

Nicolò Bellanca

■ **La forza  
delle comunità  
locali**

Giacomo Becattini  
e la teoria della cultura sociale

STUDIE SAGGI

ISSN 2704-6478 (PRINT) - ISSN 2704-5919 (ONLINE)

– 252 –



Nicolò Bellanca

# La forza delle comunità locali

Giacomo Becattini e la teoria della cultura sociale

FIRENZE UNIVERSITY PRESS

2023

La forza delle comunità locali: Giacomo Becattini e la teoria della cultura sociale / Nicolò Bellanca. –  
Firenze : Firenze University Press, 2023.  
(Studi e saggi ; 252)

<https://books.fupress.com/isbn/9791221501773>

ISSN 2704-6478 (print)

ISSN 2704-5919 (online)

ISBN 979-12-215-0176-6 (Print)

ISBN 979-12-215-0177-3 (PDF)

ISBN 979-12-215-0178-0 (ePUB)

ISBN 979-12-215-0179-7 (XML)

DOI 10.36253/979-12-215-0177-3

Graphic design: Alberto Pizarro Fernández, Lettera Meccanica SRLs

Front cover image: © Carypeterson|123rf.com

#### *Peer Review Policy*

Peer-review is the cornerstone of the scientific evaluation of a book. All FUP's publications undergo a peer-review process by external experts under the responsibility of the Editorial Board and the Scientific Boards of each series (DOI 10.36253/fup\_best\_practice.3).


#### *Referee List*

In order to strengthen the network of researchers supporting FUP's evaluation process, and to recognise the valuable contribution of referees, a Referee List is published and constantly updated on FUP's website (DOI 10.36253/fup\_referee\_list).

#### *Firenze University Press Editorial Board*

M. Garzaniti (Editor-in-Chief), M.E. Alberti, F. Vittorio Arrigoni, E. Castellani, F. Ciampi, D. D'Andrea, A. Dolfi, R. Ferrise, A. Lambertini, R. Lanfredini, D. Lippi, G. Mari, A. Mariani, P.M. Mariano, S. Marinai, R. Minuti, P. Nanni, A. Orlandi, I. Palchetti, A. Perulli, G. Pratesi, S. Scaramuzzi, I. Stolzi.

*FUP Best Practice in Scholarly Publishing* (DOI 10.36253/fup\_best\_practice)

 The online digital edition is published in Open Access on [www.fupress.com](http://www.fupress.com).

Content license: except where otherwise noted, the present work is released under Creative Commons Attribution 4.0 International license (CC BY 4.0: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode>). This license allows you to share any part of the work by any means and format, modify it for any purpose, including commercial, as long as appropriate credit is given to the author, any changes made to the work are indicated and a URL link is provided to the license.

Metadata license: all the metadata are released under the Public Domain Dedication license (CC0 1.0 Universal: <https://creativecommons.org/publicdomain/zero/1.0/legalcode>).

© 2023 Author(s)

Published by Firenze University Press

Firenze University Press

Università degli Studi di Firenze

via Cittadella, 7, 50144 Firenze, Italy

[www.fupress.com](http://www.fupress.com)

*This book is printed on acid-free paper*

*Printed in Italy*

# Sommario

Introduzione	
Becattini: la riscoperta teorica ed empirica delle comunità locali	7
Capitolo 1	
Luoghi e comunità locali	13
1.1 Spazio, territorio, luogo e comunità locale	13
1.2 Un concetto di 'comunità' adeguato all'epoca attuale	15
1.3 A che serve la comunità? Un esperimento di pensiero	20
1.4 Luoghi senza comunità e comunità senza luoghi	23
1.5 Le nuove tecnologie intelligenti di produzione e i 'cyberluoghi'	28
1.6 La perdurante robustezza della comunità locale: quattro argomenti teorici	31
1.7 <i>Embeddedness</i> e forme di prossimità nel XXI secolo	40
Capitolo 2	
Le scelte localizzative delle persone e delle imprese	45
2.1 Le scelte localizzative delle persone e delle imprese	45
2.2 Sulle debolezze delle economie esterne	50
2.3 Azione congiunta ed efficienza collettiva	54
2.4 Comunità locali come sistemi autopoietici fondati sulla cultura sociale	57
2.5 Un semplice modello di formazione delle comunità nei luoghi	59
Capitolo 3	
La cultura materiale nelle comunità locali	67
3.1 <i>Material Engagement</i>	67
3.2 La 'atmosfera industriale' come mimesi reciproca del <i>material engagement</i>	72

