

La Fiducia: da vincolo a risorsa per lo sviluppo del Mezzogiorno.

Caterina Nardulli, Emma Corigliano

Facoltà di Scienze Politiche dell'Università di Bari

cnardulli@virgilio.it - e.corigliano@lex.uniba.it

Abstract

Obiettivo di questo saggio è di analizzare i fenomeni di “capitale sociale” e di “fiducia” insistendo sull'importanza di tali variabili come risorse che aiutano a comprendere i meccanismi di risposta alla sempre maggiore complessità ambientale. Tale tipo di approccio permette di verificare se tali fenomeni possono essere letti come una risorsa anche per lo sviluppo sociale ed economico del Mezzogiorno italiano. Per dimostrare tale assunto si è proceduto in primo luogo ad un'analisi delle ricerche che si sono susseguite sul “capitale sociale” perché utili soprattutto alla costruzione di una teoria generale della “fiducia”. In seconda istanza si sono studiate le differenti teorie sulla “fiducia” in modo da poter spiegare se si possa realmente considerare tale fenomeno come risorsa per lo sviluppo del Mezzogiorno.

Parole chiave

Capitale sociale, Fiducia, Fiducia e organizzazioni, Fiducia come risorsa, Fiducia e Mezzogiorno italiano.

1. Introduzione

Negli ultimi decenni l'analisi dei processi di sviluppo economico è stata sottoposta a continue sollecitazioni. Il boom economico dei paesi dell'Asia Orientale, la difficile transizione socio-economica dei Paesi dell'Europa dell'Est e la crescente globalizzazione hanno spinto gli studiosi delle scienze sociali ad interessarsi sempre più ai fenomeni che presiedono allo sviluppo.

Una svolta importante nella metodologia analitica delle scienze sociali è consistita nella consapevolezza degli studiosi contemporanei della necessità di approfondire tematiche che eliminino le barriere disciplinari per tentare di fornire analisi multi-dimensionali di fenomeni complessi e difficilmente definibili.

In tale contesto è cresciuto in maniera esponenziale¹ l'interesse verso il fenomeno del “capitale sociale” come risorsa che aiuta a comprendere i meccanismi di risposta alla sempre maggiore complessità ambientale.

In questi ultimi anni numerose ricerche si sono susseguite particolarmente sul “capitale sociale” e queste sono utili alla costruzione di una teoria generale della “fiducia”. Si tratta, secondo Antonio Mutti², di esiti non perseguiti esplicitamente dagli studiosi del capitale sociale, di benefici effetti “imprevisti” derivanti da analisi non direttamente orientate a fornire un contributo specifico alla teoria della fiducia.

Obiettivo di questo studio è quello di comprendere se tali fenomeni possono essere letti come una risorsa anche per lo sviluppo sociale ed economico nel Mezzogiorno italiano.

Per dimostrare tale assunto si è proceduto ad un'analisi prima del “capitale sociale” e poi della “fiducia”.

¹ In Italia tra gli studiosi che si occupano di “capitale sociale” ricordiamo: Antonio Mutti, Carlo Trigilia, Antonio Chiesi; Tra gli stranieri Coleman, Putnam, Fukuyama, Bourdieu.

² Mutti A., La teoria della fiducia nelle ricerche sul capitale sociale, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, XLIV, n.4, ottobre-dicembre 2003.

2. Il Capitale Sociale

L'uso esplicito del concetto si è manifestato a partire dagli anni '60 e deve molto agli studi di Coleman³ che per primo ha coniato il termine di “capitale sociale”, diffondendolo e collegandolo ai problemi dello sviluppo.

In realtà, nonostante si attribuisse la nascita dell'interesse per tale fenomeno a Coleman, già molto tempo prima Weber aveva gettato le basi per una definizione di tale fenomeno pur non fornendone una denominazione chiara.

Nel suo studio “Le sette protestanti e lo spirito del capitalismo” (1906), Weber aveva analizzato le caratteristiche delle “sette religiose” come fenomeno sociale nella società capitalista statunitense dell'800. In primo luogo le sette erano costituite da una rete di relazioni sociali personali di natura extra-economica (tipicamente religiosa, ma che potrebbe anche essere di tipo parentale o amicale); in seconda istanza, la funzionalità delle sette era basata su un'ottima circolazione delle informazioni e della fiducia, date dalla perfetta conoscenza di ciascun membro appartenente al gruppo; in terzo luogo tali informazione e fiducia erano riferite essenzialmente alle qualità morali dei soggetti partecipanti, che limitavano l'opportunismo e l'inganno.

Tutte queste caratteristiche corrispondono al fenomeno che più tardi verrà definito come “capitale sociale”.

Dopo Weber, per un lungo periodo, non si è fatto alcun riferimento a tale fenomeno, in quanto il sistema capitalista si è evoluto nel senso di una organizzazione sociale strutturata su una marcata divisione del lavoro in cui non vi era posto per le risorse umane e sociali.

A partire dalla seconda metà dell'800 fino agli anni '40 – '50 il modello imperante nell'organizzazione del lavoro è stato quello del *fordismo*, caratterizzato da una forte gerarchizzazione e divisione dei ruoli, mentre il mercato è dato dalla legge dell'equilibrio tra domanda e offerta.

