparati ad altre religioni ed agli atei" (op. cit., p.825). Nella sua teoria sociologica, E. Banfield (2010) afferma inoltre che società eccessivamente familistiche, ovvero società in cui prevalgono famiglie unite da legami forti, non sono in grado di sviluppare un livello sufficiente di quel che R.D. Putnam definisce, nella sua esplicitazione di capitale sociale, "civicness". Una smentita di tale conclusione arriva però da M. Ljunge (2012) il quale scopre, attraverso uno studio econometrico, che individui fortemente legati alla famiglia hanno più probabilità di ereditare la suddetta, citandola però sotto il nome di "virtù civili" ed identificandola come un insieme di atteggiamenti positivi come la disapprovazione dell'evasione fiscale, della corruzione e di altri comportamenti egoistici. Egli (op. cit.) dimostra infatti che legami familiari più forti sono associati a virtù civili altrettanto più consistenti ed a una maggior applicazione delle stesse, sotto forma di una ridotta giustificazione dell'evasione fiscale e di comportamenti opportunistici ai danni degli altri, della corruzione e del mentire per il proprio interesse. Di nuovo, legami familiari forti sembrerebbero correlati positivamente con una maggior diffusione di manifestazioni di mutuo rispetto, e dell'idea che i figli debbano essere educati allo stesso modo, insegnando loro l'importanza delle buone maniere e della tolleranza (op. cit.). Per finire, M. Ljunge (op. cit.) scopre, al contrario di quanto invece asserito da A. Alesina e P. Giuliano (2011), che legami familiari forti sono associati ad un livello più alto di ottimismo e ad un senso più radicato di poter controllare la propria vita ed il proprio destino, oltre al fatto che tutte le correlazioni fino ad ora riportate diventano ancora più significative quando i soggetti sono fortemente legati alla famiglia e vivono ancora con gli altri componenti, a differenza di coloro che esprimono legami familiari forti ma vivono per conto proprio. La visione di M. Ljunge (2012) rimane tuttavia molto atipica poiché altri autori hanno piuttosto accreditato la teoria sociologica di E. Banfield (2010) ed i risultati econometrici di A. Alesina e P. Giuliano (2011). Tornando per un momento alla discussione sul capitale sociale, G. Duranton, A. Rodriguez-Pose e R. Sandall, nel loro elaborato "Family Ties and the Persistence of Regional Disparities in Europe" affermano che aree dominate da famiglie nucleari assolute e quindi famiglie debolmente unite, giovano di una più alta disponibilità di capitale sociale sotto forma di partecipazione ad associazioni o club e non solo. Inoltre, le suddette aree, a differenza di

quelle in cui famiglie a legami forti sono maggiormente diffuse, sembrerebbero beneficiare, a detta degli stessi autori, di livelli più alti di PIL e del tasso di crescita del medesimo, di un altrettanto elevato livello di istruzione, il quale raggiunge o supera quello universitario, ed allo stesso tempo però, dimostrano altresì elevati livelli di disuguaglianza (Duranton, Rodriguez-Pose e Sandall 2009). Per finire, i tassi di occupazione sono più alti per tutti i gruppi demografici ed a differenza delle aree dominate da legami familiari forti in cui prevale l'impiego nella manifattura, nelle aree in analisi risulta più diffuso invece l'impiego nel settore dei servizi, il quale è considerato più attuale e redditizio rispetto al primo anche in una prospettiva di lungo termine (op. cit.). Le disparità regionali individuate da G. Duranton et al. (op. cit.) sono pressoché un riassunto di quelle fino ad ora già illustrate, ma gli stessi aggiungono una conclusione assai preoccupante, ossia la probabile persistenza delle medesime. Questo perché i figli crescono solitamente con la concezione che le tradizioni ed i valori trasmessi dai genitori fin dalla nascita attraverso il processo educativo, siano corretti, sviluppando pertanto lo stimolo a tramandarli a loro volta, creando una persistenza in primo luogo delle strutture familiari, comprese quelle considerate economicamente e socialmente dannose (op. cit.)

2.3 EDWARD BANFIELD ED IL FAMILISMO AMORALE

Con questa sezione si intende fornire un breve riassunto dell'opera "Le basi morali di una società arretrata" scritta da E. Banfield e citata più volte all'interno del presente elaborato in riferimento all'influenza dei legami familiari sui comportamenti economici. Essa presenta infatti una situazione in cui i valori ed i legami familiari arrivati allo stremo della loro forza, hanno condotto al deterioramento del capitale sociale, dell'economia, del sistema politico e dei rapporti tra individui del piccolo ed isolato paese di Chiaromonte, soprannominato dall'autore (Banfield 2010) "Montegrano". Quest'ultimo si trovava, e si trova tutt'ora, in provincia di Potenza, e quando tra il 1954 ed il 1955 diventò oggetto di studio di E. Banfield, contava all'incirca 3400 abitanti, la maggior parte dei quali erano braccianti impiegati nei terreni locali e costretti ad una vita di stenti a causa dei bassi redditi percepiti. Sempre gli stessi, nella descrizione fornita dell'autore (op. cit.), mancavano di capacità di collaborazione, di altruismo, di senso civico e di fiducia verso tutto ciò che era esterno al perimetro cittadino se non, addirittura, alla sola cerchia familiare. Inoltre, per i motivi appena citati, il luogo era completamente privo di forme di associazionismo e di partecipazione politica, e le istituzioni erano incapaci di apportare alcuna influenza o miglioramento alle condizioni fino ad ora riportate (op. cit.). Guidato dal desiderio di arrivare alla spiegazione di una situazione così drammatica, E. Banfield si rivolse in un primo momento ai montegranesi chiedendo loro di

