

Dipartimento di Impresa e Management
Corso di Laurea Triennale in Economia e Management
Cattedra di Scienze delle finanze

**Capitale Sociale e crescita economica: prime
evidenze per l'Italia**

RELATRICE

Prof.ssa Roberta De Santis

CANDIDATA

Erika Frea

MATRICOLA 194701

Anno Accademico 2016-2017

Sommario

Introduzione	4
CAPITOLO 1	6
Il Capitale Sociale: aspetti storici e teorici	6
1.1. Definizione e origine	6
1.1.1. <i>Il neighborhood approach di Jacobs</i>	8
1.1.2. <i>Bordieu e le classi sociali</i>	9
1.1.3. <i>Loury e l'esternalità intergenerazionale</i>	11
1.2. Coleman: un punto di incontro tra Sociologia ed Economia.....	12
1.2.1. <i>Forme ed implicazioni del Capitale Sociale</i>	14
1.3. Putnam: una civiltà costruita su reciprocità generalizzata e fiducia	18
1.3.1. <i>Aumento e diminuzione dell'impegno civico</i>	21
CAPITOLO 2	25
Il Capitale Sociale e il suo peso in Economia	25
2.1 La fiducia come determinante principale della crescita economica.....	25
2.2. Un nuovo indice di Capitale Sociale	28
2.2.1. <i>Teoria applicata alle regioni italiane</i>	29
2.3. Evidenze empiriche oltre all'Italia: regioni europee	33
2.4. Capitale sociale e cooperazione negli scambi economici	38
2.4.1 <i>L'embedness delle attività economiche</i>	38
2.4.2. <i>Teoria dei giochi: un nuovo equilibrio</i>	40
CAPITOLO 3	43
Capitale Sociale, crescita e benessere	43
3.1. Una possibile spiegazione al "paradosso della felicità"	43
3.1.1. <i>Beni relazionali, soddisfazione e felicità: test empirici</i>	45
3.1.2. <i>Il superamento del PIL come indice di benessere</i>	48
3.2. Promozione della salute.....	50
3.2.1. <i>Capitale Sociale strutturale e salute: test empirico in Italia</i>	51

3.3. Il moderno Capitale Sociale: un controverso rapporto con il benessere	54
3.3.1. <i>Evidenza empirica in Italia: un effetto netto negativo</i>	55
Conclusione	60
Bibliografia	61

Introduzione

Il seguente lavoro si pone l'obiettivo di analizzare e approfondire il ruolo del Capitale Sociale in molti aspetti della vita contemporanea, soprattutto nell'ambito economico. Questo fenomeno che indubbiamente ha molti effetti benefici sulla comunità, è stato sottovalutato per molto tempo, tant'è che i primi studi risalgono solamente ai primi anni del XX secolo e, ancora oggi, non si è stati in grado di darne una definizione univoca e condivisa da tutti.

Nonostante ciò le diverse analisi empiriche discusse e riportate in questo elaborato, espletate principalmente su situazioni italiane, hanno l'obiettivo di mostrare l'importanza del Capitale Sociale per la collettività in termini di performance economiche maggiori, mettendo in risalto le differenze economiche territoriali e le loro cause.

Il primo capitolo viene dedicato all'origine del termine e ai suoi tratti storici, esaminando i testi dei vari autori che hanno contribuito all'introduzione e allo studio di questo particolare aspetto della vita sociale.

Due interi paragrafi di questo capitolo vengono poi dedicati agli autori Samuel Coleman e Robert Putnam che sono considerati i due principali studiosi di tale argomento: il primo si concentra maggiormente in modo generico sulle varie forme del Capitale Sociale, mentre il secondo su un aspetto di questo, ovvero l'importanza della fiducia presente all'interno di una comunità.

Nel secondo capitolo viene trattato il tema del Capitale Sociale in ambito economico, mostrando come quest'ultimo sia direttamente correlato a performance economiche maggiori come il PIL. Vengono riportati gli esiti di molte analisi empiriche svolte a supporto di questa tesi in Italia, ma non solo, concordando sulla validità universale dei risultati conseguiti. Infine, l'ultimo paragrafo di questo capitolo centrale analizza l'importanza del Capitale Sociale non solo per ciò che concerne la sua relazione con il PIL, ma anche per la cooperazione che, qualora presente, facilita gli scambi economici riducendo i costi contrattuali.

Il terzo e ultimo capitolo approfondisce l'importanza che il Capitale Sociale ha nel raggiungimento del benessere, della salute e nel conseguimento della felicità individuale e collettiva. Tale importanza è stata evidenziata dai numerosi ulteriori test empirici

svolti in Italia. Nell'ultima parte viene introdotto un nuovo aspetto del Capitale Sociale, quello virtuale, la cui influenza ha un forte impatto sulla vita degli individui, sebbene non si sia ancora in grado di stabilire con certezza quale effetto determini su di essi.

CAPITOLO 1

Il Capitale Sociale: aspetti storici e teorici

1.1. Definizione e origine

Il tema del Capitale Sociale e dei suoi conseguenti riscontri economici è uno dei temi più diffusi e analizzati nel campo delle discipline sociali ma nonostante la sua importanza e l'esteso utilizzo del termine, non si è ancora trovata una definizione univoca e condivisa che racchiuda tutte le sue molteplici sfaccettature. La coesistenza di differenti definizioni, di cui alcune contrastanti tra loro, e i problemi riscontrati nella sua applicazione, ne hanno infatti impedito una rigorosa analisi empirica.¹

Come ci spiega Putnam nella sua opera *“Bowling Alone”* (2000), il primo ad introdurre il concetto di questo tema e a darne una definizione nell'ambito dei rapporti sociali fu Lyda Judson Hanifan, sociologo e dirigente scolastico statunitense nato a Cuba nel 1879. Dall'esame delle sue dichiarazioni, si evince che egli ritiene il Capitale Sociale come l'insieme di:

“quegli elementi tangibili che contano più di ogni altra cosa nella vita quotidiana delle persone: la buona volontà, l'amicizia, la partecipazione e i rapporti sociali tra coloro che costituiscono un gruppo sociale. Se una persona entra in contatto con i suoi vicini e questi, a propria volta, con altri vicini, si determina un'accumulazione di capitale sociale”. (1920)

Hanifan sosteneva che una comunità, vista in un'ottica di gruppo, può infatti trarre beneficio dalla cooperazione di tutte le sue parti e, allo stesso tempo, anche il singolo individuo all'interno di essa otterrà un maggiore benessere in termini di aiuto, empatia e felicità. L'accumulazione di Capitale Sociale viene incrementata quando i membri di una comunità stabiliscono relazioni tra di loro e si riuniscono per eventi che hanno anche un solo scopo ricreazionale, ad esempio un semplice picnic, una sagra di paese, la festa del patrono. Se nel corso del tempo si accumula sufficiente Capitale Sociale, ovvero le persone si conoscono tra loro e sviluppano l'abitudine di partecipare ai eventi,

¹ Pedrana Margherita, *Le dimensioni del capitale sociale. Un'analisi a livello regionale*. Ed: Giappichelli. (2012) Pp. 1-4

ciò può essere indirizzato verso un miglioramento generale del benessere della comunità di cui ogni membro beneficerà.²

Nel 1916 il sociologo decise di spiegare il tema del Capitale Sociale avvalendosi dell'esperienza fatta in una comunità rurale del West Virginia, e dopo aver constatato come in quei distretti vi fosse la totale assenza di Capitale Sociale. Decise in particolare di analizzare i risultati sulla performance degli studenti di un distretto scolastico.³ Egli si appellò agli insegnanti incoraggiandoli a svolgere il lavoro finalizzandolo al miglioramento della vita sociale delle comunità rurali e a farle uscire dall'isolamento e dalla povertà.⁴ Constatò infatti che il motivo principale del malessere dei membri della comunità era dovuto alle pessime condizioni delle scuole e della disparità nelle opportunità d'educazione degli immigrati.

Dagli studi di Hanifan si evince che egli arrivò alla conclusione che la scuola e quindi l'educazione fossero il fulcro della vita pubblica, e che in essa la comunità poteva ritrovarsi e crescere e la figura dell'insegnante o del supervisore fosse importante non tanto per il ruolo in sé, bensì per la sua funzione e capacità di guidare le persone nel capire cosa sarebbe stato meglio per realizzare pienamente sé stessi.

In un solo anno, in quel distretto che comprendeva 15 scuole, si sviluppò un notevole Capitale Sociale che venne impiegato per il miglioramento delle condizioni intellettuali, economiche, morali e ricreative. Si constatò così come il Capitale Sociale cresca quanto più le persone vengano stimolate ed indirizzate ad impegnarsi per sé stessi e come il profitto conseguito per la comunità dipenda dall'investimento sociale.⁵

² Hanifan L.J., *The Rural School Community Center. The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol.67, (1916) New Possibilities in Education pp. 130-131

³ I risultati dell'esperimento sono stati osservati dopo un anno dall'inizio. La popolazione totale del distretto era di 2180 persone di cui 771 erano compresi in età scolastica, ovvero 6-21 anni.

⁴ I principali punti da realizzare erano: Indagini comunitarie, incontri nel centro comunitario, rassegna agricola ed esposizione scolastica, storia della comunità, frequenza scolastica, corsi serali, corso di lettura, patriottismo nazionale, librerie scolastiche, atletica scolastica e buone strade.

⁵ Ivi pp.132-138

1.1.1. Il neighborhood approach di Jacobs

Un'altra definizione del Capitale Sociale è stata elaborata da Jane Jacobs, autrice ed antropologa nata a Scranton nel 1916. Nel suo saggio *The Death and Life of the Great American Cities* (1961) utilizza il termine Capitale Sociale e ne spiega il significato attraverso il network di vicinato. Si intende per network l'insieme di entità a sé stanti che costituiscono un *continuum* economico e sociale ed ognuna differisce dall'altra per comportamenti differenti, ma tra loro interdipendenti. Questo insieme di relazioni è il risultato di contatti occasionali che danno origine ad "un tessuto connettivo di rispetto e fiducia che costituisce una risorsa nei momenti di bisogno individuale e collettivo".⁶

L'equilibrio interno di ogni gruppo è dato dal consolidamento nel tempo di una serie di usi che identificano ogni singola entità, e che, se venissero meno, produrrebbero degli effetti negativi sull'intero ambiente. Alla base dell'esistenza delle relazioni vi è la fiducia: essa ha un ruolo funzionale e indispensabile nella spiegazione delle dinamiche dei network. Secondo l'autrice lo sviluppo delle relazioni è frutto di incontri occasionali e fortuiti, e manca in esse un fine o uno scopo nel creare tali legami, che avvengono sempre in maniera disinteressata.

Gli eventuali effetti benefici di cui potranno godere gli individui non sono comunque il presupposto per la formazione della rete sociale.

Sulla base delle convinzioni maturate, Jane Jacobs si dedicò soprattutto alla trattazione di tematiche urbane e all'esaminazione del concetto di Capitale Sociale sotto la lente del *neighborhood approach* (visione socio – spaziale).

A seguito dei suoi articoli pubblicati sul Fortune Magazine su tematiche urbane, la Rockefeller Foundation le conferì una ricerca sul tema della pianificazione urbana e la vita della città americana e di spiegare ed illustrare come la prima avrebbe potuto avere delle ripercussioni positive sulla seconda, accrescendone il valore umano e culturale. Il suo lavoro culminò con la pubblicazione della sua prima grande opera che diventò una dei testi più influenti per molti decenni, *The Death and Life of the Great American Cities* (1961). Ella sosteneva che la costruzione di zone monofunzionali avrebbero comportato la distruzione di intere comunità creando luoghi con scarse relazioni fra loro

⁶ Jacobs Jane, *The Death and Life of the Great American Cities*. Random House, New York (1961). Traduzione a cura di Giuseppe Scattone, *Vita e morte delle grandi città*, (1969), Giulio Einaudi Editore.

o addirittura isolati. Bisogna promuovere la costruzione di quartieri a misura d'uomo, dinamici e diversificati in relazione alle caratteristiche e potenzialità di ciascun territorio.⁷ Perché ciò avvenga bisogna promuovere tre forme di Capitale Sociale interconnesse:

1. **Reti di vicinato:** rapporti non formali tra abitanti e negozianti che esercitano un controllo sociale in modo da garantire sicurezza urbana
2. **Associazioni di quartiere:** ad esempio la chiesa e le associazioni di genitori
3. **Autogoverno locale:** reti di relazioni formali che possono andare oltre la dimensione locale per estendersi all'intera città.

Oltre alla visione socio-spaziale del Capitale Sociale, queste tre forme racchiudono anche quella socio-culturale poiché la sociologia sostiene che le città possano essere capaci di creare comunità su diverse scale: vicinato, quartiere, città in cui avere legami sociali di qualità sono condizione necessaria per la sicurezza, vivacità e funzionalità della città.⁸

Ancora oggi giorno sono in uso espressioni coniate per spiegare fenomeni che risultano dall'interazione tra la sociologia e la pianificazione urbana come “*social capital*” e “*eyes on the street*”.

1.1.2. Bordieu e le classi sociali

Un altro sociologo e antropologo che si è interessato al tema del Capitale Sociale è stato Pierre Bourdieu nato a Denguin nel 1930, egli si concentrò in particolare sulla stratificazione sociale e sui meccanismi che portano alla persistenza delle classi sociali nel tempo. Partendo dall'osservazione e studio di alcune tribù algerine, egli elaborò il concetto di *habitus* inteso come un insieme di valori e modi di pensare che si formano all'interno di un gruppo umano che non sa di avere quell'*habitus* in quanto esso rappresenta l'inconscio collettivo di una classe sociale. Ogni *habitus* a sua volta si

⁷ Turchi Agnese, *Attivismo politico, indagini antropologiche, nuove teorie urbanistiche*. https://www.academia.edu/19605077/Jane_Jacobs_attivismo_politico_indagini_antropologiche_nuove_teorie_urbanistiche

⁸ Gallo Angela, *Comunità, capitale sociale e quartiere*. (2013), labsus.it, Cultura e recensioni. <http://www.labsus.org/2013/02/comunita-capitale-sociale-e-quartiere/>

differenzia nei vari gruppi umani assegnando loro una posizione all'interno della società di appartenenza.⁹

La definizione di Capitale Sociale che viene fornita da Bordieu è:

*“tutte le relazioni sociali che servono, se necessario, a dare degli utili sostegni, ...un capitale che può anche servire come valuta di scambio, ad esempio, nelle carriere politiche”.*¹⁰

Successivamente intorno al 1990, Bordieu adotta una visione utilitaristica e fornisce un'ulteriore definizione nel 1992 in cui il Capitale Sociale è considerato come una risorsa che viene accumulata dagli individui in modo da permettere a questi ultimi di raggiungere i propri obiettivi individuali. Più precisamente

*“Il capitale sociale è la somma delle risorse, reali o virtuali, che derivano a un individuo, o a un gruppo, dall'essere parte di reti durature, e più o meno istituzionalizzate, fatte di conoscenza e di riconoscimenti reciproci”.*¹¹

Esso però non appartiene a tutti, ma soltanto alle classi privilegiate d'élite, le quali tramite reti sociali durature e reciproche, mantengono il proprio status di superiorità.

Come conseguenza le diverse risorse che derivano dal Capitale Sociale (rapporti familiari, con amici o dalle associazioni di cui facciamo parte) portano a diversi risultati e livelli di raggiungimento dei propri obiettivi e a differenze nei profitti. Ciò avviene anche se in partenza vi sono le stesse condizioni socioeconomiche. Bordieu sostiene inoltre che il Capitale Sociale, inteso come risorsa, non sia distribuito equamente tra le classi sociali e che come conseguenza si genererà una disuguaglianza, seppur non in senso economico. Sebbene ciascuna forma di capitale (culturale, economico e sociale) tra le varie classi sociali possa compensare la carenza di un'altra, questo insieme di capitali, relazioni e il rispettivo beneficio che ne deriva, si distribuisce in maniera non uniforme tra esse. Per diventare una classe potente come presupposto deve esserci lo

⁹ Bottaro Giuseppe, *Il lato oscuro del capitale sociale*. Edizione digitale: Greenbooks, (2012) p.7,8,9,10

¹⁰ Bordieu P., *Cultural Reproduction and Social Reproduction*, In J. Karabel and A.H. Halsey. Power and Ideology in Education. Oxford University Press, New York (1977) pp. 487-511.

¹¹ Bordieu P. and Wacquant L., *An Invitation to Reflexive Sociology*, Chicago, University of Chicago Press (1992).

sfruttamento del Capitale Sociale, rinnovando contatti sociali utili a sovrastare le altre classi.

Oltre allo sviluppo dei rapporti sociali in una classe, è anche molto importante avere cura di mantenerli: a proposito gli individui effettuano un investimento fiduciario ogni volta che sviluppano relazioni fra loro con la convinzione che prima o poi si avrà un ritorno economico o di altra natura. Se non vi fosse questa aspettativa non vi sarebbe garanzia della conservazione di tali rapporti. È palese qui la differenza con il pensiero di Jane Jacobs la quale sosteneva al contrario che il nascere delle relazioni sociali fosse casuale, mentre per Bordieu ci sta una vera e propria intenzione. Nonostante sia chiaro il notevole contributo che ha apportato l'autore alla definizione del Capitale Sociale e alla sua contestualizzazione, numerose sono state le critiche mosse alle sue teorie. Esse mettono in evidenza la visione utilitaristica delle relazioni escludendo la possibilità che esse possano nascere per semplice e puro desiderio di amicizia.

Anche la sua visione elitaria delle classi sociali che potevano fruire di quell'importante risorsa che è il Capitale Sociale, fu aspramente criticata da Coleman che riteneva che anche le classi più povere potevano avere la possibilità di accedere ai benefici di questa risorsa.