³ Coleman J.S., 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

Di conseguenza tale assetto economico e organizzativo ha determinato una scissione tra l'economia e la società: si è affievolita l'importanza di fattori come l'imprenditorialità personale e il contesto istituzionale, e dunque del capitale sociale nello sviluppo economico.

L'impresa si è "autonomizzata" maggiormente rispetto ai condizionamenti ambientali e in tale contesto, i fattori non economici che influenzano lo sviluppo sono diventati prevalentemente di due tipi. A livello 'micro', riguardano la capacità organizzativa dell'impresa; a livello 'macro' sono invece cruciali le politiche dello Stato⁴.

Tutto ciò non significa che il ruolo del capitale sociale fosse scomparso, ma soltanto che il dominio del modello di organizzazione *fordista* ha relegato ai margini della scena economica questi fenomeni.⁵

Nell'ultimo ventennio, in seguito alla crisi dell'assetto fordista-keynesiano, l'attenzione verso il capitale sociale torna invece a crescere.

La motivazione fondamentale di questo repentino cambiamento si rinviene nella perdita di consistenza del concetto chiave della *stabilità*, che è alla base del suddetto modello economico.

In questi ultimi anni, infatti, tale concetto è stato letteralmente soppiantato da quello di *flessibilità*, intesa come "capacità di rapido adattamento ai cambiamenti esterni pena la non sopravvivenza dell'organizzazione stessa". Alla ricerca di maggiore flessibilità si è poi aggregata la continua ricerca della *qualità dei prodotti* che ha comportato anche l'innalzamento dei costi di lavoro (quindi di produzione) e il conseguente crollo dell'assetto economico puramente keynesiano.

La ricerca di flessibilità e di qualità, e quindi l'*innovazione*, sono ora maggiormente legate a processi di cooperazione che implicano la condivisione di un linguaggio comune, forme di conoscenza tacita che permettano di sfruttare al meglio le tecnologie e le formule organizzative codificate⁶

⁴ Bonazzi G., 2002, *Storia del Pensiero organizzativo*, Milano, FrancoAngeli.

⁵ Trigilia C., *Capitale sociale e sviluppo locale*, in *Stato e Mercato*, n. 57, dicembre 1999.

⁶ Beccattini G, Rullani E., 1993, *Sistema locale e mercato globale*, in *Economia e Politica Industriale*, n. 80, pp. 25-48.

In tale contesto Coleman ha coniato il termine “capitale sociale”⁷; infatti, partendo da una prospettiva dell’individualismo metodologico⁸, Egli sostiene che le dotazioni proprie di un attore sociale debbano essere distinte in: *capitale fisico*, ovvero l’insieme di beni tangibili (strumentali e finanziari); *capitale umano*, le capacità e abilità della persona; *capitale sociale*, insieme di relazioni sociali che hanno una certa persistenza nel tempo e che gli individui in parte detengono in maniera ascrivibile (parentale o sentimentale) e in parte costruiscono attivamente nel corso della propria esistenza (relazioni amichevoli, professionali).

Queste relazioni possono essere intese come *capitale* perché sono produttive di valori materiali e immateriali: il soggetto sociale intesse relazioni sociali per il perseguimento di determinati obiettivi. Il prodotto di tali relazioni non apporta beneficio soltanto ed esclusivamente all’individuo, ma interessa tutto il tessuto sociale implicato.

Questa rete di relazioni è il prodotto intenzionale o inintenzionale di strategie sociali orientate alla costruzione e riproduzione di relazioni sociali utilizzabili nel tempo, cioè di relazioni durevoli e utili atte a procurare profitti materiali e simbolici.

Ci troviamo di fronte ad un capitale che è *sociale* perché, a differenza del capitale umano, ha la natura del bene pubblico.

Nel presentare il concetto di “capitale sociale” Coleman è quindi costretto a introdurre le nozioni di relazione e di rete di relazioni fiduciarie. Tali nozioni ampliano utilmente il quadro di riferimento analitico e comportano un allontanamento dalla prospettiva della decisione individuale.

⁷ Dopo Coleman, il concetto di *capitale sociale* è stato ripreso da Bourdieu che lo definisce come un attributo dell’individuo in un contesto sociale che può essere acquisito tramite azioni finalizzate e trasformato in un guadagno economico. La formazione del capitale sociale dipende dalla natura delle obbligazioni sociali, e dalla disponibilità di connessioni e reti sociali.
Bourdieu P., 1980, *Le Capital Social. Notes Provisoires.*, in Actes de la Recherche en Sciences Sociales, n. 31, 2-3

⁸ A partire dagli anni ’60 e ’70 i movimenti politici e culturali avevano insistito sulla necessità di trasformare la società e soprattutto la sua base economica per trasformare anche l’individuo, ridotto a *epifenomeno*. Si è avuta la rivendicazione del ‘privato’, del singolo, dell’individuo, il che ha comportato prese di posizioni politiche diverse quanto non opposte alle precedenti. In tale contesto si è sviluppato il cosiddetto “individualismo metodologico” come teoria sociologica che ha come maggiore esponente il francese Raymond Boudon. Per riassumere brevemente tale teoria Boudon sostiene: “Le disposizioni devono essere concepite non come forze che agirebbero alle spalle dell’attore, ma come dati interni che costituiscono, combinandosi con i dati esterni, lo sfondo sul quale si dispiega l’azione individuale” (cfr. Boudon, 1987, *Razionalità e teoria dell’Azione*, in Rassegna Italiana di Sociologia, n. 2.).
Izzo A., 1994, *Storia del Pensiero Sociologico*, Bologna, Il Mulino.