3.3	Mutualismo e <i>joint know-how</i>	76
3.4	La concezione 'enattivista' della conoscenza	81
3.5	La conoscenza tacita collettiva	82
3.6	I processi di diversificazione nelle comunità locali	88
3.7	I processi di diversificazione e l'economia della Coda lunga	92
Capitolo 4		
Il riconoscimento reciproco nelle comunità locali		95
4.1	Identità come riconoscimento reciproco	95
4.2	Un framework concettuale	98
4.3	I luoghi dell'identità e l'identità nel luogo	101
4.4	Il <i>made in Italy</i> come paradigma dell'identità collettiva	103
Capitolo 5		
Le narrative nelle comunità locali		111
5.1	Le narrative sono le storie che danno senso alle nostre esperienze	111
5.2	La possibile convivenza di narrative globali e locali	115
5.3	Narrative-modello e narrative-identità	117
5.4	Le narrative come beni pubblici specifici e beni di club	121
5.5	Le narrative per l'analisi dei beni pubblici multi-livello	128
5.6	Un modello di identità e narrative nelle comunità locali	130
5.7	Conclusioni	135
Capitolo 6		
Il capitalismo italiano come 'combinazione di debolezze'		137
6.1	Perché l'economia italiana?	137
6.2	Le tante maschere del capitalismo italiano	139
6.3	Mutua connivenza e mutuo accomodamento	140
6.4	Una lettura olsoniana del capitalismo italiano	147
6.5	Il capitalismo italiano e la 'forza come combinazione di debolezze'	151
6.6	Un ibrido di modelli che funziona male, o un modello che funziona male se ibridato?	155
6.7	Alla ricerca della nostra 'combinazione di debolezze'	158
6.8	Soltanto il declino?	160
Capitolo 7		
Conclusioni: per un framework teorico delle comunità locali		165
7.1	Le ragioni della perdurante robustezza delle comunità locali	165
7.2	La metodologia e le implicazioni politiche	166
Riferimenti bibliografici		175
Indice dei nomi e delle cose notevoli		195
Ringraziamenti		201

## Becattini: la riscoperta teorica ed empirica delle comunità locali

**Abstract:** According to Becattini, socio-economic development is local: it is achieved in and through places. But what connotes a place capable of self-reproduction? This is Becattini's and our research question. The answer suggests that a place is animated by a social culture, whose production and circulation is facilitated by certain structural properties that organize it. In the Chapters of the book we will examine the aspects of social culture and the related structural properties, to build a theoretical framework of a local community.

Ciò che è vero per lo spazio e il tempo, lo è per il luogo: siamo immersi in esso e non potremmo farne a meno. Essere, esistere in qualsiasi modo, è essere da qualche parte, ed essere da qualche parte è essere in qualche tipo di luogo. Viviamo in luoghi, ci relazioniamo agli altri in essi, moriamo in essi. Niente di ciò che facciamo è senza luogo (Casey 1997, ix).

Giacomo Becattini è uno tra i più originali economisti italiani del secondo dopoguerra. Ovviamente, nel sostenere questa tesi, va esplicitato il criterio di valutazione. Se mettiamo al centro un modello analitico (come quello dei 'bidoni' di Akerlof), o la dimostrazione di un teorema (come quello 'd'impossibilità' di Arrow), o la rifondazione di aspetti normativi della disciplina (come con 'l'approccio delle capacità' di Sen), oppure l'apertura di un intero campo di studi (come nel caso degli incroci con la psicologia, da parte di Kahneman e Tversky), allora Becattini non rientra nella lista dei grandi economisti. Ma se invece ci concentriamo sulle 'assunzioni critiche', ossia su quelle premesse che impostano ragionamenti e modellizzazioni (Bellanca 2021), allora lo studioso fiorentino ha impresso una svolta potente le cui implicazioni non sembrano ancora esaurite.

In estrema sintesi, quali sono le assunzioni critiche da lui introdotte, elaborate e difese lungo parecchi decenni? La prima è che lo sviluppo economico non avviene con il mero espandersi delle forze produttive, con il mero avanzare della tecnologia, con il mero accumularsi delle risorse, con il mero intensificarsi degli investimenti in capitale umano, e così progredendo. Piuttosto, lo sviluppo si verifica sempre e comunque in contesti sociali e culturali precisi e delimitati: in 'comunità locali' nelle quali si riproducono certi specifici gruppi di persone, di



imprese e di risorse. In questo senso, lo sviluppo è locale o non è. Per esprimerci alla rovescia: non esistono traiettorie generali di sviluppo economico, che si articolano e concretizzano in traiettorie locali; al contrario, esistono unicamente percorsi locali di sviluppo, che si praticano e si studiano uno per uno, e che possono talora confluire in categorie interpretative unificanti.

La seconda assunzione critica propone di indagare cosa c'è di 'locale' nei luoghi. Anche per il miglior svolgimento delle attività economiche, che cosa può (sotto precise condizioni) avvenire nei luoghi che, invece, non accade in contesti meno specifici o addirittura soltanto virtuali? E che cosa, tra i fenomeni peculiari delle località, innesca e sostiene lo sviluppo economico? La risposta che Becattini dà a queste domande non è univoca, tantomeno definitiva: sul suo spessore e sulla sua robustezza – come vedremo – si gioca, in notevole misura, il destino del programma di ricerca da lui avviato.