1.1.3. Loury e l'esternalità intergenerazionale

Un altro autore tra i primi ad utilizzare il termine Capitale Sociale fu Glenn Loury, economista americano e professore di Scienze Sociali ed Economia alla Brown University. Nato a Chicago nel 1948 egli rivolge la sua attenzione all'esistenza di differenze di reddito dovute a discriminazioni razziali fatte dal gruppo sociale e arrivò alla conclusione che la razza e il reddito dei genitori determinano il contesto socioeconomico di ogni individuo. Constatò che il disegualto economico dovuta alla razza della prima generazione aveva ripercussioni sulle successive, ponendo dei limiti a ciascun soggetto nell'esprimere le proprie abilità. Il mercato del lavoro è negativamente influenzato dal razzismo, e ciò avrà come conseguenza un'esternalità intergenerazionale. La differenza che vi è tra le varie razze emerge ogni qualvolta vi sia un contatto tra comunità che hanno ambienti familiari differenti. Tuttavia le differenze razziali non scaturiscono dalla volontà del singolo ma dall'influenza che si subisce dal

proprio gruppo di appartenenza che a sua volta trasferisce la disuguaglianza economica e sociale attraverso le varie generazioni. L'attenzione quindi si sposta da un fenomeno non più individuale, bensì di gruppo, dettato dalle dinamiche sociali. Purtroppo si rileva come i "neri" partano già svantaggiati a causa delle loro condizioni sociali "sfavorevoli" e come ciò incida sui salari e sulla loro posizione lavorativa. Lo stesso autore sostiene:

*"in a racially stratified society where individuals, of their own volition, socially group themselves along racial lines, we may expect the intergenerational status transmission mechanism to differ for family of different racial groups. However, racial differences of this sort are not accounted for by individuals' "tastes for discrimination" since they derive from the social relations of social groups themselves. [...]"*¹²

Il contesto sociale in cui avviene la crescita e la maturazione di un individuo ha un'influenza su ciò che gli individui possono diventare o ottenere a parità di competenze, poiché nessuno percorre la propria strada da solo. Loury inoltre sostiene l'inefficacia delle teorie economiche classiche avanzate finora, le quali condividono l'idea che solamente le competenze lavorative di ciascuno determinino diverse rese produttive e guadagni, considerando come fattori ininfluenti le risorse culturali e relazionali.

Successivamente, a partire dagli anni '80, il Capitale Sociale assumerà un ruolo veramente centrale nell'analisi sociale, promossa maggiormente da Coleman e Putnam. Entrambi concordano sull'importanza del Capitale Sociale per lo sviluppo e benessere della società anche se ognuno sviluppa una propria teoria. A tale proposito nei prossimi due paragrafi verranno dedicati ai due autori e alle loro teorie, analizzandone i rispettivi aspetti.

1.2. Coleman: un punto di incontro tra Sociologia ed Economia

James Samuel Coleman è stato un famoso sociologo statunitense nato a Bedford nel 1926. Egli ha dedicato soprattutto i suoi studi alla Sociologia dell'Educazione e alle

¹²Loury G., *A dynamic theory of racial income differences*, North western University, (1976) pag.9.

Politiche Pubbliche ed è considerato uno dei primi ad avere utilizzato il termine Capitale Sociale. Eletto presidente dell'Associazione Americana di Sociologia nel 1991, ha introdotto il concetto di Capitale Sociale creando un ponte tra la sociologia e l'economia classica. A suo parere l'idea dell'agente razionale al centro dell'economia classica, non è del tutto indipendente dal suo contesto sociale, sia nelle scelte individuali che nello sviluppo della società.¹³ In altre parole, ogni attore all'interno del sistema ha controllo su un certo numero di risorse e l'interesse ad acquisirne delle altre, ed in base a ciò il Capitale Sociale può essere visto come un particolare tipo di risorsa per lui disponibile e viene definito dalla sua funzione. Coleman scrive

*“It is not a single entity but a variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of actors within the structure”.*¹⁴

Per meglio definire il concetto di Capitale Sociale, Coleman ritiene utile fare un paragone con le altre due forme di capitale che ci sono più familiari: quello fisico e quello umano. Se volessimo rappresentare tutti e 3 i capitali in base al loro grado di tangibilità per rendere tutto il più chiaro possibile, al primo posto ci sarebbe sicuramente il capitale fisico. Esso come ci suggerisce la parola stessa indica un oggetto materiale che si può toccare, come una macchina, un computer e così via. Al secondo posto troveremmo il capitale umano perché una conoscenza o abilità acquisita dal singolo non è qualcosa di fisico, come un fattore di produzione. All'ultimo posto si trova dunque il Capitale Sociale perché è contenuto all'interno di relazioni tra le persone. Ma quest'ultimo contribuisce come gli altri due all'attività produttiva? Certamente sì. Nel caso in cui vi fossero due gruppi di lavoro, sicuramente quello in cui all'interno vi è maggiore fiducia e affidabilità tra i membri porta al raggiungimento di maggiori risultati.¹⁵

¹³ James S. Coleman, *Social capital in the Creation of Human Capital*. The American Journal of Sociology, vol.94. (1988) pp. 95-96

¹⁴ Ivi. p.98 (1988).

¹⁵ Ivi p.100-101 (1988)

1.2.1. *Forme ed implicazioni del Capitale Sociale*

Successivamente Coleman sostiene che il Capitale Sociale non assuma un'unica forma, ma 3 in particolare che verranno analizzate singolarmente:

- **Obbligazioni, aspettative e fiducia delle strutture:** supponiamo di avere un soggetto A che fa un favore ad un soggetto B e crede che quest'ultimo nel futuro ricambierà il favore. Si crea quindi in A un'aspettativa e in B un'obbligazione. D'altronde è come se A vantasse un credito nei confronti di B. In molte strutture sociali è comunemente condivisa l'idea che le persone facciano continuamente favori agli altri e quindi vi sia una numerosa presenza di crediti in capo ai vari soggetti interessati. In altre società invece, in cui gli individui sono più egoisti, vi è scarsa presenza di crediti da soddisfare in qualsiasi momento a capo dei soggetti. Il Capitale Sociale in questione dipende da due elementi che sono la fiducia presente all'interno della società e l'entità delle obbligazioni. Queste differenze sono dovute a molteplici ragioni, come ad esempio il grado di aiuto di cui le persone hanno bisogno, se vi sono altre fonti di aiuto, alle differenze culturali nel domandare e dare aiuto e così via. Qualunque siano le motivazioni, in una società in cui è presente un notevole numero di obbligazioni, vi è maggior Capitale Sociale. All'interno della società poi, ogni soggetto avrà più o meno crediti da esercitare nei confronti degli altri.

- **Canali informativi:** L'informazione è imprescindibile nel procurare una base all'azione, ed è un elemento innato nelle relazioni sociali. Sfortunatamente vi sono elevati costi informativi, a partire dall'attenzione che deve essere sempre stimolata. Un esempio interessante per far capire facilmente come l'informazione faciliti l'azione, è quello di una donna interessata alla moda, ma che non vuole diventare un'icona dello stile, ed è quindi sufficiente per lei circondarsi di amici aggiornati su queste tematiche, considerandoli come fonti di informazioni¹⁶. Le relazioni che si instaurano tra i vari soggetti non hanno quindi lo scopo di far insorgere obbligazioni, ma solamente per l'informazione in sé.

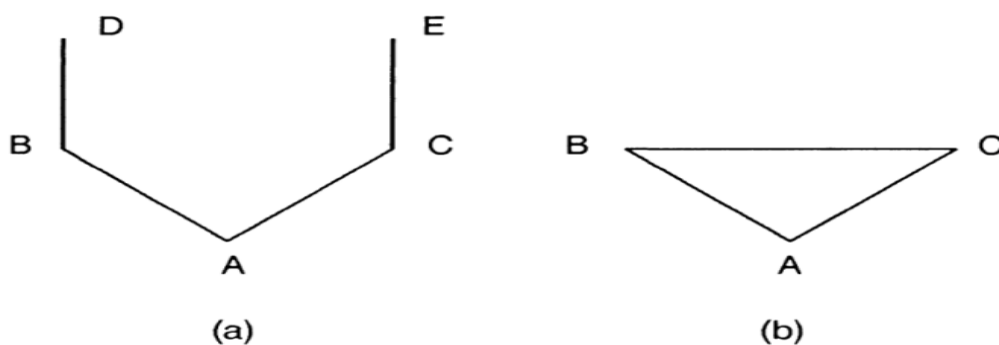
- **Norme e sanzioni effettive:** l'ultima forma di Capitale Sociale, con alto potenziale ma da un lato fragile, è data dalle norme effettive. In particolare una norma

¹⁶ Esempio ripreso da Katz e Lazarsfeld i quali mostrarono l'importanza dei canali informativi nelle varie forme di vita quotidiana in Decatur, Illinois nel 1950. Per maggiori informazioni, consultare Katz e Lazarsfeld, *Personal influence: the part played by people in the flow of mass communications* (1955)

che dà un importante contributo al Capitale Sociale all'interno di una società, è dare priorità agli interessi della collettività, piuttosto che a quelli del singolo. Queste norme hanno molti effetti sociali positivi: i membri di una famiglia operano meno individualmente, viene facilitato lo sviluppo di piccoli movimenti sociali composti da individui che si scambiano favori a vicenda, ma soprattutto porta le persone ad impegnarsi per il bene comune. Nella maggior parte dei casi queste norme sono internalizzate nel singolo, in altri casi sono incentivate da ricompense per l'operare in maniera meno egoistica ed in altri casi da potenziali sanzioni. Infatti il Capitale Sociale (costituito da norme effettive), facilita certe azioni, ma soprattutto ne costringe delle altre.

Il Capitale Sociale non è indipendente dalla struttura sociale di una determinata comunità: queste due variabili sono interdipendenti, e alcune forme della seconda possono facilitare lo sviluppo del primo. Un elemento molto importante è il grado di chiusura dei *social networks*, il quale influenza l'effettività delle norme. Quando non vi è una struttura sociale chiusa, le norme emanate per limitare comportamenti negativi o incoraggiare quelli positivi, non vengono poste in essere.

Fig.1. - Network senza(a) e con (b) chiusura



Fonte: Coleman (1988)

La figura 1 fornisce una spiegazione a quanto è stato appena detto:

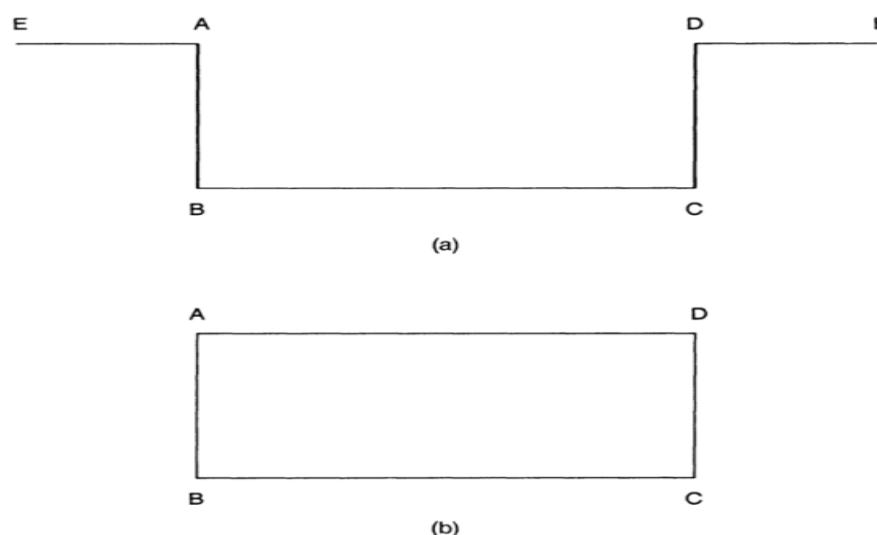
(a) Rappresenta una società aperta, in cui il soggetto A può generare azioni negative su B e C, avendo relazione con questi due soggetti. A loro volta quest'ultimi, non hanno

relazione tra di loro, ma solamente con altri due soggetti (E, D). Né B né C possono sanzionare A, a me non che non abbiano sufficiente potere per sanzionare A individualmente, perché non possono combinare le loro reciproche forze non avendo relazione. Molto probabilmente A non verrà sanzionato da nessuno dei due, e continuerà ad agire indisturbato.

(b) In questo caso viene rappresentata una struttura sociale chiusa, in cui ogni membro ha una relazione con gli altri. Ipotizzando la precedente situazione, A verrà sanzionato da B e C i quali uniranno le loro forze, oppure uno dei due può ricompensare l'altro per aver sanzionato A.

Quando si tratta di norme imposte dai genitori a figli, la struttura sociale più adeguata è una più complessa. Viene introdotto il concetto di chiusura intergenerazionale, il quale viene rappresentato da un diagramma esteso oltre il rapporto genitori e figli, perché include le relazioni al di fuori della famiglia.

Fig.2. – Network che coinvolge genitori (A, D) e bambini (B, C) senza (a) e con (b) chiusura intergenerazionale¹⁷



Fonte: Coleman (1988)

¹⁷ Ivi p.107 (1988)

In entrambe le figure, le linee verticali rappresentano la relazione genitori- figli, mentre le linee orizzontali i rapporti intergenerazionali. Più precisamente A e D sono rispettivamente i genitori di B e C e le due figure si differenziano per le relazioni che hanno proprio i due genitori al vertice.

- (a) In questa figura non vi è chiusura intergenerazionale, e i due rispettivi padri non sono amici come lo sono i loro figli. Sono in contatto con altri genitori, ma ciò non permette loro di sanzionare e controllare il comportamento dei loro figli.
- (b) Qui viene rappresentata la chiusura intergenerazionale. I due genitori sono amici fra loro e possono discutere e concordare su quali siano gli standard e le sanzioni per il comportamento dei figli. Il capitale sociale che si sviluppa rappresenta per i genitori una risorsa per poter meglio crescere i figli in tutti gli ambiti, non solamente in quello scolastico. In aggiunta la chiusura della struttura sociale aumenta la fiducia del contesto che permette la diffusione di obbligazioni ed aspettative.

Un ulteriore ruolo che svolge il Capitale Sociale, sia nella famiglia che nella comunità, è la creazione del capitale umano nella generazione successiva. Nel primo caso lo sviluppo di capitale umano dipende sia dalla presenza fisica dei genitori, ma soprattutto dall'attenzione che viene data ai loro figli. Infatti anche quando i primi siano presenti, ma non interagiscano con i figli, il Capitale Sociale prodotto sarà minimo e i figli conseguiranno risultati più bassi nell'ambito educativo¹⁸. Per quanto riguarda il Capitale Sociale conseguito al di fuori della famiglia, non vi è un misuratore diretto e preciso ma soltanto un indicatore approssimativo che è in relazione al numero dei cambiamenti di scuola dovuto al frequente trasferimento dei genitori. Infatti le relazioni sociali si interrompono ogni qualvolta le famiglie si spostano.

Un altro aspetto del Capitale Sociale è dato dalle sue peculiarità: esse infatti lo distinguono dai beni trattati nella teoria economica classica. Esso non può essere facilmente scambiato in quanto costituisce un bene inalienabile, patrimonio di tutte le persone che ne beneficiano e non proprietà esclusiva del singolo. Contrariamente al capitale fisico, che riserva tutti i benefici a chi investe, il Capitale Sociale si caratterizza prevalentemente come un bene pubblico. Alcune forme di Capitale Sociale hanno

¹⁸ Per approfondire consultare Tabella 1, *ivi*, pag. 112. Nella tabella vengono riportate le percentuali di bambini che lasciano la scuola, in base alle differenze di Capitale Sociale in famiglia.

tuttavia la proprietà di poter catturare tutti i ritorni positivi che derivano dal loro investimento, riducendo la riluttanza delle persone ad investire molto.

Il Capitale Sociale è un'importante risorsa per i singoli individui e può migliorare la loro percezione della qualità della vita e la loro abilità ad agire. Esso si crea e scompare senza la particolare intenzione di qualcuno: i principali fattori che contribuiscono alla creazione e alla scomparsa di quest'ultimo sono infatti molteplici. Il primo è la chiusura della struttura della società, come è stato approfonditamente mostrato nelle pagine precedenti. Il secondo è la stabilità della struttura sociale la quale, se viene a mancare, ha effetti negativi sulle relazioni e sull'organizzazione, tenendo conto anche dalla singola mobilità di ognuno nella comunità. Il terzo fattore è l'ideologia, la quale può dare origine al Capitale Sociale rendendo consapevole chi lo possiede che agisce nell'interesse di qualcosa o di qualcuno, interesse che va aldilà del profitto personale. A volte però l'ideologia può influenzare negativamente la nascita di Capitale Sociale, come avviene nella filosofia Epicurea che promuove l'auto-sufficienza. Anche secondo Coleman non è a caso che l'ultima classe di fattori che determina il Capitale Sociale è composta da tutti quegli elementi che rendono un individuo meno dipendente dagli altri. La scomparsa del Capitale Sociale è conseguenza della mancanza del suo rinnovamento e di attenzioni per i suoi eventuali possibili sviluppi che ne causano la decadenza. Esso infatti si nutre di norme che dipendono da una regolare comunicazione e dalle relazioni che, se non mantenute, si perdono col tempo e le obbligazioni si indeboliscono.¹⁹

1.3. Putnam: una civiltà costruita su reciprocità generalizzata e fiducia

Robert D. Putnam, esperto in Scienze Politiche, nacque a Rochester, nello stato di New York, il 9 gennaio 1941. Trascorse un'infanzia molto tranquilla a Port Clinton²⁰ ma in età adolescenziale, attirato da nuovi interessi e stimoli, si trasferì in Pennsylvania

¹⁹ Coleman J.S. *Foundations of social theory*. The Belknap Press of Harvard University Press. (1990) Pp. 315-321.