Questa dimensione cooperativa insita nel concetto di “capitale sociale” di Coleman è stata particolarmente enfatizzata da Putnam e Fukuyama, i cui contributi hanno dato vita ad un ricco dibattito accademico.

Putnam considera il capitale sociale come l'insieme delle caratteristiche di una organizzazione sociale, come la fiducia, le norme di reciprocità e le reti di impegno civico, presenti in una data società. Egli asserisce che tanto maggiore è lo stock di capitale sociale presente in un dato assetto sociale tanto più esso sarà capace di evolversi rispondendo ai mutamenti esterni.

In una sua importante opera⁹ Putnam utilizza il concetto di capitale sociale per spiegare la differenza esistente in Italia nella performance economica e politica delle regioni del Sud nel confronto con quelle del Nord.

Le regioni settentrionali sono state popolate da una rete civica di associazioni sin dall'età comunale, quando le popolazioni dei piccoli centri del centro-nord dell'Italia durante il Medio Evo si sono liberate dai legami feudali costituendo delle piccole repubbliche autonome a base comunale. In queste aree, dotate di una società civile attenta ai valori di *civiness* sono emerse nel tempo istituzioni politiche efficienti.

Al contrario, le regioni del Sud hanno una scarsa *civiness* e questa mancanza di fiducia generalizzata sarebbe al fondamento di un *ethos negativo* che impedisce la cooperazione tra gli individui e quindi la crescita economica di un paese.

Nelle intenzioni dell'Autore ci sarebbe il tentativo di individuare nella scarsità delle relazioni cooperative le cause oggettive che spiegherebbero l'arretratezza economica e amministrativa del Mezzogiorno.

Dopo Putnam, un altro studioso ha seguito questa stessa linea di pensiero, ovvero Francis Fukuyama, il quale definisce il capitale sociale come connesso alla cooperazione, ovvero alla capacità degli individui di lavorare assieme per scopi comuni.

⁹ Putnam R, 1993, *Making Democracy Work*, Princeton University Press, trad. It. *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Mondadori, Milano.

Tale capacità, secondo Fukuyama, dipende dalla presenza in una data società della fiducia, intesa come l'aspettativa che nasce all'interno di una comunità, di un comportamento prevedibile e positivo da parte dei suoi membri.

In altri termini il “capitale sociale” sarebbe dipendente dalla tradizione culturale e normativa di un paese. In particolare sono la religione e l'etnicità a trasmettere quelle abitudini etiche e quelle virtù sociali che sorreggono i processi produttivi. Esse infatti, tra i sistemi etici che trasmettono virtù, possono ostacolare lo sviluppo, come favorirlo.

Fukuyama opera uno studio comparativo tra vari sistemi sociali contemporanei¹⁰ in modo da poter empiricamente dimostrare il suo impianto teorico.

Le conclusioni a cui giunge sono piuttosto interessanti, in quanto Egli sostiene che laddove vi è una estensione della fiducia dal livello personale e quello sistemico, la produzione di capitale sociale sarà maggiore e quindi l'economia ne sarà fortemente avvantaggiata (si riferisce alla realtà giapponese, tedesca e statunitense). Al contrario laddove la fiducia personale e quindi il *familismo* è preponderante il capitale sociale sarà scarso e si avranno situazioni di forte arretratezza.

All'interno di questo studio Fukuyama si sofferma ad analizzare in maniera attenta il *familismo* italiano. Egli riconosce i meriti delle piccole imprese che organizzandosi in rete, in parte spontaneamente, in parte incoraggiate dai governi locali, sono spesso riuscite a conseguire economie di scala da grande impresa efficiente. Al contempo Fukuyama afferma che in realtà queste organizzazioni non hanno la possibilità di espandersi molto sulle economie di scala perché non hanno una disponibilità di capitale sociale adeguato.

La prospettiva privilegiata da Putnam e Fukuyama, che pone al centro dell'attenzione la natura e la consistenza del capitale sociale disponibile in una data società, è senza dubbio in grado di fornire stimoli interessanti allo studio dei processi di modernizzazione.

Ma si tratta pur sempre di un punto di vista parziale che può rivelarsi utile solo se si è consapevoli della sua parzialità.

¹⁰ Fukuyama F., 1995, *Trust*, New York: The Free press, trad. it., *Fiducia*, Rizzoli, Milano, (1996).

A tal proposito Antonio Mutti afferma che “*per affrontare meglio le sfide intellettuali nate dall’analisi del capitale sociale è necessario adottare una concezione aperta del radicamento dell’economia nella società*”¹¹. In tal modo si può considerare il rapporto tra tradizione e modernità come influenza e interdipendenza reciproca.

La stessa problematica relativa a come nasce, si riproduce e si estende la fiducia, così centrale nell’analisi degli autori considerati è sintomatica della necessità di approcci non monocasuali al processo di modernizzazione.

