

LO SVILUPPO UMANO INTEGRALE SECONDO LA PROSPETTIVA DELL'ECONOMIA CIVILE

Stefano Zamagni

Università di Bologna (Italia)

1. Cos'è l'economia civile

Quella dell'economia civile è una tradizione di pensiero che affonda le sue radici nell'Umanesimo civile del Quattrocento e che è continuata, con alterni successi, fino al suo periodo d'oro, quello dell'Illuminismo italiano, milanese e soprattutto napoletano. (L. Bruni, S. Zamagni, *Economia civile*, Bologna, Il Mulino, 2004). Mentre con Smith e Hume si delineavano in Scozia i principi della *Political Economy*, a Napoli, negli stessi anni, prendeva corpo con Genovesi, Filangieri, Dragonetti e altri il programma di ricerca della Economia civile. Tra la scuola scozzese e quella napoletana – milanese sono molte le analogie: la polemica anti-feudale (il mercato è soprattutto un mezzo per uscire dalla società feudale) ; la lode per il lusso come fattore di cambiamento sociale , senza eccessive preoccupazioni per i “vizi” di chi consuma quei beni; una grande capacità di cogliere il mutamento culturale che lo sviluppo dei commerci stava operando in Europa ; la presa d'atto del ruolo essenziale della fiducia per il funzionamento di una economia di mercato; la “modernità” delle loro visioni della società e del mondo. Al tempo stesso però esiste tra Scozia (*Political Economy*) e Italia (Economia Civile) una differenza profonda. Smith pur riconoscendo che l'essere umano possiede una naturale tensione alla socievolezza (alla *sympathy* e alla *correspondence of sentiments* con gli altri) non considera che la socievolezza, cioè la relazionalità non strumentale, sia faccenda rilevante per il funzionamento dei mercati (“ La società civile può esistere tra persone diverse ... sulla base della considerazione della utilità individuale, senza alcuna forma di amore reciproco o di affetto. (*Theory of Moral Sentiments*, II.3.2., corsivo aggiunto).

Anzi , in alcuni passaggi sia della *Theory of Moral Sentiments*, sia della *Wealth of Nations* , Smith scrive esplicitamente che sentimenti e comportamenti di benevolenza complicano il meccanismo di funzionamento del mercato, il quale funzionerebbe tanto meglio quanto più

strumentali fossero i rapporti interpersonali al suo interno. Quel che allora occorrerebbe fare è di progettare un sistema di mercato così perfetto da non richiedere la benevolenza, cioè la capacità di fare il bene, di alcuno. Il mercato, per Smith e per la tradizione che dopo di lui diverrà la posizione ufficiale in economia, è mezzo per costruire relazioni autenticamente sociali (non c'è società civile senza mercati), perché libera da legami verticali e di status che non sono scelti, ma non è in se stesso luogo di relazionalità. Che i rapporti mercantili siano impersonali e mutuamente indifferenti non è per Smith un aspetto negativo, ma civilizzante: solo in questo modo il mercato può assicurare benessere e sviluppo. Amicizia e rapporti di mercato appartengono dunque a due ambiti ben distinti e separati; anzi, l'esistenza delle relazioni di mercato nella sfera pubblica (e solo in questa) garantisce che nella sfera privata i rapporti di amicizia siano autentici, scelti liberamente e sganciati dallo status: se il mendicante si reca dal macellaio a chiedere l'elemosina, non potrà mai avere con lui un rapporto di amicizia al di fuori del mercato. Se, invece, l'ex-mendicante entra un giorno nella bottega del macellaio o in quella del birraio per acquistare le loro merci, la sera quell'ex-mendicante potrà incontrarsi al pub con i suoi fornitori su un piano di maggiore dignità, e magari può diventare loro amico. Per Smith e per la tradizione ufficiale della scienza economica il mercato è civiltà ma non è amicizia, né è reciprocità non strumentale, né è fraternità (L. Bruni e R. Sugden, "Fraternity: why the market need not be a morally free zone", *Economics and Philosophy*, 24, 2008).

Su questi aspetti, centrali nella prassi e nella teoria economica contemporanea, la tradizione dell'economia civile dissente in modo radicale. Per Genovesi, Filangieri, Dragonetti, a Napoli, e per Verri, Beccaria, Romagnosi a Milano, e poi nel Novecento Luigi Sturzo e, in un certo senso, Luigi Einaudi, ma anche economisti più applicati come Rabbeno o Luzzatti, o il fondatore dell'economia aziendale Gino Zappa (anche la tradizione dell'economia aziendale italiana è un'espressione alta della linea di pensiero dell'economia civile), il mercato, l'impresa, l'economico sono in sé luoghi anche di amicizia, reciprocità, gratuità. L'economia civile non accetta l'idea, o meglio l'ideologia, oggi diffusa ovunque e data per scontata, che il mercato sia qualcosa di radicalmente diverso dal civile retto da principi diversi: l'economia è civile, il mercato è vita in comune, e condividono la stessa legge fondamentale: la mutua assistenza. La mutua assistenza di Genovesi non è solo il mutuo vantaggio di Smith: per il mutuo vantaggio basta il contratto, per la mutua assistenza occorre la *philia*, e forse *l'agape*. (A. Pabst, "Political economy of virtue: Genovesi's civil economy alternative to modern economic thought", *International Review of Economics*, 14, 2015).

L'economia civile si pone oggi in alternativa nei confronti dell'economia di tradizione smithiana che vede il mercato come l'unica istituzione davvero necessaria per la democrazia e per

la libertà: l'economia civile ricorda che una buona società è frutto certamente del mercato e della libertà, ma ci sono esigenze, riconducibili al principio di fraternità, che non possono essere eluse, né rimandate alla sola sfera privata e alla filantropia in particolare. Al tempo stesso, l'economia civile non sta con chi combatte i mercati e vede l'economico in endemico e naturale conflitto con la vita buona, invocando una decrescita e un ritiro dell'economico dalla vita in comune. L'economia civile, piuttosto, propone un umanesimo a più dimensioni, nel quale il mercato non è combattuto o "controllato", ma è visto come un luogo civile al pari degli altri, come un momento della sfera pubblica, che se concepito e vissuto come luogo aperto anche ai principi di reciprocità e di gratuità, contribuisce alla costruzione della *civitas*.

L'economia come se la persona contasse: questa potrebbe essere la perifrasi per esprimere il nucleo del programma di ricerca dell'economia civile. Per coglierne il senso, si considerino le due visioni antitetiche del modo di concepire il rapporto tra la sfera economica (che possiamo per comodità, e con accezione ampia del termine, chiamare *mercato*) e la sfera del sociale (che possiamo identificare con la sfera della *solidarietà*). Da una parte vi sono coloro che vedono nell'estensione dei mercati e del principio di efficienza la soluzione a tutti i problemi della società; dall'altra chi invece vede l'avanzare dei mercati come una "desertificazione" della società e quindi cerca di proteggersi fissando vincoli e creando contrappesi. La prima visione considera il mercato come un ente basicamente "*a-sociale*": secondo questa concezione, che si rifà ad alcune versioni dell'ideologia liberale, il "sociale" è distinto dalla meccanica del mercato, che si presenta come un'istituzione eticamente e socialmente *neutrale*. Al mercato è richiesta l'efficienza e ad esso è demandato il compito di creare quanta più ricchezza possibile. La solidarietà, invece, inizia laddove finisce il mercato, allorché si tratta di fissare criteri per la suddivisione della ricchezza prodotta, cioè per la sua redistribuzione.