²⁰ L'autore in un'intervista rilasciata a L. Brian, dicembre 2000, definisce il luogo in cui ha passato l'infanzia "un luogo con una grande dotazione di capitale sociale." <http://www.booknotes.org>, 8 aprile 2005

per continuare a studiare. Nel 1963 conseguì la laurea in Lettere con il massimo dei voti e vinse una borsa di studio all'Università di Oxford dalla quale iniziò un'eccellente carriera come professore di Scienze Politiche.²¹ La sua opera più famosa è stata "Bowling alone", 2004 composta da 4 parti e un capitolo introduttivo. Dalla lettura della sua opera, emergono i numerosi collegamenti tra democrazia e partecipazione politica che evidenziano come l'impiego del tempo libero dei cittadini e gli stili di vita di quest'ultimi influiscano sulla creazione del Capitale Sociale. Egli notò che il Capitale Sociale era notevolmente diminuito con la diminuzione dell'impegno civico, verificatosi in America in seguito al cambiamento sociale dei cittadini.²²

Il Capitale Sociale al contrario è un bene pubblico, costituito da valori condivisi, unione sociale e fiducia reciproca generalizzata. Le relazioni sono sia formali che informali ed hanno effetto tra coloro che direttamente le instaurano ma, allo stesso tempo, coinvolgono l'intera comunità, e danno come risultato una grande quantità di Capitale Sociale. Quest'ultimo infatti è una caratteristica complessiva del sistema, che va oltre le singole relazioni. Come definisce l'autore,

*"Anche un individuo con pochi legami può trarre qualche beneficio dal fatto di vivere in una comunità che ne è provvista: se il tasso di criminalità nel mio quartiere è basso perché i vicini tengono d'occhio gli uni la casa degli altri, me ne avvantaggerò anche se, personalmente, passo la maggior parte del mio tempo in giro e non saluto mai gli altri residenti."*²³

Alla base delle relazioni vi sono delle regole di comportamento, che sono la fiducia e la reciprocità generalizzata. In alcuni casi l'obbligazione è esercitata solamente tra i due soggetti interessati, come quando qualcuno si offre di fare qualcosa solamente in cambio di un altro favore. In altri casi invece un soggetto fa un favore ad un altro senza aspettarsi un'immediata ricompensa, convinto dell'idea che prima o poi qualcuno gli farà un favore a sua volta non aspettandosi un'immediata contropartita. Fiducia e

²¹ Della Pepa Clementina e Iaccarino Lucio, *Capitale sociale: Putnam e i suoi critici* (2011) p.2
<https://it.scribd.com/document/49189060/Della-Pepa-e-Iaccarino-Capitale-Sociale-Putnam-e-i-suoi-critici>

²² Schilirò Daniele, *Capitale sociale e individualismo di Robert D. Putnam*, Università degli Studi di Messina, (2005).

²³ D. Putnam Robert D., *Bowling alone. The collapse and revival of American Community*. New York, Touchstone-Simon&Scuster, (2000). Traduzione a cura di Roberto Carocci, *Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita della cultura civica in America*, Urbino, il Mulino (2008). p.17

reciprocità permettono quindi agli scambi di non esaurirsi in un unico istante, migliorando la cooperazione per ottenere il bene comune. Tuttavia il Capitale Sociale oltre a costituire una risorsa positiva, allo stesso tempo può risultare negativa per una società in quanto da un lato permette di creare fiducia tra le varie parti della comunità integrandole fra di loro; d'altro lato però esclude e discrimina tutti coloro che si trovano all'esterno. Gli effetti positivi del Capitale Sociale sono sicuramente il livello di istruzione e benessere dei bambini in una società in cui vi è fiducia e la sicurezza dei quartieri. Inoltre vi sono anche effetti economici positivi legati al Capitale Sociale come l'aumento del reddito degli individui dovuto a maggiori opportunità lavorative, aumentando anche la prosperità del quartiere.²⁴ Ultimo ma non meno importante, è il benessere fisico e psicologico prodotto dalle relazioni, e l'autore nota come vi sia “*una forte relazione positiva tra un indice complessivo di salute collettiva e l'indice di Capitale Sociale, insieme a una forte correlazione negativa tra l'indice di Capitale Sociale e i tassi di mortalità di qualsiasi tipo*”.²⁵

Anche la Democrazia cresce e si rafforza grazie al Capitale Sociale che promuove il dialogo fra governo e comunità, e trasmette internamente ai membri abilità sociali e civiche. Le comunità di quartiere vengono infatti considerate come il luogo in cui il governo del popolo si materializza, nonostante limiti della dimensione moderna della società. Il Capitale Sociale avendo alla base reciprocità e fiducia, comprende in sé lo Stato e la comunità può sentirsi essa stessa il governo.²⁶ L'interesse di Putnam per il Capitale Sociale e per il futuro della comunità, lo spinsero nella seconda metà degli anni '90 a fondare *The Saguro Seminars: civic engagement in America*. Si trattava di un progetto di ricerca presso l'Università di Harvard che aveva come obiettivo l'estensione della fiducia e partecipazione a temi civici tra gli americani, sviluppando allo stesso

²⁴ Nanetti Sara, *Robert D. Putnam, Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita nella cultura civica in America*. Università di Bologna. (2010) pp. 3-7

https://www.researchgate.net/publication/304395725_Robert_D_Putnam_Capitale_sociale_e_individualismo_Crisi_e_rinascita_nella_cultura_civica_in_America

²⁵ Putnam Robert D., *Bowling alone. The collapse and revival of American Community*. New York, Touchstone-Simon&Scuster, (2000). Traduzione a cura di Roberto Carocci, *Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita della cultura civica in America*, Urbino, il Mulino (2008). p.400

²⁶ Per un maggiore approfondimento si consulti Jacques Maritain, *L'uomo e lo Stato*, Perugia, Marietti, 2004.

tempo strategie per accrescere lo stock di Capitale Sociale²⁷. Più precisamente ciò fu possibile individuando meccanismi, istituzioni e approcci da coinvolgere per costruire legami di fiducia civica stabili tra americani e le loro comunità. Putnam utilizzò appositamente il termine *Saguaro*, nome di un cactus che cresce nelle zone desertiche degli Stati Uniti. Per molto tempo, così come il Capitale Sociale, l'importanza di queste piante è stata sottovalutata ignorando che le sue radici, invisibili e profonde, la annovera fra i più importanti indicatori della salute degli ecosistemi.²⁸

1.3.1. Aumento e diminuzione dell'impegno civico

Putnam individua quattro diverse categorie di Capitale Sociale, le quali possono essere rilevate attraverso degli indicatori, così da poterne misurare i diversi livelli in America:

1. **Impegno civico:** esso comprende al suo interno la partecipazione politica, civica e religiosa e le relazioni sul lavoro. Ultimamente negli anni '90 l'autore ha rilevato un maggiore disinteresse da parte del popolo nelle questioni pubbliche al contrario delle attività che possono essere svolte autonomamente ma che non rappresentano nessuna particolare forma di Capitale Sociale. Anche l'impegno dei cittadini nel formare le associazioni è diminuito nel tempo, dal momento che non vi è un'appartenenza attiva e impegnata e si tratta solamente di una mera iscrizione, soprattutto se le sedi associative sono dislocate. Anche le organizzazioni religiose non hanno mantenuto lo stesso numero nel tempo, poiché ormai diffusasi una religiosità individualista che ha importanti risultati morali, ma non accresce il Capitale Sociale. Dalla metà degli anni '80 ai '90, vi è stata una diminuzione drastica di organizzazioni religiose, e ciò ha avuto come conseguenza il disimpegno dalla vita sociale della chiesa, limitando la frequenza ai riti. Per quanto riguarda le relazioni sul lavoro, queste dovrebbero essere sviluppate al massimo dato l'alto numero delle ore trascorse sul posto di lavoro, senza produrre però legami intimi. Ciò è dovuto anche alla crescente competizione in ambito lavorativo.

²⁷ Il seminario si servì di 33 partecipanti i quali provenivano da diverse parti (città e periferia), percorsi professionali e di vita molto diversi.

²⁸ Clementina Della Pepa e Lucio Iaccarino, *Capitale sociale: Putnam e i suoi critici* (2011) p.13

2. **Relazioni informali:** non comprende particolari tipologie di relazioni stabili, ma che nel loro insieme migliorano socialmente la vita di ognuno. Si possono utilizzare 3 indicatori per vederne l'andamento: il pasto, il bridge e lo sport. Negli ultimi anni il "vedersi a cena e parlare" è stato sostituito dal concetto "mangiamo al volo un boccone" e questo non ha sicuramente inciso positivamente sul Capitale Sociale. Anche la frequenza di coloro che si vedono per giocare a carte, come ad esempio a bridge, è diminuita drasticamente, addirittura da ipotizzare la sua scomparsa nei prossimi 20 anni. Infine il bowling è il gioco più diffuso in America che permette a più persone di vedersi e sviluppare relazioni, ma il numero delle leghe si è ridotto. Non a caso l'autore intitola la sua opera più importante *Bowling Alone* per trasmettere il messaggio di crisi che sta vivendo la società Americana negli ultimi anni.

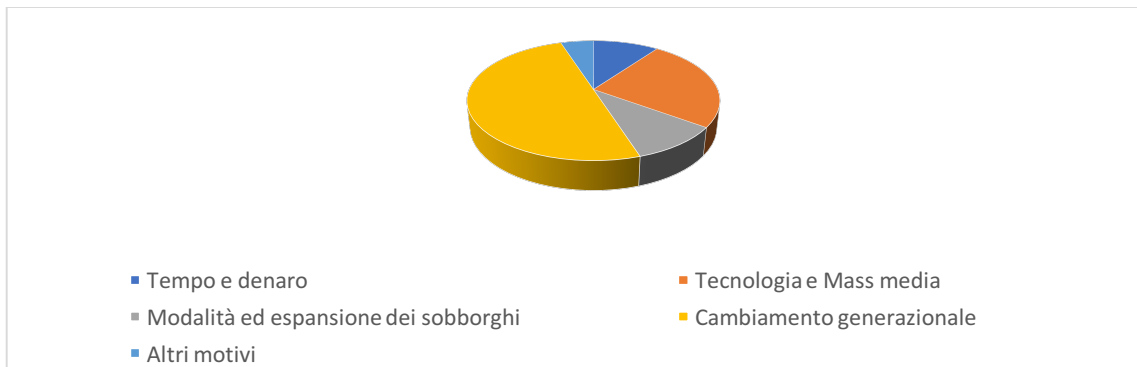
3. **Altruismo, volontariato e filantropia:** queste forme di aggregazione nascono dalle reti sociali, sebbene non rappresentino un forte elemento di Capitale Sociale. Vengono piuttosto utilizzati come indici per meglio comprendere l'andamento del Capitale Sociale.

4. **Reciprocità, onestà e fiducia:** alla base della reciprocità generalizzata non basta esserci la semplice fiducia, bensì serve la reciprocità, così da poter dare alla maggior parte della gente, anche a quelle che non conosciamo personalmente, il "beneficio del dubbio".²⁹ Ultimamente però i livelli di fiducia e reciprocità sono diminuiti nel tempo, come si evince anche dalla maggiore riluttanza delle persone a rilasciare dati personali quali recapiti e informazioni.

Dopo aver descritto i fattori che accrescono, o meglio dovrebbero accrescere il Capitale Sociale, vengono analizzati da Putnam le cause dell'erosione del Capitale Sociale, le quali possono essere individuate nel seguente grafico:

²⁹ Robert D. Putnam, *Bowling alone. The collapse and revival of American Community*. New York, Touchstone-Simon&Scuster, (2000). Traduzione a cura di Roberto Carocci, *Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita della cultura civica in America*, Urbino, il Mulino (2008) p.168

Grafico n 1. – Cause erosione Capitale sociale



Fonte: Sara Nanetti (2010)

Come si evince dal grafico, la causa maggiore di erosione è sicuramente il cambiamento generazionale: a partire dalla generazione dei *Baby Boomers* (1944-1964) e dalla successiva Generazione X (1965-1980), l'impegno civico è diminuito notevolmente. Vi è un impegno maggiore da parte degli anziani, che hanno sviluppato un forte patriottismo negli anni post guerra, piuttosto che degli uomini e delle donne di mezza età ed i giovani. Anche i *mass media* hanno inciso notevolmente sulle sorti dell'impegno civico, specialmente la televisione. A questo proposito lo studioso nel 1977 riportò una ricerca condotta dal Detroit Free Press in cui veniva chiesto a 120 famiglie di rinunciare totalmente alla televisione per un mese, in cambio di 500 dollari. Di tutte le famiglie, solo 5 accettarono, e una donna commentò "È stato terribile. Non c'era niente da fare – io e mio marito abbiamo parlato".³⁰ La televisione infatti ha conseguenze psicologiche che limitano la partecipazione sociale e i programmi proposti indeboliscono le motivazioni civiche.

Il lavoro e il poco tempo che esso lascia, non sono la causa principale poiché non vi è nessuna prova empirica che si abbia meno tempo e che la diminuzione delle relazioni sociali non siano dovute a ciò.

Anche la continua disponibilità degli americani a muoversi e trasferirsi ha dato il contributo alla scomparsa del Capitale Sociale: l'impegno civico dipende dalla stabilità

³⁰ Robert D. Putnam, *Bowling alone. The collapse and revival of American Community*. New York, Touchstone-Simon&Scuster, (2000). Traduzione a cura di Roberto Carocci, *Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita della cultura civica in America*, Urbino, il Mulino 2008. p.291

residenziale, la quale è minacciata dai continui trasferimenti. Tuttavia, ciò che ha maggiormente inciso sull'entità del Capitale Sociale è stata la sostituzione delle piccole città con i sobborghi delle grandi città, in cui l'omogeneità etnica fa da collante e spinge gli abitanti a chiedere meno aiuto ai vicini e ad occuparsi solo di loro stessi.³¹

³¹ Nanetti Sara, *Robert D. Putnam, Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita nella cultura civica in America*. Università di Bologna. febbraio (2010) p.10-25

CAPITOLO 2

Il Capitale Sociale e il suo peso in Economia

2.1 La fiducia come determinante principale della crescita economica

Nell'analizzare il Capitale Sociale e le sue molteplici sfaccettature ci si rende conto che essi non sono confinati esclusivamente nell'ambito sociale e psicologico. Le sue implicazioni e i numerosi effetti vengono infatti analizzati a livello teorico ed in maniera empirica anche nell'attività politica in termini di partecipazione dei cittadini e, specialmente, nell'attività economica soprattutto per quel che riguarda la sua crescita, una riduzione dei costi di transazione e una migliore cooperazione. Purtroppo non vi è un'evidenza universalmente condivisa sugli effetti positivi del Capitale Sociale sullo sviluppo economico dei paesi, anche se la maggior parte delle analisi afferma che ci sia.³² Il sociologo che ha sostenuto esserci una forte correlazione positiva tra Capitale Sociale e crescita economica è stato Fukuyama, che nel 1996 ha notato come un paese che abbia accumulato notevole Capitale Sociale, registri alti tassi di industrializzazione e la presenza di grandi imprese. Egli ha rilevato che il Capitale Sociale è scarsamente presente dove vi è la presenza di gruppi familiari chiusi che in ambito societario vogliono mantenere il loro *status quo* e non vogliono espandersi dando fiducia a nuovi membri. Ciò ha dato vita al fenomeno conosciuto come familismo. Fukuyama definisce l'imprescindibile fiducia come "*the expectation that arises within a community of regular, honest and cooperative behaviour, based on commonly shared norms, on the part of other members of that community*".³³ Ove queste premesse non si verificano, o siano scarsamente presenti, la configurazione industriale dell'economia di un paese resterà stagnante e sarà caratterizzata dalla presenza di piccole e medie imprese. Esse saranno destinate ad una scarsa crescita economica e non potranno operare in business

³² Rizzi Paolo, *Capitale sociale, sviluppo economico e felicità*. EyesReg Vol.1 n2. (2011) <http://www.eyesreg.it/2011/capitale-sociale-sviluppo-economico-e-felicit/>

³³ Fukuyama F., *Trust: the social values and the creation of prosperity*, New York: The Free Press, (2005), p. 26.

strategici favoriti dalla presenza di cospicui investimenti e capitali. L'autore riporta come esempio positivo quello del Giappone, poiché la società giapponese è caratterizzata da un'apertura nei confronti dei "non parenti" e rispetto delle autorità, come norme interiorizzate che portano allo sviluppo di reti di relazioni economiche efficienti, aventi alla base la fiducia reciproca.³⁴

Un altro dei principali autori a cui si deve la trattazione di tematiche economiche legate al Capitale Sociale è stato Robert Putnam che scrisse *Making Democracy Work* (1993), opera ripresa da molti studiosi interessati a generalizzare i risultati illustrati nel suddetto testo. Quest'opera fu il risultato di un progetto di ricerca condotto insieme a Robert Leonardi e Raffaella Nanetti commissionato dall'Università del Michigan ed espletato nel 1972. Gli studiosi partendo all'inizio dallo studio di sole 5 regioni italiane e cioè Lombardia, Emilia-Romagna, Lazio, Puglia e Basilicata focalizzano la loro attenzione sulle ragioni del mal funzionamento delle regioni italiane.³⁵ Successivamente nell'opera l'autore trascura questo aspetto ed effettua un'analisi comparata delle diverse regioni italiane cercando di spiegare il ritardo socio-economico dell'Italia meridionale. L'autore arrivò alla conclusione che il motivo del divario nord-sud, che ancora oggi caratterizza l'Italia, era riconducibile ad una scarsa accumulazione di Capitale Sociale nel Sud e ciò di conseguenza influiva sull'efficienza dei vari sistemi. Egli rilevò una quasi totale mancanza di impegno civico evidente nella scarsa affluenza dei cittadini alle urne, dalla scarsissima presenza di associazioni attive, elementi indispensabili per l'attuazione di un buon governo. I due indicatori utilizzati dell'autore erano la *civic community* e *l'institutional performance*. Il primo consiste nel quantificare i numeri di lettori dei quotidiani, il numero di associazioni, numero di votanti ai referendum e così via. Il secondo raccoglie al suo interno 3 aspetti del funzionamento delle istituzioni: la legislazione, la gestione politica ed amministrativa ed infine, l'attuazione di politiche istituzionali. Nel 2000 poi sviluppa insieme ad Helliwell un terzo indice, *Citizen satisfaction*, fondato sui dati raccolti tra il 1977 e il 1988, e viene utilizzato nel mostrare come il Capitale Sociale possa giustificare le differenze nei tassi di crescita del Pil pro-capite tra le varie regioni italiane. Il risultato fu molto interessante perché venne

³⁴ Gulinelli Arturo, *Il capitale sociale: l'influenza nella crescita economica*. L'economia che vorrei – Riflessioni sull'economia. <http://arturogulinelli.blogspot.it/p/il-capitale-sociale-linfluenza-nella.html>

³⁵ Della Pepa Clementina e Iaccarino Lucio, *Capitale sociale: Putnam e i suoi critici* (2011) pp. 5-6-7

mostrato come la performance economica di un paese sia influenzata in maniera determinante dalle relazioni sociali presenti in una comunità.³⁶ Non a caso Putnam definisce il Capitale Sociale come un compendio di “*fiducia, norme che regolano la convivenza, reti di associazionismo civico, elementi che migliorano l’efficienza dell’organizzazione sociale promuovendo iniziative prese di comune accordo*” (1993).³⁷

In seguito allo studio di Putnam si sono sviluppate molte analisi e verifiche empiriche per poter capire meglio l’impatto del Capitale Sociale sull’economia. A livello teorico è stato possibile individuare varie reti³⁸ attraverso cui stimolare la crescita economica, tra cui:

- Incentivare la cooperazione tra i singoli individui per produrre un maggiore output a parità di input
- Condividere conoscenze e informazioni nelle imprese e al di fuori, per una maggiore innovazione
- Minimizzare i costi di transazione
- Maggiori investimenti garantiti da fiducia e affidabilità che incentivano l’investitore e allo stesso tempo le banche hanno maggiori disponibilità ad erogare il credito.