3. La Fiducia.

Si giunge così al cuore del problema: come si genera quell’elemento essenziale alla cooperazione che è la “fiducia”? Attraverso quali processi essa si estende da ambiti interpersonali ristretti ad ambiti più ampi e impersonali?

Per rispondere a tali questioni è necessario approfondire il concetto di “fiducia”, fenomeno complesso e ambivalente. D’altra parte, essendo stata sottolineata l’importanza delle relazioni fiduciarie nel capitale sociale, l’intento è di analizzare tale fenomeno facendo riferimento a due autori che hanno particolarmente sottolineato, seppure in modi differenti ed epoche distinte, l’importanza del legame fiduciario: Simmel e Luhmann.

Simmel è colui che ha reso la fiducia una vera e propria categoria di analisi. Il merito di Simmel è stato quello di essere riuscito a rappresentare e a spiegare, in un’epoca lontana rispetto al nostra, il passaggio e lo sviluppo della fiducia come strettamente collegato al processo di modernizzazione e quindi come risorsa per qualsiasi momento di forte cambiamento.

Simmel parte dall’affermazione che: “ *La fiducia è l’ipotesi di un comportamento futuro abbastanza sicura per potervi fondare un agire pratico, rappresenta uno stadio intermedio tra*

¹¹ Mutti A., 1998, *Capitale sociale e sviluppo locale*, Bologna, Il Mulino.

sapere (wissen) e ignoranza (nichtwissen) relative all'uomo. Chi sa completamente non ha bisogno di fidarsi, chi non sa affatto non può ragionevolmente fidarsi"¹²(cfr. Sociologia, 1989).

La fiducia è per Simmel un'ipotesi che riguarda l'azione futura che non può essere prevista esattamente nel presente: l'incertezza del futuro deve essere ridotta attraverso un'aspettativa che ha la funzione di creare uno stato di quasi-cerchezza.

La società moderna se da un lato differenzia le aspettative fiduciarie come istituzionali e personali, dall'altro necessita di una loro continua interazione e per fondare questa tesi occorre considerare il tema delle "intersezioni sociali" simmeliane.

Simmel utilizza la cosiddetta teoria delle intersezioni sociali per spiegare il processo di differenziazione sociale, sostenendo che se il pensiero progredito differisce da quello più rozzo per la capacità di formare concetti astratti che si pongono al di sopra delle molteplici rappresentazioni empiriche, anche lo sviluppo della società seguirà questa logica.

In una società poco differenziata l'individuo si ritrova in un ambiente che, da un lato, è relativamente indifferente nei confronti della sua individualità, e dall'altro lo lega al proprio destino imponendogli una normazione capillare.

Rifacendosi alla teoria di Durkheim delle società semplici, Simmel sostiene che, laddove la società è poco differenziata, i rapporti sono diretti e gli individui sono tenuti assieme da quella che Durkheim definiva la *solidarietà meccanica* che, in Simmel, diviene *fiducia personale*. È una solidarietà reciproca basata sulla profonda conoscenza e alimentata da rapporti diretti.

Oltre a Durkheim, Simmel si rifà anche allo studio di Weber sulle sette protestanti, per sottolineare le caratteristiche delle cosiddette "piccole cerchie", ovvero *chiusura verso l'esterno, completa dedizione* del singolo all'adempimento dei compiti imposti dal gruppo, e *perfetta conoscenza reciproca*.

Man mano che aumenta la divisione del lavoro, i rapporti si fanno sempre più allargati per cui si sa poco dell'altro e quindi non basta più la fiducia personale, ma occorre la cosiddetta *solidarietà*

¹² Simmel G., 1908, *Sociologie*, trad. It 1989.

organica di Durkheim, ovvero la fiducia non è più diretta tra le due parti ma interviene un'intermediazione che Simmel chiama 'terza istanza'.

Si tratta di *istanze* che trasmettono e mediano le azioni reciproche degli elementi, agendo così come portatori autonomi dell'unità sociale, dopo che questa non si produce più come relazione da persona a persona. A tale scopo crescono uffici e rappresentanti, leggi e simboli della vita moderna.

Le analisi sviluppate da Simmel colgono il passaggio dalla fiducia personale o comunitaria ad una fiducia che ormai si è condensata nelle istituzioni sociali¹³.

La logica di questo passaggio prevede un processo di differenziazione che moltiplica le cerchie sociali di appartenenza, istituzionalizza l'individualismo, crea una riserva di sapere oggettivo capace di sostituire la conoscenza interpersonale o comunque quella fondata su tradizioni ed abitudini comunitarie.

In una società costruita sull'economia monetaria la fiducia non circola più tra persone ma tra persone ed istituzioni. Da questo specifico punto di vista, l'estensione delle aspettative fiduciarie (che permettono l'ordine sociale) viene pagata attraverso una perdita di controllabilità diretta e immediata del funzionamento dei "sistemi". La società si trasforma in un meccanismo automatico, prodotto dalla dialettica tra divisione del lavoro e concorrenza, che a sua volta fa emergere una cultura oggettiva affidabile, corrispondente al crescente intellettualismo. In tal modo si mette a disposizione degli individui quel sapere necessario alla riduzione della contingenza¹⁴.

