

DOMENICO TOSINI

**Capitale sociale:
problemi di costruzione di una teoria**

Quaderno n. 32



Quaderni del
DIPARTIMENTO DI SOCIOLOGIA E RICERCA SOCIALE
Università degli Studi di Trento
Via Verdi, 26 – 38100 Trento (Italy)

I Quaderni del Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale costituiscono una iniziativa editoriale finalizzata alla tempestiva diffusione in ambito universitario di *materiale di ricerca, riflessioni teoriche e resoconti* di seminari di studio di particolare rilevanza. L'accettazione dei diversi contributi è subordinata all'approvazione di un'apposita Commissione scientifica, che si avvale del parere di *referees* esterni al Dipartimento. Le richieste dei Quaderni vanno inviate ai rispettivi autori.

1. E. BAUMGARTNER, *L'identità nel cambiamento*, 1983.
2. C. SARACENO, *Changing the Gender Structure of Family Organization*, 1984.
3. G. SARCHIELLI, M. DEPOLO e G. AVEZZU', *Rappresentazioni del lavoro e identità sociale in un gruppo di lavoratori irregolari*, 1984.
4. S. GHERARDI, A. STRATI (a cura di), *Sviluppo e declino. La dimensione temporale nello studio delle organizzazioni*, 1984.
- 5/6. A. STRATI (a cura di), *The Symbolics of Skill*, 1985.
7. G. CHIARI, *Guida bibliografica alle tecniche di ricerca sociale*, 1986.
8. M. DEPOLO, R. FASOL, F. FRACCAROLI, G. SARCHIELLI, *L'azione negoziale*, 1986.
9. C. SARACENO, *Corso della vita e approccio biografico*, 1986.
10. R. PORRO (a cura di), *Le comunicazioni di massa*, 1987.
- 11/12. G. CHIARI, P. PERI, *I modelli log-lineari nella ricerca sociologica*, 1987.
13. S. GHERARDI, B. TURNER, *Real Men Don't Collect Soft Data*, 1987.
14. D. LA VALLE, *Utilitarismo e teoria sociale: verso più efficaci indicatori del benessere*, 1988.
15. M. BIANCHI, R. FASOL, *Il sistema dei servizi in Italia. Parte prima: Servizi sanitari e cultura del cambiamento. A dieci anni dalla riforma sanitaria. Parte seconda: Modelli di analisi e filoni di ricerca*. 1988.
16. B. GRANCELLI, *Le dita invisibili della mano visibile. Mercati, gerarchie e clan nella crisi dell'economia di comando*, 1990.
17. H.M. A. SCHADEE, A. SCHIZZEROTTO, *Social Mobility of Men and Women in Contemporary Italy*, 1990.
18. J. ECHEVERRIA, *I rapporti tra stato, società ed economia in America Latina*, 1991.
19. D. LA VALLE, *La società della scelta. Effetti del mutamento sociale sull'economia e la politica*, 1991.
20. A. MELUCCI, *L'Aids come costruzione sociale*, 1992.
21. S. GHERARDI, A. STRATI (a cura di), *Processi cognitivi dell'agire organizzativo: strumenti di analisi*, 1994.
22. E. SCHNABL, *Maschile e femminile. Immagini della differenza sessuale in una ricerca tra i giovani*, 1994.
23. D. LA VALLE, *La considerazione come strumento di regolazione sociale*, 1995.
24. S. GHERARDI, R. HOLTI e D. NICOLINI, *When Technological Innovation is not Enough. Understanding the Take up of Advanced Energy Technology*, 1999.
25. D. DANNA, *Cattivi costumi: le politiche sulla prostituzione nell'Unione Europea negli anni Novanta*, 2001.
26. F. BERNARDI, T. POGGIO, *Home-ownership and Social Inequality in Italy*, 2002.
27. B. GRANCELLI, *I metodi della comparazione: Alcuni area studies e una rilettura del dibattito*, 2002.
28. M.L. ZANIER, *Identità politica e immagine dell'immigrazione straniera, una ricerca tra gli elettori e i militanti di An e Ds a Bologna*, 2002.
29. D. NICOLINI, A. BRUNI, R. FASOL, *Telemedicina: Una rassegna bibliografica introduttiva*, 2003.
30. G. CHIARI, *Cooperative Learning in Italian School: Learning and Democracy*, 2003.
31. M. ALBERTINI, *Who were and who are the poorest and the richest people in Italy The changing household's characteristics of the people at the bottom and at the top of the income distribution*, 2004.
32. D. TOSINI, *Capitale sociale: problemi di costruzione di una teoria*, 2005.

Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale
Università di Trento
Via Verdi 26 - I - 38100 Trento - Italia
Tel. 0461/881322
Telex 400674 UNITN I
Telefax 0461/881348

Web: www.soc.unitn.it/dsrs/

Indice

1.	Introduzione: il problema	5
2.	Accezioni di capitale sociale	5
3.	Contributi dalla teoria sociologica classica	9
4.	Possibili rielaborazioni: contributi dalla teoria dei sistemi	17
5.	Conclusioni	27
	Bibliografia	29

Capitale sociale: Problemi di costruzione di una teoria¹

Domenico Tosini²

ABSTRACT

Lo scopo dello scritto è quello di segnalare due problemi alla base della ricerca che fa uso della nozione di capitale sociale: a) un deficit d'elaborazione teorica, conseguente alla mancanza d'un quadro analitico sistematico; b) un deficit di cumulatività, risultante dalla rimozione dei risultati della teoria sociologica classica, nell'ambito della quale è possibile trovare alcuni prototipi della nozione di capitale sociale. L'importanza del riferimento a tali anticipazioni è dovuta al fatto che esse sono inserite in corrispondenti impianti concettuali sufficientemente sistematici da contribuire in modo significativo a colmare il primo problema. A questo proposito, particolare attenzione viene rivolta alla teoria dei media – così come è stata fondata da Parsons e di seguito elaborata da altri studiosi – in quanto può essere considerata uno tra gli apparati concettuali più sistematici in grado di codificare l'insieme dei fenomeni descritti dalle ricerche sul capitale sociale.

The aim of the essay is to underline two problem affecting the research based on the notion of social capital: a) a deficiency of theoretical elaboration, depending on the lack of a systematic, analytical framework; b) a deficiency of cumulative development, resulting from the dismissal of the legacy of classical sociological thought, in which it is possible to detect certain prototypes of the notion of social capital. The relevance of the reference to such advances consists of the fact that they are embedded in corresponding conceptual frameworks, which are sufficiently systematic, thus contributing to compensate for the first problem. In this regard, special attention will be paid to the theory of media – in the form elaborated by Parsons and other scholars – in that it may be considered one of the most systematic conceptual frameworks, able to codify the phenomena described by the research concerning the social capital.

¹ Si tratta della presentazione dei risultati di una ricerca post-dottorato finanziata dal Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale dell'Università di Trento per il periodo 2003-2004.

² **Domenico Tosini**: Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale – Università di Trento
Facoltà di Sociologia, Via Verdi 26 – 38100 Trento; e-mail: domenico.tosini@soc.unitn.it
Indirizzo privato: Via Plizze 23 – 25048 Edolo (BS); e-mail: tosinidomenico@hotmail.com

Capitale sociale: Problemi di costruzione di una teoria

Domenico Tosini

1. Introduzione: il problema

La nozione di capitale sociale ha mostrato negli ultimi anni una grande diffusione nel dibattito sociologico³. Accanto alla disomogeneità nell'insieme delle definizioni, si presentano due fatti molto più problematici. Si può anzitutto (2) constatare la carenza di elaborazioni concettuali sistematiche, in cui la nozione possa essere specificata attraverso la connessione con i concetti riferiti alle questioni fondamentali della sociologia – prime fra tutte, quella della natura della realtà sociale e quella dell'ordine sociale⁴. In secondo luogo, una tale carenza sul piano teorico può dirsi causa, e allo stesso tempo anche effetto, della diffusa disattenzione verso la sociologia dei decenni precedenti. Quest'ulteriore rilievo critico è giustificato dal fatto che (3) già nelle teorie sociologiche classiche, da Marx fino a Parsons, è possibile individuare analisi che anticipano, seppur in modi diversi e in misura variabile, l'idea di capitale sociale – riflessioni non sempre recuperate dagli studiosi contemporanei, con la conseguenza di compromettere lo sviluppo cumulativo della teoria sociologica. Significativo più d'ogni altra cosa è il fatto che una tale amnesia comporta la perdita di alcuni impianti concettuali dotati di utili risorse per la costruzione di una teoria sistematica dei fenomeni descritti dalla ricerca sul capitale sociale. Questo può dirsi particolarmente vero nel caso della teoria dei media (4) – originariamente elaborata da Parsons – nella misura in cui può essere considerata la prospettiva in grado di offrire la maggiore ricchezza di spunti per l'elaborazione di una codificazione sistematica dei fenomeni ai quali si riferisce l'idea di capitale sociale.

2. Accezioni di capitale sociale

2.1. È parere unanimemente condiviso che i più importanti studiosi ai quali si deve l'inaugurazione della prospettiva del capitale sociale siano P. Bourdieu, J. Coleman e R. Putnam.

Nella sua teoria dei diversi tipi di capitale, *Bourdieu* definisce il capitale sociale come «The aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalised relationship of mutual acquaintance and recognition – or in other words to membership in a group – which provides each of its member with the backing of the collectivity-owed capital, a “credential” which entitles them to credit, in the various senses of the word.» (Bourdieu 1986, 248). In questa prospettiva, la nozione aiuta a risolvere un problema da sempre centrale nella ricerca di Bourdieu, consistente nel contraddistinguere un particolare insieme di risorse – quelle custodite nelle relazioni che un individuo mantiene con la collettività circostante – al disuguale possesso

³ Tra le numerose, più recenti ricerche, v. Flora (1998); Rose, Clear (1998); Diani (2000); Falk, Kilpatrick (2000); Stephenson (2001); Adam e Roncevic (2003); Barnao (2004).

⁴ È a questa carenza che molto probabilmente bisogna attribuire l'eccessiva indeterminabilità concettuale che viene rimproverata da più parti: ad esempio Schuller, Stephen, Field (2000); La Valle (2002); Chiesi (2003); Lin (2003).

delle quali è associata nel processo di riproduzione sociale una diseguale opportunità di collocazione lungo la gerarchia della stratificazione (Bourdieu, Passeron 1977)⁵.

Dal canto suo, Coleman muove dalle intuizioni dell'economista G. Loury (1977; 1987), con il quale condivide l'idea che il paradigma neoclassico dell'economia si basi sulla finzione «that society consists of a set of independent individuals, each of whom acts to achieve goals that are independently arrived at, and that the functioning of the social system consists of the combination of these actions of independent individuals.» (Coleman 1990, 300). A questa falsa rappresentazione della realtà – alla quale peraltro già Parsons aveva contrapposto la sua teoria dell'azione (Parsons 1987 [1937]) – la teoria del capitale sociale contrappone la rilevazione delle reti di relazione che mediano e condizionano gli scambi interindividuali, riservando particolare attenzione a quelle relazioni che favoriscono la fiducia e la cooperazione tra gli attori (Granovetter 1985). In quest'ottica, Coleman definisce il capitale sociale come «a variety of entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of a social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that would not be attainable in its absence. Like physical capital and human capital, social capital is not completely fungible, but is fungible with respect to specific activities. A given form of social capital that is valuable in facilitating certain actions may be useless or even harmful for other. Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons. It is lodged neither in individuals nor in physical implements of production.» (Coleman 1990, 302). La specificità del capitale sociale rispetto agli altri tipi di capitale consiste allora in questo: mentre il capitale *fisico* è dato nella materialità di attrezzi, macchine e altre strumenti produttivi; mentre il capitale *umano* è custodito nelle competenze e nelle abilità dei singoli individui; da parte sua, il capitale *sociale* è invece radicato nelle relazioni tra gli individui (304)⁶. In sintesi, «the function identified by the concept “social capital” is the value of those aspects of social structure to actors, as resources that can be used by the actors to realize their interests.» (305)⁷.

⁵ In tali circostanze, la misura del capitale sociale posseduto da un individuo dipende, secondo Bourdieu, dall'ampiezza delle relazioni che egli o ella è efficacemente in grado di attivare e dal volume di capitale (economico, culturale o simbolico) che detengono coloro con i quali l'individuo è posto in relazione (Bourdieu 1986, 249).

⁶ Impiegando una metafora geometrica – composta da un triangolo con ai vertici (*nodes*) tre individui – si potrebbe anche affermare quanto segue: «the human capital resides in the nodes, and the social capital resides in the lines connecting the nodes.» (Coleman 1990, 304).

⁷ Coleman distingue diverse forme di capitale sociale (Coleman 1990, 304-13). *Obligations and expectations* è la prima forma ed è caratterizzata attraverso l'analogia con il capitale finanziario: se l'individuo A rivolge un favore all'individuo B e accorda a quest'ultimo la fiducia che B restituirà il favore, allora A assume rispetto a B un credito che permette ad A di condizionare il futuro comportamento di B. La seconda forma è denominata *information potential*; essa consiste, come indica il termine stesso, nel potenziale d'informazioni presente entro certe relazioni, ossia nella possibilità che, grazie a quelle relazioni, si ottenga l'accesso a determinate informazioni. *Norms and effective sanctions* è la terza forma e raggruppa quelle norme dotate di sostegno sociale, facendo appello alle quali gli individui possono condizionare altri soggetti ad agire nell'interesse della famiglia, ad adoperarsi per sostenere un movimento sociale, ecc., e, più in generale, ad operare per il bene pubblico. Un'ulteriore forma è detta da Coleman *authority relations* e consiste in ciò: se l'individuo A ha trasferito un diritto di controllare certe azioni ad un individuo B, allora quest'ultimo può dirsi dotato di un capitale sociale nella forma di tale diritto – più semplicemente, si potrebbe dire che B viene ad essere dotato di potere nei confronti di A. *Appropriable social organisation* è un'altra forma di capitale sociale, generata entro quelle organizzazioni che vengono impiegate dai soggetti come mezzi per raggiungere scopi diversi da quelli per i quali esse erano state originariamente create – in questo caso, come afferma Coleman, il capitale sociale può intendersi come *by-product* delle attività sociali indirizzate allo scopo originario. D'altra parte, corrispondentemente all'ultima forma segnalata da Coleman, chiamata *intentional organisations*, i legami sociali custoditi nelle organizzazioni possono essere impiegati per quei fini per i quali esse sono state appositamente create: come nelle associazioni volontarie – ad esempio, quelle economiche –, dove l'organizzazione funziona come fonte di relazioni dirette a generare vantaggi per i membri di un gruppo sociale.