Un prezioso contributo nell’analisi empirica del Capitale Sociale nella crescita economica è stato fornito anche da Knack e Keefer nel 1997, i quali si sono proposti come obiettivo l’individuazione di un indicatore che raccogliesse il livello di fiducia presente nei vari stati nazionali. Avvalendosi dei *World Values Surveys* per raccogliere dati hanno costruito una misura standard basandosi sulle risposte date a questa semplice domanda: “*Generalmente parlando, diresti che ci si può fidare della maggioranza delle persone, o che non si è mai troppo prudenti nel trattare con esse?*”. La percentuale di persone che in ciascun paese aveva risposto “Ci si può fidare della maggior parte delle

³⁶ Degli Antoni Giacomo, *Capitale sociale e crescita economica: le potenzialità delle diverse regioni italiane*, (2011). Pp.140-141.

³⁷ Putnam R., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press, (1993). Traduzione italiana *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, ed: Arnoldo Mondadori, (1994).

³⁸ Per un maggiore approfondimento consultare Degli Antoni, *Capitale sociale e crescita economica: la teoria e il caso italiano*. Università degli Studi di Pavia, (2005).

persone” rappresenta l’indicatore di fiducia.³⁹ A livello pratico sono stati utilizzati 29 paesi come campione nella ricerca e tale studio ha portato a molteplici conclusioni: fiducia e cooperazione civica sono collegate ad una migliore performance economica, ma un simile collegamento non vi è tra quest’ultima e le attività associative, diversamente da quanto sostenuto da Putnam nel 1993 nello studio comparato effettuato tra le regioni italiane. Dai loro studi infine è emerso che fiducia e cooperazione civica sono più forti in paesi caratterizzati da istituzioni formali che proteggono la proprietà e che non sono suddivisi internamente in base a classi ed etnie.⁴⁰ Tale indice di fiducia verrà poi ripreso ed utilizzato da Zak e Knack nel 2001, estendendo la platea di esaminandi a 41 paesi, volendo anch’essi analizzare come la fiducia influisca sulla crescita economica.

2.2. Un nuovo indice di Capitale Sociale

Tutti gli studi empirici elencati hanno utilizzato fino ad ora un indice di Capitale Sociale rappresentato dalla fiducia, ovvero la propensione di A nel riporre fiducia sul fatto che B (altro individuo) si comporti in modo tale da non deludere le sue aspettative. Diversamente ha fatto Giacomo Degli Antoni, Dottore di ricerca in Economia Politica presso l’Università degli Studi di Parma. Egli infatti associa il Capitale Sociale al concetto di affidabilità, intesa come la risposta del soggetto in cui si è riposta fiducia e vedere se quest’ultimo si comporta in maniera opportunistica o meno. Più precisamente si intende *“La probabilità di osservare, nell’ambito di una determinata collettività, comportamenti non opportunistici in risposta ad azioni di agenti che si attendono risposte non opportunistiche”* (2011). Sebbene sia molto complicato costruire un indice che racchiuda aspetti quantitativi del Capitale Sociale, Degli Antoni utilizza 3 voci, le quali hanno come riferimento temporale l’anno solare, per vedere se vi è opportunismo in una comunità:

³⁹ Degli Antoni Giacomo, *Capitale sociale e crescita economica: le potenzialità delle diverse regioni italiane*, (2011) Pp.133-139.

⁴⁰ Knack Stephen and Keefer Philip, *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 112, No.4 MIT Press (1997). pp. 1251-1252

1. **Numero dei procedimenti sopravvenuti in materia di lavoro, previdenza e assistenza obbligatoria, in primo grado:** indica la probabilità di opportunismo che vi è fra lavoratore e datore di lavoro. È ponderato sul numero di occupati.
2. **Numero di protesti su cambiali ordinarie, tratte e assegni bancari riferiti a persone fisiche:** misura la probabilità che non vengano rispettati accordi economici e che quindi vi sia opportunismo. Viene ponderato sul numero degli abitanti.
3. **Numero di persone denunciate all’Autorità Giudiziaria dalle forze dell’ordine:** a differenza dei due punti di cui sopra, che sono strettamente collegati al campo economico, quest’ultimo è il più generico e si propone di individuare il grado di opportunismo presente in una certa collettività. Anche quest’ultimo è ponderato sul numero di abitanti.

2.2.1. Teoria applicata alle regioni italiane

Il fattore comune a tutte e 3 gli indicatori sopra elencati è l’opportunismo, il quale indica scarsa collaborazione, e tramite l’utilizzo simultaneo dei risultati convenuti a livello regionale di questi 3 indicatori, si è introdotto un unico indice sintetico del Capitale Sociale che certifica il grado di affidabilità in una collettività. Come è stato precedentemente illustrato, trattandosi di un fenomeno non facilmente e direttamente misurabile, la metodologia statistica per calcolare l’indice è stata quella delle componenti principali. Partendo da variabili di partenza, nel nostro caso i 3 indicatori, possono essere estratte nuove variabili, ovvero le componenti principali.⁴¹

Applicando il metodo delle componenti principali, si è elaborata la presente tabella dalla quale si evince come il Capitale Sociale sia differente nelle regioni italiane nel 2000. Tale indice è stato standardizzato così da poter assumere valori compresi tra 0 e 100. Ovviamente maggiore è il livello di Capitale Sociale, minore è il grado di opportunismo. Come si evince dalla tabella, nelle regioni settentrionali, compresa anche l’Umbria, vi è un maggiore grado di cooperazione che permette migliori performance

⁴¹ Ogni componente principale spiega una certa percentuale di varianza degli indicatori iniziali. Se viene spiegata una elevata percentuale di varianza, la variabile è in grado di spiegare l’indicatore con cui ha un legame. Per maggiori informazioni sul modello statistico consultare Zani S., *Analisi dei dati statistici II*, Milano, Giuffrè Editore, (2000).

economiche, accentuando il divario economico che vi è fra il Nord e Sud Italia, divario che persiste tutt'oggi.

Tabella n.1. - Il Capitale Sociale nelle regioni italiane (2000)

1 Trentino Alto Adige	100	11 Piemonte	68.9
2 Veneto	95.8	12 Molise	66.9
3 Friuli- Venezia Giulia	91.4	13 Basilicata	62.4
4 Valle D'Aosta	84.1	14 Liguria	56.9
5 Emilia Romagna	81.9	15 Abruzzo	56.6
6 Umbria	81.0	16 Sicilia	41.0
7 Marche	80.5	17 Puglia	24.5
8 Lombardia	79.1	18 Calabria	19.0
9 Sardegna	75.0	19 Lazio	10.3
10 Toscana	69.8	20 Campania	0.0

Fonte: Degli Antoni (2011)

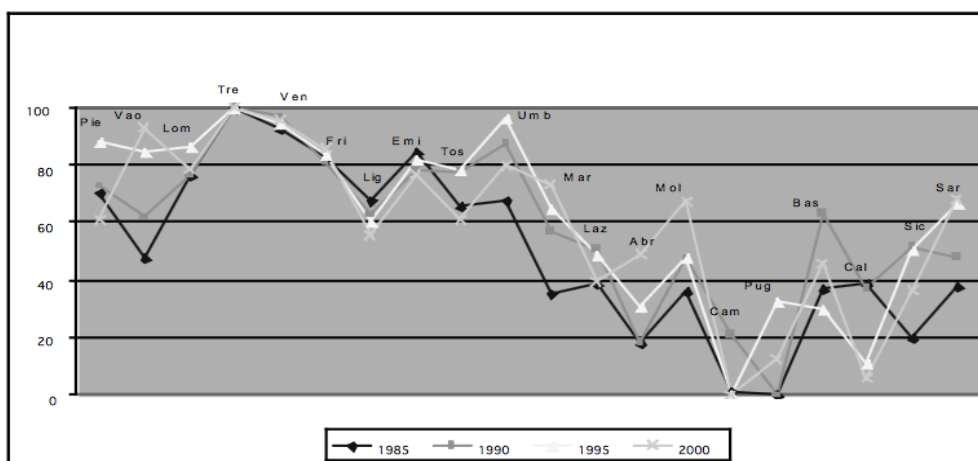
Essendo inoltre il Capitale Sociale il risultato di un processo di accumulazione che dura molto nel tempo, resta del tutto immune dall'intervento di politiche a breve termine, non modificandone lo status. Ciò anche se politiche socio- culturali che incentivino alla collaborazione, possono generare maggiore consapevolezza in una comunità riguardo ai benefici di una cooperazione.⁴² De Antoni infatti costruendo l'indice annualmente, dal 1985 al 2000, mostra ulteriormente l'evoluzione, o la mancata evoluzione, del Capitale Sociale nelle venti regioni italiane. Il grafico nell'immagine sottostante misura lungo le ordinate livello di Capitale Sociale e lungo le ascisse le varie regioni. Ad ogni regione corrispondono 4 livelli diversi di Capitale Sociale (1985,1990,1995,2000), ma nell'arco

⁴² Degli Antoni Giacomo, *Capitale sociale e crescita economica: le potenzialità delle diverse regioni italiane*, (2011). Pp. 142-151.

dei 15 anni non si sono verificati notevoli cambiamenti sulla crescita del Capitale Sociale nelle varie regioni italiane.⁴³

L'autore effettua successivamente una verifica empirica per dimostrare la relazione positiva tra l'indice elaborato e il tasso di crescita del PIL pro-capite regionale, utilizzando quest'ultimo come variabile dipendente, calcolato rispetto a 3 periodi: 1985-1990, 1990-1995, 1995-2000. Il Capitale Sociale indica l'indice di Capitale Sociale che viene calcolato all'inizio di ciascun periodo.

Fig.3. - L'evoluzione del Capitale Sociale nelle regioni italiane dal 1985 al 2000



Fonte: De Antoni (2006).

Vi sono successivamente ulteriori variabili indipendenti all'interno della regressione che si riferiscono all'inizio dei periodi di riferimento e sono il livello del PIL pro-capite, l'istruzione media della forza lavoro e il numero di amministrativi sul totale degli occupati. Le regressioni 1 e 2 utilizzano il metodo OLS, ovvero il metodo dei minimi quadrati ordinari, mentre le regressioni 3 e 4 un metodo dei minimi quadrati pesati in modo tale da attribuire maggiore importanza alle regioni più popolose, poiché più rappresentative, ma i risultati sono simili. Vi è però una differenza tra le regressioni 1-3

e 2 - 4 poiché la prima coppia considera come variabili esplicative soltanto il Capitale Sociale e il livello del Pil pro-capite, e il primo in entrambe è significativo all'1%. Le regressioni 2 e 4 considerano due variabili indipendenti, istruzione e amministrazione, derivati da dati Istat, ma che non sono significative. La numerosità campionaria è pari a 60 dovuta alle 20 regioni e ai 3 periodi differentemente considerati e in parentesi sono riportati gli errori standard.⁴⁴

Tabella n.2. Capitale Sociale e performance economica regionale (1985-1990, 1990-1995, 1995-2000)

Equazione	1	2	3	4
Metodo	OLS (metodo dei min. quadr)	OLS (metodo dei min. quadr)	OLS pesati in popolazione	OLS pesati in popolazione
Variabile dipendente	Tasso cresc. Pil pro-capite	Tasso cresc. Pil pro-capite	Tasso cresc. Pil pro-capite	Tasso cresc. Pil pro-capite
Capitale Sociale	0.024 (0.006)	0.023 (0.007)	0.022 (0.006)	0.020 (0.007)
PIL pro-capite	-0.006 ⁴⁵ (0.002)	-0.006 (0.002)	0.004 (0.002)	-0.004 (0.002)
Istruzione		0.003 (0.021)		-0.006 (0.021)
Amministrazione		-0.061 (0.148)		-0.034 (0.149)
R ² corretto	0.398	0.378	0.450	0.434
SE regressione	0.033	0.034	0.033	0.034
Media var. dip	0.095	0.095	0.095	0.095

Fonte: Degli Antoni (2006).

⁴⁴ Degli Antoni Giacomo, *Capitale Sociale e crescita economica: verifica empirica a livello regionale e provinciale.* (2006) Pp. 16,17.

⁴⁵ Il segno negativo del PIL pro-capite è giustificato da un processo di convergenza delle regioni. Il tasso di crescita regionale è correlato negativamente al reddito pro-capite iniziale.

2.3. Evidenze empiriche oltre all'Italia: regioni europee

Un ulteriore test empirico sulla correlazione tra il Capitale Sociale e la crescita economica è stato condotto da Sjoerd Beugelsdijk, professore di Economia Internazionale nei Paesi Bassi e Ton van Schaik, storico olandese. Differentemente dalla ricerca sopra descritta, i due autori ampliano il campo di studio facendo un'analisi comparata di 54 regioni Europee. Lo scopo principale è quello di poter generalizzare i risultati dedotti da Putnam nel 1993 dalle regioni italiane per cui lo sviluppo economico dipendeva da una differenza nel Capitale Sociale. Questo viene inteso come attività di associazione e fiducia anche se, come definisce l'autore stesso, il nesso causale tra fiducia, onestà e partecipazione civica è *"tangled as well-tossed spaghetti"*.⁴⁶ All'interno di questo studio, diversamente da quello condotto da Putnam, verrà effettuata una distinzione tra attiva partecipazione dei cittadini nelle associazioni rispetto alla loro mera presenza in quest'ultime, perché per far parte di un network non basta "esserci". Beugelsdijk e van Schaik nella loro analisi si riferiscono all'anno 1990 e i 7 paesi considerati sono la Francia, l'Italia, la Germania, la Spagna, i Paesi Bassi, il Belgio e il Regno Unito e le regioni di ognuna sono state definite in base all'Eurostat per avere una perfetta rispondenza con i dati analizzati. L'Italia, secondo il metro di misurazione adottato comprende 11 regioni, la Francia 8, la Germania 11, la Spagna 7, i Paesi Bassi 4, il Belgio 3 e il Regno Unito 10 e la loro somma forma il campione pari a n=54.⁴⁷ I dati sul Capitale Sociale sono stati tratti dagli European Values Studies (EVS) mentre per quanto riguarda le misure per la fiducia e l'appartenenza a un gruppo sono state riprese quelle standard proposte da Knack e Keefer nel 1997, ovvero le risposte alla domanda *"Generalmente parlando, diresti che ci si può fidare della maggioranza delle persone, o che non si è mai troppo prudenti nel trattare con esse?"*. Dopo aver raccolto tutte le risposte e considerate soltanto quelle in cui si afferma che *"ci si può fidare della maggioranza delle persone"* si è potuto trasformare in numeri il livello di fiducia presente nelle varie regioni, constatando una notevole differenza fra esse. Per

⁴⁶ Putnam R., *Bowling Alone: The collapse and Revival of American Community*. Simon and Shuster, New York (2000). p. 137

⁴⁷ Per consultare l'elenco completo delle regioni (54) vedi Tab.1 pag. 309 di S. Beugelsdijk, T. van Schaik, *Social capital and Growth in European regions: an empirical test*. European Journal of Political Economy 21 (2005) <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0176268004000886>

esempio all'interno dei Paesi Bassi non vi è un particolare contrasto tra le varie regioni, mentre la situazione italiana⁴⁸ conferma la teoria di Putnam: nel Nord vi è molta più fiducia rispetto alle regioni del Sud.⁴⁹ Per quanto riguarda la raccolta di dati sull'appartenenza ad un gruppo e quindi l'attività associativa, il procedimento è più complesso: sebbene i due autori seguano sempre le orme di Knack e Keefer (1997) per cui l'attività associativa viene misurata in base al numero medio disposto da ogni rispondente di gruppi civici presenti per regione⁵⁰, viene fatta una più profonda distinzione dei gruppi, in aggiunta all'attiva o meno partecipazione a questi. All'interno dei gruppi caratterizzati da passiva partecipazione, vengono individuati 2 gruppi chiamati Putnam Groups e Olson Groups di cui il primo ha effetti positivi sull'economia mentre il secondo no perché si riferisce a quel tipo di associazioni che agiscono come lobbies e impongono ulteriori costi sulla società. I risultati più positivi per quanto riguarda i Putnam Groups sono stati raggiunti nei Paesi Bassi con un punteggio di 0.89 data un punteggio medio di 0.26, mentre all'ultimo posto si trova la Sardegna con un punteggio di 0.03. L'analisi empirica viene condotta nel periodo 1950-1998 perché vi era una maggiore disponibilità di dati e informazioni. Per decretare il differenziale di crescita regionale viene messo in relazione il PIL pro-capite regionale con la media del paese, considerata come un fattore di correzione, e quindi la misura utilizzata è il GRP ovvero il prodotto regionale, rappresentata in termini di deviazione dalla media del rispettivo paese. L'indice di investimento viene misurato a livello di paese⁵¹ e le iscrizioni scolastiche sono ricavate nel 1977 in base a dati forniti dall'Eurostat. Viene svolta un'analisi regressiva che include il livello iniziale di GRP pro-capite, il tasso di iscrizione a scuola, tasso di investimento e variabili sullo spazio e

⁴⁸ La situazione italiana risente anche del retaggio delle diverse dominazioni che si sono susseguite nel paese nel corso dei secoli evidenziando come al Nord la dominazione Austriaca abbia prodotto nella popolazione comportamenti rigorosi e legalitari. Al Sud invece l'alternarsi di varie dominazioni tese allo sfruttamento delle popolazioni ha fatto sviluppare atteggiamenti di opportunismo teso a difendersi dai governi centrali.