La fiducia sistemica potrebbe a questo punto apparire inattaccabile, intoccabile: in realtà essa stessa è contingente e dunque può subire processi di crisi e di rilegittimazione. Ciò accade perché Simmel

¹³ A tal proposito Simmel sostiene che Ciò che meglio simboleggia questo tipo di fiducia è il *denaro*. Simmel considera il *denaro* come la forma e l'espressione forse più concentrata ed estrema della fiducia nell'ordinamento sociale e statale, ovvero il presupposto stesso che è alla base dell'uso del denaro è la fiducia.

D'altra parte, il possesso del denaro crea una sicurezza personale che è l'espressione più intensa e acuta dell'organizzazione dello Stato e dell'ordine sociale.

La fiducia riposta nella simbolizzazione del denaro è secondo Simmel una fiducia che ha valore di *fede*, di *fiducia mistica*, in quanto non potendo più controllare in maniera diretta e personale il funzionamento dei sistemi sociali, il soggetto si affida ad essi in modo quasi religioso.

Simmel G., 1900, *Philosophisches Geldes*, Leipzig, Duncker und Humblot; trad. It. *Filosofia del Denaro*, Torino, Utet, 1984.

¹⁴ Prandini R., 1998, *Le radici del legame sociale*, Milano, ed. FancoAngeli.

osserva ciò che è divenuto sistematico (lo spirito oggettivo, la sovra-individualità delle istituzioni) come emergenti dalle relazioni reciproche.

Sono queste ultime nella loro relazionalità a dare vita e a sostenere le formazioni istituzionali condensate in sistemi. Da questo punto di vista la società appare come una brulicante rete di relazioni sociali.

Gran parte della sociologia contemporanea sottolinea la completa autonomizzazione delle relazioni personalizzate da quelle spersonalizzate e anonime, ma è soprattutto Luhmann che chiarisce come le relazioni personalizzate siano soltanto “episodi” della società incapaci di modificare il funzionamento sistemico che ormai appare automatizzato¹⁵.

Luhmann inizia la sua analisi del fenomeno fiduciario partendo dalla teoria simmeliana secondo la quale la *fiducia* è “un’ipotesi di un comportamento futuro come mediazione di conoscenza e ignoranza”.

Anche per Luhmann la funzione della fiducia si dispiega nella tensione tra presente e futuro.

In questa tensione si proietta nel presente il dramma dell’incertezza e il rischio del non sapere. In tale prospettiva la fiducia non è altro che “*un meccanismo di riduzione della complessità*” (Cfr. Luhmann, 1979).

Nella sua analisi del fenomeno fiduciario Luhmann opera una distinzione tra fiducia personale e fiducia sistemica e per spiegare tale differenza fa riferimento all’aumento di complessità contestuale.

Luhmann sostiene che l’imperativo della vita di ogni giorno è quello di agire e non di riflettere sulle regole tipiche che permettono l’azione. La conoscenza quotidiana a cui Egli fa riferimento è la cosiddetta *familiarità* sorretta da abitudini, da “ricette degne di fiducia” che risparmiano attenzione e riflessione permettendo di raggiungere gli scopi desiderati con il minimo sforzo.

Ma, sottolinea il nostro Autore, questo è un mondo di quasi-certezze, nel senso che in qualsiasi momento possono accadere fatti che ne mettono in questione la stabilità e fanno sorgere il sospetto.

¹⁵ Luhmann N., 1979, *Trust and Power*, trad. It. *La fiducia*, Bologna, Il Mulino (2002).

La *familiarità* rende possibile la creazione di *aspettative sociali* affidabili la cui prestazione consiste nell'alzare la soglia dell'indifferenza nei confronti dei pericoli che il futuro sempre porta con sé. Tali aspettative quindi riguardano unicamente quella sfera del mondo sociale che rimane sullo sfondo che permette ai sistemi psichici e sociali, a seconda che si parli di individui o di organizzazioni, di non dover far fronte alla complessità indeterminabile del mondo.

La *familiarità* è in altri termini un pre-condizione per la concessione della *fiducia*: essa fornisce la base di attendibilità e di tipicità necessaria a qualsiasi azione ed esperienza che debba proiettarsi nel futuro.

Essa serve a superare un elemento di insicurezza nei confronti degli altri individui, che viene vissuto come imprevedibilità dei cambiamenti di un soggetto.

Man mano che cresce il bisogno di complessità, e l'altra persona entra in gioco come Alter Ego è necessario estendere la fiducia e reprimere quella che è l'indiscussa familiarità del mondo. Quindi si ha *fiducia* quando si ha da un lato il rischio consapevole di rinunciare ad alcune ulteriori informazioni e dall'altra una circospetta indifferenza e un continuo controllo dei risultati ottenuti.

La fiducia di cui Luhmann parla in questa fase analitica è *fiducia personale* ed è “*l'aspettativa che l'altro si destreggerà con la propria libertà, con il potenziale misterioso delle azioni rese possibili dalla sua personalità, o meglio dalla personalità che egli ha presentato come propria e reso socialmente visibile*” (Cfr. Luhmann, 1979).

In altri termini la regola per guadagnare fiducia consiste nel mostrarsi come “un elemento calcolabile” ed è quindi necessario che un attore sociale sappia incorporare in sé le aspettative che gli altri nutrono su di lui.