Agli antipodi di questa visione troviamo l'altro approccio, che vede il mercato come essenzialmente *anti-sociale*. Questa concezione, che risale a K. Marx e a K. Polanyi, e ha come espressioni oggi più visibili le varie forme di economia alternativa ("economia solidaria, economia comunitaria" e simili) si caratterizza invece per concepire il mercato come luogo dello sfruttamento e della sopraffazione del forte sul debole, e dunque come minaccia per la società: "il mercato avanza sulla desertificazione della società" – aveva scritto K. Polanyi. Da qui l'appello a "proteggere la società" dal mercato con l'argomento che i rapporti veramente umani (come l'amicizia, la fiducia, il dono, la reciprocità non strumentale, l'amore, ecc.), verrebbero distrutti dall'avanzare della cultura del mercato. Questa visione tende a vedere l'economico e il mercato come di per sé disumanizzanti, come meccanismi distruttori di quel "capitale sociale"

indispensabile per ogni convivenza autenticamente umana oltre che per ogni sostenibile crescita economica.

La concezione del rapporto mercato-società tipica dell'economia civile si colloca in una prospettiva radicalmente diversa rispetto alle due precedenti. L'idea centrale è quella di vivere l'esperienza della *socialità umana*, all'*interno* di una normale vita economica, né a lato, né prima, né dopo. Essa ci dice che i principi "altri" dal profitto e dallo scambio di equivalenti possono trovare posto dentro l'attività economica. In tal modo si supera certamente la prima visione che vede l'economico come luogo eticamente neutrale basato unicamente sul principio dello scambio di equivalenti, poiché è lo spazio economico stesso che, in base alla presenza o assenza di questi altri principi, diventa civile o in-civile. Ma si va oltre anche l'altra concezione che vede il dono e la reciprocità appannaggio di altri momenti o sfere della vita sociale, una visione questa ancora oggi radicata in non poche espressioni del Terzo Settore e che non è più sostenibile. E ciò per almeno due ragioni specifiche. (L. Bruni e S. Zamagni (a cura di), *Dizionario di Economia Civile*, Roma, Città Nuova, 2009).

Primo, nella stagione della globalizzazione la logica dei "due tempi" (prima le imprese producono e poi lo Stato interviene per redistribuire equamente la ricchezza), su cui è fondato il rapporto tra economia e società (si pensi al Welfare State), non è più in grado di funzionare, perché è venuto meno il fondamento di quella logica, e cioè il nesso stretto tra ricchezza e territorio. Ne consegue che all'impresa è chiesto di prestare attenzione alla dimensione del sociale nella *normalità* della sua attività economica. E' questo il senso del movimento di idee che sta alla base della responsabilità sociale dell'impresa. (S. Zamagni, *Impresa responsabile e mercato civile*, Bologna, Il Mulino, 2013). (La "Carta della Responsabilità Sociale Condivisa" approvata dal Consiglio d'Europa il 22 gennaio 2014 ne è chiara evidenza). Secondo, l'effetto "spiazzamento". Se il mercato, e più in generale l'economia diventano *solo* scambio strumentale, si entra dentro uno dei paradossi più preoccupanti di oggi. La "moneta cattiva scaccia la buona" - recita la legge di Grisham, una delle più antiche e note leggi dell'economia. E' questo un meccanismo che ha una portata assai vasta, e agisce, ad esempio, tutte le volte in cui motivazioni intrinseche (come la reciprocità, la gratuità) si confrontano con motivazione estrinseche (quali il motivo del profitto): le cattive scacciano le buone. Lo scambio basato solo sul perseguimento dell'interesse proprio, scaccia altre forme di rapporti umani. Così il mercato - se è solo questo - sviluppandosi "erode" la condizione del suo stesso esistere, cioè la fiducia e la propensione a cooperare.

Tutte le società, infatti, hanno bisogno di fare leva su tre principi diversi e complementari per potersi sviluppare in modo armonico ed essere quindi capaci di futuro: lo scambio di equivalenti, la redistribuzione della ricchezza, la reciprocità. Tutte le società conoscono questa

struttura “triadica”; anche se è vero che due soli di questi principi sono stati, volta per volta, incorporati nei modelli di ordine sociale storicamente succedutisi nel corso degli ultimi secoli. Con esiti sempre insoddisfacenti. Cosa succede infatti quando uno dei tre principi viene a mancare? Se si elimina la reciprocità si arriva al modello di ordine sociale basato sulla dicotomia stato-mercato, di cui sopra si è detto. Se si elimina la redistribuzione, ecco il modello del *capitalismo compassionevole*. (*Il welfare capitalism* dell’esperienza americana). Il mercato è la leva del progresso, e deve essere lasciato libero di agire senza intralci, come appunto insegna il neoliberismo. In questo modo il mercato produce ricchezza, e i “ricchi” fanno “la carità” ai poveri, “utilizzando” la società civile e le sue organizzazioni (le *charities* e le *Foundations*). D’altro canto, l’eliminazione o la sottovalutazione dello scambio di equivalenti produce i *collettivismi e comunitarismi* di ieri e di oggi, dove si vive pensando di fare a meno della logica del contratto (anche a costo di inefficienze e sprechi devastanti). Ebbene, l’idea centrale dell’economia civile è quella di mirare ad un ordine sociale nel quale tutti e tre i principi possano coesistere simultaneamente, possano cioè trovare spazi reali di attuazione pratica, contaminandosi reciprocamente.

Per concludere e sintetizzare: quello dell’economia civile è un modo di guardare la realtà economica che fa proprie tre tesi principali. La prima è il rifiuto del principio del NOMA (*Non overlapping magisteria*) formulato per primo da Richard Whately, l’influente economista dell’Università di Oxford, nel 1829. Secondo il NOMA, le norme etiche avrebbero tanto impatto sulla scienza economica quanto ne hanno sulle leggi della fisica. Quanto a dire che la sfera dell’economico va tenuta *separata* dalle sfere sia dell’etica sia della politica, con le quali non avrebbe nulla a che vedere. Anzi, l’infiltrazione nell’area del mercato di valori e norme appartenenti alle altre due aree potrebbe mettere a repentaglio il perseguimento del suo fine ultimo: quello dell’efficienza. Se dunque il discorso economico vuole ambire ad acquisire lo statuto della scientificità (neopositivisticamente inteso), esso deve tagliare il cordone ombelicale – insisteva Whately - che da secoli lo aveva tenuto unito all’etica e alla politica. Chiaramente, l’economia civile non può accettare un tale principio di separazione, tuttora egemone, per la semplice ragione che oggetto del problema economico è pur sempre l’uomo nella sua integralità. E dunque economia e etica si riflettono vicendevolmente e si comprendono l’una nello specchio dell’altra. L’economia va bensì tenuta distinta e resa autonoma dall’etica e dalla politica, ma non separata.