⁴⁹ Per avere ogni valore di fiducia presente nelle regioni europee vedere figura n.2 pag. 310, ivi. Per fare un confronto considerare che il punteggio medio è 0.35 con deviazione standard di 0.11; il range va da 5.5% a 64.6%.

⁵⁰ Ad ogni rispondente è stata presentata una lista di 15 gruppi e ha risposto indicando se appartiene a 1 o più gruppi menzionati. Il punteggio ottenuto è la media di rispondenti per regione che hanno affermato di appartenere a 1 o più associazioni.

⁵¹ Dati ripresi da Penn World Tables

concentrazione di capitale umano (agglomerazione) in un luogo. Nelle parentesi sono riportati gli errori standard dell'aggiustamento dei dati basati sui Paesi.

Tabella n.3. - Capitale Sociale e crescita economica regionale 1950-1998

Modello	1	2	3	4	5
Var.Dip.	Crescita 1950-98	Crescita 1950- 98	Crescita 1950-98	Crescita 1950-98	Crescita 1950-98
Costante	-1.44 (0.749)	-1.45** ⁵² (0.757)	-1.49** (0.506)	-1.37** (0.582)	-1.01 (0.631)
Liv.Iniz. GRP pro- capite	-0.971** (0.059)	-0.968** (0.059)	-0.938** (0.079)	-0.942** (0.063)	-0.969** (0.049)
Investimento	0.476 (0.264)	0.481 (0.268)	0.553** (0.176)	0.484* (0.205)	0.422* (0.214)
Scuola	0.527* (0.267)	0.518 (0.277)	0.397 (0.208)	0.449* (0.207)	0.569** 0.208
Concentrazione Cap.umano	0.528** (0.164)	0.522** (0.161)	0.423* (0.205)	0.404** (0.191)	0.472** (0.154)
Eccesso di spazio	0.308** (0.091)	0.301** (0.086)	0.213* (0.095)	0.233** (0.085)	0.245** (0.074)
Fiducia		0.011 (0.041)			
Gruppi Putnam			-0.007 (0.086)		
Gruppi Olson			0.119 (0.065)		
Passiva partecipazione				0.109** (0.048)	
Attiva partecipazione					0.175** (0.046)
R ²	0.4089	0.4090	0.4673	0.4641	0.4813

Fonte: S. Beugelsdijk, T. van Schaik (2005).

⁵² * indica $p < 0.1$ e ** $p < 0.05$. p indica la probabilità di ottenere un risultato uguale o "più estremo" di quello osservato, supposta vera l'ipotesi nulla.

Nel modello 1 si evince che l'unica variabile che non è significativa è l'investimento anche perché è stata misurata a livello di paese e non di regione; per quanto riguarda il tasso di crescita del GRP pro-capite è negativamente correlato con il tasso iniziale di GRP pro-capite. Il modello 2 differisce dal primo solamente per l'aggiunta della variabile fiducia, la quale, come possiamo notare, non è significativa e quindi non correlata con la crescita. Nel modello 3, coerentemente con quanto esposto prima, i gruppi vengono divisi in Olson e Putnam ma nessuna delle 2 variabili è significativa, diversamente agli ultimi 2 modelli (4 e 5) in cui sono aggiunte le variabili sulla partecipazione attiva e passiva: nel 4 la partecipazione passiva è correlata positivamente con i tassi di crescita del GRP pro-capite, ma ancora di più lo è quella attiva nel 5, modello che ha la maggior varianza (R^2) spiegata. Dopo aver svolto un'ulteriore verifica sulla robustezza e veridicità di tali relazioni, i due autori possono riassumere la mole di risultati affermando che esiste una correlazione positiva e significativa tra crescita economica regionale e partecipazione attiva, ma diversamente da quanto convenuto con Putnam, non si può dire lo stesso con la fiducia. Associazioni e network sono solamente un punto di partenza per lo sviluppo economico ma è poi l'effettiva partecipazione dei membri a portare risultati economici regionali positivi e non la fiducia e la partecipazione passiva.⁵³

Il tema dello sviluppo economico regionale correlato al Capitale Sociale non si esaurisce nei due test empirici trattati nelle precedenti pagine, infatti numerosi studiosi furono incuriositi dalle principali cause di differenze nel reddito pro-capite percepito tra i paesi o regioni. Un ulteriore studio fu portato avanti da Yann Algan, professore di Scienze Economiche in Francia, e Pierre Cahuc, professore francese di Economia, i quali si concentrarono sul nesso causale esistente tra crescita economica e fiducia ereditata dalle generazioni precedenti e la sua variazione nel tempo. In particolar modo, prendendo come punto di riferimento gli svedesi naturalizzati americani rispettivamente nel 1935 e nel 2000 vengono analizzate le differenze del reddito pro-capite degli americani non aventi come paese d'origine la Svezia. La fiducia dei singoli americani

⁵³ Beugelsdijk S., van Schaik T., *Social capital and growth in European regions: an empirical test*. European Journal of Political Economy Vol.21 (2005) pp.301-321 <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0176268004000886>

viene fornita dal database General Social Survey (GSS)⁵⁴ in base alla risposta alla domanda “*Generalmente parlando, diresti che ci si può fidare della maggioranza delle persone, o che non si è mai troppo prudenti nel trattare con esse?*”, l’indicatore proposto da Knack e Keefer, mentre la fiducia nel proprio paese d’origine dal database World Values Surveys (WVS), sempre in base alla domanda per il GSS solo che quest’ultimo ammette tre risposte e non due⁵⁵. Infine la traiettoria di trasmissione della fiducia tiene conto delle ondate di immigrazione⁵⁶ e vengono considerati 24 paesi d’origine, quasi tutti quelli europei. Dopo aver chiarito i dati utilizzati, i due studiosi con lo stesso *modus operandi* degli altri colleghi effettuano un’analisi di regressione con il metodo dei minimi quadrati (OLS) prendendo come gruppo di riferimento gli americani- svedesi nel 1935 e nel 2000. La variabile dipendente è la differenza di reddito relativa alla Svezia e la variabile esplicativa è il livello di fiducia ereditata calcolato in base al GSS (in relazione al paese d’origine). Nel 2000 la correlazione tra fiducia ereditata e reddito pro-capite è stata profondamente positiva: il 54% della differenza fra i paesi nel reddito pro-capite relativamente alla Svezia è dovuto a differenze nella fiducia ereditata.⁵⁷ A supporto di quanto appena detto, si noti come i vari paesi considerati abbiano tutti strutture economiche e istituzioni politiche simili a quella della Svezia e quindi l’unica variabile che porta ad un risultato diverso è la fiducia ereditata.⁵⁸ L’unico punto interrogativo che resterà per i due autori sono il motivo e le origini delle variazioni della fiducia ereditata nel tempo anche se l’idea maggiormente condivisa suggerisce che tutti gli avvenimenti storici avvenuti nel 20esimo secolo, a partire dalle Guerre Mondiali, la crisi economica degli anni ’30, fino all’affermazione del comunismo, abbiano influenzato diversamente le generazioni nei paesi.

⁵⁴ Il database tiene conto del periodo 1972-2004

⁵⁵ WVS ammette solamente come risposte “*Ci si può fidare dalla maggior parte delle persone*” e “*Non si è mai troppo prudenti*”, mentre il GSS ammette anche “*dipende*”

⁵⁶ Successivamente le risposte sul luogo di nascita dei parenti vengono riportati in scala: 0 se entrambi i genitori sono nati in America, 1 se uno dei due è originario di un altro paese, 2 se entrambi hanno origini straniere. Lo stesso per il luogo di nascita dei nonni con una scala da 0 a 4.

⁵⁷ Fonte GSS 1997-2004

⁵⁸ Algan Yann and Cahuc Pierre, *Inherited Trust and Growth*, American Economic Review, vol. 100, No.5, dicembre (2010), pp.2060-2090.

2.4. Capitale sociale e cooperazione negli scambi economici

2.4.1 L'*embedness* delle attività economiche

Il Capitale Sociale e la sua contestualizzazione in ambito economico non si esauriscono in uniche dimostrazioni di come il primo abbia effetti positivi sulla crescita del PIL pro-capite. Esso infatti può essere inteso anche come una vera e propria risorsa che genera effetti positivi economici meno quantificabili, ma comunque importanti grazie alla cooperazione. Uno dei principali studiosi ad approfondire questo aspetto è Mark Granovetter, sociologo statunitense che attraverso la pubblicazione della sua opera "*The problem of embeddedness*" (1985) ha dato inizio alla "sociologia economica". Con il termine *embeddedness* l'autore indica "l'annidamento" delle attività economiche nella società e allo stesso tempo si pone contro la teoria Economica Classica per cui gli agenti economici sono perfettamente razionali. Secondo l'autore questi ultimi, al contrario, sono caratterizzati da una razionalità limitata e le scelte sono contestualizzate in base ai legami che ognuno sviluppa e che a loro volta possono essere distinti in 2 diverse tipologie: legami forti e legami deboli. I primi, come suggerisce il nome stesso, hanno maggiore rilevanza perché sono connessioni caratterizzate da forte fiducia e gli attori economici hanno un forte senso di rispetto e collaborazione nei confronti del partner. In quelli deboli invece, gli agenti economici sono in grado di collaborare grazie ai legami, ma non vi sono forti valori di base che ne assicurano la persistenza nel tempo.⁵⁹ Granovetter nell'analizzare il Capitale Sociale non si allontana di molto dagli altri sociologi, ma si concentra sulle sue implicazioni economiche riferendosi all'insieme di relazioni di fiducia e cooperazione tra individui attraverso cui si acquistano informazioni e si avviano transazioni a costi inferiori. Una società che considera la fiducia come maggior collante, ha ritorni economici positivi sul singolo individuo, ma anche a livello aggregato di organizzazioni. Tale sviluppo è promosso dall'azione "lubrificante" che la fiducia svolge nei rapporti, diminuendo così i costi di transazione e di controllo sull'altro e agevolando gli scambi economici, gli investimenti

⁵⁹ Granovetter M., *The strength of weak ties*, in *American Journal of Sociology*, 78, (1973), pp. 1360-1380 trad. italiana a cura di M. Eve e M. Follis, *La forza dei legami deboli*, in *La forza dei legami deboli e altri saggi*, Liguori 1998

e quindi la produzione. Riassumendo, le principali “esternalità” economiche positive emesse dal Capitale Sociale sono:

1. Riduzione della probabilità del free- riding dovuta ad una maggiore conoscenza e informazioni sul comportamento degli altri
2. Annullamento dei costi di transazione grazie alla riduzione delle asimmetrie informative nei mercati
3. Cooperazione e collaborazione che favoriscono lo sviluppo finanziario e quindi lo sviluppo economico generale. ⁶⁰

L'importanza della cooperazione negli scambi economici fu osservata in principio da Adam Smith il quale affermò: “[...] *A dealer is afraid of losing his character, and is scrupulous in performing every engagement. [...] Where people seldom deal with one another, we find that they are somewhat disposed to cheat, because they can gain more by a smart trick than they can lose by the injury which it does their character.*” (1763)⁶¹

L'economista si riferiva a tutti gli scambi commerciali che avvengono in una determinata zona, e come la presenza di fiducia sia importante per aumentare il numero di interazioni e scambi. Questi ultimi fanno a loro volta diminuire i comportamenti opportunistici nelle situazioni tipiche del dilemma del prigioniero⁶², riducendone il rischio. Se una persona fa un notevole numero di accordi al giorno è meno propensa a comportarsi in maniera scorretta, perché le conseguenze che ne deriverebbero sarebbero molto dure nelle relazioni sociali. Esse, come è noto, sono un importante mezzo di fiducia e informazione che influenzano l'attività economica.⁶³ Putnam, Leonardi e Nanetti durante la loro ricerca sul Capitale Sociale in Italia (1993), sottolinearono come la struttura sociale sia un'importante determinante della redditività economica, dal

⁶⁰ Gulinelli Arturo, *Il capitale sociale: l'influenza nella crescita economica* <http://arturogulinelli.blogspot.it/p/il-capitale-sociale-linfluenza-nella.html>

⁶¹ Smith Adam, *Lectures on Jurisprudence*. Oxford University Press, Oxford. (1763)

⁶² Si tratta di un gioco ad informazione completa nato negli anni '50, ricollegato alla teoria dei giochi.

⁶³ Antoci A. e al., *The Solaria syndrome: Social capital in a growing hyper-technological economy*. J. Econ. Behav. Organ. (2011).

momento in cui le relazioni, norme e fiducia agevolano la cooperazione e il coordinamento, tutti fattori che aumentano la produttività.

2.4.2. Teoria dei giochi: un nuovo equilibrio

Continuando ad approfondire il tema del Capitale Sociale ed il suo ruolo nella cooperazione economica, è molto interessante il modello proposto da Bryan R. Routledge e Joachim von Amsberg in cui il Capitale Sociale viene definito come la struttura sociale che facilita lo scambio cooperativo e ne stabilisce l'equilibrio. Il modello riprende la teoria dei giochi, in particolar modo il dilemma del prigioniero⁶⁴ che caratterizza ogni scambio tra due persone in una determinata comunità. I due autori si concentrano sulla presenza dei costi tipici dei contratti, che possono essere abbattuti dalla cooperazione e fiducia, ovvero dai cosiddetti accordi cooperativi o amichevoli che portano ad un equilibrio nel lungo periodo Pareto-Ottimale.⁶⁵ I giochi, o in altre parole gli scambi, vengono ripetuti più volte in una frequenza non costante, massimo una volta per periodo, e se fossero incontri “una tantum” la strategia preferita da ogni giocatore, ovvero quella dominante, consisterebbe nel comportarsi in maniera opportunistica. L'agente infatti è confortato dalla consapevolezza di non dover di nuovo chiudere affari con l'altro. Per fare un esempio più pratico supponiamo vi siano due agenti che operano, rispettivamente K e J, i quali possono scegliere se mettere in atto una strategia amichevole (C) oppure una più aggressiva (D) e i rispettivi pay-off sono rappresentati nelle parentesi evidenziate nella tabella sottostante. Come si evince dalla medesima tabella, una strategia cooperativa è più efficiente in termini di costi contrattuali, poiché vengono sprecate meno risorse nel contrattare e anche nel controllare il comportamento dell'altro. Non trattandosi però di contratti formali, non vi è nessuna garanzia che l'altro si comporti come stabilito *ex-ante* e che non abbia un comportamento opportunistico rendendo la strategia cooperativa sostenibile solamente se alla base del rapporto vi è

⁶⁴ Modello utilizzato da molti economisti per gli studi sui costi di transazione. Per un ulteriore esempio si veda Kranton Rachel, *Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System*, (1996).

⁶⁵ Un ottimo paretiano è una configurazione di risorse tale per cui non è possibile apportare miglioramenti al sistema, cioè non si può migliorare la condizione di un soggetto senza peggiorare la condizione di un altro.

fiducia. Di conseguenza se manca quest'ultima, per ridurre al minimo il rischio, vengono stipulati contratti formali che rendono lo scambio meno efficiente in termini di costi contrattuali e di controllo.

Tabella n.4. - Pay-off ottenibili per ogni incontro

	Strategia C _j	Strategia D _j
Strategia C _k	(2 , 2)	(0 , 3)
Strategia D _k	(3 , 0)	(1 , 1)

Fonte: Routledge Bryan R., von Amsberg Joachim (2002).