Per Putnam, il capitale sociale è dato da «networks, norms and trust – that enable participants to act together more effectively to pursue shared objective.» (Putnam 1995, 664-65)⁸. Qui il problema centrale è la determinazione dei requisiti culturali che favoriscono un ordine sociale contraddistinto dalla generale cooperazione per il bene pubblico (Putnam 1993). Il capitale sociale indica esattamente questi requisiti: la struttura delle relazioni, i valori e le norme che orientano gli individui verso una tale cooperazione.

2.2. I successivi tentativi di caratterizzare la nozione sono stati numerosi. Due tra i più articolati sono per esempio quelli di A Pizzorno e di N. Lin. Secondo la formulazione di Pizzorno, «[i]l capitale sociale, costituito dalle relazioni sociali in *possesso* di un individuo, costituisce [...] nient'altro che un insieme di *risorse* che costui può utilizzare, assieme ad altre risorse, per meglio perseguire i propri fini.» (Pizzorno 2001, 21). Ne vengono distinti due tipi. Il primo è detto *capitale sociale di solidarietà*, il quale «si basa su quel tipo di relazioni sociali che sorgono, o vengono sostenute, grazie a gruppi coesi i cui membri sono legati l'uno all'altro in maniera forte (nel senso di Granovetter [1998, 117 ss.] e duratura, ed è quindi prevedibile che agiscano secondo principi di solidarietà di gruppo.» (Pizzorno 2001, 27-28). Il secondo è invece indicato come *capitale sociale di reciprocità*: «qui il capitale sociale si costituisce nella relazione tra due parti, in cui l'una anticipa l'aiuto dell'altra nel perseguire i suoi fini, in quanto ipotizza che si costituisca un rapporto diadico di mutuo appoggio» (27). A differenza del precedente, questo tipo di capitale sociale si costituisce prevalentemente sulla base di legami deboli (nel senso di Granovetter) (30).

Come già in Coleman, Lin sottolinea a più riprese che la specificità del capitale *sociale* consiste nel suo essere «capital captured through social relations» – come recita il titolo del secondo capitolo del suo testo *Social Capital* (Lin 2001). Egli definisce il capitale sociale come «*investment in social relations with expected returns in the marketplace*» (19); oppure: «*as resources embedded in a social structure that are accessed and / or mobilized in purposive actions.*» (29)⁹. Analogamente al capitale economico, quello sociale può anche essere concepito «as investment by individuals in interpersonal relationship useful in the market.» (25). Ed un tale investimento è destinato a fare la differenza per le chance individuali. Pertanto, la prima delle «theory and theoretical propositions (cap. 5), indicata come *social-capital proposition*, stabilisce che «*the success of action is positively associated with social capital.*» (60) – il possesso di capitale sociale favorisce ad esempio chi cerca un'occupazione; più in generale, esso favorisce l'acquisizione di un particolare status (*status attainment process*) (cap. 6).

2.3. Dopo questa breve rassegna delle accezioni, possiamo porci la seguente questione: quali sono i fenomeni per analizzare i quali si è sentito il bisogno d'inventare la nozione di capitale sociale? Semplificando, è possibile sostenere che le “scoperte” che più di altre hanno favorito la carriera di questa nozione sono almeno due: da una parte, nell'ambito della teoria economica (Loury), l'enfasi sul condizionamento operato dalle relazioni sociali rispetto alle attività economiche; dall'altra parte, nella politologia (Putnam), l'analoga rilevazione della dipendenza del successo o insuccesso delle istituzioni sociali dai valori ai quali sono ispirate le società – più specificamente, l'accertamento che una società politicamente matura ha come requisito la presenza di relazioni sociali basate sulla fiducia reciproca e orientate al bene pubblico. In questo modo, hanno assunto particolare interesse tutte quelle circostanze in cui sulla probabilità da parte di uno o più attori sociali di raggiungere un certo obiettivo (lo

⁸ È questa una definizione che si avvicina molto a quella di F. Fukuyama, il quale definisce il capitale sociale come «the expectation that arises within a community of regular, honest, and co-operative behaviour, based on commonly shared norms, on the part of other members of the community. [...]. These communities do not require extensive contractual and legal regulation of their relations because prior moral consensus gives members of the group a basis for mutual trust.» (Fukuyama 1995, 26).

⁹ O, ancora, in una più recente pubblicazione in lingua italiana, «come *investimento in risorse inserite all'interno di reti sociali con l'aspettativa di trarne un utile.*» (Lin 2003, 5).

svolgimento di un'attività economica, il perseguimento di un certo indirizzo politico, ecc.) è inevitabilmente destinata ad incidere la mediazione dei valori, delle norme e dei costumi presenti nel loro contesto sociale.

Questa mediazione, la quale si esprime chiaramente nella forma di relazioni interindividuali, consiste sempre nel confronto tra due prospettive: quella di un *ego*, dal quale s'irradiano determinate aspettative rivolte agli altri attori sociali; quella di un *alter*, dal quale proviene la valutazione e, sulla base di questa, il consenso o il dissenso verso tali aspettative. Nell'insieme di questa configurazione, è possibile sostenere che assumeranno il carattere specifico di relazioni di capitale sociale quelle in cui si registra una re-azione consensuale da parte di *alter*¹⁰, grazie alla quale *ego* accede alla possibilità di realizzare il proprio piano d'azione¹¹. Se a questo punto volessimo provare a esprimere in modo formalizzato su quali fenomeni la nozione di capitale sociale cerca di concentrarsi, potremmo dire che essi sono tutti manifestazioni della seguente dinamica relazionale: *la capacità di un atto comunicativo di ego di motivare la cooperazione di alter nella forma di una qualche prestazione, in virtù del consenso rivolto da alter ad un'aspettativa che lo stesso imputa all'intenzione di ego.*

2.4. Se questa puntualizzazione sul significato della nozione è corretta, appare davvero sorprendente che anche nel caso della sociologia i fenomeni segnalati dalla nozione di capitale sociale siano stati presentati quasi come una scoperta e che questa disciplina abbia spesso mostrato di assorbire e diffondere la nozione in modo passivo, senza essere cioè in grado di far valere la propria tradizione di analisi ed i suoi concetti come strumenti già predisposti da decenni all'indagine dei condizionamenti operanti per il tramite delle relazioni sociali – dopotutto, l'attenzione verso tali condizionamenti e la loro esplorazione altro non è che la ragione della nascita della sociologia. Questa reazione della sociologia assomiglia così ad una profonda amnesia, consistente nella mancanza di riferimento da parte della ricerca contemporanea alla teoria sociologica dei decenni precedenti, da Marx fino a Parsons. Ciò testimonia dell'*assenza di sviluppo cumulativo* della disciplina.

Questa condizione di amnesia ha conseguentemente comportato la perdita di alcune importanti elaborazioni presenti nella tradizione sociologica, alle quali faremo riferimento in seguito. La loro importanza è giustificata dalla possibilità di ricavare da esse elementi utili per la costruzione di un impianto teorico coerente e sistematico, in cui concetti e nozioni come quella di capitale sociale vengano precisati in relazione ad una serie di questioni fondamentali della sociologia, tra le quali spiccano quelle della natura della realtà sociale e quella dell'ordine sociale. Quel che si può constatare dentro la ricerca che impiega l'idea di capitale sociale è al contrario la *carezza di fondazione delle nozioni impiegate*. Questo è vero non solo per le prime formulazioni (Bourdieu, Coleman e Putnam) – anche se solo in parte, nella misura in cui il concetto era stato concepito come una componente di una teoria più generale, ancorché tutta da edificare – ma anche per le elaborazioni più recenti. In Pizzorno, per esempio – e ciò risulta particolarmente evidente se si considera il secondo tipo di capitale sociale – l'estensione del concetto diventa tanto ampia da condurre ad una profonda indeterminabilità. Questo problema è particolarmente evidente in un'osservazione posta da Pizzorno al termine del suo contributo, laddove è scritto che «una teoria del capitale sociale viene a coincidere con una teoria della *riproduzione della socialità*.» (Pizzorno 2001, 36). In questo modo, il capitale sociale si candiderebbe alla ri-codificazione dell'intero campo della sociologia; la qualcosa non dovrebbe suscitare scontento, se non fosse che in questo genere di

¹⁰ Sulla centralità di questo di questo genere di re-azione, torneremo in modo più approfondito nel paragrafo 4.

¹¹ Esattamente in tal senso, come già sottolineato da Coleman, il capitale sociale è una risorsa intangibile che si esprime nella relazione (Jackman 2001, 14216-17). A questa conclusione fa eco la convergenza teorica segnalata da Lin: «Thus, Bourdieu, Coleman, Lin, Flap, Burt, Erickson, Portes, and others all share the understanding that social capital consists of resources embedded in social relations and social structure, which can be mobilised when an actor wishes to increase the likelihood of success in a purposive action.» (Lin 2001, 24).

analisi è assente un quadro teorico in grado di situare e di specificare adeguatamente la sua nozione-guida – quella di capitale sociale, s'intende. Da qui l'indeterminabilità del concetto.

Questo rilievo critico può essere rivolto anche al contributo di Lin, nella misura in cui il suo tentativo di fondazione teorica è privo di una più approfondita elaborazione sulla realtà sociale. Le questioni e le rispettive analisi – entrambe sociologicamente decisive – concernenti la natura della realtà sociale (*ontologia*) e il problema dell'ordine sociale (*negentropia*) sono chiaramente trascurate, senza peraltro indicare gli eventuali rinvii ad una qualche altra prospettiva teorica che dovrebbe formare la cornice dell'indagine. Richiami qua e là vi sono senza dubbio, ma sempre e solo in un'ottica alquanto limitata, in un'ottica che non è in grado di delineare una teoria della società sistematica nella quale situare l'analisi del capitale sociale. Proprio il fatto di non misurarsi con le domande più cruciali per ogni analisi sociologica – quella ora richiamata della natura della vita sociale e quella strettamente connessa dell'ordine sociale – impedisce a Lin – e in generale alla stragrande maggioranza dei ricercatori contemporanei che si richiamano alla nozione – di rivisitare in modo rigoroso i contributi della teoria sociologica delle generazioni precedenti, nell'insieme dei quali avrebbero potuto essere individuate alcune significative riflessioni proprio su quelle domande, oltre che nozioni e concetti già predisposti a catturare i fenomeni “scoperti” sottoforma di capitale sociale¹².

3. Contributi dalla teoria sociologica classica

3.1. Secondo l'ipotesi avanzata nel paragrafo precedente, la nozione di capitale, nelle sue diverse versioni, non farebbe altro che segnalare la presenza della capacità di un atto comunicativo di *ego* di motivare la cooperazione di *alter* nella forma di una qualche prestazione (in virtù del consenso rivolto da *alter* ad un'aspettativa che lo stesso imputa all'intenzione di *ego*). Su questa dinamica di relazione, la teoria sociologica classica offre alcuni spunti¹³.

3.2. Anzitutto *Marx e Engels*. Nella loro riflessione sulla lotta del proletariato, i due autori osservano come essa conosca diversi gradi di sviluppo, passando da una condizione in cui assume un carattere disorganizzato ad una più avanzata in cui la classe operaia approda ad

¹² Questa considerazione critica può essere rivolta anche ai contributi più recenti ispirati alla nozione di capitale sociale: anche a quelli dell'approccio *Network* promosso da Lin, nel quale è possibile scorgere il maggiore sforzo di precisione concettuale. Collocandosi in questo filone, M. W. Foley e B. Edwards, per esempio, discutono le diverse proposte della teoria del capitale sociale, per giungere infine ad una presa di posizione che enfatizza la superiorità dell'approccio *Network* – con la precisazione che «*social capital is best conceived as access (network) plus resources.*» (Foley, Edwards 1999, 166). Tuttavia, anche il processo di affinamento interno al concetto così intrapreso rischia ugualmente di generare indeterminabilità, proprio perché continua a mancare la collocazione di tutta l'analisi in un preciso schema teorico rivolto alle questioni basilari della natura della realtà sociale e a quella dell'ordine sociale. Soltanto con una tale collocazione sarebbe pienamente soddisfatta la determinazione del concetto, ossia la possibilità di cogliere in modo chiaro il suo posto nella più ampia fenomenologia della vita sociale.

¹³ A. Portes è stato tra i primi a sottolineare l'amnesia della contemporanea teoria del capitale sociale. Il riferimento è inevitabilmente al pensiero sociologico classico. Su queste anticipazioni hanno scritto lo stesso Portes e collaboratori (Portes, Sensenbrenner 1993; Portes 1998). I quali, in questo modo, ci segnalano la conseguenza alla quale abbiamo già fatto riferimento: il deficit di cumulatività della teoria, vale a dire la mancanza di recupero e di sviluppo di alcune nozioni classiche prossime a quella di capitale sociale, alcune delle quali – e questo come vedremo è vero in particolare modo per il concetto parsonsiano di *medium* (tra l'altro, non considerato da Portes) – sviluppate e inserite in architetture concettuali sistematiche. Devono, tuttavia, essere registrati dei limiti. In particolare, la ricostruzione di Portes privilegia la ricerca delle *fonti* del capitale sociale, mentre ciò che risulta decisivo per il concetto è la comune *dinamica* relazionale che caratterizza i fenomeni ai quali esso si riferisce, così come abbiamo cercato di definirla.

una più alta unità ed efficacia dell'azione: « [...] Ma il proletariato, con lo sviluppo dell'industria, non solo si moltiplica; viene addensato in masse più grandi, la sua forza cresce, ed esso la sente di più. Gli interessi, le condizioni di esistenza all'interno del proletariato si vanno sempre più agguagliando man mano che le macchine cancellano le differenze del lavoro e fanno discendere quasi dappertutto il salario a un livello ugualmente basso. La crescente concorrenza dei borghesi fra di loro e le crisi commerciali che ne derivano rendono sempre più oscillante il salario degli operai; l'incessante e sempre più rapido sviluppo del perfezionamento delle macchine rende sempre più incerto il complesso della loro esistenza; le collisioni fra il singolo operaio e il singolo borghese assumono sempre più il carattere di collisioni di due classi. Gli operai cominciano col formare coalizioni contro i borghesi, e si riuniscono per difendere il loro salario. Fondano perfino nuove associazioni permanenti per approvvigionarsi in vista di quegli eventuali sollevamenti.» (Marx, Engels 1993 [1848], 96-97). In ciò consiste il conseguimento dello stadio associativo da parte della classe operaia.