La seconda tesi è che compito non secondario dell’indagine economica è quello di occuparsi anche del disegno dell’assetto istituzionale della società, il quale non può essere assunto come un dato fissato dall’esterno, quasi che fosse un dato di natura. L’economista civile non può cioè limitarsi a cercare l’adattamento ottimale delle risorse disponibili ad un dato insieme di regole del

gioco. Ciò in quanto non tutte le istituzioni (economiche e politiche) sono egualmente capaci di favorire il conseguimento del bene comune: si tratta dunque di scegliere tra esse quelle che meglio assicurano il progresso civile della società. Il quale dipende sia dai comportamenti individuali sia dal tipo di istituzioni che vengono selezionate.

Infine, la terza tesi è che i tre principi dell'ordine di mercato -scambio di equivalenti, redistribuzione, reciprocità – devono stare tra loro in una relazione moltiplicativa, non additiva. Questo significa che tutti e tre i principi devono essere simultaneamente all'opera, se si vogliono attivare circoli virtuosi. Non è ammissibile alcun *trade-off* tra gli stessi: rinunciare, poniamo, alla reciprocità per aumentare lo spazio riservato allo scambio di equivalenti o viceversa. In altro modo, cifra inconfondibile dell'economia civile è quella di scegliere come suo fine ultimo il bene comune – che è una produttoria dei beni individuali - e non il bene totale – che invece è una sommatoria dei beni individuali, come insegna l'utilitarismo benthamiano.

2. Il capitale civile

2.1 Da quanto precede si può comprendere perché è la città, la *civitas* il luogo privilegiato in cui si crea e si mette all'opera il capitale civile, vero e proprio motore di ogni processo di sviluppo umano sostenibile. E' noto, infatti, che è il capitale civile di una comunità il fattore decisivo del suo progresso, dal momento che lo sviluppo economico moderno, più che il risultato dell'abbondanza di risorse naturali (e fisiche) e dell'adozione di efficaci schemi di incentivo, consegue piuttosto dalla presenza o meno in un territorio degli elementi costitutivi del capitale civile. Invero, non sono gli incentivi di per sé, ma il modo in cui gli agenti percepiscono e reagiscono agli incentivi a determinare gli esiti finali. E i modi di reazione dipendono proprio dall'ammontare disponibile del capitale civile. Un caso notevole che conferma l'asserto è quello della rivoluzione industriale. Questa ebbe a realizzarsi in Inghilterra in un periodo (il XVIII secolo) in cui le istituzioni economiche e gli incentivi erano rimasti basicamente gli stessi di quelli dei secoli precedenti. Un solo esempio: le opportunità di profitto assicurate dalla conversione dei terreni a proprietà comune in terreni a proprietà privata – opportunità già presenti da secoli – cominciarono ad essere sfruttate solamente quando lo spirito imprenditoriale di tipo capitalistico iniziò a diffondersi in seguito ad un marcato rivolgimento culturale associato alla linea di pensiero Hobbes – Locke – Mandeville – Hume - Bentham. (Un interessante e puntuale resoconto di tale vicenda si trova in G. Clark, *Farewell to alms*, Princeton, Princeton University Press, 2007). Altra autorevole conferma ci viene dal lavoro dello storico economico Avner Grief sulle comunità di mercanti medievali tra il Magreb e il Mediterraneo. Vi si mostra, con dovizia di particolari, come il successo comparato dei mercanti

genovesi fosse da attribuire, *in primis*, alla prevalenza presso costoro di una cultura i cui codici simbolici e le cui norme di comportamento sociale favorivano la cooperazione economica e, in conseguenza di ciò, facilitavano l'attività di scambio grazie alla riduzione dei costi di transazione. (A. Greif, "Contract enforceability and economic institutions in early trade", *American Economic Review*, 83, 1993).

E' ormai acquisito che valori e disposizioni quali la propensione al rischio, le pratiche di concessione dei crediti, l'atteggiamento nei confronti del lavoro, la disponibilità a fidarsi degli altri, etc. sono fortemente connessi alla cultura prevalente in un determinato contesto spazio-temporale. Il capitalismo, al pari di ogni altro modello di ordine sociale, ha bisogno per la sua continua riproduzione di una varietà di input culturali e di un articolato codice di moralità che esso stesso non è però in grado di generare, anche se concorre certamente a modificarne le componenti nel corso del tempo. Quali sono dunque gli elementi costitutivi del capitale civile di una regione o di una comunità? Il primo è il capitale sociale strutturale; il secondo è il capitale istituzionale; il terzo è il capitale culturale. Iniziamo dal primo.

Sterminata è oggi la letteratura sul capitale sociale. Non mette dunque conto fornire qui una rassegna. Ci limitiamo a ricordare che questa espressione appare, per la prima volta, in un saggio di L.J. Hanifan del 1920 (*The Community Center*, Silver & Co, Boston, 1920). "Nell'uso dell'espressione 'capitale sociale' qui non si fa alcun riferimento all'accezione usuale del termine capitale, se non in senso figurativo. Non ci riferiamo ad un patrimonio immobiliare o ad una proprietà personale o al denaro, ma piuttosto a ciò che consente a queste entità tangibili di contare nella vita di tutti i giorni... Nella costruzione di una comunità, come pure di una organizzazione di mercato, deve esservi una accumulazione di capitale *prima* che il lavoro di edificazione possa essere intrapreso" (p.121; corsivo aggiunto). In tempi a noi vicini, il concetto di capitale sociale viene ripreso da P. Bourdieu ("Le capital social", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 3, 1980) e da J. Coleman ("Social capital in the creation of human capital", *American Journal of Sociology*, 94, 1988). Nonostante le differenze tra le definizioni dei due celebri sociologi, un elemento è comune ad entrambe: il capitale sociale è visto come risorsa a disposizione dell'individuo e non già come relazione interpersonale. Di fatto, il capitale sociale viene associato al capitale reputazionale, che è appunto un *asset* da cui trae vantaggio il singolo soggetto.

E' solo con l'opera del politologo americano R. Putnam (*Making Democracy to Work*, Princeton, Princeton Univ. Press, 1993) che la categoria di capitale sociale acquista l'accezione oggi universalmente accolta. Sulla scorta di un approccio di studio di tipo ecologico – approccio che utilizza dati riferiti ad unità di analisi territoriali e non già dati raccolti direttamente presso gli individui, come esigerebbe, invece, l'approccio relazionale – Putnam traccia una netta distinzione

tra capitale sociale di tipo *bonding* e capitale sociale di tipo *bridging*. Il primo è l'insieme delle relazioni che si stabiliscono tra persone che appartengono ad un gruppo chiuso e caratterizzato da forte omogeneità di valori e di interessi: la famiglia, un'associazione, una comunità di paese. Questo tipo di capitale crea bensì rapporti fiduciari, ma di corto raggio; realizza bensì forme di solidarietà, ma solamente a favore dei membri del gruppo. Il capitale sociale di tipo *bridging*, invece, è quello che si crea quando persone che appartengono a gruppi sociali diversi, e pure culturalmente distanti, riescono ad intrecciare forme stabili di relazioni tra loro. Nasce di qui la fiducia generalizzata, che è cosa ben diversa dalla fiducia particolaristica di cui sopra. Va ribadito che è la fiducia generalizzata il vero fattore di sviluppo economico e di progresso morale di un territorio. Solo essa, infatti, è capace di generare le condizioni che valgono ad abbassare significativamente i costi di transazione e a favorire così rapporti di scambio anche tra soggetti che non si conoscono. Come recita un adagio americano, non si fanno buoni affari con gli amici e con i vicini!