fornirgliene qualcuna, ma non ritenendo quanto raccolto sufficiente o fondato arrivò alla conclusione di dover elaborare una sua teoria. In questo modo, Egli coniò il termine “familismo amorale” riferendosi al predominante obiettivo tra gli abitanti di “massimizzare i vantaggi materiali e immediati della famiglia nucleare” supponendo “che tutti gli altri si comportino allo stesso modo” (op. cit.). Un individuo è familista perché incapace di perseguire gli interessi di altre persone al di fuori della propria famiglia e amorale perché solo in quest’ultimo contesto egli sarebbe in grado di applicare i principi di bene e male. Le conseguenze sulla società di un approccio ad essa, fondato sulla suddetta regola di vita, sarebbero molteplici: mancanza di interesse, ad eccezione dei soli funzionari pagati per farlo, verso tutto ciò che è pubblico a meno che non vi sia opportunità per il familista amorale di trarne un immediato beneficio; assenza di supervisione sulle cariche pubbliche poiché solitamente attribuita a superiori; incapacità o estrema difficoltà nella creazione e mantenimento di qualsiasi forma di organizzazione per la loro necessità di collaborazione, fiducia e altruismo tra i membri; inefficienza delle istituzioni pubbliche perché gestite da soggetti interessati alla sola conservazione della carica o da individui che abusano di quest’ultima a vantaggio proprio ed a discapito degli interessi altrui; frequenti violazioni delle leggi alle quali non siano collegate sanzioni e una conseguente riluttanza estesa alla stipulazione di accordi non esplicitamente e concretamente regolati da norme; tendenza delle figure pubbliche al clientelismo ed una generale diffidenza verso di esse, sia che adottino tale comportamento o meno; preferenza da parte dei soggetti più deboli di forme di controllo e mantenimento dell’ordine pubblico forti; condanna automatica di chiunque, sia esso istituzione o privato cittadino, affermi di agire per l’interesse pubblico; assenza di applicazioni delle ideologie politiche sul concreto modo di agire quotidiano; demotivazione all’assunzione di ruoli da leader causata dalla consapevolezza di non ricevere fiducia in alcun caso; continui cambiamenti dei risultati delle elezioni dovuti ad un principio di votazione basato sul solo beneficio a breve che un partito può procurare o che meglio ancora ha già procurato, ai familisti amorali o alle rispettive famiglie; disapprovazione verso tutte le iniziative di miglioramento delle condizioni di gran parte della comunità da parte dei soggetti che non ne gioverebbero in maniera per loro sufficiente; utilizzo del voto a scopo punitivo dei partiti considerati corrotti, sia che esistano prove reali di tale illecito sia che si tratti di una sola supposizione; impossibilità nell’attuazione di un commercio dei voti regolare che renda stabile il sistema politico; instabilità delle forze politiche dovuta a cambiamenti continui di partito e dettati a loro volta dall’inseguimento esclusivo di vantaggi individuali (op. cit.). All’origine dell’etica (o *ethos*, come chiamata da E. Banfield (op. cit.) racchiusa nel familismo amorale, vi sarebbero alcune cause di ordine per lo più psicologico e non utili

dunque in questa sede. Lo sono invece la definizione di familismo amorale e le conseguenze che un'elevata diffusione di tale atteggiamento genera nella società, a testimoniare la plausibile veridicità delle conclusioni elaborate dai numerosi autori citati nel precedente capitolo e ad introdurre al lettore lo scenario tipo originabile dall'exasperazione dei legami familiari. Seguono ora le conclusioni.