Questo nuova condizione si esprime in ciò che si può indicare come *solidarietà di classe*. Da una condizione di semplice categoria sociale, determinata dalla comune posizione economica dei suoi membri, il proletariato acquisisce così la coscienza di costituire un gruppo con interessi contrapposti a quelli della borghesia. Tale mutamento traghetta il proletariato da una condizione di classe *in sé* ad una di classe *per sé* (Rutigliano 2001, 74-76). Saremo allora in presenza di soggetti che, in virtù del reciproco riconoscimento dell'appartenenza alla medesima classe, saranno in grado di cooperare per un interesse comune – nel caso del proletariato, niente di meno che per l'abbattimento della società capitalista. Lo stadio della classe *per sé* è, in altre parole, un'acquisizione politicamente decisiva. Fermandosi alla semplice condizione di classe *in sé*, nessuna classe potrà sviluppare al suo interno quella solidarietà necessaria per trasformarsi in un attore del mutamento storico. Ciò è ad esempio visibile nella classe dei contadini, analizzata da Marx ne *Il 18 brumaio di Luigi Bonaparte* (Marx 1974, 208). Dall'interno di questa classe (*in sé*) non sorgono quelle relazioni che sarebbero necessarie per farne una classe (*per sé*) dotata di autocoscienza: un soggetto politico. Essa è destinata a rimanere un insieme di lavoratori e di famiglie senza legami solidali e associativi – secondo la sarcastica battuta di Marx, come tante patate riunite in un sacco.

3.3. Un fenomeno associativo analogo a quello messo in rilievo da Marx era stato segnalato anche da *Tocqueville* nelle sue riflessioni sulla società statunitense. Nel capitolo 4 del Libro primo de *La democrazia in America*, per esempio, Tocqueville concentra la sua attenzione su “L'associazione politica negli Stati Uniti”. Egli constata la presenza di diversi tipi di associazione politica – dalla difesa pubblica di dottrine comuni, e dalla costituzione di associazioni in senso stretto per la difesa di posizioni politiche comuni, fino alla creazione di veri e propri partiti politici: «Essendo riconosciuto il diritto di associazione, i cittadini possono usarne in diversi modi. Un'associazione consiste solamente nell'adesione pubblica che un certo numero di individui dà a talune o a talaltre dottrine, e nell'impegno che essi contraggono di concorrere in un certo modo a farle prevalere. Così il diritto di associarsi si confonde quasi con la libertà di scrivere; pur tuttavia l'associazione possiede maggior potenza che la stampa. Quando una opinione è rappresentata da una associazione, è obbligata ad assumere una forma più netta e precisa. Essa conta i suoi partigiani e li compromette alla sua causa. Questi imparano a conoscersi reciprocamente, e il loro ardore si accresce con il loro numero. L'associazione riunisce in un fascio gli sforzi di spiriti divergenti, e li costringe con vigore verso un solo scopo da essa chiaramente indicato. Il secondo grado, nell'esercizio del diritto d'associazione, è il potere di riunirsi in assemblea. Quando ad un'associazione politica si permette di stabilire focolai d'azione su certi punti importanti del paese, la sua attività diventa più grande e la sua influenza più estesa. Là gli uomini si vedono; si decidono i mezzi di esecuzione, si manifestano le opinioni con una forza e un calore che il pensiero scritto non può mai raggiungere. Nell'esercizio del diritto di associazione, in materia politica,

c'è infine un ultimo grado: i partigiani d'una stessa opinione possono riunirsi in collegi elettorali, nominare dei mandatari che li rappresentino in un'assemblea centrale. Propriamente parlando, questo è il sistema rappresentativo applicato ad un partito. Così, nel primo caso, gli uomini, che professano una stessa opinione, stabiliscono fra loro un legame puramente intellettuale; nel secondo, essi si riuniscono in piccole assemblee che rappresentano solamente una fazione del partito; nel terzo, infine, essi formano come una nazione a parte nella nazione, un governo nel governo [...]» (Tocqueville 1981 [1835], vol. 2, 227-28).

Oltre che per la forte presenza di queste associazioni, la società statunitense si distingue per un tipo di patriottismo che favorisce la formazione di ciò che l'autore indica come «lo spirito pubblico [degli] Stati Uniti». In una prospettiva storico-comparata, è possibile osservare che, in contrasto con quello che egli chiama un «amore istintivo per la patria» – tipicamente premoderno, potremmo dire – il popolo statunitense rivela un «patriottismo ragionato», per il quale gli individui, attraverso il proprio libero coinvolgimento danno vita a relazioni finalizzate al benessere della propria nazione (280). Ciò permette di contraddistinguere un genere particolare di interazione sociale, nel quale, come in Marx, gli individui conquistano la capacità di riconoscersi dotati di un comune interesse e, proprio grazie a questo reciproco riconoscimento, di agire in modo cooperativo¹⁴.

Se, ora, come fa Tocqueville nella continuazione della sua indagine, si sposta l'attenzione dalle associazioni di tipo politico a quelle della «vita civile», si potrà constatare un'ulteriore differenza che contrappone le aristocrazie alle democrazie, con in testa gli Stati Uniti. La distinzione è tra due tipi di ordine sociale: da un lato, quello premoderno (aristocratico), nel quale la cooperazione è il prodotto dell'imposizione della volontà di determinati uomini; dall'altra, l'ordine sociale moderno (democratico), nel quale, al contrario, la cooperazione nasce dalla libera associazione degli individui ed è alimentata dal reciproco e diretto riconoscimento della condivisione d'interessi comuni. (598).

3.4. Le analisi comparate di Tocqueville ricordano (meglio: precorrono) senza dubbio le riflessioni di *Durkheim*. *Solidarietà* è la parola chiave che contraddistingue il suo contributo. Solidarietà significa chiaramente cooperazione, integrazione sociale, ossia ordine sociale. L'ordine sociale rappresenta la questione che domina l'intera sociologia durkheimiana – il problema hobbesiano, con il quale si cimenterà anche Parsons. Durkheim polemizza con H. Spencer e la sua concezione della natura contrattuale della società moderna. Per Durkheim, «l'azione sociale si fa sentire non soltanto al di fuori delle relazioni contrattuali, bensì anche nel gioco di tali relazioni: infatti non tutto, nel contratto, è contrattuale. I soli impegni che meritano questo nome sono quelli che sono stati voluti dagli individui, e che non hanno altra origine se non la loro libera volontà. Viceversa, nessuna obbligazione che non sia stata reciprocamente consentita ha carattere contrattuale. Ma, dovunque esiste, il contratto è sottoposto a una regolamentazione che è opera della società e non dei singoli individui, e che diventa sempre più voluminosa e più complicata.» (Durkheim 1999 [1893]: 218). Detto altrimenti, «il contratto non è autosufficiente; esso è possibile solamente in virtù di una regolamentazione del contratto di origine sociale. Esso la implica, in primo luogo perché la sua funzione non è tanto di creare regole nuove quanto di differenziare in vista dei casi particolari le regole generali stabilite; in seguito, perché non ha o non può avere il potere di vincolare se non in certe condizioni che è necessario definire.» (222). Ne consegue che «ogni società è una società morale. Sotto certi aspetti, questo carattere è persino più pronunciato nelle società organizzate. Dal momento che l'individuo non è autosufficiente, egli riceve dalla società tutto ciò che gli è necessario, in quanto lavora per essa. Si forma così in lui un sentimento vivissimo dello stato di dipendenza in cui si trova, ed egli si abitua a stimarsi per quello che vale, cioè a non considerarsi che la parte di un tutto, l'organo di un organismo. Sono questi i sentimenti che, per la loro stessa natura, ispirano non

¹⁴ Su questo, v. anche Diani, Edwards, Foley (2001).

soltanto i sacrifici giornalieri che assicurano lo sviluppo della regolare della vita sociale quotidiana, ma anche, all'occorrenza, atti di rinuncia completa e di abnegazione senza restrizioni. Da parte sua la società impara a considerare i membri che la compongono non più come cose sulle quali ha diritti, ma come operatori dei quali non può fare a meno e nei confronti dei quali ha doveri. A torto, dunque, si contrappone la società che deriva dalla comunità delle credenze a quella che ha per base la cooperazione, e si accorda soltanto alla prima un carattere morale, mentre non si vede nella seconda che un raggruppamento economico. In realtà la cooperazione ha essa pure una moralità intrinseca. Abbiamo però ragione di credere [...] che nelle società attuali questa moralità non ha ancora tutto lo sviluppo che sarebbe fin da ora necessario.» (233). L'insoddisfazione per la concezione di Spencer induce pertanto Durkheim a proporre una soluzione alternativa al problema dell'ordine sociale.

Secondo la soluzione espressa ne *La divisione del lavoro sociale*, la divisione del lavoro si configura come la fonte più importante dell'ordine moderno. Il suo primato subentra a quello della coscienza collettiva – la fonte decisiva dell'ordine premoderno. Tuttavia, come nota Parsons (1987 [1937], cap. 8), nell'evoluzione della teoria durkheimiana, che va dalla prima (del 1893) alla seconda (del 1902) edizione de *La divisione del lavoro sociale*, l'impostazione della teoria subisce alcune revisioni: sotto i colpi delle forme “patologiche” di divisione del lavoro – peraltro già individuate nella prima edizione dell'opera –, della più ampia questione dell'anomia moderna e dell'aggravamento dei suicidi, la tesi del 1893 sarà destinata a perdere importanza. La divisione del lavoro si rivelerà a lungo andare come una semplice forma di organizzazione delle relazioni sociali che non offre risposte convincenti al problema dell'ordine moderno. Difatti, già ne *Il suicidio* (1994 [1897], 332-43) e in modo più esplicito e dettagliato nella “Prefazione alla seconda edizione” de *La divisione del lavoro sociale*, Durkheim assumerà come fonte determinante e più efficace le associazioni legate al mondo del lavoro, mentre allo Stato sarà riservato il ruolo di assicurare un quadro normativo per l'armonizzazione del loro operato (343). Questo quadro si basa sui principi fondamentali dei moderni ordinamenti politico-giuridici: quella nuova religione (civile) alla quale l'autore accenna ne *Le forme elementari della vita religiosa* (Durkheim 1963 [1912], 236).

In definitiva, si può notare (guidati nuovamente dall'interpretazione di Parsons) come nella teoria di Durkheim, una volta colta la sua evoluzione (dal 1893 al 1902 e oltre), l'originario concetto di coscienza collettiva – ossia l'insieme dei valori comuni di una collettività, sostanzialmente equivalente al *shared symbolic system* di Parsons – possa essere assunto come un concetto di carattere generale. In altre parole, nel mutamento che conduce dalla società premoderna a quella moderna, ciò che si registra non è – a differenza di quanto, di primo acchito, era emerso nelle tesi del 1893 – il passaggio di consegne dal primato della coscienza collettiva a quello della divisione del lavoro, ma (in termini concettualmente più precisi) dal primato di una forma di coscienza collettiva, conforme ad un'integrazione meccanica degli individui, ad un'altra, questa volta moderna, ossia conforme ad un'integrazione organica. Affinché sia possibile l'ordine sociale, quest'ultima forma di coscienza collettiva dovrà riprodursi su due livelli: da un lato, su un livello più specifico, quello delle singole organizzazioni professionali; dall'altro, su un livello più generale, quello dei principi fondamentali della religione civile alla base dell'ordinamento politico-giuridico. Di particolare interesse per le anticipazioni della nozione di capitale sociale, sono le analisi che Durkheim dedica alla solidarietà presente nelle corporazioni.

Già nelle forme premoderne esistevano delle organizzazioni simili alle moderne associazioni professionali. A scanso di equivoci, Durkheim precisa che, nel momento in cui si rivolge l'attenzione alle corporazioni, «non si tratta di sapere se [per esempio] l'istituzione medievale può convenire – senza nessuna modificazione – alle nostre società contemporanee, ma se i bisogni ai quali corrispondeva non siano sempre gli stessi in tutti i tempi, per quanto essa debba – per soddisfarli – trasformarsi in relazione all'ambiente.» (Durkheim 1999 [1902], 14). In generale, dobbiamo guardare a tutte le associazioni

professionali, passate e presenti, come a dispositivi funzionalmente equivalenti «a causa non già dei servizi economici che potrebbero rendere, ma dell'influenza morale che potrebbero esercitare. Nel gruppo professionale vediamo anzitutto un potere morale capace di contenere gli egoismi individuali, di alimentare nel cuore dei lavoratori un sentimento più vivo della loro comune solidarietà, di impedire alla legge del più forte di essere applicata brutalmente alle relazioni industriali e commerciali.» (17). Tra i Romani, «la corporazione costituiva in primo luogo un collegio religioso. Ognuna di esse aveva il suo dio particolare, il cui culto – quando la corporazione aveva i mezzi necessari – veniva celebrato in un tempio speciale.» (18). Facendo riferimento a ricerche precedenti, Durkheim ricorda che «si è potuto anche dire che la corporazione romana costituiva una “grande famiglia”»: «una parentela spirituale che implica dei legami intimamente fraterni.» (18-19). D'altra parte, nel Medioevo, per quanto diverse, per certi aspetti, da quelle romane, le corporazioni, continuarono ad essere gruppi che «costituivano per i loro membri ambienti morali.» (19). In esse, erano presenti «regole precise [che] fissavano – per ogni mestiere – i doveri rispettivi dei padroni e degli operai, come pure i doveri reciproci dei padroni.» (19). A poco a poco, come in un processo di filiazione, «la corporazione è stata in un certo senso l'erede della famiglia.»: «Come la famiglia è stata l'ambiente in seno al quale si sono venuti elaborando la morale e il diritto domestico, così la corporazione è l'ambiente naturale in seno al quale devono elaborarsi la morale ed il diritto professionale.» (23-24). Ulteriori sviluppi interessano l'evoluzione verso la società moderna.