V'è poi un terzo tipo di capitale sociale non considerato esplicitamente da Putnam: quello di tipo *linking*. Esso consiste nella rete di relazioni di aggancio tra organizzazioni della società civile (associazioni; fondazioni; Ong; chiese) e istituzioni politico-amministrative (a livello sia centrale sia locale) volte alla realizzazione di opere che né la società civile né la società politica, *da sole*, potrebbero attuare. Tutte e tre le forme di capitale sociale sono utili ai fini dello sviluppo. Una condizione però deve essere rispettata: che l'accumulazione del capitale sociale di tipo *bonding* non avvenga a spese di quella di tipo *bridging* e *linking*, come è accaduto (e accade) ad esempio nelle regioni meridionali dell'Italia, dove sia i *policy outputs* (il rendimento istituzionale) sia i *policy outcomes* (gli effetti delle politiche sulla qualità di vita della gente) sono significativamente inferiori a quelli delle regioni del Centro Nord. Il lavoro recente di G. De Blasio et Al., ("Universalism vs. particularism: a round trip from sociology to economics", Banca d'Italia, Roma, Genn.2014) indaga sulla dicotomia tra universalismo e particolarismo rispetto a diverse dimensioni del capitale sociale con riferimento specifico al caso italiano. L'accurata analisi empirica conferma appieno la congettura teorica secondo cui è la prevalenza al Sud del capitale sociale *bonding* a frenarne le prospettive di sviluppo. E ciò per la fondamentale ragione che dove sono dominanti le relazioni a corto raggio si viene ad instaurare una partizione tra "noi" (i membri del gruppo o del clan) e "loro" (gli altri) e dove lo scopo del "noi" è quello di costruire aggregazioni in grado di generare il fantasma del "loro", degli altri. In questi casi, l'uso del "noi" diviene funzionale, più che a una esigenza di identificazione, ad una volontà di esclusione.

Con misurazioni compiute sull'arco di un ventennio, lo studio di Putnam (svolto con la collaborazione di R. Leonardi e di R. Nanetti) mostra come localismi, familismi, corporativismi,

con le solidarietà di corto raggio che essi generano, hanno creato, nel Mezzogiorno, un tale ammontare di capitale sociale di tipo bonding che ha finito con il soffocare la costituzione degli altri due tipi, aggravando i problemi di governance delle società locali. Ben l'aveva compreso, con grande anticipo sui tempi, Antonio Genovesi quando, nel suo *Discorso sopra il vero fine delle lettere e delle scienze* del 1754, nell'occasione della prolusione per l'apertura del nuovo anno accademico dell'Università di Napoli, si chiede perché Napoli, pur essendo adeguatamente popolata, ben localizzata rispetto alle esigenze dei traffici commerciali, assai dotata di intelletti e di ingegni vari, non fosse una "nazione" sviluppata al pari delle altre nazioni del Nord Europa. La risposta che il fondatore dell'economia civile dà è che Napoli difetta "dell'amore per il bene pubblico", non del capitale naturale né del capitale umano. "Il sostegno primiero – scrive il Nostro – e il più grande delle civili società, è l'amore del bene pubblico, che può preservare quelle società nello stesso modo in cui le ha fatte. Le società dove l'interesse privato regna e prevale, dove nessuno dei suoi membri è toccato dall'amore del bene pubblico, non solo non possono raggiungere ricchezza e potenza, ma se anche li hanno raggiunti, sono incapaci di mantenere questa posizione". (Il bene pubblico di cui parla Genovesi corrisponde al bene comune come qui inteso).

E' in ciò il problema dello sviluppo umano integrante. Giova ripeterlo: non è certo la carenza di capitale umano, né di capitale fisico ad impedire a tanti paesi di realizzare il loro potenziale. E' piuttosto la *separazione* tra società civile, società politica e mercato, da un lato, e la non sufficiente dotazione di fiducia generalizzata, dall'altro lato, la vera strozzatura, che aggrava inesorabilmente i problemi di governance della società.

In quali ambiti questa strozzatura si fa maggiormente sentire? Ne indichiamo tre, quelli che a noi paiono i più critici. Il *primo* è quello che concerne la difficoltà a dare vita ad un modello di welfare che sia compatibile con le esigenze di sviluppo del paese. Il welfare state è rimasto ancora un modello di vecchio stampo, cioè risarcitorio - un modello questo che mira unicamente a migliorare le *condizioni di vita* dei gruppi maggiormente nel bisogno. Si spendono risorse, anche ingenti, per i poveri e gli emarginati, ma queste risultano scarsamente efficaci, perché si continua a seguire un approccio de-contestualizzato. Ma ormai sappiamo che quel che occorre è un welfare generativo, che incida sulle *capacitazioni di vita* dei portatori di bisogni. E senza capitale sociale di tipo *linking* ciò non può essere realizzato.

Secondo. I paesi mediterranei possiedono un capitale umano di tutto rispetto; istituzioni di ricerca universitaria di buon livello; un mondo imprenditoriale vivace e appassionato. Eppure, Università, imprese, enti locali non riescono a creare sinergie dando vita a fondazioni di sviluppo, distretti tecnologici, distretti industriali di nuova generazione, distretti culturali evoluti. La diffidenza reciproca – cioè la mancanza di fiducia – che regna tra i vertici del triangolo indicato non

consente di avviare percorsi virtuosi di sviluppo – che pure sarebbero a portata di mano. Un indicatore parziale, ma eloquente, delle implicazioni di tale carenza è il notevole divario territoriale nei tassi di attivazione imprenditoriale.

Terzo. La mancanza di un *ethos* condiviso è ciò che condanna un paese al corto-termismo – come sopra si diceva. Ha scritto Seneca: “Non ci sono venti favorevoli per il navigante che non sa dove andare”. Per sapere dove andare occorre conoscere il fine cui tendere. Ma il fine non può deciderlo la politica da sola. Essa è piuttosto chiamata a servirlo. Né può fissarlo un élite di intellettuali oppure un’oligarchia detentrica del potere economico-finanziario. E’ la democrazia *deliberativa* il luogo dove società politica, società civile, società commerciale, sulla scorta del metodo deliberativo appunto, possono arrivare a convergere sulla definizione di un condiviso sentiero di sviluppo.