Le principali assunzioni alla base di tale modello sono 5:

1. **Lo scambio è a coppie:** non vengono considerate le contrattazioni effettuate tra più gruppi di agenti
2. **I giochi sono privati:** non si possono ottenere informazioni sugli scambi di altre coppie. Ogni giocatore può basarsi esclusivamente sulle sue esperienze passate con l'altro agente.
3. **Tutti i profitti (pay-off) sono positivi:** nel caso in cui non vi sia cooperazione e quindi gli agenti J e K nel nostro caso avessero scelto entrambi D, il pay-off sarebbe stato in ogni caso positivo. Nel peggior dei casi è nullo, quando i due agenti non entrano proprio in contatto o non vogliono contrattare.
4. **Gli agenti tratteranno in modo cooperativo se vi è un equilibrio:** trattandosi di n ripetizioni simultanee del dilemma del prigioniero, ovvero tutte le volte che si incontrano, sappiamo che esistono tanti equilibri sub-ottimali che garantirebbero un equilibrio perfetto, come ad esempio quello di giocare sempre la combinazione (D, D) di non cooperazione, perché anch'essa rappresenta un equilibrio di Nash. Giocare sempre D indipendentemente dalle esperienze passate avute con l'altro giocatore, denota il profilo strategico **S_d**. Per dare luogo a un profilo strategico **S_c**, al contrario, bisogna utilizzare una strategia "grilletto" in modo tale da sostenere uno scambio cooperativo. Per strategia "grilletto" si intende un insieme di strategie ripetute per giochi non cooperativi: di partenza il giocatore collabora ma punisce il suo avversario non appena vede che l'altro comincia a venir meno al proprio impegno. Se tutti gli

agenti metteranno in atto il profilo strategico **Sc** stabilendo un equilibrio, vuol dire che saremo in presenza di Capitale Sociale.

5. **La probabilità di incontro è indipendente dalla storia:** l'unico fattore che incide sulla probabilità di incontro è la grandezza della comunità.

Nel modello proposto da Bryan R. Routledge e Joachim von Amsberg il Capitale Sociale viene inteso come la struttura sociale più adatta per agevolare la cooperazione. La sua esistenza è garantita quando il profilo strategico **Sc** è in equilibrio, ovvero che nessuno dei due partecipanti ha incentivo a deviare dalla strategia accordata nel lungo periodo, con condizione necessaria che questi scambi avvengano in maniera piuttosto frequente. Uno scambio cooperativo garantito da **Sc** persisterà nel tempo solamente se ogni giocatore assegnerà alla strategia cooperativa un maggior valore, rispetto ciò che può ottenere mettendo in atto un comportamento opportunistico e innescando poi, nel primo, un atteggiamento non collaborativo nei futuri scambi.⁶⁶

Il Capitale Sociale, infine, viene anche ricollegato ad uno dei tanti motivi di sviluppo locale dovuto alla cooperazione dei singoli attori con le istituzioni, prendendo la forma di "Capitale Territoriale", come Camagni definisce⁶⁷, diventando un vero e proprio vantaggio competitivo dei sistemi economici locali. Essendo ormai tutti parte di un'economia globalizzata, lo sviluppo economico e gli investimenti internazionali non dipendono più solamente dai vantaggi di costo, ma dall'esaltazione dalle risorse locali, specialmente quelle sociali, permettendo anche ai Paesi più arretrati di conquistare un piccolo posto nel mercato globale. Il territorio quindi non è più considerato soltanto un bene di consumo da sfruttare, poiché tutte le relazioni che vi sono al suo interno sono una vera e propria risorsa e fonte di ricchezza per l'Economia.⁶⁸

⁶⁶ Routledge Bryan R., von Amsberg Joachim, *Social Capital and Growth*. Journal of Monetary Economics, 50, 1, (2002). Pp. 167-193

⁶⁷ Camagni Roberto, *Per un concetto di "capitale territoriale"*. Torino, (2008).

http://www.irso.it/wp-content/uploads/Capitale-territoriale_Camagni.pdf

⁶⁸ Gulinelli Arturo, *Il capitale sociale: l'influenza nella crescita economica*
<http://arturogulinelli.blogspot.it/p/il-capitale-sociale-linfluenza-nella.html>

CAPITOLO 3

Capitale Sociale, crescita e benessere

3.1. Una possibile spiegazione al “paradosso della felicità”

Negli ultimi anni il tema del benessere, sinonimo di felicità, salute e soddisfazione personale, è diventato oggetto di studio di molte discipline, in particolar modo di quelle sociali ed economiche, poiché è difficile definirlo e misurarlo a causa della sua complessità. Gli studiosi continuano a interrogarsi su quali siano i principali fattori che aumentano la felicità percepita e dichiarata, prendendo in considerazione il reddito pro-capite, l'eguaglianza, la fiducia o proprio il Capitale Sociale. Purtroppo non si è riusciti ancora a trovare una risposta univoca in grado di definire in maniera precisa ed esauriente cosa renda le persone più felici. Gli studi fatti concordano tuttavia che il soddisfacimento dei bisogni dei cittadini di un determinato paese porta ad un loro miglior livello di vita, che poi genererà benefici per tutti. A seguito di questo nuovo interesse nel ricercare le cause che determinano la felicità, si è sviluppata una branca dell'economia, definita Economia della Felicità, che ha proprio come obiettivo quello di individuare le cause economiche del benessere delle persone, anche se, condotti vari studi, è emerso che il reddito non ne sia il fattore principale.⁶⁹ Molteplici dati soggettivi, ovvero ricavati dalle varie dichiarazioni degli individui sul livello di soddisfazione della propria vita, e dati oggettivi, come i tassi di suicidi, depressione e assunzione di psicofarmaci, affermano che la correlazione tra felicità e reddito sia del tutto inesistente. Negli ultimi anni infatti la crescita della felicità non è riuscita a tenere il passo con quella economica verificatasi a partire dal secondo dopoguerra, rendendo vane le aspettative di benessere legate a quest'ultima. Questo fenomeno ha preso il nome di “paradosso della felicità” o “paradosso di Easterlin” elaborato da Richard Easterlin nel 1974. Professore di Economia all'Università della California meridionale, attraverso numerosi studi sulla relazione tra economia e felicità, ha rilevato come la felicità nella

⁶⁹ La Barbera Angelo, *Benessere e felicità: cosa ci rende davvero felici*. EnnaOra, Giornalismo indipendente. (2017).
<http://www.ennaora.it/2017/03/28/benessere-e-felicita-cosa-ci-rende-davvero-felici/>

vita delle persone dipenda in minima parte da movimentazioni di reddito e ricchezza e un aumento di questi ultimi sia come un “tappeto rullante”, tale per cui l’uomo resta sempre allo stesso livello di felicità. Il paradosso è dovuto alla forma della funzione della felicità, la quale è una U rovesciata, e che con l’aumentare del benessere economico inizialmente cresce, ma oltre ad un certo punto inizia a decrescere. Questa nuova visione della felicità si è posta in contrasto con la teoria Economica Classica la quale invece sosteneva come la felicità di un individuo sia riconducibile alla ricchezza che egli possiede, spingendo gli uomini ad accumulare e ad essere profondamente interessati ai soldi. Tra le varie soluzioni apportate per spiegare il “paradosso di Easterlin”, la più popolare è quella avanzata dall’economista Duesenberry, la cui teoria ha come ipotesi di base il consumo “relativo” o “posizionale”. Gli individui infatti si confrontano tra loro quando effettuano decisioni di consumo e l’utilità individuale che ne deriva viene influenzata non solo dal livello assoluto ma anche da quello relativo di consumo. Se ad esempio tutti gli individui diventassero più ricchi e consumassero di più, in termini di relatività nulla cambierebbe e la felicità resterebbe stazionaria.⁷⁰ Queste teorie posizionali hanno però alla base una visione della socialità non perfettamente corretta perché non hanno considerato la natura relazionale della felicità, ovvero il ruolo fondamentale del Capitale Sociale inteso come beni relazionali che contribuiscono al benessere. La maggior parte delle società moderne e avanzate presenta un elevato fallimento relazionale, ed ignora il risultato dei numerosi studi che evidenziano una forte correlazione positiva tra felicità e qualità delle relazioni. Eppure questa desertificazione relazionale dovuta ai meccanismi di mercato basati solo sul vantaggio personale erano stati anticipati dai socialisti ai tempi della Rivoluzione Industriale, ritenuta colpevole della distruzione dei rapporti. Anche l’urbanizzazione dei paesi più industrializzati ha giocato un ruolo dominante rendendo scarse le occasioni di incontro, essendo il punto di riferimento solo la produzione, a discapito soprattutto dei più giovani e i più anziani. La mancata opportunità di relazioni e il continuo orientamento alla produttività della società moderna, aggravati dai ritmi frenetici che caratterizzano il nostro tempo, spiegano al contempo la crescita economica avvenuta

⁷⁰ Duesenberry, J. *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge. (1949) p.32

dopo la seconda Guerra Mondiale, e il fallimento nel conseguire la felicità dando luogo a masse insoddisfatte.⁷¹

3.1.1. Beni relazionali, soddisfazione e felicità: test empirici

Un lavoro molto importante che si è proposto di spiegare da cosa dipenda la felicità per gli individui, è quello condotto da Luigino Bruni e Luca Stanca presso l'Università di Milano Bicocca. I due ricercatori avvalendosi di dati individuali raccolti tramite i World Values Survey hanno trovato una forte correlazione positiva tra la felicità e i beni relazionali. Essi hanno notato inoltre come quest'ultimi siano sempre più minacciati dal ruolo della televisione, che è diventata un vero e proprio sostituto delle relazioni interpersonali. Con il contributo di Uhlener, i beni relazionali vengono considerati come beni che non possono essere prodotti, consumati o acquisiti da un singolo, perché dipendono dall'interazione con gli altri e se ne traggono benefici solo se condivisi. In seguito per il test empirico i due autori hanno utilizzato 4 ondate di dati (WVS) su più di 80 paesi, negli anni 1980-82, 1990-91, 1995-97 e 1999-2001, ottenendo 264778 osservazioni. La variabile dipendente in tutte le ricerche è la soddisfazione, misurata attraverso la domanda "*Considerato tutto, quanto sei soddisfatto in generale della tua vita questi giorni*". Per quanto riguarda le principali variabili indipendenti queste sono i fattori demografici, socio-economici, tratti personali e beni relazionali. Le attività relazionali sono misurate attraverso due diversi indicatori: il primo si riferisce alle attività volontarie⁷² e il secondo al tempo relazionale, ma solo il quarto periodo di riferimento è in grado di fornire informazioni riguardo al tempo dedicato alle relazioni. Più precisamente quest'ultimo si riferisce al tempo speso con i genitori, amici, colleghi di lavoro, amici di sport e fornisce quindi una misura più diretta delle attività relazionali.⁷³ In seguito utilizzando il metodo dei minimi quadrati (OLS), basandosi sui

⁷¹ Bartolini Stefano, *Una spiegazione della fretta e della infelicità contemporanee*. Dipartimento di Economia Politica, Università di Siena. Pp. 3-5,11-12

⁷² Si riferisce alle informazioni relative all'adesione e attiva partecipazione ad associazioni volontarie religiose, sportive, ricreative, politiche, professionali e di beneficenza.

⁷³ Le variabili sono costruite in base alle risposte alla domanda "Ogni quanto passi del tempo con...?". (1= mai, 2= poche volte all'anno, 3= 2-3 volte al mese, 4= settimanalmente). Successivamente per ogni indicatore viene costruita una variabile fittizia che assume valore 1 se ci si incontra almeno una volta al mese o a settimana, e 0 altrimenti.

WVS 4 e 32,000 osservazioni su 31 paesi⁷⁴, vengono presentati i risultati della connessione tra gli indicatori individuali del tempo di relazioni e soddisfazione personale.

Tabella n.5. - Soddisfazione nella vita e attività relazionali (OLS)

Var. Indip.	Ind. (a)	Joint (b)	Ind-d (c)	Joint-d (d)
Tempo speso con famiglia	1.00 (6.76)	0.73 (4.73)	2.10 (6.47)	1.56 (4.59)
Tempo speso con amici	0.78 (5.17)	0.57 (3.51)	1.30 (4.10)	0.79 (2.31)
Tempo speso con colleghi	0.27 (2.54)	0.03 (0.23)	0.76 (3.02)	0.37 (1.37)
Tempo speso in chiesa	0.24 (2.06)	0.08 (0.67)	0.56 (2.07)	0.26 (0.92)
Tempo speso a sport	0.79 (6.83)	0.62 (5.12)	1.69 (6.28)	1.34 (4.80)
R ² corretto	0.29	0.30	0.29	0.30
Osservazioni	35050	32642	35050	32642

Fonte: Bruni Luigino e Stanca Luca (2005)

La variabile dipendente è la soddisfazione percepita e nelle parentesi sono riportate le statistiche T. Le colonne (a) e (c) considerano i coefficienti stimati individualmente in equazioni separate, mentre (b) e (d) utilizzano i coefficienti stimati congiuntamente in un'unica equazione.⁷⁵ Quando gli indicatori vengono analizzati individualmente hanno

⁷⁴ Per avere la lista completa vedere Bruni Luigino e Stanca Luca, *Watching Alone: Relational Goods, Television and Happiness*. Università degli Studi di Milano – Bicocca. No.90- giugno 2005 p.15

⁷⁵ L'intero set di regressori è descritto nella Tab.2 p. 30, ivi.

coefficienti positivi e significativi, invece nel caso di un'analisi congiunta, i coefficienti per il tempo speso con colleghi e con i frequentatori della comunità religiosa non sono molto significativi. In entrambi i casi invece il tempo speso con la famiglia ha il maggiore impatto sulla soddisfazione avendo il coefficiente un range tra 1 e 0.73. Le variabili per il tempo speso con amici e compagni di sport hanno coefficienti positivi e significativi che variano tra 0.8 e 0.6. Le colonne (c) e (d) riportano i risultati ottenuti dagli indicatori relazionali espressi tramite variabili fittizie. Successivamente nel loro lavoro i due autori si sono concentrati sul ruolo della televisione e come essa abbia una correlazione negativa con il consumo di beni relazionali, riproponendo una spiegazione al paradosso di Easterlin. Alti livelli di reddito infatti sono spesso associati a una tendenza di sovra consumo di beni materiali, e di sotto consumo di beni relazionali, i quali sono una determinante principale della felicità soggettiva.⁷⁶ Anche l'economista Antoci riferendosi a paesi con economie sviluppate, in cui i bisogni materiali sono soddisfatti ad un buon livello, afferma che il “*well-being depends to an increasing extent upon social factors, like social environment, individual relative position and social status, and the ability to construct and enjoy meaningful and satisfactory relations with other people*” (2005).⁷⁷

Un ulteriore studio sull'impatto dei beni relazionali sulla soddisfazione personale è fornito da Leonardo Bacchetti, Alessandra Pelloni e Fiammetta Rossetti dell'Università di Teramo. Avvalendosi di un database ricco di dati, ovvero il GSOEP (German Socio Economic Panel), contenente 21 ondate di dati dal 1984 al 2004 ottenute da molte osservazioni, i 3 studiosi hanno ottenuto 5 indicatori in grado di misurare la produzione di beni relazionali. Questi sono: frequenza ad eventi sociali, frequenza ad eventi culturali, partecipazioni nello sport, prestazione di lavoro volontario e presenza in chiesa e ad eventi religiosi.⁷⁸ In seguito è stato costruito un indice *Relational Time Index* (RTI) facendo una media di queste 5 variabili per rispondente, in modo tale da avere un

⁷⁶ Bruni Luigino e Stanca Luca, *Watching Alone: Relational Goods, Television and Happiness*. Università degli Studi di Milano – Bicocca. No.90 (2005) pp. 2-15

⁷⁷ Antoci A., Sacco P. e Vanin P., *On the Possible Conflict Between Economic Growth and Social Development (2005)*, in Gui and Sudgen “*Economics and social interaction* ed. by, Cambridge University Press (2005)

⁷⁸ Le variabili possono assumere un valore da 1 (mai) a 4 (ogni settimana) in base a quanto tempo viene dedicato alle attività sopra descritte.

indicatore sintetico sul tempo di relazione di ognuno. Questo indice va oltre alla risposta di una singola variabile e riesce a risolvere il problema della mancanza di informazioni per tutti gli anni considerati, dal momento che ogni variabile non è presente in ciascuna ondata di dati. Dai risultati è emerso che il livello di soddisfazione resta piuttosto stabile negli anni e che tutti i vari indicatori sembrano positivamente correlati con la felicità dichiarata da ognuno. Considerati singolarmente i vari indici, risulta che l'indice di frequenza ad eventi sociali oscilla tra 2.58 e 3.26, il che corrisponde più o meno ad una partecipazione mensile, portando ad un migliore livello di soddisfazione percepito. La frequenza ad eventi culturali varia tra 1.28 a 1.69, la partecipazione ad eventi sportivi da 1.49 a 2.03, il lavoro volontario da 1.21 a 2.03 ed infine la partecipazione a eventi religiosi tra 1.45 e 1.99. Successivamente con un'analisi più empirica, attraverso l'utilizzo dell'indice RTI e del metodo OLS su 80.000 osservazioni a partire dal 1980, viene dimostrato ulteriormente che un'elevata intensità di vita relazionale è positivamente correlata a maggiori livelli di felicità, al netto delle altre variabili considerate, ovvero età, status, lavoro ecc. Fra tutte le attività incluse nell'indice quella che ha maggior peso nel determinare un maggiore livello di soddisfazione è la frequenza agli eventi sociali, data la sua natura relazionale più intrinseca rispetto agli altri.⁷⁹ Alla fine dello studio i 3 autori hanno dimostrato l'importanza dell'aspetto sociale nella vita umana e in particolar modo gli effetti più positivi sono stati riscontrati nelle donne, nelle persone più anziane e meno colte, rendendo questi risultati utili per sviluppare e valutare politiche pubbliche che abbiano effetti sulla qualità e quantità dei beni relazionali.⁸⁰

3.1.2. Il superamento del PIL come indice di benessere

Il dibattito teorico sulla relazione tra economia e felicità cresce sempre di più e si è sempre più orientati a trovare un indice capace di cogliere il grado di felicità, portando al superamento del PIL come indice di riferimento. È opinione sempre più diffusa che i parametri sui quali valutare lo sviluppo di una società debbano essere di tipo sociale e

⁷⁹ Per avere maggiori informazioni vedere Becchetti L., Pelloni A. e Rossetti F., *Relational Goods, sociability, and happiness*. Department of communication, Working Paper no 39, (2008) Tabella 1 e 2 p.25 e 27.