A questo proposito, Durkheim ritiene che una declinazione moderna delle associazioni legate alla professione sia la soluzione decisiva per ricostruire un tessuto di relazioni adeguate a creare solidarietà e integrazione in una società basata sulla divisione del lavoro. Le moderne corporazioni – e Durkheim pensa esplicitamente, ad esempio, alle contemporanee forme di associazione dei lavoratori – continueranno ad essere certamente un ambito di regolazione delle relazioni interne ed esterne relative alla professione dei suoi membri. In ogni caso, insiste Durkheim, non deve essere trascurata la solidarietà reciproca tra questi ultimi. Infatti, «intorno alle loro funzioni propriamente professionali se ne raggruppano altre, che attualmente appartengono di diritto ai comuni o a società private. Tali sono le funzioni di assistenza che – per essere bene adempiute – suppongono tra gli assistiti sentimenti di solidarietà ed una certa omogeneità intellettuale e morale del genere di quella che facilmente produce la pratica della medesima professione. Molte opere educative (insegnamenti tecnici, insegnamenti impartiti ad adulti ecc.) sembrano egualmente trovare nelle corporazioni il loro ambiente naturale. Lo stesso si può dire a proposito di una certa forma di vita estetica: pare infatti conforme alla natura delle cose che questa forma nobile del gioco e della ricreazione si sviluppi a fianco a fianco della vita seria, alla quale deve servire da contrappeso e da risarcimento. Vediamo infatti già ai giorni nostri sindacati che costituiscono nel medesimo tempo società di mutuo soccorso, ed altri che fondano edifici comuni nei quali vengono organizzati corsi, concerti, rappresentazioni drammatiche. L'attività corporativa può dunque venire esercitata nelle forme più varie.» (31-32).

L'enfasi sulla rilevanza di questi gruppi è motivata – come era già avvenuto in alcune osservazioni svolte ne *Il suicidio* – dalla constatazione da parte di Durkheim dell'inadeguatezza dello Stato per l'assolvimento dei compiti appena indicati. Difatti, «l'attività collettiva è sempre troppo complessa per poter venire espressa dal solo ed unico organo dello Stato; inoltre lo Stato è troppo lontano dagli individui, ha con essi rapporti troppo esteriori ed intermittenti perché sia possibile ad esso penetrare molto profondamente nelle coscienze individuali e socializzarle interiormente.» (33). Per compensare questi limiti dello Stato, è allora necessario un tessuto sociale connettivo ed intermedio: «Una nazione sussiste soltanto se tra lo Stato ed i privati cittadini si intercala tutta una serie di gruppi secondari abbastanza vicini agli individui per attirarli fortemente nel loro campo d'azione, e per coinvolgerli così nel torrente generale della vita sociale. Abbiamo or ora mostrato che i gruppi professionali sono atti ad assolvere questa funzione, e che tutto li destina ad essa

[...].» (33). Si tratta qui di gruppi sociali nei quali si palesa quella dinamica relazionale al centro della nostra indagine. Tutti operano, infatti, come sistemi sociali contraddistinti da relazioni cooperative fondate sul riconoscimento della condivisione di valori e interessi comuni.

3.5. In modo simile a Durkheim, *Tönnies* è interessato ai «rapporti di affermazione reciproca»: alle forme di cooperazione rinvenibili nella realtà sociale. Comunità e società sono le due principali. Tipi embrionali di rapporto comunitario si riscontrano nelle relazioni tra madre e bambino, tra uomo e donna come coniugi e tra coloro che si riconoscono come fratelli e sorelle. Si tratta di rapporti caratterizzati da una connaturata reciprocità: «Ovunque gli esseri umani sono legati reciprocamente in modo organico dalle loro volontà e si affermano l'uno di fronte all'altro, là esiste una comunità.» (Tönnies 1963 [1925], 57). Essa si esprime in ulteriori forme: la parentela (comunità di sangue), il vicinato (comunità di luogo) e l'amicizia (comunità di spirito). Ad esse è comune la «comprensione (*consensus*)», intesa come «un modo di sentire comune e reciproco, associativo, che costituisce la volontà propria di ogni comunità.» (62). La cooperazione presente nella società non è invece guidata da una “essenziale” reciprocità, ma da una forma di scambio immediato, regolato dal criterio dell'equivalenza (83). In questo caso, i rapporti sono mediati da specifici dispositivi, il prototipo dei quali è il denaro (89): una merce priva di valore intrinseco, un'astrazione che interviene come metro di misura del valore di tutte le altre merci. In tal senso, «la società non è altro che la ragione astratta» (89).

Parallelamente, vengono distinte due forme associative: da un parte, la famiglia, le corporazioni e le consociazioni di mestieri, i comuni o le gilde, le chiese, gli ordini, nei quali le interazioni sono subordinate allo *status* dei soggetti – ed allora «l'esistenza di uomini nel loro ambito è condizionata dalle loro particolari qualità; essi escludono quindi tutti coloro che non le possiedono.» (243); dall'altra, le associazioni del capitale a scopo di usura, di commercio e di produzione, come manifestazioni di un rapporto puramente *contrattuale* – per il quale «tutta la [...] attività, dovendo essere conforme alla volontà dei suoi partecipanti [...] deve essere limitata a uno scopo determinato e a determinati mezzi [...]. » (245).

3.6. La comparazione di *Tönnies* tra le relazioni fondate sullo status e quelle fondate sul contratto suggerisce un accostamento a *Simmel*. Anche per questo autore, le relazioni mediate dal denaro costituiscono il caso paradigmatico di tutti quegli scambi in cui la partecipazione dell'individuo prescinde in linea di principio dal possesso di un qualche status (Simmel 1984 [1900], 494). Nonostante ciò, il denaro deve essere *comunque* analizzato come un dispositivo che genera e media relazioni di tipo cooperativo. Pur sottolineandone le peculiarità, la sociologia dovrà allora chiarire i presupposti sociali e istituzionali che, analogamente ad altri meccanismi di cooperazione, garantiscono l'impiego del denaro – le basi di consenso e di fiducia della sua circolazione, interpretabili come sostituti funzionali del riconoscimento di uno status comune¹⁵. A questo proposito, il denaro è un caso particolare di quelle «formazioni superindividuali di ordine più elevato, che appaiono come portatrici

¹⁵ Fin d'ora, nel caso di *Simmel*, e più oltre, a proposito delle analisi di *Parsons* (quarto paragrafo), insisteremo sulla comparazione tra gli scambi monetari e altri scambi di natura cooperativa condizionati dallo status dei soggetti, con l'obiettivo di mettere in risalto non solo e non tanto le differenze, quanto piuttosto i *comuni principi di funzionamento*: in particolare, la presenza, non solo nel secondo genere di relazioni, ma anche nel primo, di quella forma di condizionamento sociale di *ego* nei confronti di *alter* – operante in virtù della consenso accordato da *alter* – sulla quale abbiamo richiamato l'attenzione sin dall'inizio del testo. In altre parole, come diverrà più chiaro nel corso del prossimo paragrafo, cercheremo di sostenere l'ipotesi secondo cui una tale forma di condizionamento è ciò che propriamente deve essere indicato come l'elemento *sociale* dei meccanismi di investimento (capitale) nelle relazioni; quei meccanismi che in modo discutibile vengono attribuiti dalla teoria del capitale sociale *esclusivamente* ad una settore circoscritto delle relazioni sociali – a quelle che nella sostanza, come sembra emergere da una ricognizione della letteratura, corrispondono ai rapporti cooperativi di tipo personale (mediati e condizionati dallo status dei soggetti).

autonome di forze, e assorbono e mediano i rapporti reciproci degli individui tra di loro.» (258). Da questo punto di vista, esso può essere accostato ad una serie di forme intellettuali come ad esempio «le norme oggettive della tradizione, del diritto, della morale», alle forme istituzionali come ad esempio «il ceto dei giudici» o agli emblemi come ad esempio la bandiera di un reggimento o il sacro *Gral* di un gruppo religioso (258)¹⁶. La realizzazione di processi di scambio tramite il denaro richiede il soddisfacimento di specifici requisiti. Posto che la moneta consiste in una «pretesa di pagamento rivolta alla società» (262), la possibilità che tale *pretesa* venga senz'altro riconosciuta come *legittima* richiederà che la moneta impiegata da *ego* venga assunta da *alter* come dotata di validità: che, più precisamente, all'offerta della moneta da parte di *ego* corrisponda la *fiducia* di *alter* «nell'autorità di emissione o in quelle persone che sono in grado di determinare il valore reale della moneta rispetto al suo valore nominale» (263), così come la fiducia – assolutamente determinate nel caso del credito¹⁷ – «che la comunità nel suo complesso ci garantirà controvalori concreti in cambio di segni simbolici coi quali abbiamo scambiato i prodotti del nostro lavoro.» (264).

Analogie a parte, il denaro è senza dubbio un dispositivo che favorisce un tipo di cooperazione dominato da relazioni altamente impersonali, che prescindono dallo status degli individui. Esso dà luogo a legami sociali che vincolano in modo specifico, ossia limitatamente ad un ambito di interazioni (quello dello scambio economico; ed, entro questo, in modo delimitato anche nell'orizzonte temporale) senza la determinazione delle scelte individuali sulle azioni intraprese in altri contesti. E viceversa. Seppur in misura diversa, tutte le interazioni e le appartenenze di tipo moderno possiedono questi tratti. È questo il tema dominante del cap. 6 della *Sociologia*, “L'intersecazione di cerchie sociali”. Viene qui discusso il passaggio da una condizione nella quale le appartenenze sono primariamente ascritte ad una nella quale esse sono primariamente acquisite tramite la scelta individuale (Simmel 1998 [1908], 349). È però vero che anche le associazioni moderne possono sviluppare particolari dinamiche di cooperazione che rafforzano i vincoli reciproci. La presenza di tali dinamiche conduce alla formazione dello *spirito pubblico* (370). In generale, l'intensità della coesione può essere valutata ad esempio attraverso la misura in cui è presente ciò che Simmel chiama *onore* (370-71). L'onore diventa la motivazione principale che favorisce l'obbligo verso le «norme indispensabili per la sussistenza del gruppo.» (372), surrogando in tal modo l'obbligazione prodotta tramite mezzi coercitivi. Una tale dinamica si può riscontrare ad esempio tra i lavoratori salariati (376), i datori di lavoro di settori diversi (378), nel ceto dei commercianti (379) e nelle associazioni che difendono gli interessi della donna (381).

L'onore costituisce uno tra i numerosi espedienti per “L'auto-conservazione del gruppo sociale” – di cui si tratta nel cap. 4 della *Sociologia*. Analogamente alla morale e al diritto, l'onore – che può essere inteso come una forma intermedia tra i due – ha la funzione di condizionamento e di controllo del comportamento individuale, necessari per la conservazione del gruppo (459). Esso è l'equivalente funzionale di tutti quelle strutture normative con cui le società regolano i comportamenti: come la morale e il diritto, l'onore fa sì che *ego*, disponendo di specifiche sanzioni, agisca in modo condizionante sul comportamento di *alter*; nel mentre in cui *alter* stesso, nonostante l'apparente ruolo passivo, entra in gioco in misura non trascurabile attraverso la propria valutazione della legittimità della richiesta di *ego*. Similmente all'onore, anche fedeltà e la gratitudine servono all'auto-conservazione del gruppo. Entrambe si registrano nei più svariati contesti sociali. Mentre la fedeltà consiste in «uno stato psichico a sé, rivolto alla persistenza del rapporto in quanto tale» (500)¹⁸, la gratitudine è «il motivo che fa sì che il beneficio [ottenuto da *alter* grazie ad

¹⁶ E questo anche perché, come ognuno di tali dispositivi, il denaro è un'entità simbolica (Simmel 1984 [1900], 180, 192-95 e 260).

¹⁷ Sul credito, v. Simmel (1984 [1900], 674-77).

¹⁸ La natura di questa disposizione potrebbe suggerire un accostamento ad una forma di reciprocità che Simmel chiama *socievolezza*, caratterizzata come segue: «In sé la “società” è quell'insieme di azioni reciproche in cui i

un'azione di *ego*] venga ricambiato dall'interno, quando non si tratta di necessità esteriore» (505). Rispetto agli altri dispositivi dell'auto-conservazione, come per esempio l'onore, il diritto e la morale, si potrebbe dire che fedeltà e gratitudine costituiscono una loro integrazione, ossia un loro rafforzamento, nel senso che aumentano la probabilità che gli atti comunicativi di *ego* riescano a motivare la cooperazione di *alter*¹⁹.

3.7. All'insieme delle disposizioni che motivano l'assunzione dei vincoli sociali è per definizione rivolta l'attenzione della sociologia di *Weber*. È per questa ragione che anche la sua opera può offrire alcune prospettive utili per la nostra indagine. L'interpretazione weberiana dell'origine del capitalismo può essere un punto di partenza. Il tema centrale è l'influenza esercitata dalle credenze religiose sui modelli di vita economica. I saggi di *Sociologia della religione* (Weber 2001) – nel cui progetto si colloca anche *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo* (Weber 1994 [1905]) – da una parte, e *Economia e società* (Weber 1995 [1922]) – in particolare la seconda parte, “L'economia in rapporto agli ordinamenti e alle forze sociali” – dall'altra, sono luoghi dov'è approfondita l'influenza dei valori sull'agire economico. L'ipotesi weberiana di considerare le credenze protestanti come (un) fattore dell'affermazione del capitalismo è rilevante per mettere in evidenza non solo l'origine delle metodiche di vita dirette all'investimento, ma anche il condizionamento dello status religioso sulle relazioni economiche. In un saggio scritto originariamente nel 1906 per la rivista “Die Christliche Welt”²⁰ – Weber descrive l'influenza delle sette protestanti nella società statunitense, dove la probabilità di ottenere credito, ossia fiducia nelle relazioni economiche con determinati soggetti, già aderenti ad un qualche gruppo religioso, era subordinata al possesso di una buona collocazione sociale. Questo significava essere riconosciuti come membri del loro stesso gruppo religioso o di un altro per loro accreditato. Conseguito il riconoscimento, «se il membro di una setta di trasferiva in un altro luogo, o era viaggiatore di commercio, portava con sé il *certificato* della [...] comunità e ciò gli garantiva non soltanto la possibilità di contatti con i compagni della setta ma, soprattutto, credito da ogni parte [...]» (Weber 2001 [1906], 208). Ciò esemplifica quella dinamica relazionale nella quale la capacità di *ego* di vincolare *alter* ad un comportamento cooperativo (in questo caso, uno scambio economico) riesce ad attuarsi nella misura in cui *alter* reagisce in modo consensuale (in questo caso, in virtù della reputazione religiosa riconosciuta a *ego*).