Se le cose stanno in questi termini, chi per primo deve cercare di rompere questa sorta di circolo vizioso per accrescere la dotazione del capitale sociale di tipo *bridging* e soprattutto *linking*? La nostra risposta è che sono i soggetti imprenditoriali, privati e sociali, a costituire il *primum novens*. Si badi: non solo imprese private ma anche imprese sociali. Quale la *ratio* di tale affermazione? E’ noto da tempo che la vasta letteratura sul capitale sociale mentre è prodiga di informazioni sugli elementi costitutivi dello stesso, sulla sua tipologia, sugli effetti positivi che esso genera (in termini di livello di benessere della popolazione, di rendimenti delle politiche pubbliche, ecc.), è pressoché silente sul che fare per accrescerne la dotazione. Insomma, c’è tantissima diagnostica e pochissima terapeutica. Parecchie le ragioni di tale sconsolante stato di cose. La più ovvia è che è assai più facile e soprattutto meno rischioso svolgere analisi ed esprimere *desiderata* che non adoperarsi per suggerire progetti fattibili e concretamente implementabili.

Una seconda ragione dell’inerzia, tuttora imperante, è quella che chiama in causa lo sguardo con cui si scruta la realtà. (Non è forse vero che una teoria altro non è che un particolare sguardo sulla realtà?). Fino a tempi recentissimi è prevalso, nella ricerca e nel dibattito pubblico, lo sguardo “domandista”. (L. Azzolina, “Capitale sociale, spesa pubblica e qualità dei servizi”, *Stato e Mercato*, 99, 2013). Si tratta di questo. Una bassa dotazione di capitale sociale di tipo *bridging* e *linking* condiziona negativamente l’efficacia delle politiche pubbliche causando bassi rendimenti istituzionali perché il basso livello di civicità (*civicness*) allontana i cittadini dalla partecipazione attiva alla vita pubblica e, in particolare, non li addestra all’uso dell’opzione *voice* (nel senso di Hirschman). D’altro canto, un tale stato di cose ha determinanti e radici di lunga data, come abbiamo detto nel paragrafo 3, e pertanto vano sarebbe sperare in mutamenti radicali nel breve e medio termine. Come osservano L. Guiso, P. Sapienza, L. Zingales (“Civic Capital as the missing link”, in J. Benhabib et Al. (a cura di), *Handbook of Social Economics*, Amsterdam, North-Holland,

2011), il capitale civico – che gli Autori definiscono come l’insieme di credenze e di norme culturali condivise che valgono a risolvere i vari problemi di azione collettiva – è persistente perché i modi della sua trasmissione, per via familiare o educativa, richiedono tanto tempo. Ne consegue che le comunità che, per un qualche accidente storico, hanno avuto la fortuna di partire da una alta dotazione di capitale civico riescono a conservare nel tempo un vantaggio comparato nei confronti delle altre comunità. E’ dall’approccio domandista che deriva quel certo conservatorismo, figlio della rassegnazione, che sempre si impossessa della mentalità popolare dei luoghi dove le “passioni tristi”, su cui ha elegantemente scritto B. Spinoza, “la fanno da padrone”.

Fortunatamente, però, c’è a disposizione lo sguardo “offertista”, il quale si avvale del seguente schema di ragionamento. Poiché è assai più agevole e più rapido puntare sul cambiamento della classe dirigente, (economica e politica), che non sul mutamento delle mappe cognitive dei cittadini, saggezza e razionalità suggeriscono che conviene intervenire prioritariamente su un duplice fronte. Per un verso, sull’assetto di governo, cioè sul capitale istituzionale di cui diremo tra breve. Come ha documentato S. Vassallo (*Il divario incolmabile*, Il Mulino, Bologna, 2013), a parità di cultura civica, il disegno istituzionale influenza, e tanto, i rendimenti delle politiche pubbliche; quanto a dire che il capitale istituzionale svolge un ruolo autonomo rispetto al capitale sociale. Per l’altro verso, occorre dare ali alla classe imprenditoriale (privata e sociale) che, sebbene in percentuali diverse, esiste in ogni territorio, quanto meno allo stato potenziale. La storia insegna che il cambiamento strutturale è sempre stato innescato da minoranze profetiche che, in presenza di condizioni favorevoli, sono riuscite a portare la comunità di cui sono parte nelle vicinanze della massa critica, oltre la quale il sistema converge, per via endogena, all’equilibrio sociale superiore. Quali sono queste condizioni favorevoli? Che si riescano a mantenere entro limiti decenti i due vizi capitali che impediscono ogni processo di autentico sviluppo: il burocraticismo e la rendita parassitaria. (Ricordiamo il monito di David Ricardo: mai potrà aversi sviluppo duraturo laddove la quota della rendita sul prodotto nazionale supera il 15% circa. In Italia, siamo oggi a circa il 35%!). Come hanno ampiamente documentato D. Acemoglu e J. Robinson (*Why Nations Fail?*, Cambridge (Mass.), Harvard Univ. Press, 2012) sono questi due autentici nemici del capitale civile a determinare la prevalenza delle istituzioni “estrattive” su quelle “inclusive” e perciò a impedire lo sviluppo: mai potrà avviarsi un qualche processo di sviluppo laddove le istituzioni sono progettate per premiare l’immobilismo.

2.2 Come si diceva, il secondo pilastro del capitale civile è il capitale istituzionale, cioè l’assetto di istituzioni, sia politiche sia economiche, prevalente in un paese o in una regione. E’ oggi riconosciuto che e’ la diversa qualità del capitale istituzionale a determinare, in buona parte, le

differenze di performance economica di paesi pur caratterizzati da dotazioni sostanzialmente simili di capitale fisico e di capitale umano. In altro modo, senza nulla togliere alla perdurante importanza dei fattori geografico-naturali e di quelli materiali, è un fatto che l'assetto istituzionale di un paese è, oggi, l'elemento che più di ogni altro spiega la qualità e l'intensità del processo di sviluppo di una determinata comunità. L'esempio più rilevante di istituzione politica è costituito dal modello di democrazia in atto in un determinato paese: elitistico-competitivo, oppure populistico, oppure comunitarista, oppure deliberativo. Ebbene, con riferimento all'attuale passaggio d'epoca, il modello elitistico-competitivo di democrazia – la cui teorizzazione è associata ai nomi di Max Weber e Joseph Schumpeter - non è più in grado di assicurare elevati tassi di progresso e di dilatare gli spazi di libertà dei cittadini. E' piuttosto il modello deliberativo di democrazia la meta verso cui tendere se si vuole che lo stock di capitale civile di un territorio abbia ad accrescersi.

Invero, la democrazia non può consistere solo nei meccanismi della rappresentanza e della tutela degli interessi. La vita democratica non riguarda solo le procedure ma la definizione di uno spazio aperto di garanzie e di diritti perchè ciò che non passa dalla politica non sia ridotto al rango di residuo o a qualcosa che tutt'al più può venire tollerato. E ciò per la fondamentale ragione che la società non è l'*oggetto* della politica; è piuttosto il *fine* che la politica, col suo organo principale che è lo Stato, deve servire. Il principio democratico – come si sa – si regge su due pilastri fondamentali. Per un verso, che tutti coloro che direttamente o indirettamente vengono influenzati da una decisione politica possano, almeno in una qualche misura, concorrere a determinarne i contenuti. Per l'altro verso, che coloro che hanno acquisito per via elettorale il potere di prendere decisioni, siano ritenuti responsabili delle conseguenze che ne discendono, rispondendone ai cittadini – è il c.d. principio dell'imputabilità personale dell'agire politico.