La questione del formarsi e del consolidarsi della fiducia personale è definito da Luhmann come *apprendimento*, in quanto Egli sostiene che le relazioni basate sulla fiducia devono essere risolte passo dopo passo. Ciò significa che la situazione deve permettere passi selettivi, ovvero scelte di comportamento.

Di conseguenza il primo e fondamentale presupposto per costruire relazioni di fiducia è che le azioni umane vengano percepite come azioni determinate personalmente: la fiducia si fonda sulla motivazione che viene attribuita al comportamento.

Caratteristica della relazione fiduciaria è secondo Luhmann lo scambio reciproco tra chi ha fiducia, che si espone, operando un investimento a rischio, e colui in cui si ripone fiducia, il quale ha l'obbligo di mantenere l'autopresentazione che ha dato di sé per l'ottenimento della fiducia.

In tal modo entrambe le parti sono impegnate in una transazione motivata reciprocamente.

Quando Luhmann passa ad analizzare la *fiducia sistemica* usa toni molto critici, in quanto sebbene l'apprendimento di quest'ultima sia molto più rapido essendo superflue garanzie interne, che vengono sostituite con interazioni funzionali, in realtà entra in gioco il problema del controllo della fiducia. La fiducia diventa qualcosa di diffuso e quindi resistente, al punto da essere immune alle singole delusioni.

Ma soprattutto questo tipo di fiducia è indipendente dal problema della motivazione. Il singolo individuo difficilmente avrà la possibilità di chiedersi quali siano le ragioni per cui egli desidera, oppure no, riporre la sua fiducia nel denaro, nel potere politico o nella verità scientifica.

In conclusione si può dire che per Simmel la fiducia sistemica ha molti elementi in comune con l'atto di fede proprio per la sua caratteristica di adesione senza esitazione a un ordine ipercomplesso, inconoscibile e distante e quindi è ancora legato ad un atto di scelta individuale.

Per Luhmann l'intera questione è risolta dal fatto che nelle società complesse, la fiducia sistemica si sarebbe ormai resa indipendente dalle strutture motivazionali degli attori, grazie alla capacità del sistema di soddisfare i bisogni di sicurezza di questi riducendo l'incertezza. Ma tutto ciò andrebbe secondo questo Autore a discapito delle motivazioni dei destinatari che sarebbero portati ad accettare senza discussione le decisioni vincolanti.

A partire dagli anni '70 e '80 si assiste ad una trasformazione nelle analisi sociologiche che si trovano di fronte ad anomalie difficili da spiegare attraverso le vecchie categorie delle scienze

sociali. Di conseguenza si ha una complicazione delle analisi capace di abbattere le barriere tra discipline che ormai rendevano impossibile descrivere la multidimensionalità dell'azione sociale.

In questo rinnovato clima teorico la fiducia diventa un concetto chiave per comprendere la possibilità dello scambio economico e per spiegare i differenti sentieri di sviluppo dell'economia e della società.

Gli studiosi iniziano a pensare ad uno sviluppo economico alternativo a quello fordista che implica l'esistenza di una economia indipendente dal suo ambiente socio-culturale. Per riflettere sulla questione la sociologia italiana si avvale della presenza soprattutto nella "terza Italia" di un modello di sviluppo locale. L'esperienza dei distretti industriali mostra come lo sviluppo economico dipenda da fattori culturali, istituzionali e strutturali. D'altra parte mostra come sia possibile pensare ad un'economia regolata attraverso il mercato e attraverso la reciprocità. In primo luogo risulta chiaro il ruolo economico della famiglia; al suo interno vengono prodotti quegli atteggiamenti di imprenditorialità e di fiducia reciproca che possono estendersi all'ambiente economico circostante¹⁶.

In secondo luogo viene scoperta la funzione del "capitale sociale" endogeno. Esso è costituito da una rete di relazioni sociali che intersecano e connettono l'economia, le istituzioni politiche e le risorse sociali. I distretti industriali si organizzano orizzontalmente come rete di relazioni tra sistemi produttivi e sociali. La competizione e l'innovazione sono rese possibili dalla presenza di valori comuni e di interessi collettivi che trascendono quelli individuali. In sintesi, diventa palese che i distretti, costruiti sulla base di una identità collettiva, sono utilizzati dalle imprese *"come medium che permettono di accumulare informazioni e di formare codici di comportamento basati sulla reputazione la fiducia reciproca si radicano entro reti di relazioni in cui la fiducia può circolare"* (Cfr. Rullani 1994)¹⁷.

¹⁶ Sgritta G.B., 1988, *Famiglia, mercato e stato*, Milano, Angeli.

¹⁷ Rullani E., 1994, *Il processo di produzione e di circolazione delle conoscenze*, paper presentato al corso "Sviluppo locale e mercato globale", Artimino (FI), 30 giugno – 12-17 settembre.

In tale contesto la sociologia contemporanea, soprattutto nel campo delle organizzazioni, tende a considerare la fiducia come un fenomeno ambivalente e complesso, ma anche multidimensionale, capace cioè di superare le barriere tra diversi livelli descritti da Simmel e Luhmann.