Un altro caso importante è quello del potere. Com'è noto, nell'insieme dei fondamenti legali dell'ordinamento legittimo si devono distinguere due circostanze: da una parte, il fatto che l'attribuzione della legalità sia immediatamente determinata da una stipulazione da parte degli individui; dall'altra, il fatto che tale attribuzione sia mediata dall'obbedienza verso il

contenuti e gli interessi materiali o individuali assumono una forma (o traggono alimento) da certi stimoli o da certi obiettivi. In un secondo tempo, queste forme divengono autonome e agiscono solo per se stesse, indipendentemente da ogni contenuto. Tale fenomeno è ciò che si intende [...] col termine “socievolezza”. Il fatto che gli uomini si associno in gruppi economici o religiosi, in confraternite o in bande di predoni, dipende indubbiamente dal prevalere di certi interessi e di specifiche necessità. Ma al di là di ogni contenuto particolare, tutte le forme di associazione conducono a un appagamento e fanno sì che l'individuo associato, vedendo nella società un valore, sia spinto a preferirla come forma di esistenza, anche a prescindere dai contenuti che via via la distinguono.» (Simmel 1983 [1917], 78-79).

¹⁹ Così lo stesso Simmel, anche se solamente con riferimento alla gratitudine: «La gratitudine opera anzitutto un'integrazione dell'ordinamento giuridico. Ogni rapporto tra gli uomini si fonda sullo schema del sacrificio e dell'equivalente. Per innumerevoli sacrifici e prestazioni l'equivalente può essere imposto. In tutti gli scambi economici che si svolgono in forma giuridica, in tutte le promesse fissate di una prestazione, in tutte le obbligazioni derivanti da una relazione regolata giuridicamente la costituzione giuridica impone coercitivamente l'andare e il venire di prestazioni e controprestazioni e cura quest'azione reciproca, senza la quale non esiste alcun equilibrio e coesione sociale. Vi sono però innumerevoli relazioni per cui non interviene la forma giuridica, e nelle quali non si può parlare di una coercizione dell'equivalente per il sacrificio. Qui interviene come integrazione la gratitudine, intrecciando quel legame dell'azione reciproca, dell'andare e venire di prestazione e contro-prestazione, anche dove esso non è garantito da alcuna coercizione esteriore.» (Simmel 1998 [1908], 504).

²⁰ Su questo, v. anche Trigilia (2001).

comando di certi uomini. Il potere rientra in questo secondo tipo. Inteso come «possibilità di trovare obbedienza, presso certe persone, ad un comando che abbia un determinato contenuto» (Weber 1995 [1922], vol.1, 52), esso viene anzitutto distinto dalle circostanze nelle quali la disposizione volontaristica all'obbedienza viene meno – ciò che viene indicato come potenza. Inoltre, al fine d'una migliore delimitazione del concetto, Weber precisa (ancorché con un rapido accenno) che le relazioni di potere devono essere distinte anche da quelle di *influenza* (207). S'intuisce così l'esigenza di delimitare il concetto di potere depurandolo dalle condizioni nelle quali anche in assenza di un comando un soggetto riesce a condizionare il comportamento di un altro individuo²¹. Mentre la potenza è un fenomeno che non riveste alcun interesse né per Weber né per la nostra indagine – e questo in quanto manca qualunque consenso da parte di chi obbedisce – il potere, diversamente, ha in comune con l'influenza la presenza di una cooperazione motivata dal consenso. La questione squisitamente weberiana concerne come al solito la natura dei motivi che spingono all'obbedienza. A questo proposito, devono essere distinte tutte quelle circostanze in cui essa è determinata dal costume, da motivi affettivi, da interessi materiali o da motivi ideali, da un lato, e il caso in cui è sostenuta da una motivazione specifica: “la credenza nella legittimità”, dall'altro (207-208). Quest'ultimo elemento contraddistingue il potere *legittimo*, nell'insieme del quale vengono distinti i tipi puri del potere legale-razionale, tradizionale e carismatico (210). Per ognuno di essi, opera chiaramente quella dinamica relazionale (al centro della nostra indagine) consistente nella capacità di un atto comunicativo di *ego* (in questo caso, un comando) di motivare la cooperazione di *alter* nella forma di una qualche prestazione (obbedienza), in virtù del consenso rivolto da *alter* all'aspettativa di *ego*.

3.8. Possiamo concludere l'esplorazione fin qui condotta della teoria sociologica classica sostenendo che le ricerche sulla *solidarietà di classe* in Marx, sullo *spirito pubblico* in Tocqueville, sulla *solidarietà* in Durkheim, su *comunità* e di *società* in Tönnies, sul *denaro* e lo *spirito pubblico* in Simmel e sulle *comunità religiose* e sul *potere* in Weber possono, seppur secondo gradi diversi, essere tutte concepite come luoghi in cui vengono messi in luce fenomeni sui quali si sofferma la nozione di capitale sociale. In generale, esse segnalano, seppur in modi diversi, una varietà di forme di cooperazione sostenute da corrispondenti forme di consenso. In altre parole, in quelle indagini, viene messo in luce ciò che avevamo indicato come il tratto fondamentale dei fenomeni ai quali la nostra nozione si riferisce: la capacità di un atto comunicativo di *ego* di motivare la cooperazione di *alter* nella forma di una qualche prestazione, in virtù del consenso rivolto da *alter* ad un'aspettativa che lo stesso imputa a *ego*.

4. Possibili rielaborazioni: contributi dalla teoria dei sistemi

4.1. Esattamente sull'analisi delle relazioni sociali consistenti in un condizionamento di *ego* su *alter* in virtù del consenso di *alter*, si è da sempre concentrata la teoria dei media, originariamente elaborata da Parsons. Sul piano macrosociologico del sistema sociale, ogni medium è osservato come un dispositivo che regola le operazioni del proprio specifico sottosistema della società e nello stesso tempo come un canale di interscambio tra il proprio e ogni altro sottosistema regolato dagli altri media. Conformemente allo schema AGIL, sono dati quattro media: il denaro (*money*) per il sottosistema economico (A); il potere (*power*) per quello politico (G); l'influenza (*influence*) per la comunità societaria (I) e gli impegni verso i

²¹ A quest'ultimo insieme di casi potrebbe essere assimilato l'effetto condizionate sulla concessione della fiducia in ambito economico determinato dallo status religioso, così come rilevato da Weber nel corso delle sue riflessioni sulle sette protestanti statunitensi.

valori (*value-commitments*) per il sottosistema fiduciario (L). Inoltre, ogni medium dà origine a processi di interscambio tra il proprio e ogni altro sottosistema governato dagli altri media. Si tratta di un duplice processo di interscambio: in esso, ogni sottosistema riceve un fattore (*input*) da ogni altro ed emette un prodotto (*output*) verso ogni altro sottosistema. In totale, si registrano sei (duplici) processi di interscambio, la cui dettagliata descrizione non è qui necessaria. Un esempio può, tuttavia, essere utile per rendere meno astratta l'architettura concettuale. Possiamo, ad esempio, considerare gli interscambi tra sistema politico e comunità societaria. Sul versante dello scambio di fattori (*input*), si può osservare che, da una parte, il sistema politico riceve, attraverso la mediazione dell'influenza, domande e interessi, mentre, dall'altra parte, la comunità societaria riceve, attraverso la mediazione del potere, decisioni politiche. Invece, sul versante dello scambio di prodotti (*output*), si ha che, da un lato, il sistema politico emette, attraverso la mediazione dell'influenza, responsabilità di leadership, mentre, dall'altro lato, la comunità societaria emette, attraverso la mediazione del potere, appoggio politico (Parsons 1968a: 138).

Sul piano microsociologico, l'interesse è invece rivolto al genere di relazione che caratterizza ogni singolo medium. Nel corso delle interazioni sociali, è possibile osservare una serie di condizionamenti di *ego* nei confronti di *alter*. Per la classificazione di tali condizionamenti, vengono distinte due dimensioni: quella del canale e quella della sanzione. Il canale indica la realtà sulla quale interviene (su cui, per così dire, fa leva o preme) il condizionamento. In tal caso, possono darsi due possibilità: *ego* può agire sulla situazione di *alter*, e allora si parla di *canale situazionale*; oppure sulle sue intenzioni, e allora si parla di *canale intenzionale*. La sanzione segnala invece il modo col quale il condizionamento è attuato. Anche per questa seconda dimensione, le possibilità sono due: *ego* può impiegare una *sanzione positiva* o *negativa*. L'incrocio tra queste possibilità dà origine ad una combinazione comprendente quattro specifiche modalità di condizionamento: quattro media. Un quadro riassuntivo è offerto dalla tabella 1.

Tabella 1. Genesi logica dei mezzi generalizzati di interscambio (da un adattamento di Prandini 1998, 63)

			Canale	
			Situazionale	Intenzionale
Sanzione	Positiva	Modo	Incentivazione	Persuasione
		Medium	DENARO	INFLUENZA
	Negativa	Modo	Deterrenza	Attivazione degli impegni
		Medium	POTERE	IMPEGNI AL VALORE

Il denaro è un primo caso. Esso si distingue per il fatto che il condizionamento realizzato da ego nei confronti di alter interviene sulla situazione di alter e nel contempo gli rivolge un'incentivazione. Sulla situazione di alter opera anche il potere; tuttavia, a differenza del denaro, esso non incentiva, ma segue la modalità delle deterrenza, ossia quella di una sanzione negativa, che può assumere varie forme come ad esempio la minaccia d'impiego della forza fisica. Quando invece il condizionamento agisce sulle intenzioni di alter, i media che operano in questa direzione sono altri due. Nel caso in cui l'intervento sulle intenzioni assuma una forma di incentivazione analoga a quella del denaro, avremo un medium specifico, che Parsons chiama influenza, la cui sanzione (positiva) consiste in una persuasione. Qualora, d'altra parte, la pressione sulle intenzioni assuma una forma di deterrenza analoga, questa volta, al potere, il condizionamento corrispondente sarà proprio di un quarto ed ultimo medium indicato come impegno verso i valori, la cui sanzione, attivazione degli impegni, equivale sostanzialmente alla disapprovazione che interviene nella comunicazione di tipo morale.

4.2. Come sostiene Luhmann, ognuno di questi media può essere concepito come un dispositivo che ha la funzione di risolvere il problema della doppia contingenza, nel senso che «generalised media, then, are symbolic rules of interchange which integrate actors of systems with different ends into a high level of reciprocal satisfaction.» (Luhmann 1976, 508). Quella della doppia contingenza è una nozione estremamente rilevante, con la quale Parsons ha portato al concetto il tratto nodale dei sistemi sociali responsabile del problema dell'ordine sociale, noto come problema hobbesiano dell'ordine. Già nel testo *Toward a General Theory of Action* del 1951, Parsons (insieme con E. Shils) propone la seguente caratterizzazione del fenomeno della doppia contingenza: «There is a *double contingency* inherent in interaction. On the one hand, ego's gratifications are contingent on his selection among available alternatives. But in turn, alter's reaction will be contingent on ego's selection and will result from a complementary selection on alter's part. Because of this double contingency, communication, which is the preoccupation of cultural patterns, could be not exist without both generalization from the particularity of the specific situations (which are never identical for ego and alter) and stability of meaning which can only be assured by "conventions" observed by both parties.» (Parsons, Shils 1951, 16)²².

Di nuovo nello stesso testo del 1951, la soluzione rispetto a questa condizione (come dice Parsons, inerente all'interazione), viene individuata nella presenza di un *shared symbolic system* – ossia di un insieme di significati comuni (ad *ego* ed *alter*) – dotato di apposite sanzioni in grado di garantirne la conservazione²³. A questo punto, si potrebbe sostenere che l'interesse per i media costituisca un approfondimento (meglio: una specificazione) della stessa questione: con quali strutture la società fronteggia il problema della doppia

²² In una successiva definizione, Parsons mette maggiormente l'accento sulla riflessività del fenomeno: «The crucial reference points for analysing interaction are two: (1) that each actor is *both* acting agent and object of orientation *both* to himself and to the others; and (2) that, as acting agent, he orients to himself and to others and, as object, has meaning to himself and to others, in *all* of the primary modes or aspects. [...]. From these premises derives the fundamental proposition of the *double* contingency of interaction. Not only, as for isolated behaving units, animal or human, is goal outcome contingent on successful cognition and manipulation of environmental objects by actors, but since the most important objects involved in interaction act too, it is also contingent on their interaction for intervention in the course of events.» (Parsons 1968b, 436).

²³ «The double contingency implies the normative orientation of action, since alter's reaction of punishment and reward is superadded to alter's "intrinsic" or direct behavioural reaction to ego's original selection. If punishment or reward by alter is repeatedly manifested under certain conditions, this reaction acquires for ego the meaning of appropriate consequence of ego's conformity with or deviation from norms of a *shared symbolic system*. [...]. Such a system, with its mutuality of normative orientation, is logically the most elementary form of culture. In this elementary social relationship, as well as in large-scale system, culture provides the standards (value-orientation) which are applied in evaluative processes. Without culture neither human personalities nor human social system would be possible.» (Parsons, Shils 1951, 16).

contingenza, aumentando la probabilità che una selezione di *ego* raggiunga lo scopo di avere come reazione una cooperazione di *alter*? Sembrerebbe pertanto corretto affermare che l'analisi del sistema sociale attraverso il ruolo dei media costituisca una differenziazione (di nuovo: una specificazione) entro il sistema sociale del *shared symbolic system* postulato precedentemente. Luhmann procede esattamente secondo questa direzione: i media sono meccanismi che hanno propriamente la funzione di risolvere la circolarità della doppia contingenza, favorendo la creazione di un ordine sociale.