Ebbene, quando in un determinato territorio le istituzioni politiche, per il modo in cui sono state disegnate, non riescono a dare ali ai due pilastri anzi detti, quel che accade è un deterioramento del capitale istituzionale di quel territorio e perciò una riduzione delle sue possibilità di sviluppo. Si rifletta sul significato di quel fenomeno, così ampiamente diffuso nella prassi dell'agire politico, noto come "*corto-termismo*" (*short-termism*). I partiti politici predispongono la propria piattaforma elettorale pensando alle elezioni successive e non agli interessi delle generazioni future. E' questa, infatti, la strategia che viene posta in atto per sperare di vincere nella competizione elettorale. Ma la politica democratica è la visione degli interessi lontani. La responsabilità verso le generazioni future è questione che, soprattutto nella stagione attuale, non può essere elusa. La natura della più parte delle questioni rilevanti in ambito sia sociale sia economico è oggi tale che le decisioni che i governi prendono sulla base di un orizzonte temporale di breve periodo generano quasi sempre effetti negativi di lungo periodo che si ripercuotono sulle generazioni future, alle quali però essi non rispondono

elettoralmente. (Viene così a crollare il principio di imputabilità). E' dunque la discrasia crescente tra assetti politici pensati per il breve periodo e le conseguenze derivanti da quegli assetti, a fare problema. L'argomento - tornato oggi di moda sull'onda di spinte di natura populistica - secondo cui il politico non deve guidare il popolo ma deve essere guidato dall'opinione e dalle preferenze del popolo, è privo di solido fondamento quando si consideri che il popolo dice ciò che vuole per l'oggi, non ciò che vuole per il domani. Di qui la miopia di cui sembra soffrire la gran parte delle scelte politiche. Di qui anche il paradosso per cui i contenuti dei programmi elettorali diventano sempre più general-generici, mentre sempre più spazio d'azione ottengono gli esperti nelle tecniche di persuasione usate per catturare (e spesso per manipolare) le preferenze degli elettori. E' la deriva "economicistica" della concezione della cittadinanza, a sua volta legata al dominio delle lobbies economiche, a far sì che i cittadini siano indotti a svolgere un ruolo passivo nel processo democratico controllato da professionisti esperti.

Quando lo stock di capitale civile è elevato, i cittadini sono più coinvolti nella partecipazione alla vita comunitaria, così che le autorità di governo locale si sentono monitorate e dunque si trattengono da pratiche di rent-seeking e di corruzione. Non solo, ma dove è alto il capitale civile, le preferenze politiche dei residenti tendono a privilegiare linee di policy che beneficiano tutta la popolazione piuttosto che quelle che favoriscono alcuni gruppi a spese di altri. Il contrario è vero quando il capitale civile si mantiene a bassi livelli. In situazioni del genere, il decentramento politico, trasferendo poteri e competenze dal livello centrale a quello regionale, non fa altro che accrescere i differenziali di sviluppo tra le regioni. Il che è proprio quanto è accaduto in Italia, come l'accurata indagine empirica di cui sopra conferma a tutto tondo. E' questo un risultato importante che già T. Nannicini et Al. ("Social capital and political accountability", *American Economic Journal*, 5, 2013) avevano trovato, sia pure per altra via, e che è stato ulteriormente confermato nello studio di G. Ponzetto ("Social capital, government expenditure and growth", CREI, Barcelona, 612, Feb. 2014). L'implicazione pratica che si trae da risultati del genere è che non è affatto sufficiente che la politica nazionale si adoperi di approvare leggi contro la corruzione e l'opportunismo dei burocrati senza pensare a come allocare l'autorità tra i diversi livelli di governo tenendo conto delle specificità del capitale civile delle singole realtà territoriali. Quello di G. De Blasio e G. Nuzzo ("Historical Traditions of Civicness and Local Economic Development", *Journal of Regional Science*, 50, 2010) è un'importante studio che conferma quanto ora asserito. Un punto, in particolare, merita attenzione: la relazione tra capitale civile, nelle sue due componenti di capitale sociale e istituzionale, e disuguaglianze nella distribuzione dei redditi. Si trova che a più alti livelli di capitale civile si associano assetti distributivi meno diseguali e pertanto più favorevoli allo sviluppo.

2.3 La terza componente essenziale del capitale civile è il capitale culturale, inteso quale insieme di credenze, tradizioni, costumi, valori condivisi che governano le interazioni tra individui e tra gruppi sociali. In quanto deputata a fissare l'identità di un popolo o di una comunità e a conservarne le caratteristiche di differenziazione da altri, la cultura è una variabile endogena determinata da fattori quali la storia, la geografia, la tecnologia. La matrice culturale non va confusa con la conoscenza, perché non viene scoperta empiricamente, né è dimostrabile analiticamente. Pure le istituzioni (politiche ed economiche) sono una variabile endogena e dunque il problema fondamentale, ancora lungi dall'essere risolto, è quello di stabilire se è il mutamento istituzionale a "nutrire" la matrice culturale di una comunità, oppure se è vero il contrario. Purtroppo, non disponiamo ancora di una teoria in grado di dirci quale delle due entità si muove più lentamente nel tempo e quale delle due risulta più resiliente. Tuttavia, qual che sappiamo è che il capitale culturale (D. Throsby, "Cultural Capital", *Journal of Cultural Economics*, 1999, 23) ha a che fare con gli aspetti spirituali e relazionali della condotta umana – la quale è, in essenza, il comportamento umano più le sue motivazioni. In quanto tale, la cultura mira alla educazione della mente, e alla costruzione del carattere, piuttosto che all'acquisizione di abilità professionali e tecniche – a queste ultime provvede, infatti, l'istruzione e la formazione.

Come tutti i tipi di capitale, anche quello culturale, è una grandezza di stock, dalla quale derivano flussi di beni e servizi dotati di valore. Trattandosi di uno stock, il capitale culturale si accumula per mezzo di investimenti specifici e si decumula se non si provvede alla bisogna in misura adeguata. Va ricordato che duplice è il tratto caratterizzante il capitale culturale. Per un verso, la creatività: occorre, cioè, "inventare" qualcosa di nuovo e non solamente innovare. (L'innovazione consegue all'invenzione; non viceversa). Per l'altro verso, il simbolismo: la cultura autentica riveste sempre un significato simbolico, comunicabile virtualmente a tutti e non solo alla cerchia di coloro che l'hanno posta in essere.