⁸⁰ Ivi pp. 2-21

ambientale, non solo economico. Proprio nel 2013 è stato pubblicato il rapporto sul BES (Benessere Equo Solidale) dall'ISTAT e CNEL, il quale ha proprio come obiettivo il superamento del PIL, dato il suo fallimento nel cogliere questi aspetti. Il BES permette di mostrare il livello di Capitale Sociale presente sul territorio italiano e dedica dei capitoli alle “reti sociali” ed alle “politiche e istituzioni”, i quali forniscono dati sui livelli di fiducia e partecipazione alla vita politica ed economica a livello regionale. In Italia nel 2009 è risultato che una delle principali risorse di rete su cui le persone fanno più affidamento sia ancora la famiglia e circa il 36.8% degli italiani sopra i 14 anni si sono dichiarati “molto soddisfatti” per le reti familiari. Per le reti di amicizia il numero di soddisfatti si riduce dal 26,6% al 23,5% per la partecipazione sociale, ed al 20% per la fiducia generalizzata negli altri. Purtroppo il rapporto BES su “Relazioni sociali” mostra come queste stia diminuendo (dal 21,7% del 2010 al 20% del 2012 a livello nazionale) e si collocano molto al di sotto della media dei paesi Ocse, che è al 33%.⁸¹ Anche a livello europeo, la Commissione Europea si è interessata a come poter migliorare le condizioni e la qualità di vita dei suoi cittadini, indicando una conferenza “Beyond GDP” nel 2007, rendendo questi obiettivi ufficiali. Tale iniziativa ha lo scopo di sviluppare indicatori chiari e importanti come il PIL, che però includano anche aspetti sociali sempre di maggiore rilievo.⁸²

Il primo paese ad avere sostituito il PIL con un altro indice è stato il paese del Buthan, il quale ha introdotto il FIL, ovvero l'indice di Felicità Interna Lorda. Il Buthan è un paese povero che si trova sull'Himalaya con meno di 700.000 abitanti, eppure risulta tra i primi 20 al mondo per il livello di felicità. Tale paradosso non ha potuto fare a meno di suscitare l'interesse di molti studiosi. Nel 1972 il re Jigme Singye Wangchuk dichiarò che il FIL era più importante del PIL e da quel momento i piani di sviluppo e le politiche economiche furono orientati ad ottenere alti livelli di FIL, sostenendo che una buona vita quotidiana dipende da uno sviluppo economico equo e sostenibile che trasmetta benefici sociali ai suoi cittadini. È importante che un governo abbia stabilità

⁸¹ Marino Maurizio e Tortone Claudio, *Il capitale sociale nell'Italia di oggi: una risorsa importante, ma non equamente distribuita*. (2013).

<http://www.dors.it/page.php?idarticolo=465>

⁸² http://ec.europa.eu/environment/beyond_gdp/index_en.html

sociale, rispetto diffuso per l'ambiente e mantenimento dell'identità culturale. Nel codice del 1729 in cui viene decretata l'unificazione del Buthan, vi è infatti scritto *“se il governo non può creare felicità per la sua gente, non ci sono ragioni che il governo esista”*. Coerentemente la Costituzione di tale paese promuove le condizioni per un alto raggiungimento della felicità interna, convenendo che il FIL *“misura la qualità di un paese in modo più olistico (del PIL) e ritiene che lo sviluppo benefico della società umana abbia luogo quando lo sviluppo materiale e spirituale procedono fianco a fianco completandosi e rinforzandosi l'un l'altro”*.⁸³

3.2. Promozione della salute

La promozione della salute intesa come condizione di benessere generale è un tema sviluppatosi a partire dagli anni '70 ed è diventato oggi un processo politico e sociale orientato a generare una maggiore consapevolezza e controllo sulle determinanti della salute. Le varie strategie di promozioni devo partire a livello sociale, poiché cambiando le condizioni sociali ed economiche di un paese si può migliorare la salute collettiva e quindi a sua volta il benessere delle popolazioni. Infatti come il Capitale Sociale gioca un ruolo fondamentale per la coesione sociale, per il rafforzamento della democrazia, per la prevenzione della violenza, per il superamento della povertà e nel miglioramento delle condizioni economiche, anche nel campo della salute ha un'importanza molto rilevante. Ciò è dimostrato dai risultati interessanti portati dalle varie ricerche effettuate sulla correlazione tra quest'ultima e il Capitale Sociale. Infatti nelle zone con minore livello di Capitale Sociale negli Stati Uniti, in Finlandia e Svezia si sono riscontrate condizioni di salute inferiori, più morbi-mortalità, più malattie cardiocircolatorie ed un maggior uso di tabacco. Per tali fenomeni sono state avanzate 3 possibili spiegazioni:

1. Comportamenti salutari diversi, dovuti a differenze nell'informazione e nei controlli sociali
2. Un diverso accesso ai servizi

⁸³ La Barbera Angelo, *Benessere e felicità: cosa ci rende davvero felici*. EnnaOra, Giornalismo indipendente. (28 marzo 2017). <http://www.ennaora.it/2017/03/28/benessere-e-felicita-cosa-ci-rende-davvero-felici/>

3. Processi psicosociali: maggiore autostima, supporto reciproco ecc.⁸⁴

È quindi ormai affermata l'idea che il Capitale Sociale eserciti un'influenza sul livello di salute riscontrata negli individui, anche se ancora non ci si è accordati per certo su quale delle sue tante sfaccettature di esso sia responsabile di tali benefici.

3.2.1. Capitale Sociale strutturale e salute: test empirico in Italia

Un test empirico sulla correlazione positiva tra Capitale Sociale e livello di salute è stato condotto in Italia da Damiano Fiorillo e Fabio Sabatini pubblicato nel 2011, utilizzando nel loro studio l'aspetto strutturale del Capitale Sociale. Il Capitale Sociale infatti ha sia natura cognitiva che strutturale: la prima è il risultato dei valori e delle norme vigenti tra gli individui che portano ad una maggiore cooperazione; la seconda, che può essere misurata, è formata dai vari legami che danno luogo a networks e associazioni. L'analisi è stata costruita in base a 200 ondate di sondaggi "multi-scopo" (MSH, Multipurpose Survey on Household), promossi dall'ISTAT su 24 famiglie che corrispondono più o meno a 50.000 individui. Il Capitale Sociale strutturale è stato misurato in base all'abitudine di incontrare gli amici o meno settimanalmente. Per quanto riguarda i dati relativi al reddito degli individui il MSH non è stato in grado di fornire informazioni al riguardo, e di conseguenza i dati sono stati ripresi dal SHIW (Survey on Household Income and Wealth), effettuati dalla Banca D'Italia. Alla fine la collezione di dati era caratterizzata da 50618 osservazioni, numero rappresentativo della popolazione italiana. La variabile dipendente dello studio è il livello di salute dichiarato, misurato da una variabile fittizia che assume valori 1 se il livello è buono, mentre le variabili indipendenti sono molteplici. La principale è sicuramente il Capitale Sociale strutturale, misurato da un indicatore binario che assume valore 1 se si frequentano amici almeno 2 volte a settimana. Le altre variabili indipendenti sono state inserite nella ricerca per tenere conto e considerare altre caratteristiche che possono influenzare il Capitale Sociale e la salute, tra cui genere, status, età, istruzione, famiglia ecc. Per le

⁸⁴ Lionetti Roberto, *Capitale Sociale, beni relazionali e promozione della salute*. (2014). <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:bKnwHozgqjEJ:www.csvfvg.it/%3Fwpdmdl%3D3491%26ind%3D0+&cd=1&hl=it&ct=clnk&gl=it&client=safari>

stime sono stati utilizzati sia il modello Probit che OLS, i quali riportano risultati molto simili permettendoci di riportare solamente uno dei due.⁸⁵

Tabella n.6. - Stime del modello Probit

Probit	Effetto Marginale	Errore Standard
Incontri con amici	0.044***	0.005
Femmina	-0.003	0.004
Maschio	0.058***	0.005
Età 21-30	-0.001	0.012
Età 31-40	-0.035**	0.014
Età 41-50	-0.058***	0.015
Età 51-65	-0.119***	0.016
Età > 65	-0.297***	0.018
Dimensione della famiglia	0.018***	0.002
Bambini 0-5 anni	0.053***	0.008
Bambini 6-12 anni	0.010*	0.006
Bambini 13-17 anni	0.038***	0.006
Elementari	0.050***	0.008
Medie	0.088***	0.010
Liceo (diploma)	0.106***	0.010
Laurea, Master ecc.	0.121***	0.011
Reddito Familiare (ln)	0.069***	0.009
Lavoratore autonomo	0.022***	0.007
Disoccupato	-0.037***	0.011
Pensionato	-0.040***	0.007
Studente	-0.008	0.012
Letto di giornali	0.022***	0.005
Proprietario di casa	-0.031***	0.006
Casa per uso civile	0.004	0.004
Micro-criminalità	-0.006	0.013

Fonte: Fiorillo D., Sabatini F. (2011)

⁸⁵ I simboli ***, **, * vengono utilizzati per indicare che il coefficiente è statisticamente differente da 0 all'1%,5%,10%. Il numero delle osservazioni è 46804. Pseudo R2 = 0.13, log- verosimiglianza= - 24037.03. Per consultare tutte le variabili indipendenti tabella n2 pag. 14.

Come si evince dalla tabella, l'ipotesi iniziale è stata confermata: il Capitale Sociale strutturale è fortemente e positivamente correlato con la salute percepita. Coloro che dedicano del tempo alle relazioni sociali hanno una possibilità maggiore, precisamente del 4.4%, di avere una salute migliore. I due autori hanno successivamente svolto una verifica dei risultati avvalendosi del metodo delle variabili strumentali, per accertarsi che la correlazione fosse causale. La verifica ha avuto esiti positivi permettendo la generalizzazione dei risultati convenuti. Le interazioni con gli amici possono difatti migliorare la salute attraverso varie modalità, come ad esempio una maggiore condivisione di informazioni sulla salute (esperienze passate e medici qualificati in modo tale da scoraggiare i pazienti a intraprendere trattamenti inadatti.) Anche un meccanismo di mutua assistenza ha effetti positivi sulla salute perché in momenti di debolezza il supporto è fondamentale, sia a livello economico che morale. La promozione di comportamenti salutari può ridurre i casi di malessere attraverso campagne di prevenzione e stimolando l'attività fisica. L'ultimo canale per migliorare la condizione salutare di ognuno è il "buffering effect" ovvero la coesione sociale che riduce il livello di stress nelle persone, diminuendo i livelli di depressione e disordini mentali tipici della solitudine. Per quanto riguarda le variabili relative alla famiglia è emerso che l'essere sposati aumenta la probabilità di essere in salute del 5,8%, così come chi ha figli in età 0-5 anni del 5,3%. Il genere non ha particolare influenza sulla salute, mentre l'istruzione sì, tant'è che aver conseguito almeno il diploma aumenta la probabilità del 10.6%, così come il lavoro del 2.2%. A seguito di tale studio i risultati confermano l'esistenza di disparità nella salute dovute a differenze socio-economiche in Italia, a danno dei più poveri e meno istruiti ma soprattutto per i disoccupati e pensionati. Le situazioni sopra menzionate, inducono la necessità di un maggiore controllo a livello regionale sulle determinanti socio-economiche della salute, promuovendo le opportune politiche pubbliche per il sistema sanitario. In Italia i servizi sanitari sono equamente accessibili a tutti quindi le disuguaglianze sono dovute al capitale umano posseduto da ciascuno il quale gioca un ruolo fondamentale nell'acquisire informazioni sulla salute, ma ancor di più dal Capitale Sociale che attraverso i suoi network facilita l'accesso ai servizi sanitari.⁸⁶ Fabio Sabatini in un

⁸⁶ Fiorillo Damiano e Sabatini Fabio, *Structural social capital and health in Italy*. University of Naples

ulteriore lavoro ha dimostrato altresì come la salute sia correlata ad un maggiore livello di felicità percepita, quando non vi sono disuguaglianze a livello sociale. L'autore ha infatti condotto il suo studio sulla provincia italiana di Trento, caratterizzata da un alto livello di Capitale Sociale. Essendo in quella provincia le disuguaglianze sociali assai contenute, si è potuto dimostrare con un test empirico su 817 persone che la felicità sia strettamente correlata alla salute, essendo riusciti a isolare le determinanti sociali di quest'ultima.⁸⁷

3.3. Il moderno Capitale Sociale: un controverso rapporto con il benessere

Nei numerosi studi condotti per verificare la correlazione tra Capitale Sociale, felicità, salute e benessere si è sempre considerato il Capitale Sociale nella sua accezione più tradizionale cioè l'insieme di relazioni, norme e valori che aumentano la cooperazione e il benessere. Con l'avvento di Internet e di tutti i relativi social network, la socialità ha subito un enorme cambiamento ormai irreversibile, che ha avuto conseguenze sul Capitale Sociale effettivo, rendendolo in parte virtuale. A seguito dell'enorme impatto che ha avuto Internet nel mondo si sono sviluppati nuovi campi di ricerca che studiano come il ruolo di quest'ultimo e di tutte le sue molteplici piattaforme messe a disposizione per socializzare, aumentino o meno il benessere percepito dai singoli utilizzatori. Agli inizi molti studiosi consapevoli del fatto che il Capitale Sociale e le attività relazionali aumentano la felicità, sostenevano ci fosse una relazione del tutto positiva tra i social network e il benessere, sottovalutando l'importanza dei rapporti *face-to-face*. Il "Capitale Sociale di Internet", così definito da molti autori tra cui Gaudel (2010) e Antoci (2012), viene considerato come l'accumulazione di informazione, conoscenza e fiducia all'interno dei network virtuali che permettono di sopperire allo stress causato dall'esiguità del tempo e dalla disgregazione dei rapporti

"Parthenope", Sapienza University of Rome, Department of Economics and Law, University of York, Health Econometrics and Data Group. MPRA Paper No. 32392. (24 luglio 2011). Pp. 2-18
https://mpra.ub.uni-muenchen.de/32392/1/MPRA_paper_32392.pdf

⁸⁷ Sabatini Fabio, *The relationship between happiness and health: evidence from Italy*. The University of York. (maggio 2011).

https://www.york.ac.uk/media/economics/documents/herc/wp/11_07.pdf

sociali. Coerentemente con questa tesi, attraverso una riduzione del divario digitale, ovvero il divario che intercorre tra chi ha accesso effettivamente al computer e a internet, si potrebbero contenere le disuguaglianze nella distribuzione di benessere.⁸⁸

Sfortunatamente però i numerosi test che avevano dimostrato una correlazione positiva tra l'uso di Internet e il livello di soddisfazione di vita, come quello condotto nel Texas da Valenzuela e altri nel 2009⁸⁹, consideravano dati tratti da sondaggi rivolti a studenti del College. Il numero ristretto di campioni utilizzati e le sue caratteristiche specifiche, hanno viziato la veridicità ed eventuale generalizzazione di tali risultati, lasciando ancora aperta la questione. Come hanno infatti sostenuto Valkenburg e Peter *“Because online contacts are seen as superficial weak-tie relationships that lack feelings of affection and commitment, the Internet is believed to reduce the quality of adolescents’ existing friendships and, thereby, their well-being”* (2007)⁹⁰

3.3.1. Evidenza empirica in Italia: un effetto netto negativo

In Italia i due economisti Fabio Sabatini e Francesco Sarracino nel 2014 hanno effettuato un test empirico per capire l'incidenza dei social network sul benessere soggettivo, avvalendosi di un ampio campione rappresentativo della popolazione italiana. L'obiettivo che si sono proposti è quello di essere in grado di rispondere alla domanda “Che influenza hanno le interazioni online sul benessere?” e “I network diminuiscono o sono complementari alle relazioni face-to-face per la felicità delle persone?”. Per rispondere a tali domande i due autori si sono avvalsi dei dati raccolti nelle indagini del 2010 e 2011 tramite gli MHS (Multipurpose Survey on Households) forniti dall'ISTAT. Il sondaggio è stato condotto su 24.000 famiglie che corrispondono più o meno a 50.000 individui e riguarda vari aspetti del Capitale Sociale (sia cognitivo che strutturale) e l'uso dei social network. Il benessere soggettivo viene misurato in

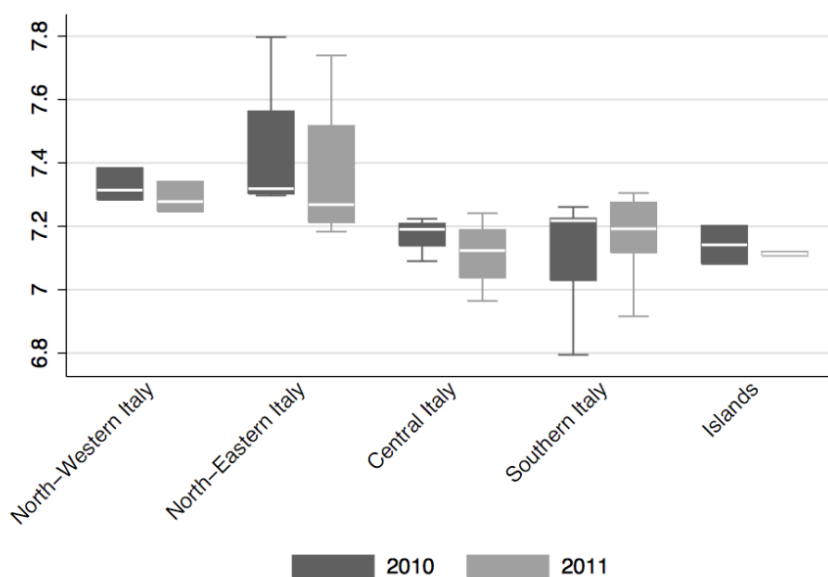
⁸⁸ Antoci Angelo, Sabatini Fabio e Sodini Mario, *Bowling alone but tweeting together: the evolution of human interaction in the social networking area*. Quality&Quantity, International Journal of Methodology. (15 maggio 2013).