Nella letteratura organizzativa cresce l'attenzione soprattutto verso la cosiddetta fiducia interorganizzativa intesa come quel “*fenomeno sociale che facilita il lavoro all'interno delle organizzazioni e rende possibile la collaborazione tra diverse organizzazioni*”¹⁸. Questo tipo di fiducia apporta molti vantaggi economici nelle organizzazioni in quanto essa serve come un meccanismo alternativo al potere e al controllo diretto laddove vi sono realtà operative flessibili e non gerarchiche. Ma soprattutto essa incoraggia la circolazione delle informazioni riducendo i costi di transazione tra le organizzazioni¹⁹ e rafforzando la stabilità dell'intero sistema.

In realtà se il riferimento continua ad essere a Simmel e Luhmann, i quali ci offrono una definizione dualistica del fenomeno allorquando essi parlano di fiducia personale e fiducia sistemica, sganciando quest'ultima dalle motivazioni individuali, la fiducia interorganizzativa dovrebbe di conseguenza essere letta come una categoria della fiducia sistemica.

Al contrario proprio i sociologi dell'organizzazione hanno avvertito il limite di tale prospettiva ed hanno tentato di praticare una nuova struttura teorica e di ricerca che tornasse ad unificare i due concetti. L'obiettivo di tale approccio consiste nel non separare il livello delle relazioni personali dalla fiducia più generale ed astratta attribuita ai sistemi. In questo senso si è trovato nelle organizzazioni il riferimento alla fiducia come processo capace di un travaso da un livello all'altro.

Le condizioni e i meccanismi che contribuiscono alla costruzione di questo tipo di fiducia sono il centro delle teorie dei “*punti di accesso*” di Giddens e dei “*diffusori della fiducia*” di Mutti.

¹⁸ Sydow J., *Understanding the Constitution of Interorganizational Trust*, in Lane C. And Bachmann R., 2002, *Trust Within and Between Organizations*, Oxford University Press, Oxford.

¹⁹ Sako M., *Does trust improve Business performance?*, in Lane C. And Bachmann R., 2002, *Trust Within and Between Organizations*, Oxford University Press, Oxford.

Per quanto concerne Giddens, i “*punti di accesso*” sono “*punti di connessione tra individui o collettività di profani e i rappresentanti dei sistemi astratti*” (Giddens 1990)²⁰. In altri termini possiamo dire che in condizioni di elevata differenziazione e interdipendenza sociale si sviluppano sistemi sociali adatti a svolgere una sola particolare funzione e i singoli individui vengono inclusi in tali sistemi e devono confidare nel loro funzionamento. In ogni sotto-sistema esistono dei “punti di accesso” che trasformano le relazioni anonime (create dalla disaggregazione) in relazioni personali (Giddens chiama questo processo *reembedding*); pertanto tali punti di accesso sono eventi spazio-temporali che allo stesso tempo possono rendere vulnerabile la fiducia sistemica o facilitarne la costruzione.

Antonio Mutti riprenderà tale approccio sviluppando una sua teoria dei cosiddetti “diffusori della fiducia” intesi come “*mediatori sociali che creano canali di collegamento tra reticoli sociali diversi, di imprenditori sociali che favoriscono l’accumulazione allargata del capitale sociale e che gettano ponti tra aree relazionali segnate da assenza di legami, ma ricche di potenzialità informative, o, infine, di portatori di legami deboli in qualche misura stranieri e marginali rispetto alle comunità che mettono in contatto*” (Mutti 1998)²¹. I “diffusori della fiducia” sono quindi costituiti da individui e istituzioni, pubbliche o private, che godono già di fiducia. Essi sono in grado di fornire raccomandazioni o certificati di credito a beneficio di individui e istituzioni, riducendo cognitivamente ed emotivamente l’area di incertezza che riguarda questi ultimi.

Dunque Giddens e Mutti offrono un concetto di fiducia in cui i due livelli i fiducia personale e fiducia sistemica appaiono ricombinati all’interno di un unico meccanismo.

Seguendo tale prospettiva si inverte quella visione tradizionale che ha letto la fiducia interpersonale come un fenomeno che si costituisce all’interno di reti (in primo luogo quelle familiari) per cui essa è un vincolo per lo sviluppo soprattutto in realtà in cui il *familismo*, inteso come un orientamento

²⁰ Giddens A., 1990, *The Consequences of Modernity*, Cambridge, Polity Press, trad. It. *Le conseguenze della modernità. Fiducia e rischio, sicurezza e pericolo*, Bologna, Il Mulino, 1994

²¹ Mutti A., 1998, *I diffusori della fiducia*, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, 38, 4, pp. 533-549

centrato quasi esclusivamente sugli interessi familiari, a scapito di forme di cooperazione più ampie, è imperante.

Al contrario questo tipo di fiducia potrebbe diventare una risorsa se accettiamo la lettura secondo cui i due tipi di fiducia non sono differenti bensì la prima è funzionale allo sviluppo della seconda.

Quest'ultimo approccio ci permette di poter riprendere l'ipotesi presentata all'inizio di questo saggio secondo cui la fiducia deve essere considerata una risorsa per lo sviluppo del Mezzogiorno.

Una più attenta analisi dei processi in corso in questa area del Paese dove si possono scoprire isole di comportamenti che utilizzano relazioni cooperative e fiduciarie va a ribaltare l'impostazione di studi prevalente in questo secondo dopoguerra. Per un lungo periodo di tempo si è guardato agli ostacoli da superare piuttosto che alle risorse interne da valorizzare. Invece di pensare la modernizzazione²² come *“un processo complesso che non opera nel vuoto, ma implica una miscela originale di rapporti tradizionali e moderni, la si è considerata come una azione di drastica rottura con le tradizioni socio-culturali del Sud”* (Mutti 1998)²³.