Si noti ora l'incongruenza. Mentre ai primi due pilastri del capitale civile sono state e continuano ad essere dedicate attenzioni e risorse crescenti da parte sia degli studiosi sia delle pubbliche autorità, - il che è certamente positivo – alla componente del capitale culturale vengono riservate ben più modeste e sporadiche attenzioni. Come darsi conto di questo generalizzato disinteresse? Una prima ragione è che ancora diffusa nella mentalità corrente è l'idea secondo cui il capitale culturale sarebbe una sorta di dato di natura che, tutt'al più, deve essere ben conservato, qualcosa cioè di intrinseco alla costituzione morale degli individui che vivono in una certa regione. Si tratta di un'idea non solo errata, ma tendenzialmente pericolosa. (Si pensi a Fichte che definiva i tedeschi come "il popolo dello spirito"). Il fatto è che la matrice culturale ha bisogno, strutturalmente, di manifestarsi nelle costituzioni, nelle imprese, nel modo in cui si organizzano i mercati e di

solidificarsi poi in istituzioni. (Dimostrano di aver colto il punto qui sollevato D. Acemoglu, F. Gallego, J. Robinson nel loro recente saggio “Institutions, human capital and development”, *American Review of Economics*, 31, 2014).

Una seconda ragione ha a che vedere con il fatto che non disponiamo ancora di una metrica condivisa per misurare il capitale culturale. Come noto, i nostri sistemi di contabilità nazionale continuano ad essere focalizzati sul PIL, il reddito prodotto sull’arco temporale dell’anno. Ora, mentre il reddito è una grandezza di flusso, la ricchezza è una grandezza di stock. In condizioni di stato stazionario – insegna la teoria economica - la misurazione in termini di flusso e quella in termini di stock condurrebbe al medesimo risultato per quanto attiene la misurazione del capitale culturale. Ma fuori dello stato stazionario si ha che mentre il capitale culturale concorre ad accrescere la ricchezza del paese (o della regione) non altrettanto accade, necessariamente, al reddito. Di qui l’incongruenza anzi detta. Eppure l’inclusione culturale non è meno importante di quella sociale e di quella economica. E’ ormai acquisito che valori e disposizioni d’animo quali la propensione al rischio, l’imprenditorialità, la concezione del lavoro, la fiducia, la reciprocità – ingredienti questi tutti indispensabili al buon funzionamento di un’economia di mercato – sono strettamente correlati alla cultura prevalente in un determinato ambiente. Si osservi che le culture non sono sistemi sostanzialmente statici e in gran parte dipendenti dalla tradizione – come suggerisce R. Putnam. Piuttosto sono sistemi plastici capaci di adattarsi ai mutamenti ambientali e, al tempo stesso, di far retroagire sulla società le proprie nuove configurazioni. E’ questa la proprietà morfogenetica della cultura di cui parla M. Archer (*Realist social theory: the morphogenetic approach*, Cambridge Univ. Press, Cambridge, 1995).

3. Come si accresce la dotazione di capitale civile

L’interrogativo che a questo punto spontaneamente sorge è: quale strategia una comunità (o una società) deve adottare per favorire l’accumulazione del suo capitale civile? La proposta di A. Roniger (*La fiducia nelle società moderne*, Rubettino, 1992) è quella di concentrare la fiducia attorno a specifiche esperienze e attori sociali. E’ questo il cosiddetto processo di ‘focusing’, il cui scopo fondamentale è quello di permettere che i due elementi base della fiducia – e cioè il mutuo riconoscimento delle identità e l’impegno a non ingannare né a tradire- possano svilupparsi come doni gratuiti quando tale processo ha inizio. Si consideri a mò di esempio, una cooperativa o un’organizzazione non-profit; nel momento stesso in cui i soggetti decidono di farne parte essi accettano, almeno tacitamente, le norme sociali di comportamento, e così facendo sviluppano una disposizione interiore a rispettare gli accordi. In questo modo essi accrescono la capacità dell’organizzazione di produrre fiducia. Col tempo, il processo di ‘focusing’ dovrebbe tendere a

portare alla ‘fiducia generalizzata’, basata su immagini di credibilità più impersonale segnando così il passaggio da una fiducia interpersonale a una fiducia istituzionale. Se questo non dovesse accadere, allora il risultato finale sarà l’affermazione del localismo: la costituzione di piccoli gruppi autoreferenziali e la predominanza degli interessi corporativi su quelli generali con il conseguente inevitabile disordine sociale. Ma come fare allora per giungere alla fiducia generalizzata?

La nostra risposta è di incoraggiare, intervenendo sul disegno istituzionale della società, l’emergenza di uno spazio economico in cui possano liberamente esprimersi tutti quei soggetti che pongono nel principio di reciprocità il fondamento del loro agire. La ragione di ciò è che – come si è detto - l’economia civile non può prescindere dalla reciprocità, la quale è al centro del processo di generazione della fiducia. Solo chi pratica la reciprocità merita e riceve fiducia, come l’ampia evidenza sperimentale prodotta dall’economia comportamentale nell’ultimo ventennio documenta appieno. Non così l’opportunist. Al tempo stesso, l’*homo reciprocans*, non certo l’*homo oeconomicus*, tende a dare fiducia. Due osservazioni al riguardo. In primo luogo, è importante non confondere la fiducia con la reputazione. Mentre quest’ultima è un bene patrimoniale, tanto che le persone possono effettuare investimenti specifici in reputazione, la fiducia è piuttosto una relazione tra persone. È certamente vero che vi sono parecchi sostituti imperfetti della fiducia: la reputazione è uno di questi, così come lo sono l’assicurazione, il monitoraggio, gli incentivi, i contenziosi. Tuttavia, mai si dovrebbe dimenticare che solo in casi particolari la paura di un qualche danno al proprio capitale reputazionale può indurre agenti economici totalmente auto-interessati a comportarsi *come se* fossero degni di fiducia.

La seconda osservazione riguarda il contenuto del principio di reciprocità. Come suggerisce S. Kolm, (*Reciprocity: the Economics of Social Relations*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008), la relazione di reciprocità può essere visualizzata come una serie di trasferimenti bidirezionali indipendenti l’uno dall’altro, sebbene interconnessi. L’indipendenza implica che ogni trasferimento è in se stesso volontario, il che significa che nessun trasferimento costituisce un prerequisito per il verificarsi dell’altro, così come che non c’è alcuna forma di obbligazione esterna nella mente dell’agente che effettua il trasferimento. Questo elemento distingue la reciprocità dal più comune scambio di equivalenti, che è anch’esso un insieme di trasferimenti volontari e bidirezionali, in cui tuttavia ogni trasferimento costituisce il prerequisito per l’altro, tanto che la legge può sempre intervenire per obbligare le parti al rispetto delle obbligazioni contrattuali. Non è questo il caso della reciprocità. In questo senso, c’è più ‘libertà’ nella reciprocità che nello scambio di equivalenti. Invero, è questo il punto cruciale: la relazione di reciprocità non è diversa dal comune scambio di mercato solo perché è diversa la specificazione del rapporto di scambio, cioè del prezzo; essa è diversa perché gli agenti *non* sono motivati all’azione dall’aspettativa di un segnale di prezzo.

Il fatto che, *ex-post*, si stabilisca un qualche grado di bilanciamento tra ciò che si è dato e ciò che si è ricevuto è solo un vincolo di fattibilità; il prezzo relativo che si stabilisce *ex-post* è rilevante solo dal punto di vista contabile, ma non come base per la *spiegazione* del comportamento degli agenti. D'altra parte, la reciprocità va tenuta distinta dal puro altruismo o dalla filantropia, che si esprimono in trasferimenti isolati e unidirezionali. In buona sostanza, la reciprocità si colloca in una posizione per così dire intermedia tra lo scambio di equivalenti e l'altruismo puro.