Nella concezione di Luhmann, i sistemi sociali sono sistemi di *comunicazione* (Luhmann 1990a [1984]; 1997). Ogni comunicazione è possibile soltanto qualora, in presenza di un atto comunicativo di *ego* (*Mitteilung*), esista almeno un *alter* in grado di osservare *ego* e di imputare a quest'ultimo l'atto comunicativo distinguendolo da un'informazione (*Information*) da esso veicolata. L'eventualità di questa imputazione associata ad una distinzione tra atto e informazione è ciò che la teoria indica come comprensione (*Verstehen*). La possibilità che essa si verifichi richiede che entrambi, *ego* ed *alter*, conoscano il medesimo *linguaggio*. Il secondo problema in cui, nel contempo, incorrono tutti i sistemi sociali è il raggiungimento del destinatario al quale è indirizzata l'emissione. Questo problema è immediatamente risolto con la compresenza fisica di *ego* ed *alter*. In questo solo modo, però, le possibilità di comunicazione risultano estremamente ridotte. Al loro ampliamento vengono in aiuto i *mezzi di diffusione* come la scrittura e la stampa. Infine, il terzo fondamentale problema per la formazione di sistemi sociali, che si presenta una volta realizzatasi una sintesi comunicativa, è quello dell'accettazione di ciò che è stato emesso.

La codificazione sì / no del linguaggio è aperta a due circostanze: a) l'accettazione di *alter*, grazie alla quale le emissioni di *ego* hanno la probabilità di produrre sequenze di azioni da parte di *alter* utili per i fini di *ego* – ed è anche in virtù di tale probabilità che le emissioni di *ego* vengono motivate; b) il rifiuto, che mina tale probabilità e scoraggia la comunicazione. La prima circostanza è favorita dai *media della comunicazione generalizzati simbolicamente*. Rientrano in questa classe i valori, la verità, l'amore, l'influenza, il denaro, l'arte, il potere e il diritto. L'accettazione è, per ogni *ego* che comunica, decisiva, nella misura in cui è su questa che si regge l'eventualità di realizzare determinati scopi che richiedono la cooperazione di *alter*. In una prospettiva schiettamente funzionalista, tutti i media sono equivalenti funzionali rispetto al problema dell'accettazione della comunicazione. D'altra parte, essi si distinguono per il modo in cui *ego* ed *alter* entrano in relazione. Le modalità di relazione sono differenziate secondo una dimensione che si presenta dal lato tanto di *ego* quanto di *alter*. Si tratta della dimensione dell'attribuzione di ciò che viene comunicato. In questa dimensione sono riscontrabili due possibilità. Sia per *ego* che per *alter*, l'informazione comunicata può infatti essere attribuita secondo due diverse direzioni – che costituiscono semplificazioni messe in atto dagli attori: come *agire* (*Handeln*), se viene attribuita ad una propria selezione; come *esperire* (*Erleben*), se al contrario è intesa come un fatto determinato dall'esterno. Sulla base di queste due possibilità di attribuzione, una combinazione delle posizioni di *ego* con quelle di *alter* offre quattro casi di relazione, per ognuno dei quali, nel corso dell'evoluzione sociale, si è specializzato almeno un medium. Il quadro di tale combinazione è presentato nella tabella 2.

Tabella 2. Media della comunicazione simbolicamente generalizzati (Luhmann 1976, 529, nota 55; 1997, 336)²⁴

	Alter	Esperienza	Azione
Ego			
Esperienza		Ee→Ae Verità Valori (impegno ai)	Ee→Aa Amore (Influenza)
Azione		Ea→Ae Proprietà/Denaro Arte	Ea→Aa Potere/Diritto

Queste quattro possibilità rappresentano aree di problemi. La prima area è quella corrispondente alla circostanza in cui l'informazione comunicata da *ego* è trattata (nel corso dell'interazione tra *ego* e *alter*) come esperienza vissuta e ad essa viene riacordata un'informazione proveniente da *alter*, anch'essa osservata come una sua esperienza vissuta. Una chance di consenso da parte di *alter* rispetto a *ego* è prodotta qualora la comunicazione di quest'ultimo sia realizzata ad esempio nel medium della *verità* oppure di un qualche *valore* riconosciuto anche da *alter*. La seconda area fa invece riferimento al caso nel quale l'informazione di *ego* è osservata come suo agire, ossia come una selezione rispondente al suo proprio volere, mentre ad essa viene connessa un'informazione di *alter* trattata come esperienza vissuta. In tal caso, i media che operano in modo da favorire il consenso sono ad esempio la *proprietà* e la sua conversione nella forma del *denaro*, da una parte, e *l'arte*, dall'altra. La terza area contraddistingue la situazione in cui all'informazione di *ego* trattata come esperienza vissuta è associata un'informazione di *alter* vista come una sua selezione, ossia osservata come suo agire. In questo caso, alla probabilità di consenso rispetto all'informazione di *ego* contribuiscono ed esempio il medium dell'*amore* e quello dell'*influenza*. Infine, la quarta area segnala un problema di connessione tra le informazioni di *ego* ed *alter*, per entrambi i quali esse sono riconosciute come loro decisioni. In tale circostanza, risorse di consenso rispetto all'informazione proveniente da *ego* sono ad esempio il *potere* e il *diritto*²⁵.

²⁴ Bisogna precisare che la collocazione nel presente schema dei media "Impegno verso i valori" (Ee→Ae), da una parte, e "Influenza" (Ee→Aa), dall'altra, è presente soltanto in Luhmann (1976), mentre non compare più nelle successive trattazioni del tema "mezzi di comunicazione generalizzati simbolicamente", come ad esempio in Luhmann (1997).

²⁵ In un recente contributo, M. Gould ha proposto una combinazione dello schema di Parsons (tabella 1) con quello di Luhmann (tabella 2). La sua proposta è segnalata nella tabella 3.

Tabella 3. An integration of Luhmann's and Parsons' symbolic media paradigms (Gould 2001, 137)

CHANNEL	SANCTION	
	<i>Positive Sanction (Alter's Experience)</i>	<i>Negative Sanction (Alter's Action)</i>
<i>Intentional (Ego's Experience)</i>	Mode: Persuasion Media: Influence Reputation (Truth)	Mode: "Activation of Commitments" Medium: Value- Commitments
<i>Situational (Ego's Action)</i>	Mode: Inducement Medium: Money	Mode: "Coercion" Medium: Power

Sul piano macrosociologico, l'analisi di Luhmann è diretta alla valutazione della misura in cui ogni medium contribuisce alla differenziazione di un corrispondente sottosistema della società moderna. A questo proposito, il risultato non è lo stesso per tutti i media. Infatti, mentre ad un primo gruppo di media – quali la verità, il denaro, il potere e il diritto – è associata la differenziazione di ambiti sociali con un alto livello di specificità funzionale e di autonomia – quali sono rispettivamente la scienza (Luhmann 1990b), l'economia (Luhmann 1988), il sistema politico (Luhmann 2000a) e quello giuridico (Luhmann 2004 [1993]) –, per ciò che riguarda un secondo gruppo di media – quali sono i valori, l'amore, l'influenza e l'arte (Luhmann 1985 [1982]; 2000b [1995]) –, una tale corrispondenza non si dà o si dà con un livello di specificità funzionale e di autonomia significativamente più basso rispetto al primo gruppo.

4.3. Giunti a questo punto dell'analisi, è possibile sostenere che tutti i media, così come sono stati esplorati da Parsons e Luhmann, possono essere intesi come dispositivi sociali che fanno leva su forme diverse di capitale sociale. Questa proposta è in disaccordo con la teoria di D. La Valle – basata su una combinazione della teoria dei media di Parsons con un'interpretazione della concezione del capitale sociale di Coleman. Secondo la sua più recente formulazione (La Valle 2002)²⁶, sia le relazioni che seguono il modello economico (307), sia quelle basate sul potere (309) devono essere escluse dalle relazioni che costituiscono forme di capitale sociale. L'insieme di queste ultime coinciderebbe con quello delle relazioni di «scambio sociale», di cui la considerazione (o influenza) è il medium specifico: «Come il denaro è il carattere distintivo delle relazioni che definiamo di scambio economico, così la considerazione (termine usato nella sua accezione più ampia, che comprende non solo il prestigio ma più in generale l'attribuzione di sentimenti positivi: quindi anche la reputazione, la stima, l'affetto, la simpatia, l'amicizia, l'amore) può essere il carattere distintivo delle relazioni che definiamo di scambio sociale.» (La Valle 2002, 312). Pertanto, di capitale sociale si potrà parlare se e soltanto se il condizionamento generato da *ego* verso *alter* sarà favorito da un riconoscimento sociale (di considerazione da parte di *alter* verso *ego*) consistente nell'attribuzione di specifici sentimenti positivi (316).

A livello macrosociologico, una questione importante trattata da La Valle è come sia possibile che in un contesto particolare qual è quello della società moderna, in cui la riproduzione della socialità è costretta a misurarsi con l'impersonalità delle relazioni, venga assicurata una condizione di fiducia per gli scambi sociali tra individui, proprio in mancanza di una reciproca conoscenza personale. La soluzione a questo problema è offerta dalle organizzazioni, ossia da «sistemi sociali che compensano i loro membri non solo con il denaro ma pure con la considerazione: vale a dire con il medium specifico dello scambio sociale.» (323). Sono, infatti, le organizzazioni che controllano la distribuzione e la certificazione della reputazione, assicurando in tal modo una «garanzia di tipo sistemico»: «l'organizzazione, in quanto *gerarchia*, è costituita da una scala di posizioni sociali ai cui gradini corrispondono altrettante misure di considerazione.» (323). Questo è, ad esempio, il caso del rapporto di influenza del leader sindacale nei confronti dei lavoratori; qui, l'influenza non ha avuto origine dall'attribuzione di considerazione da parte di questi al leader nel corso di relazioni personali e dirette, ma per via indiretta, mediante la leadership convalidata dalla carriera entro l'organizzazione sindacale²⁷.

Come si sarà notato, la proposta di Gould comporta una variazione rispetto all'originaria impostazione di Luhmann. Infatti, quando in Luhmann (1975) è presente il riferimento ai media "Value-commitments" e "Influence" (si veda la tabella 2) essi si trovano in una posizione diversa rispetto a quella stabilita da Gould: il primo è situato in "Ee→Ae" anziché in "Ee→Aa", mentre il secondo è collocato in "Ee→Aa" anziché in "Ee→Ae".

²⁶ v. anche La Valle (2001).

²⁷ Su questo, più in dettaglio La Valle (2001, cap. 3).

Alla proposta di La Valle fa eco la teoria di Lin, nella misura in cui suggerisce la contrapposizione tra due forme di scambio, alle quali corrisponderebbero due distinti tipi di razionalità. La prima forma è quella dello scambio economico, dominato dalla *transactional rationality*: «In transactional rationality, typically implicated in the analysis of economic exchange, the purpose is to gain *economic capital (resources through transaction)* and the interest lies in the transactional aspect of the exchange – the extent to which resources are transacted, and sometimes mediated, by price and money.» (Lin 2001, 154). L'altra è la forma dello scambio sociale, guidato dalla *relational rationality*: «Relational rationality [...] as implicated in social exchange, focuses on the relational aspect of the exchange – the extent to which a relationship is maintained and promoted, usually mediated by recognition (or the expectation that the other actor will spread it). The motivation is to gain *reputation through recognition in networks and groups*, and the utility of an exchange is to optimize relational gain (maintenance of social relationship) – also an analysis of gain and cost.» (155-56)²⁸.

Analogamente a La Valle, Lin stabilisce che le relazioni in cui opera il capitale sociale sono quelle mediate dal secondo genere di razionalità (150). Lin riconosce la possibilità di intrecci tra la prima e la seconda razionalità; in ogni caso, esse vanno distinte, nella misura in cui entrano in gioco due disposizioni diverse sulla base delle quali *ego* si orienta ad *alter*. In sintesi, «Economic standing and social standing are complementary in that the former requires legitimation and enforcement for its symbolic value (money), and the latter builds on the economic well-being of the group (or embedded resources in the network) in which the reputation is sustained. Without social enforcement, economic standing collapses; without collective wealth, social standing is meaningless. Yet, each standing can be seen as an independent motive in exchanges. Exchange can be used to extract economic capital (resources through transactions) or social capital (resources through social relations).» (150).

Se si seguono le due proposte considerate, la decisione conseguente è quella di circoscrivere l'applicazione della nozione di capitale sociale alle relazioni specificamente guidate dal medium della considerazione o reputazione (con un significato equivalente al concetto di influenza in Parsons e in Luhmann). Secondo La Valle (2002), in particolare, questa decisione è giustificata con la necessità di salvaguardare una precisa distinzione analitica, che nel corso dell'indagine della realtà sociale dovrebbe permettere di separare le relazioni genuinamente fondate sul capitale sociale (sistema della comunità societaria), da una parte, da quelle che non vi fanno ricorso, dall'altra, ossia quelle governate dai media del denaro (sistema economico), del potere (sistema politico) e dell'impegno verso i valori (sistema fiduciario); questo perché il funzionamento di questi ultimi tre media escluderebbe ciò che, per l'appunto, è specifico del primo genere di relazioni: l'impiego di un medium (qual è la considerazione) che (come tutti gli altri media) opera in modo sì condizionante (da parte di *ego* nei confronti di *alter*), ma che presenta la particolarità di attuare (da *alter* verso *ego*) l'attribuzione a quest'ultimo di sentimenti positivi – vale a dire uno specifico riconoscimento di credenziali che giustificano e assicurano ad *ego* l'accoglimento da parte di *alter* delle sue richieste (di aiuto, di informazioni, ecc.). Tutto ciò non si presenterebbe nel caso degli altri media²⁹.