Il riferimento è a quelle realtà operative, come i distretti, in cui le relazioni informali tra imprenditori e la fiducia tra questi e i vari subappaltatori di commesse possano contribuire al successo economico che esse ottengono.

In conclusione si può affermare che è proprio sulla fiducia e sul capitale sociale che oggi si deve puntare per far emergere quelle opportunità di cui il Mezzogiorno ha necessità: sono quelle risorse interne, locali, proprie degli attori sociali e delle loro comunità di appartenenza che debbono essere individuate e valorizzate in questa direzione bisogna far convergere lo sforzo della ricerca empirica per ritrovare nello studio dei casi concreti verifiche che vadano in questa direzione.

²² Cassano F., 1996, *Il Pensiero Meridiano*, Bari, Gius. Laterza & Figli.

²³ Mutti A., 1998, *Capitale sociale e sviluppo*, Bologna, Il Mulino.

Bibliografia:

BECCATTINI G., RULLANI E., 1993, *Sistema locale e mercato globale*, in *Economia e Politica Industriale*, n. 80

BOUDON R., 1987, *Razionalità e teoria dell'Azione*, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, n. 2

BOURDIEU P., 1980, *Le Capital Social. Notes Provisoires.*, in *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n. 31

CASSANO F., 1996, *Il Pensiero Meridiano*, Bari, Gius. Laterza & Figli.

COLEMAN J.S., 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass., Harvard University Press

DASGUPTA D., 1988, *La fiducia come bene economico*, in D. Gambetta (a cura di), 1989, pp. 63-94.

FUKUYAMA F., 1995, *Trust. The Social Virtues and the Creation of Property* , New York, The Free Press, trad. It. *Fiducia*, Rizzoli, Milano, 1996.

GAMBETTA D., (a cura di), 1988, *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford, trad. It. 1989, *Le strategie della fiducia. Indagini sulla razionalità della cooperazione*, Torino, Einaudi

GIDDENS A., 1990, *The Consequences of Modernity*, Cambridge, Polity Press, trad. It. *Le conseguenze della modernità. Fiducia e rischio, sicurezza e pericolo*, Bologna, Il Mulino, 1994.

HEINEMANN K., 1989, *Denaro e fiducia*, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, XXX, 4, pp. 551-567

IZZO A., 1994, *Storia del Pensiero Sociologico*, Bologna, Il Mulino

KRAMER R.M. e TYLER T.M., 1996, *Trust in Organizations. Frontiers of Theory and Research*, London, Sage.

LANE C. , BACHMANN R, 2002, *Trust within and between Organizations*, Oxford, University Press

LUHMANN N.

- 1979, *Trust and Power*, trad. It. 2002, *La fiducia*, Bologna, Il Mulino
- 1988, *Familiarità, confidare e fiducia: problemi e alternative*, in D. Gambetta (a cura di), *Le strategie della fiducia*, 1989, Torino, Einaudi.

MERTON R.K., 1985, *Le aspettative sociali di lunga durata*, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, XXVI, 1, pp. 3-27

MUTTI A.

- 1987, *La fiducia. Un concetto fragile, una solida realtà*, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, a. XXVIII, n.2, aprile-giugno
- 1994, *Fiducia*, in *Enciclopedia delle Scienze Sociali*, Vol IV, Roma, Istituto della Enciclopedia fondata da Giovanni Treccani, pp. 79-87.
- 1998 a, *Capitale sociale e sviluppo*, Bologna, Il Mulino
- 1998 b, *I diffusori della fiducia*, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, 38, 4, pp. 533-549
- 2002, *La teoria della fiducia nelle ricerche sul capitale sociale*, XLIV, 4, ottobre-dicembre

PRANDINI R., 1998, *Le radici fiduciarie del legame sociale*, Milano, FrancoAngeli

PUTNAM R.D., 1993, *Making Democracy Work*, trad. It. 1993, *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondatori

RONIGER L.,

- 1988, *La fiducia. Un concetto fragile, una fragile realtà*, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, XXIX, 3, pp. 383-402
- 1992, *La fiducia nelle società moderne. Un approccio comparativo*, Messina, Rubettino Editore.

RULLANI E., 1994, *Il processo di produzione e di circolazione delle conoscenze*, paper presentato al corso “Sviluppo locale e mercato globale”, Artimino (FI), 30 giugno – 12-17 settembre.

SACCONI L., 1990, *azionalità di fidarsi o fidarsi razionalmente?*, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, XXXI 4, pp. 543-570

SGRITTA G.B., 1988, *Famiglia, mercato e stato*, Milano, Angeli.

SIMMEL G.,

- 1900, *Philosophie des Geldes*, trad. It. 1984, *Filosofia del Denaro*, Torino
- 1908, *Sociologie. Untersuchungen uber die Formen der Vergesellschaftung*, trad. It. 1989, *Sociologia*, Milano

TRIGILIA C., 1999, *Capitale sociale e sviluppo locale*, in *Stato e Mercato*, n. 57, dicembre.