Queste osservazioni permettono di capire perché, a differenza dello scambio di equivalenti e dell'altruismo, la reciprocità non può essere spiegata nei termini di una scelta da parte dell'individuo intesa a massimizzare la sua propria funzione di utilità, e questo anche qualora il dominio della funzione di utilità venisse adeguatamente espanso per tenere conto dell'interesse dell'altro. Sia le disposizioni interiori sia la relazionalità sono elementi costitutivi del concetto di reciprocità. Ciò che è in gioco nella relazione di reciprocità non è semplicemente l'avere o il ricevere (o il dare) ma anche l'essere –la dimensione “dell'essere con”. In quanto tale, la reciprocità è assai più di un possibile strumento per evitare alcune tipologie di fallimenti di mercato; essa è piuttosto una modalità per promuovere livelli di interazione sociale che non possono essere realizzati dagli usuali scambi di mercato, perché la natura *profit-oriented* oppure *utility-oriented* di questi ultimi tende a spiazzare le motivazioni intrinseche che stanno alla base delle interazioni sociali.

Ecco perché la reciprocità non è una risorsa scarsa che in quanto tale va risparmiata; piuttosto, essa è una virtù civica nel senso attribuito a questo termine dalla tradizione di pensiero degli umanisti civili. Come Aristotele ci ricorda, è assai probabile che lo ‘stock’ di reciprocità venga incrementato dall'uso frequente che se ne fa, piuttosto che essere consumato. Nella sua *Etica*, egli ci ricorda che le virtù non sono né innate né contrarie alla natura. Esse vengono in esistenza perché dalla natura siamo predisposti a riceverle, ma siamo noi a perfezionarle e ad espanderle attraverso l'esercizio sistematico e la creazione di apposite strutture economiche.

Alla luce di quanto precede, si comprende perché un paese o una regione che voglia progredire deve saper bilanciare in modo armonico le istituzioni economiche che presuppongono il solo *self-interest* e quelle che invece si fondano sulla reciprocità. Eppure così non è stato e non è tuttora, perché le organizzazioni improntate al *self-interest* hanno assai più peso, nel nostro paese delle altre. Tale squilibrio, va urgentemente corretto se si vuole seriamente superare il perdurbante dualismo italiano tra Centro Nord e Sud. Si consideri che il meccanismo di mercato offre agli agenti incentivi diversamente potenti per consentire loro di agire sulla base delle loro preferenze (ad esempio, esso non incentiva affatto chi intende agire sulla base di preferenze relazionali o sociali). Ecco perché è necessario che l'assetto istituzionale della società non penalizzi quei soggetti i cui

sistemi di valore sono avversi all'individualismo libertario – come oggi invece avviene. Si osservi che questo è quanto è esigito dal principio di libertà positiva, - la libertà di - secondo cui un ordine sociale accettabile è quello che tratta in maniera imparziale le aspirazioni e i progetti di vita di tutti i suoi membri, ai quali non può essere imposto, *de facto*, di accogliere determinate disposizioni comportamentali. Ma soprattutto è esigito dalla considerazione che l'evoluzione sociale è sempre favorevolmente influenzata dalla presenza di regole diverse a presidio del funzionamento dei vari ambiti economici vale a dire della biodiversità delle regole. Infatti, il celebrato principio ricardiano del vantaggio comparato si applica non solo alla sfera della produzione dei beni e servizi ma anche a quella delle istituzioni economiche.

4. Anziché una conclusione

Al termine del suo soggiorno a Venezia, J.W. Goethe scrive, nel 1790, il seguente epigramma: “Questa è l'Italia che lasciai. Sempre polverose le strade, sempre spennato lo straniero, qualunque cosa faccia. Cerchi invano la probità tedesca; qui c'è vita e animazione, non ordine e disciplina. Ciascuno pensa solo a sé e diffida degli altri e i reggitori dello Stato, anche loro, pensano a sé soli”. (J.W. Goethe, *Venezianische Epigramma*, n.4, Venezia, 1790). Non pensiamo che il grande poeta tedesco, che ben conosceva l'Italia dal Nord al Sud, abbia visto completamente giusto, e sia stato generoso col nostro paese. Aveva però colto un tratto non secondario del costume e della condotta del nostro popolo – un tratto che in questo saggio riteniamo di aver messo adeguatamente a fuoco. E' proprio alla luce di ciò che oggi ha senso tornare a parlare di economia civile. Perché questa linea di pensiero – una linea squisitamente italiana – consente alla diversità delle culture locali di essere occasione di armonia e non di conflitto. La società industriale ha cercato e realizzato l'omologazione, la standardizzazione, prima dei prodotti e poi dei modelli culturali. La società post-industriale, invece, esalta e favorisce le diversità. Ma, se non incanalate, le diversità si trasformano in inefficienze sistemiche. Legge e contratto non bastano più – anche se ben congegnati – a garantire un ordine sociale in grado di raccogliere le nuove sfide. Quel che occorre è di mettere all'opera le risorse dell'*homo reciprocans*, perché l'*homo oeconomicus*, anche se ben intenzionato, non riesce a sciogliere nessuno dei grandi dilemmi sociali della nostra epoca. L'aveva ben compreso, in largo anticipo sui tempi, Antonio Genovesi quando, nel suo *Lezioni di Economia Civile* (1765), scrisse *homo homini natura amicus*, in chiara opposizione all'hobbesiano *homo homini lupus* – espressione quest'ultima originariamente dovuta a Plauto.

Ci piace terminare citando un brano di John Ruskin – un classico della scienza sociale: “In una crisi severa, mentre in ballo ci sono tante vite e molte ricchezze, gli economisti non sono di

nessun aiuto. Ridotti praticamente al silenzio: non sanno dare alcuna soluzione scientifica alle difficoltà, nulla che possa convincere a calmare le parti che si oppongono tra loro”. (*Unto This Last*, 1862; tr. it. *Cominciando dagli ultimi*, Milano, Vita e Pensiero, 2014). Forse a questo pensiero aveva pensato Vilfredo Pareto quando, in una lettera a Maffeo Pantaloni del 30 aprile 1896, scrisse: “Mi persuado ogni giorno di più che non c’è studio più inutile di quello dell’economia politica. Dimmi un poco: se non si fosse mai studiata quella scienza, saremmo noi in peggior stato di ciò che siamo ora?... Tutta la nostra economia politica è proprio un vaniloquio”. Certo, se il grande Pareto e soprattutto Pantaloni avessero compreso il messaggio centrale dell’economia civile e si fossero astenuti dall’ostracizzarlo con tutte le loro forze (e con tutto il loro potere accademico), certamente non sarebbero giunti ad un tale cinismo e probabilmente il corso delle idee in economia avrebbe preso tutt’altra piega. Con il che la disciplina avrebbe potuto rendere migliore servizio alla causa dello sviluppo economico e del progresso civile dei nostri paesi.