CONCLUSIONI

Giunti a questo punto, dopo un'attenta lettura ai precedenti paragrafi, risulta possibile trarre alcune conclusioni. Procedendo ordinatamente e iniziando quindi dal primo capitolo, parrebbe ragionevole constatare che ogni definizione di capitale sociale possiede delle caratteristiche tali da distinguerla completamente dalle altre, se non per alcuni elementi più o meno percettibili ed assimilabili ad un leggero filo conduttore. Inoltre, ciascun autore è stato in grado di fornire un quadro talmente dettagliato ed attendibile della sua concezione di capitale sociale da rendere difficile se non impossibile, l'utilizzo definitivo di una sola di esse, se non rischiando di perdere dei componenti di altrettanta rilevanza e racchiusi però nelle altre esplicitazioni. Vagliate entrambe, queste osservazioni permettono a loro volta di confermare quanto già concluso, e sufficientemente argomentato in fase introduttiva, da F. Piselli (1999), ossia l'impossibilità di identificare concretamente il capitale sociale, anche dopo aver sfogliato le altre numerose definizioni presenti nella letteratura inerente e non riportate in questo elaborato. Tenute però in considerazione quelle discusse nel primo capitolo, incluse le rispettive illustrazioni, non si può non riconoscere l'importanza di questa entità nel determinare alcuni output economici, sia essa considerata in un'area ristretta o in un'intera nazione o continente, e la sua rintracciabilità nei reticoli sociali, a prescindere dal punto di osservazione da cui vengono studiati. Per quanto concerne il secondo capitolo, sebbene siano in esso rielaborate e commentate solo le conclusioni inerenti all'oggetto trattato, sono sempre più numerose le figure che confidano nella loro fondatezza, grazie alle statistiche con cui esse vengono opportunamente supportate nei rispettivi documenti ed alle quali si intende rinviare il lettore per un approfondimento. In particolare, sembrerebbe non esserci più modo di dubitare che i legami familiari, superata un'indeterminata soglia della loro forza, provochino una moltitudine di conseguenze negative sulle dinamiche dei mercati del lavoro, del sistema politico e pensionistico, del PIL, dei ruoli di genere e del capitale sociale stesso, passando attraverso la loro influenza sulle scelte degli individui. A fornire un'ulteriore conferma a questa precisa visione, risulta essere anche il modesto numero di contributi scientifici apportati negli ultimi anni da autori arrivati alle medesime conclusioni per mezzo di indagini tuttavia differenti o appartenenti ad altre discipline, mentre l'argomento in sé rimane in penombra e solo talvolta dibattuto, richiedendo per finire una maggiore considerazione e degli approfondimenti aggiuntivi.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

ALESINA, A., GIULIANO, P., 2010. The power of the family. *Journal of Economic Growth*, 15 (2), 93-125.

ALESINA, A., GIULIANO, P., 2011. Family Ties and Political Participation. *Journal of Economic Growth*, 9 (5), 817-839.

ALESINA, A., GIULIANO, P., 2014. Family Ties. *Handbook of Economic Growth*, 2 (4), 177-215.

ALESINA, A., et al., 2015. Family Values and the Regulation of Labor. *Journal of the European Economic Association*, 13 (4), 599-630.

AXELROD, R.M., 1984. The Evolution of Cooperation. In: PUTNAM, R.D., LEONARD, R., NANETTI, R.Y., 1993. *La tradizione civica nelle regioni italiane*. 19° ed. Milano: A. Mondadori.

FRANKEL, J.A., PISSARIDES, C., a cura di, 2007. *NBER International Seminar on Macroeconomics 2005*, (s.l.): MIT Press.

BANFIELD, E.C., 2010. *Le basi morali di una società arretrata*. Nuova edizione 2010. Bologna: il Mulino.

BOURDIEU, P., 1980. Le capital social. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31 (Gennaio 1980), 2-3.

COLEMAN, J.S., 2005. *Fondamenti di teoria sociale*. 1° ed. Bologna: il Mulino.

DASGUPTA, P., SERAGELDIN, I., a cura di, 1999. *Social Capital: A Multifaced Perspective*. 1° ed. Washington: The World Bank.

DURANTON, G., RODRÍGUEZ-POSE, A., SANDALL, R., 2009. Family Tipes and the Persistence of Regional Disparities in Europe. *Economic Geography*, 85 (1), 23-47.

FUKUYAMA, F., 1996. *Fiducia*. 1° ed. Milano: R.C.S. Libri & Grandi Opere S.p.a.

GALASSO, V., PROFETA, P., 2011. *When the State Mirrors the Family: The Design of Pension Systems*. Working Papers 392, Università Bocconi, IGIER (Innocenzo Gasparini Institute for Economic Research).

HANIFAN, L.J., 1916. The Rural School Community Center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67 (Settembre 1916), 130-138.

LJUNGE, M., 2012. *Family Ties and Civic Virtues: Evidence on Wilson's Moral Sense*. Discussion Papers 12-07, University of Copenhagen, Department of Economics.

LUCIFORA, C., 2013. *Valori familiari, scelte economiche e welfare*. DISCE - Quaderni dell'Istituto di Economia e Finanza n°107, Università Cattolica del Sacro Cuore, Dipartimenti e Istituti di Scienze Economiche (DISCE).

OSTROM, E., 1990. The Evolution of Institutions for Collective Action. In: PUTNAM, R.D., LEONARD, R., NANETTI, R.Y., 1993. *La tradizione civica nelle regioni italiane*. 19° ed. Milano: A. Mondadori, p.202.

PISELLI, F., 1999. Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico. *Stato e mercato*, 57 (3), 395-417.

PUTNAM, R.D., LEONARD, R., NANETTI, R.Y., 1993. *La tradizione civica nelle regioni italiane*. 19° ed. Milano: A. Mondadori.

PUTNAM, R.D., 2004. *Capitale sociale e individualismo: crisi e rinascita della cultura civica americana*. 1° ed. Bologna: il Mulino.

TODD, E., 1990. *L'invention de l'Europe*. 1° ed. Parigi: Editions du Seuil.