Si potrebbe allora dire che, seconda questa prospettiva, si avrà capitale sociale quando l'agire di *ego* è in grado di indurre *alter* a seguire una direttiva, facendo leva sulla capacità di motivazione (influenza) prodotta dalla considerazione sociale attribuita al primo da parte del secondo; la quale considerazione può essere guadagnata da *ego* in due modi: per mezzo di un qualche comportamento espressivo (a conferma di determinati valori comuni) da parte di *ego*

²⁸ La definizione di reputazione offerta da Lin è la seguente: «Reputation [...] is defined as a function of (1) the creditor's ability to sustain unequal transactions (human and social capital), (2) the persisting credit-debt relationship, (3) the debtor's propensity (willingness and ability) to acknowledge the relationship through his or her social networks (recognition), and (4) the propensity (size) of the social networks (and generalised network – the mass network) to relay and spread recognition.» (Lin 2001, 152).

²⁹ Per una comparazione più approfondita tra l'influenza e gli altri media, v. La Valle (1992, 69-85).

nel corso di una relazione precedente e diretta con *alter*; oppure sulla base di una certificazione di prestigio o reputazione conferita ad *ego* da parte di specifiche organizzazioni (La Valle 2001, cap. 3)

4.4. Propongo di mettere in discussione questa prospettiva: non perché il suo svolgimento logico sia errato; ma perché opta, *convenzionalmente*, per una restrizione eccessiva del *sociale*, un attributo che contraddistinguerebbe *specificamente* (ed esclusivamente) il capitale *influenza* messo in atto nel condizionamento *ego-alter*. Si dovrebbe invece muovere dal fatto che tutti i media, *in quanto dispositivi simbolici*, operano facendo leva su forme corrispondenti di capitale *sociale*; anche il denaro – perché, per quanto le sue garanzie di fiducia siano di tipo fortemente sistemico, esso rimane sempre e comunque ancorato alla necessità del consenso da parte di *alter* verso il suo impiego da parte di *ego*, senza il quale consenso il denaro non può operare, non può cioè realizzare il proprio condizionamento. In tal modo, lo stesso capitale finanziario deve essere descritto come un tipo di capitale sociale. L'opera congiunta del condizionamento da parte di *ego* su *alter* e del consenso di *alter* verso il condizionamento è proprio di ogni medium. Anche da questo punto di vista, essi sono equivalenti funzionali.

Per motivare questa posizione, è necessario un approfondimento del concetto di medium. Una componente di tale concetto, decisiva per la presente discussione, è la nozione parsonsiana di contesto o *complesso istituzionale*, che caratterizza ognuno dei media e che decide sull'accettazione del loro dell'impiego. Questa nozione presuppone il concetto di *istituzione* di Parsons, che in una delle ultime pubblicazioni viene così definito: «Institutions [...] are complexes of normative rules and principles which [...] serve to regulate social action and relationship – of course, with varying degrees of success. Each medium then is conceived to be articulated in a functionally defined institutional complex.» (Parsons 1975a, 97).³⁰ Un errore ricorrente consiste per esempio nel ridurre il potere all'impiego della forza, così come il denaro alla riserva metallica. Infatti, «una delle tendenze principali è quella che sostiene che il potere, in ultima analisi, poggia su uno dei seguenti due termini: o sulle sanzioni coercitive o sul consenso o sulla volontaria cooperazione. [...]. Io propongo per una soluzione che tiene conto di entrambi gli aspetti come essenziali, ma nessuno dei due modi di considerarli, cioè subordinando un elemento all'altro o considerandoli come forme “separate”, è [...] soddisfacente.» (Parsons 1975b [1969], 452). Nella realtà, sia il potere che il denaro sono fenomeni più sofisticati, la cui specificità consiste nell'essere *media simbolici*. Come già mostrato da Simmel, l'elemento costitutivo del denaro è il fatto che «l'accettazione di questa “moneta senza valore” [intrinseco] è basata su una certa fiducia istituzionalizzata nel sistema monetario. Se la sicurezza degli impegni monetari si fondasse esclusivamente sulla loro convertibilità in metallo, allora la stragrande maggioranza di essi sarebbe assolutamente priva di valore, per la semplice ragione che la quantità totale del metallo non copre che una piccolissima parte della massa di moneta circolante.» (462).

Simile è il discorso a proposito del potere. Ad un certo punto della sua analisi, Parsons definisce il potere come la «capacità generalizzata di assicurare l'adempimento delle obbligazioni vincolanti in un sistema di organizzazione collettiva, in cui le obbligazioni sono legittimate dalla loro coesistenza ai fini collettivi, e che pertanto possono essere imposte con sanzioni negative, quale che sia l'agente attuale che le applica.» (462).

³⁰ Ma v. anche Parsons (1975a, 98): «[...] the media provide or perform regulatory and integrative functions in that the rules governing their use define certain areas of legitimacy and the limits of such areas within which extension of systems of transactions can develop and proliferate.» Pur manifestando consapevolezza di questo elemento comune a tutti media, ossia di ciò che, con le parole di Parsons, è qui indicato come complesso istituzionale, La Valle (1992, 69-85), a mio modo di vedere, non sviluppa a fondo la comparazione tra i media che un tale elemento implicherebbe. La mancanza di questa elaborazione comporta la decisione, secondo me arbitraria e quindi accettabile solo convenzionalmente, di limitare l'idea di capitale sociale al solo caso del medium dell'influenza e, quindi, con riferimento allo schema AGIL, al solo sottosistema della comunità societaria (I).

Conseguentemente, «l'adempimento di un desiderio, sia esso definito come obbligazione o no, imposto dalla minaccia di una forza superiore, non è esercizio del potere. Molti teorici politici ritengono che, anche in questo caso, si eserciti una forma di potere, ma la linea da noi seguita porta a conclusioni diverse [...]. La capacità di garantire l'adempimento delle obbligazioni, nel senso in cui io l'ho definito come potere, deve essere generalizzata e non consiste soltanto in una funzione di un atto sanzionatorio particolare da parte di chi è in grado di imporlo, e il mezzo usato deve essere "simbolico".» (463). La natura simbolica del medium potere implica il concetto di legittimazione: «se esso viene scambiato con qualcosa avente un intrinseco valore per l'effettività collettiva, e cioè con l'adempimento di un obbligazione, il ricevente, il prestatore dell'obbligazione, non ottiene "niente di valore". Ciò significa che egli non ha altro che delle "aspettative" di futuri adempimenti da parte di altri nei suoi confronti. La legittimazione, dunque, è, nei sistemi di potere, il fattore analogo a quello della fiducia per la mutua accettazione e stabilità dell'unità monetaria nei sistemi monetari.» (463).³¹

Quanto detto sin qui a proposito del denaro e del potere, trova una corrispondenza nel caso dell'impegno verso i valori. Per Parsons, «gli impegni costituiscono un mezzo generalizzato per l'attivazione di obbligazioni *moralmente vincolanti* in vista dei valori che *ego* e *alter* condividono.» (555). Come nel caso del potere, anche per l'impegno verso i valori opera la pressione deterrente di una sanzione negativa: là, la forza fisica; qui, la disapprovazione. Ma non è tutto, se, come per il potere, anche per l'impegno verso i valori è decisivo l'elemento del consenso di *alter* rivolto al condizionamento che viene avanzato da *ego* verso *alter*: «Entrambi i tipi [potere e impegno verso i valori] presumono che, prima dell'atto di *ego* che "attiva" l'obbligazione di *alter*, sia esistito un livello di obbligazione generalizzato che esercita un controllo. Come membro di una collettività, una persona accetta la legittimità del suo riordinamento normativo e delle sue autorità "legittimamente" costituite; quando vengono prese decisioni collettivamente vincolanti [...] questa obbligazione generalizzata è "trasferita" in una specifica obbligazione che vincola *alter* ad un determinato comportamento [...]. Nel caso degli impegni di valore vi è un'obbligazione generalizzata che è moralmente vincolante.» (556). Ciò significa che l'obbligazione comunicata da *ego* nei confronti di *alter* presuppone anche il consenso da parte del secondo verso la richiesta del primo, vale a dire la conformità di tale richiesta a principi riconosciuti validi da entrambi.

In definitiva, l'elemento del consenso che ricorre in tutti e tre i tipi di media presi in esame oltre all'influenza, mette in luce una forte analogia tra quelli e questa. Pertanto, da questo punto di vista, l'influenza non rappresenta un caso a sé³². Inoltre, l'idea di La Valle di

³¹ In una successiva e, a mio giudizio, significativa sintesi della comparazione tra i due media, è scritto: «Ma proprio come un sistema monetario fondato interamente sull'oro come mezzo attuale di scambio, è assolutamente primitivo e non può servire ad un sistema complesso di scambi di mercato, così un sistema di potere in cui la sola sanzione negativa è la minaccia della forza, è un sistema primitivo che non può funzionare per mediare un sistema complesso di coordinamenti organizzativi, è un sistema troppo "rozzo". La moneta non può essere soltanto un'entità intrinsecamente valutabile se deve servire come mezzo generalizzato di incentivazione, ma [...] essa dev'essere istituzionalizzata come simbolo; deve essere legittimata e quindi ispirare "fiducia" nell'ambito del sistema e altresì, entro determinati limiti, dev'essere amministrata secondo criteri stabiliti. Similmente il potere non può essere soltanto un deterrente intrinsecamente efficace; esso deve essere un mezzo generalizzato di mobilitazione delle risorse per l'azione collettiva e per l'adempimento degli impegni assunti dalla comunità verso coloro che noi abbiamo definito, e deve quindi essere generalizzato e legittimato in senso simbolico.» (Parsons 1975b [1969], 467-68). Da questo punto di vista, come abbiamo mostrato nel paragrafo precedente, la teoria del potere in Weber si configura come un'anticipazione rilevante. L'ipotesi di considerare il medium del potere una forma di capitale sociale sembra confermata anche dalla decisione di Coleman d'includere nella sua classificazione del capitale sociale la forma indicata come *authority relations* (cfr. la nota 7).

³² Questo dovrebbe anche consentire una correzione terminologica. In La Valle (v., ad esempio, 1992) è frequente la distinzione tra scambio *sociale* ed altri tipi di scambio, come quello economico. Questa distinzione è giustificata con il riferimento all'impiego di medium diversi: nell'un caso l'influenza, nell'altro il denaro. Tuttavia, le osservazioni poc'anzi richiamate con riferimento al concetto di complesso istituzionale dovrebbero porre attenzione al fatto che l'attribuzione di qualità sociali alle sole relazioni di tipo comunitario è in

considerare l'organizzazione come dispositivo di gestione e distribuzione delle credenziali, possiede anche (almeno) nel contesto economico e politico corrispondenti strutture nella forma di specifiche organizzazioni economiche (*in primis*, le banche centrali) e politiche (partiti, sindacati e organi dello Stato). La distinzione (analitica) tra vari media deve certamente e può essere salvaguardata; ma questa avrà come criterio – a parte la combinazione tra il tipo di sanzioni e di canali attraverso cui opera il condizionamento (così come mostra la tabella 1) o la combinazione tra i casi dell'azione / esperienza vissuta di *ego* e i casi dell'azione / esperienza vissuta di *alter* (secondo quanto indicato dalla tabella 2) – la specificità, per ognuno dei media, del tipo di complesso istituzionale in cui sono custodite le norme che ne regolano l'impiego³³. Ne discende allora l'ipotesi secondo cui tutti i media presuppongono forme diverse di capitale *sociale*³⁴. Esso opera ogniqualvolta al condizionamento è associato un consenso; ed esso è riscontrabile in misure diverse non solo nell'influenza, ma anche negli altri mezzi simbolici: potere, denaro, e impegno verso i valori.

A parte il diverso contenuto del rispettivo complesso istituzionale, ulteriori differenze tra i media (ma anche entro uno stesso medium) potranno essere colte indagando la base fiduciaria che assicura l'accettabilità del condizionamento, la quale potrà essere riprodotta più o meno sistemicamente. A questo proposito, l'analisi dei media potrà ipotizzare un continuum, ai cui estremi si collocheranno, da una parte, l'esempio della moneta, la cui accettabilità è esclusivamente assicurata dalla garanzia del sistema bancario e dalle sue organizzazioni facenti capo alle banche centrali dei singoli Stati; dall'altra, l'esempio

contraddizione con tali osservazioni. Insomma: *sociali* sono tutti i tipi di relazioni che si presentano entro il sistema *sociale*, comprese quelle politiche, economiche, oltre a quelle comunitarie. Il medesimo rilievo critico può essere rivolto alla teoria di Lin.

³³ Un ulteriore criterio di distinzione è offerto da J. Habermas, il quale afferma la necessità di distinguere i media del denaro e potere, da un lato, dai media dell'influenza e dell'impegno verso valori, dall'altro. Infatti, secondo Habermas, «I media si possono differenziare a seconda che siano impostati su vincoli motivati empiricamente oppure su forme di fiducia motivata razionalmente.» (Habermas 1986 [1981], 925). Da questo punto di vista, «sui vincoli motivati empiricamente sono impostati media di controllo quali denaro e potere. Essi codificano il rapporto razionale rispetto allo scopo con quantità calcolabili di valore e consentono un'influenza strategica generalizzata sulle decisioni di altri partecipanti all'interazione eludendo processi di formazione linguistica del consenso. In quanto essi non soltanto semplificano, ma *sostituiscono* la comunicazione linguistica mediante una generalizzazione simbolica di danni e di risarcimenti, il contesto del mondo vitale, nel quale sono sempre collocati processi di intesa, risulta *svalutato* per interazioni guidate e controllate dai media: non vi è bisogno del mondo vitale per il coordinamento delle azioni.» (925). Diversamente accade, invece, per i media dell'influenza e dell'impegno verso i valori, per i quali è fondamentale l'attivazione di un impiego del linguaggio orientato all'intesa. In quest'ottica, Habermas parla di un *dualismo mediale* (926; v. anche la tabella a p. 917). Comunque, un certo (esclusivo, secondo Habermas) dispendio comunicativo, almeno per ciò che riguarda il medium dell'influenza, è riconosciuto anche da Parsons: «Chi usa l'influenza deve giustificare le sue azioni, dirette ad ottenere un effetto sull'azione di *alter*, sulla base di norme vincolanti per entrambi.» (Parsons 1975b [1969], 521). In tal caso, «giustificazione» dovrà essere propriamente interpretata esattamente come «dispendio comunicativo», consistente nell'esplicitare le ragioni del condizionamento da *ego* verso *alter*. Ciò non dovrà, però, portare alla conclusione dell'assenza nei media del denaro e del potere di un consenso rivolto al condizionamento, così come peraltro trapela anche dalla discussione di Habermas quando parla di «generalizzazione simbolica». Questo è il senso di quanto ho riportato sopra, muovendo dall'attenzione posta sul concetto di complesso istituzionale quale componente centrale del concetto di medium in Parsons. In effetti, l'idea habermasiana del dualismo mediale potrebbe vanificare questa interpretazione e indurre ad abbracciare la proposta sostenuta da La Valle (2001; 2002), da me discussa.