⁸⁹ Si veda Valenzuela S., Park N., e Kee K.F., *Is there social capital in a social network site? Facebook use and college students’ life satisfaction, trust and participation*. Journal of Computer-Mediated Communication, 14. (2009)

⁹⁰ Valkenburg, P.M. e Peter, J., *Online communication and adolescent well-being: Testing the stimulation versus the displacement hypothesis*. Journal of Computer –Mediated Communication, 12(4) (2007). p.1170

base alle risposte date alla domanda “*Considerato tutto, quanto sei soddisfatto in generale della tua vita questi giorni?*”, traslando poi le risposte su una scala numerica da 0 (estremamente insoddisfatto) a 10 (estremamente soddisfatto). Ovviamente per benessere non viene considerato solo l’aspetto economico di ogni singolo, ma vengono analizzati fattori come l’età, il sesso, status, lavoro ecc.

Fig.4. - Distribuzione della soddisfazione media della vita tra le regioni per gli anni 2010-2011 in Italia.



Fonte: Fabio Sabatini e Francesco Sarracini (2014).

Nella figura soprastante viene rappresentata la distribuzione del livello di soddisfazione della vita personale per gli anni 2010 e 2011 nelle varie regioni italiane, giungendo a due importanti conclusioni: la prima è che nelle regioni settentrionali vi è un maggiore livello di soddisfazione della vita e la seconda che tra il 2010 e il 2011 questo è diminuito in ogni regione.

Gli indicatori per il Capitale Sociale si differenziano in base alla natura di quest’ultimo, ovvero quello strutturale è misurato dalla frequenza di incontri tra amici⁹¹, mentre

⁹¹ Le risposte sono riportate su una scala da 1 (nessun amico) a 7 (se gli amici si incontrano ogni giorno).

l'indice per quello cognitivo è quello proposto da Knack e Keefer nel 1997⁹². I due autori, per studiare la correlazione di queste variabili, hanno inizialmente utilizzato un modello Probit ordinato, trovando una profonda correlazione negativa tra i network online e la felicità dichiarata. Sebbene tali risultati siano interessanti, essi non possono essere immediatamente generalizzati poiché vi è sempre il problema dell'endogeneità che mette a rischio l'effettivo nesso causale tra le due variabili. Ad esempio persone che si sentono maggiormente sole e sono a disagio nell'interagire di persona, preferiscono sviluppare relazioni solamente online, rendendo però così la correlazione benessere e social network negativa per l'eccessivo utilizzo di quest'ultimi. Altri fattori possono incidere sulla negatività di tale rapporto, come una bassa stima di se stessi, il numero di amici che si hanno su Facebook, il supporto degli amici virtuali e così via. In seguito dagli autori è stato utilizzato un altro modello che si avvale di variabili strumentali e tale nuovo approccio ha utilizzato le caratteristiche tecnologiche regionali. Si è considerata la percentuale della popolazione che disponeva di una connessione ADSL nella propria area di residenza nel 2008, e la percentuale di regioni che sempre nel medesimo anno non disponevano della fibra ottica. Entrambe le informazioni si sono rilevate utili per capire la propensione individuale per l'utilizzo dei social network per il periodo 2010-2011. Dai risultati è emerso che sebbene i social network facciano diminuire la soddisfazione percepita dai singoli, essi non sono causa di minor benessere, contrastando così i risultati ottenuti nel modello Probit, viziato da fattori contraddittori. Non è una novità al contrario che la fiducia e la frequenza nell'incontrare gli amici, in altre parole i *“real-life social networks”*, siano invece correlati positivamente con la soddisfazione personale. Nella tabella sottostante sono riportate le stime delle determinanti della soddisfazione della vita.⁹³

⁹² L'indice è costruito in base alle risposte alla domanda *“Generalmente parlando, diresti che ci si può fidare della maggioranza delle persone, o che non si è mai troppo prudenti nel trattare con esse?”*.

⁹³ Per osservare le altre variabili consultare Sabatini Fabio e Sarracini Francesco (2014) tabella n.3 p. 22.
* significa $p < 0.1$, ** significa $p < 0.05$, ***significa $p < 0.001$.

Tabell n.7. - Soddisfazione della vita e rete online: Stime variabili strumentali

	Senza Capitale Sociale	T statistiche	Con Capitale sociale	T Statistiche
<i>Soddisfazione della vita</i>				
Rete online	-0.0120	(-0.20)	-0.0408	(-0.54)
PIL reale pro-cap. ⁹⁴	-0.00142	(-0.92)	-0.00116	(-0.74)
Frequenza incontro Amici			0.0586***	(6.41)
Fiducia sociale			0.222***	(12.41)
<i>Rete online</i>				
Fibra ottica (%)	0.00501**	(3.04)	0.00502**	(3.05)
Copertura della banda larga	0.00732***	(3.56)	0.00732***	(3.55)
Donne	-0.125***	(-5.75)	-0.125***	(-5.73)
Età	-0.0651***	(-8.30)	-0.0651***	(-8.29)

Fonte: Fabio Sabatini e Francesco Sarracino (2014).

In seguito i due autori sviluppano un ulteriore modello, più precisamente un modello di equazioni strutturali, per poter meglio capire l'effetto diretto che hanno i social network sul benessere, tenendo conto dell'influenza indiretta di quest'ultimi sulla socialità e fiducia. Sono stati ravvisati tre importanti elementi chiave:

1. Vi è un effetto indiretto positivo nella correlazione tra social network, rete online e interazioni *face-to-face*, che promuove l'aumento del benessere. I social network infatti permettono di mantenere le relazioni nonostante il tempo e la distanza, e di avere interazioni non simultanee. Inoltre tali piattaforme permettono di superare la timidezza e di creare nuovi legami che possono consolidarsi con incontri nel mondo reale.
2. Un effetto negativo indiretto risultante dalla correlazione tra network online e fiducia sociale, facendo diminuire il benessere: questo è dovuto al fatto che

⁹⁴ Nell'anno 2005, espresso in migliaia di Euro.

molti amici sui *social* non si conoscono personalmente e si fraintendono le conversazioni, danneggiando quindi la fiducia generale. Molti studi dimostrano anche come le persone online manifestino atteggiamenti più aggressivi rispetto alle situazioni dal vivo.

3. Un effetto negativo diretto tra i network online e il benessere: l'effetto netto complessivo è quindi negativo, essendo la qualità delle interazioni online notevolmente inferiore a quelle reali.

Con la conclusione di questo importante studio viene evidenziato come il ruolo di internet e dei social network sia comunque utile per preservare le relazioni nel tempo e per accorciare le distanze, anche se, allo stesso tempo, svantaggia ed emargina coloro che non dispongono di una connessione adeguata. Sfortunatamente la fiducia e la soddisfazione delle persone sono sempre più danneggiate da questo nuovo tipo di relazioni virtuali che devono essere controllate e tutelate da politiche e normative adeguate.⁹⁵ Nonostante i risultati negativi evidenziati dalle ricerche, si può affermare che questo nuovo aspetto del Capitale Sociale, se intelligentemente fruito, può portare benefici di gran lunga superiori a quelli negativi prodotti da un suo uso improprio.

⁹⁵ Sabatini Fabio e Sarracini Francesco, *Online networks and subjective well-being*. Sapienza University of Rome, Department of Economics and Law, Institut national de la statistique et des études économiques du Grand-Duché du Luxembourg (STATEC), Laboratory for Comparative Social Research (LCSR), National Research University Higher School of Economics, Russia, GESIS – Leibniz Institute for the Social Sciences, Germany. MPRA Paper No. 56436. (2014). Pp. 1-32
https://mpa.ub.uni-muenchen.de/56436/1/MPRA_paper_56436.pdf

Conclusione

La tesi ha esaminato i principali problemi definatori e teorie relative al tema del Capitale Sociale e tale lavoro presentato, frutto di analisi empiriche svolte in Italia e a livello europeo, ha raggiunto risultati molto importanti.

È stata evidenziato come l'accumulazione di Capitale Sociale in termini di fiducia (Putnam, 2000) e affidabilità (Degli Antoni, 2011) siano fondamentali per avere performance economiche più rilevanti. Infatti le diversità di progresso, sviluppo economico e sociale che caratterizzano i vari Paesi esaminati e persino le regioni in cui sono suddivisi, sono causate dai comportamenti opportunistici, assenza di fiducia e scarsa affidabilità nei rapporti e negli inter-scambi.

Le principali conclusioni che si possono trarre è che nonostante i moderni mezzi di comunicazione, sia materiali che virtuali, i quali hanno avuto una diffusione enorme, anche a causa della globalizzazione ormai diffusa, non tutte le nazioni hanno "accumulato" un adeguato quantitativo di quella fondamentale risorsa che è il Capitale Sociale. Si assiste infatti ancora ad una grande sperequazione tra Paesi etnicamente e geograficamente equivalenti, e anche tra le regioni medesime in cui è diviso il nostro Paese, che pure dispone di medesime leggi e, almeno sulla carta, le medesime provvidenze.

Recentemente lo studioso Roberto Camagni, ha messo in evidenza come ai giorni nostri il Capitale Sociale abbia una sua valenza territoriale in quanto persegue lo sviluppo economico localizzato nelle zone in cui i cittadini risiedono e conoscono le potenzialità delle loro zone. Ciò consente loro di trarre maggiori benefici economici sfruttando il Capitale Territoriale e avvalendosi di quelle facilitazioni relazionali di cui si è persa la consuetudine.

Estendendo il concetto di territorialità, necessariamente con le dovute proporzioni, compito di ogni Paese al passo con i tempi, oltre a quello di preservare, accrescere e diffondere tra la popolazione questo prezioso presupposto del benessere sociale, è anche istillare nelle giovani generazioni il concetto che la felicità non è un bene individuale, ma che può essere conseguita soltanto perseguendo un disegno che contempli soprattutto il benessere e la felicità di tutti i cittadini.

Bibliografia

Algan Yann and Cahuc Pierre, *Inherited Trust and Growth*, American Economic Review, vol. 100, No.5, dicembre (2010).

Antoci A., Sacco P. e Vanin P., *On the Possible Conflict Between Economic Growth and Social Development (2005)*, in Gui and Sudgen "Economics and social interaction" ed. by, Cambridge University Press (2005).

Antoci A. e al., *The Solaria syndrome: Social capital in a growing hyper-technological economy*. J. Econ. Behav.Organ. (2011).

Antoci Angelo, Sabatini Fabio e Sodini Mario, *Bowling alone but tweeting together: the evolution of human interaction in the social networking area*. Quality&Quantity, International Journal of Methodology. (2013).

Bartolini Stefano, *Una spiegazione della fretta e della infelicità contemporanee*. Dipartimento di Economia Politica, Università di Siena.

Becchetti L., Pelloni A. e Rossetti F., *Relational Goods, sociability, and happiness*. Department of communication, Working Paper no 39, (2008).

Beugelsdijk S., T. van Schaik, *Social capital and Growth in European regions: an empirical test*. European Journal of Political Economy 21 (2005)
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0176268004000886>

Bourdieu P., *Cultural Reproduction and Social Reproduction*. In J. Karabel e A.H. Halsey. Power ad Ideology in Education. Oxford University Press, New York (1977).

Bourdieu P. e Wacquant L., *An Invitation to Reflexive Sociology*, Chicago, University of Chicago Press, (1992).

Bottaro Giuseppe, *Il lato oscuro del capitale sociale*. Edizione digitale: Greenbooks, (2012).

Bruni Luigino e Stanca Luca, *Watching Alone: Relational Goods, Television and Happiness*. Università degli Studi di Milano – Bicocca. No.90 (2005).

Camagni Roberto, *Per un concetto di “capitale territoriale”*. Torino, (2008).

http://www.irso.it/wp-content/uploads/Capitale-territoriale_Camagni.pdf

Clementina Della Pepa e Lucio Iaccarino, *Capitale sociale: Putnam e i suoi critici*, (2011).

<https://it.scribd.com/document/49189060/Della-Pepa-e-Iaccarino-Capitale-Sociale-Putnam-e-i-suoi-critici>

Coleman J.S., *Foundations of social theory*. The Belknap Press of Harvard University Press. (1990).

Coleman, J.S., *Social capital in the creation of human capital*. The American Journal of Sociology. (1988).

Degli Antoni Giacomo, *Capitale Sociale e crescita economica: verifica empirica a livello regionale e provinciale*. (2006).

Degli Antoni Giacomo, *Capitale sociale e crescita economica: le potenzialità delle diverse regioni italiane*, (2011).

Duesenberry, J. *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge. (1949).

Fiorillo Damiano e Sabatini Fabio, *Structural social capital and health in Italy*. University of Naples “Parthenope”, Sapienza University of Rome, Department of Economics and Law, University of York, Health Econometrics and Data Group. MPRA Paper No. 32392. (2011).

https://mpra.ub.uni-muenchen.de/32392/1/MPRA_paper_32392.pdf

Fukuyama F., *Trust: the social values and the creation of prosperity*, New York: The Free Press. (1995).

Gallo Angela, *Comunità, capitale sociale e quartiere*, (2013), labsus.it, Cultura e recensioni.

<http://www.labsus.org/2013/02/comunita-capitale-sociale-e-quartiere/>

Granovetter M., *The strength of weak ties*, in American Journal of Sociology, 78, (1973), trad. italiana a cura di M. Eve e M. Follis, *La forza dei legami deboli*, in *La forza dei legami deboli e altri saggi*, Liguori (1998).

Gulinelli Arturo, *Il capitale sociale: l'influenza nella crescita economica*. L'economia che vorrei – Riflessioni sull'economia. <http://arturogulinelli.blogspot.it/p/il-capitale-sociale-linfluenza-nella.html>

Hanifan, L. J. *The Rural School Community Center*. Annals of the American Academy of Political and Social Science. 67. (1916)

Jacobs Jane, *The Death and Life of the Great American Cities*. Random House, New York (1961). Traduzione a cura di Giuseppe Scattone, *Vita e morte delle grandi città*, (1969), Giulio Einaudi Editore.

Knack Stephen and Keefer Philip, *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 112, No.4 MIT Press (1997).

La Barbera Angelo, *Benessere e felicità: cosa ci rende davvero felici?* EnnaOra, Giornalismo indipendente. (2017).

<http://www.ennaora.it/2017/03/28/benessere-e-felicita-cosa-ci-rende-davvero-felici/>

Lionetti Roberto, *Capitale Sociale, beni relazionali e promozione della salute*. (2014).

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:bKnwHozgqjEJ:www.csvfv.g.it/%3Fwpdmdl%3D3491%26ind%3D0+&cd=1&hl=it&ct=clnk&gl=it&client=safari>

Loury G., *A dynamic theory of racial income differences*, North western University (1976).

Marino Maurizio e Tortone Claudio, *Il capitale sociale nell'Italia di oggi: una risorsa importante, ma non equamente distribuita*. (2013).

<http://www.dors.it/page.php?idarticolo=465>

Nanetti Sara, *Robert D. Putnam, Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita nella cultura civica in America*. Università di Bologna. Febbraio, 2010.

https://www.researchgate.net/publication/304395725_Robert_D_Putnam_Capitale_sociale_e_individualismo_Crisi_e_rinascita_nella_cultura_civica_in_America

Pedrana Margherita, *Le dimensioni del capitale sociale. Un'analisi a livello regionale*. Ed: Giappichelli. (2012).

Putnam R., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press, (1993). Traduzione italiana *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, ed: Arnoldo Mondadori, (1994).

Putnam Robert D., *Bowling alone. The collapse and revival of American Community*. New York, Touchstone-Simon&Scuster, (2000). Traduzione a cura di Roberto Carocci, *Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita della cultura civica in America*, Urbino, il Mulino (2008).

Rizzi Paolo, *Capitale sociale, sviluppo economico e felicità*. EyesReg Vol.1 n2. (2011) <http://www.eyesreg.it/2011/capitale-sociale-sviluppo-economico-e-felicita/>

Routledge Bryan R., von Amsberg Joachim, *Social Capital and Growth*. Journal of Monetary Economics, 50, 1, (2002).

Sabatini Fabio, *The relationship between happiness and health: evidence from Italy*. The University of York. (2011).

https://www.york.ac.uk/media/economics/documents/herc/wp/11_07.pdf

Sabatini Fabio e Sarracini Francesco, *Online networks and subjective well-being*. Sapienza University of Rome, Department of Economics and Law, Institut national de la statistique et des etudes economiques du Grand-Duche du Luxembourg (STATEC), Laboratory for Comparative Social Research (LCSR), National Research University Higher School of Economics, Russia, GESIS – Leibniz Institute for the Social Sciences, Germany. MPRA Paper No. 56436. (2014).

https://mpra.ub.uni-muenchen.de/56436/1/MPRA_paper_56436.pdf

Schilirò Daniele, *Capitale sociale e individualismo di Robert D. Putnam*, Università degli Studi di Messina, (2005).

Smith Adam, *Lectures on Jurisprudence*. Oxford University Press, Oxford. (1763)

Turchi Agnese, *Attivismo politico, indagini antropologiche, nuove teorie urbanistiche*.

[https://www.academia.edu/19605077/Jane_Jacobs_attivismo_politico_indagini_antr
opologiche_nuove_teorie_urbanistiche](https://www.academia.edu/19605077/Jane_Jacobs_attivismo_politico_indagini_antr
opologiche_nuove_teorie_urbanistiche)

Valkenburg, P.M. e Peter, J., *Online communication and adolescent well-being: Testing the stimulation versus the displacement hypothesis*. *Journal of Computer – Mediated Communication*, 12(4) (2007).