³⁴ Altra questione è la possibilità delle combinazioni tra l'operare dei media. In tal caso, si passerà da un'impostazione strettamente analitica – come quella sin qui seguita, nella quale si è tentato di differenziare i media secondo determinati criteri – ad un'indagine che tiene conto degli intrecci che si possono registrare empiricamente tra tali dispositivi. Non rientra nella presente indagine la rassegna di queste combinazioni – nella realtà, la logica è già stata anticipata nel corso nella parte iniziale della presentazione della teoria dei media in Parsons, a proposito del tema dei processi di interscambio tra i sottosistemi (di nuovo, v. Parsons 1968a, 138). Un esempio, sul quale Parsons si è soffermato diffusamente, è quello dei tipi di influenza, a proposito dei quali vengono studiate le relazioni tra il medium dell'influenza e gli altri media. I tipi di influenza osservati da Parsons sono tre: 1) «influenza politica» (relazione influenza / potere); 2) «influenza "fiduciaria"» (relazione influenza / moneta); 3) «influenza per mezzo dell'appello alle lealtà differenziali» (relazione influenza / impegno verso i valori). (v. Parsons 1975b [1969], 523-531).

dell'influenza che il padre esercita sul figlio in ragione della stima e della considerazione che il primo ha guadagnato in precedenti interazioni col secondo entro il contesto familiare. Lungo il continuum si collocheranno, così, una serie di casi distinti gli uni dagli altri per il diverso grado di contributo di tipo sistemico all'accettabilità³⁵.

Da ultimo, la collocazione di una siffatta teoria dei media – fondata, come s'è visto, su specifiche risposte alla questione della natura della realtà sociale e al problema dell'ordine – in una più ampia e coerente struttura concettuale – presente sia in Parsons che in Luhmann – permette di salvaguardare la simultaneità dell'analisi micro e macrosociologica, ossia di fare qualcosa che manca nell'attuale (e scarsamente cumulativa) teoria del capitale sociale: costruire concetti in una teoria generale della società.

5. Conclusioni

Lo scopo dei paragrafi precedenti è stato quello di esaminare in modo critico la teoria del capitale sociale. Per perseguirlo, abbiamo per prima cosa (2) cercato di individuare le principali accezioni della nozione. Bourdieu, Coleman, Putnam (e Fukuyama) sono stati indicati come i fondatori del concetto. Inoltre, nelle proposte di Pizzorno e di Lin, per esempio, sono stati individuati due tentativi d'ulteriore elaborazione della teoria. Da quel breve censimento è emersa una sostanziale carenza di fondazione della concettualità impiegata; una carenza che coincide con la mancanza di un quadro teorico sistematico e sufficientemente avanzato entro cui specificare la nozione di capitale sociale.

In secondo luogo (3), l'attenzione è stata rivolta ad alcune ipotesi di anticipazione di capitale sociale presenti nella teoria sociologica classica: in particolare, nelle ricerche sulla *solidarietà di classe* in Marx e Engels, sullo *spirito pubblico* in Tocqueville, sulla *solidarietà* in Durkheim, su *comunità* e di *società* in Tönnies, sul *denaro* e lo *spirito pubblico* in Simmel e sulle *comunità religiose* e sul *potere* in Weber. In generale, esse mettono in risalto, in modi diversi, forme diverse di cooperazione determinate dall'operare di corrispondenti condizionamenti sostenuti da manifestazioni di consenso: in altre parole, ciò che avevamo indicato come il tratto fondamentale dei fenomeni ai quali quella nozione si riferisce – la capacità di un atto comunicativo di *ego* di motivare la cooperazione di *alter* nella forma di una qualche prestazione, in virtù del consenso rivolto da *alter* ad un'aspettativa che lo stesso imputa all'intenzione di *ego*.

Oltre a queste formulazioni classiche, una parte più ampia della rassegna (4) è stata rivolta alla teoria dei media di Parsons – in seguito sviluppata da Luhmann e da altri teorici – ritenendo che la sua struttura concettuale sia particolarmente utile per codificare in modo sistematico i fenomeni descritti dalla ricerca sul capitale sociale. L'indifferenza da parte della contemporanea prospettiva del capitale sociale verso gli sforzi di sistematicità tanto della teoria dei media che delle precedenti teorie rivela un deficit non solo di tipo teoretico (messo in luce nel secondo paragrafo), ma anche di cumulatività di quella prospettiva, proprio in quanto è determinato da una sorta di amnesia che perde di vista il contributo delle sociologie

³⁵ Anche per l'influenza (e, in tal senso, all'interno del medesimo medium) esistono gradi diversi del contributo di tipo sistemico: oltre al caso del rapporto padre-figlio, appena menzionato – che si riferisce al contesto di una specifica famiglia, e nel quale il grado è minimo, fondandosi l'influenza sulla legittimità nata da una relazione personale e diretta – altri casi in cui, invece, il grado di tale contributo è più elevato, sono rinvenibili, ad esempio, nelle circostanze della circolazione della considerazione (che fonda l'influenza) per mezzo della "certificazione" offerta da una qualche organizzazione, così come accade nell'ambito del sindacato. Come osservato da La Valle (2001, cap. 3; 2002), in questo caso l'influenza esercitata dal leader sui lavoratori non ha avuto origine dall'attribuzione al primo (da parte di ogni singolo lavoratore) di considerazione nel corso di relazioni personali e dirette, bensì per via indiretta, mediante la leadership convalidata dalla carriera entro l'organizzazione sindacale.

dei decenni precedenti, le quali – e questo, a mio giudizio, è vero soprattutto per la teoria dei media – avevano il vantaggio di offrire, seppur in misura diversa, una propria teoria generale della società in grado di specificare i concetti impiegati attraverso la loro relazione con le questioni fondamentali della sociologia – prime fra tutte, quella della natura della realtà sociale e quella dell'ordine sociale. Ed è proprio partendo da una specifica teoria della società, quella entro la quale è stata elaborata la teoria dei media, che il presente contributo ha cercato di caratterizzare il capitale sociale come condizionamento (comune a tutti i media, come ad esempio, la verità, il potere e il denaro) da parte di *ego* verso *alter ego*, sulla base del consenso che *alter ego* rivolge alle aspettative di *ego* (condizionamento operante in forme diverse, ma, per l'appunto, secondo la medesima logica in diversi ambiti della struttura sociale, come ad esempio la scienza, la politica e l'economia).

BIBLIOGRAFIA

- Adam, F. e Roncevic, B.
2003 *Social Capital: Recent Debates and Research Trends*, in «Social Science Information», vol. 42, p.155-83.
- Barano, Ch.
2004 *Sopravvivere in strada*, Milano, F. Angeli.
- Bourdieu, P. e Passeron, J.-C.
1977 *Reproduction in Education, Culture and Society*, London, Sage.
- Bourdieu, P.
1986 *The Forms of Capital*, in J. G. Richardson (a cura di), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press.
- Chiesi, A. M.
2003 *Problemi di rilevazione empirica del capitale sociale*, in «Inchiesta», vol. 33, pp. 86-97.
- Coleman, J. S.
1990 *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA and London, Harvard University Press.
- Diani, M.
2000 *Capitale sociale, partecipazione associativa e fiducia istituzionale*, in «Rivista italiana di scienza politica», vol. 30, pp. 475-512.
- Diani M., Edwards B. e Foley M. W.,
2001 *Beyond Tocqueville: Social Capital, Civil Society, and Political Process in Comparative Perspective*, Hanover, NH, University press of New England.
- Durkheim, E.
1999 [1893; 1902] *La divisione del lavoro sociale*, Milano, Edizioni di Comunità.
1963 [1912] *Le forme elementari della vita religiosa*, Milano, Edizioni di Comunità.
- Falk, I. e Kilpatrick, S.
2000 *What is Social Capital? A Study of Interaction in a Rural Community*, in «Sociologia Ruralis», vol. 40, pp. 87-110.
- Flora, J. L.
1998 *Social Capital and Communities of Place*, in «Rural Sociology», vol. 6, pp. 481-506.
- Foley, M. W. e Edwards, B.
1999 *Is it Time to Disinvest in Social Capital?*, in «Journal of Public Policy», vol. 19, pp.141-73.
- Fukuyama, F.
1995 *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press.
- Granovetter, M.
1985 *Economic Action, Social Structure, and Embeddedness*, in «American Journal of Sociology» vol. 91, pp. 481-510.
1998 *La forza dei legami deboli*, Napoli, Liguori.
- Gould, M.
2001 *The Generalized Media of Communication and the Logic of Cultural Intelligibility: Macro and Micro Analyses in Luhmann, Habermas and Parsons*, in G. Pollini e G. Sciortino (a cura di), *Parsons' The Structure of Social Action and the Contemporary Debates*, Milano, F. Angeli.

- Habermas, J.
1986 [1981] *Teoria dell'agire comunicativo*, Bologna, il Mulino.
- Jackman, R. W.
2001 *Social Capital*, in *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, Elsevier Science Ltd.
- La Valle, D.
1992 *Denaro, prestigio e regolazione sociale*, Bologna, il Mulino.
2001 *La ragione dei sentimenti*, Roma, Carocci.
2002 *Il capitale sociale nella teoria dello scambio*, in «Stato e mercato», n. 65, pp. 305-33.
- Lin, N.
2001 *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge Engl., Cambridge University Press.
2003 *Capitale sociale: paradigmi ricorrenti e loro validazione concettuale ed empirica*, in «Inchiesta», vol. 33, pp. 5-17.
- Loury, G.
1977 *A dynamic theory of racial income*, in P. A. Wallace e A. Le Mund (a cura di), *Women, Minorities, and Employment discrimination*, Lexington (Mass.), Lexington Books.
1987 *Why Should We Care about Group Inequality?*, in «Social Philosophy and Policy», vol. 5, pp. 249-71.
- Luhmann, N.
1976 *Generalized Media and the Problem of Contingency*, in Loubser et al. (a cura di), *Exploration in General Theory in Social Science. Essay in Honor of Talcott Parsons*, New York, The Free Press.
1985 [1982] *Amore come passione*, Bari-Roma, Laterza.
1988 *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt, Suhrkamp.
1990a [1984] *Sistemi sociali*, Bologna, il Mulino.
1990b *Die Wissenschaft der Gesellschaft*, Frankfurt, Suhrkamp.
1997 *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, Frankfurt, Suhrkamp.
2000a *Die Politik der Gesellschaft*, Frankfurt, Suhrkamp.
2000b [1995] *Art as a Social System*, Stanford, Stanford University Press.
2004 [1993] *Law as a Social System*, Oxford, Oxford University Press.
- Marx, K.
1974 *Il 18 brumaio di Luigi Bonaparte*, Roma, Editori Riuniti.
- Marx, K. E Engels, F.
1993 [1848] *Il manifesto del partito comunista*, Roma-Bari, Laterza.
- Parsons, T.
1968a *On the Concept of Value Commitments*, in «Sociological Inquiry», vol. 38, pp. 135-60.
1968b *Interaction. Social Interaction*, «International Encyclopedia of the Social Sciences», vol. 7, pp. 429-41.
1975a *Social Structure and the Symbolic Media of Interchange*, in P. Blau (a cura di), *Approaches to the Study of Social Structure*, New York, The Free Press.
1975b [1969] *Sistema politico e struttura sociale*, Milano, Giuffrè.
- Parsons, T. e Shils, E. A. (a cura di)
1951 *Toward a General Theory of Action*, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- Pizzorno, A.
2001 *Perché si paga il benzinaio*, in A. Bagnasco et al. (a cura di), *Il capitale sociale*, Bologna, il Mulino.

- Portes, A.
1998 *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, in «Annual Review of Sociology», vol. 24, pp. 1-24.
- Portes, A. e Sensenbrenner, J.
1993 *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action*, in «American Journal of Sociology», vol. 6, pp. 1320-50.
- Prandini, R.
1998 *Introduzione*, in AA.VV., *Talcott Parsons*, Milano, Bruno Mondadori.
- Putnam, R.
1993 *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton (NJ), Princeton University Press.
1995 *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, in «Journal of Democracy», vol. 6, pp. 65-78.
- Rose, D. R. e Clear, T. R.
1998 *Incarceration, Social Capital, and Crime: Implications for Social Disorganization Theory*, in «Criminology», vol. 36, pp. 441-79.
- Rutigliano, E.
2001 *Teorie sociologiche classiche*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Schuller, T., Baron B. e Field J.
2000 *Social Capital: A Review and Critique*, in Idem (a cura di), *Social Capital: Critical Perspective*, Oxford, Oxford University Press.
- Simmel, G.
1983 [1917] *Forme e giochi di società*, Milano, Feltrinelli.
1984 [1900] *Filosofia del denaro*, Torino, Utet.
1998 [1908] *Sociologia*, Milano, Edizioni di Comunità.
- Stephenson, S.
2001 *Street Children in Moscow: Using and Creating Social Capital*, «The Sociological Review», vol. 49, pp. 530-47.
- Tönnies, F.
1963 [1925] *Comunità e società*, Milano, Edizioni di Comunità.
- Tocqueville, A.
1981 [1835] *La democrazia in America*, in Idem, *Scritti politici*, Torino, Utet.
- Triglia, C.
2001 *Capitale sociale e sviluppo locale*, in A. Bagnasco et al. (a cura di), *Il capitale sociale*, Bologna, il Mulino.
- Weber, M.
1994 [1905] *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Milano, Rizzoli.
1995 [1922] *Economia e società*, Milano, Edizioni di Comunità.
2001 [1906] *Le sette protestanti e lo spirito del capitalismo*, in Idem, *Sociologia della religione*, Milano, Edizioni di Comunità.