Questa coppia di assunzioni critiche – (1) lo sviluppo economico è espresso dalle comunità locali, in quanto (2) unicamente nelle comunità locali accadono alcuni decisivi fenomeni economici e socio-culturali – è, a nostro avviso, ciò che connota l'originalità del contributo becattiniano all'economia politica.

Dalle due assunzioni critiche seguono indicazioni metodologiche e prescrizioni politiche altrettanto originali. Sotto il profilo del metodo, le comunità locali, essendo i contesti nei quali inizia e si realizza lo sviluppo economico, offrono all'indagine economica un'occasione formidabile e insostituibile: essi costituiscono dei laboratori naturali in cui condurre esperimenti di campo. Quelli ai quali pensa Becattini non sono gli esperimenti randomizzati controllati, oggi in gran voga, svolti con metodi simili alle sperimentazioni mediche (Duflo 2020, Banerjee 2020). Piuttosto, egli nutre la convinzione che le comunità locali compongano spesso delle agglutinazioni sociali né troppo ampie né troppo ristrette, né troppo semplicistiche né disperatamente complesse; e che quindi esse possano rappresentare, per lo studioso, una sorta di mesolivello – di livello intermedio – nel quale accertare – comparandolo nel tempo e nello spazio con altre simili comunità locali – le conseguenze di un intervento politico, o il funzionamento di lungo periodo di una nuova norma, oppure ancora la complementarità virtuosa di elementi culturali e mercantili.

Sotto il profilo delle prescrizioni politiche, le assunzioni critiche spingono verso una progettualità *place based*, la quale congettura che il capitalismo – il solo sistema economico vigente, in cui il lavoro è volontario, il capitale è per lo più in mani private, le decisioni di investimento vengono prese da singoli imprenditori, la produzione è coordinata in modo decentralizzato e motivata dal profitto – possa essere riformato, anche radicalmente, soltanto prendendo le mosse dalle comunità locali. Sono queste ultime, infatti, a conservare i reticoli sociali e i repertori culturali in grado di opporsi alla mercatizzazione della vita. Malgrado parecchie comunità locali siano state attaccate, disarticolate e svuotate dal capitalismo selvaggio degli ultimi decenni, è ad esse che possiamo volgerci alla ricerca di orizzonti di prosperità sostenibile e inclusiva.

Questo scritto rivisita l'approccio becattiniano in maniera libera e informale. Esso presuppone la lettura dei suoi testi, li cita relativamente poco e non si

preoccupa – ad ogni passaggio argomentativo – di appoggiarsi alla loro autorità. Tenta piuttosto di mettere a fuoco alcune tematiche, centrali nel nostro autore, che in parte si sono storicamente modificate, e in parte richiedono approfondimenti e nuove interazioni concettuali. Le pagine seguenti possono essere lette indipendentemente da Becattini, anche da chi non lo conosce; ma non sarebbero state scritte senza Becattini.



Figura 1 – Sei articolazioni della cultura sociale in una comunità locale.

In estrema sintesi, sosterremo che ciò che qualifica una comunità locale è la sua cultura sociale. Quest'ultima può essere analizzata lungo molteplici articolazioni, tra cui ne enfatizziamo sei, per la loro rilevanza e per l'essere state trascurate da Becattini: esse sono riportate nella Figura 1. Trattiamo ciascuna delle sei articolazioni nei prossimi Capitoli, tentando talvolta di impostarne una modellizzazione.

Nel primo capitolo definiamo il «luogo» come la vita situata, ossia come uno spazio animato da rapporti sociali significativi per chi lo abita. Caratterizziamo poi la 'cultura sociale', che si articola in cultura materiale e in cultura simbolica, come un sistema di significati che si forma, mantiene e modifica nel processo di costruzione di un luogo. Infine, le 'comunità locali' si connotano come i luoghi dotati di una cultura sociale. Le comunità locali, specialmente sotto la forma di nazione, segnano la storia moderna e contemporanea. Esse esprimono la credenza condivisa nell'identità di un luogo, che fonda l'identità delle persone che lo abitano e che conferisce all'insieme di quelle persone la qualifica di popolo. Abitare una patria, o un'altra forma di comunità locale, favorisce il benessere, essendo un luogo né troppo chiuso, né troppo aperto; né troppo grande, né troppo piccolo; né troppo solido, né troppo liquido. Discutiamo quattro ragioni teoriche che rendono robusta questa virtuosa 'medietà' e che rendono effettiva la comunità anche nel mondo globalizzato e virtualizzato.

Il secondo capitolo illustra come, in termini di analisi economica, i vantaggi della localizzazione (strettamente economica) poggiano sulle economie di agglomerazione. Presentiamo la fecondità e i limiti di questo approccio, una specificazione del quale introduce le economie esterne. Esso può essere affiancato dallo studio dell'efficienza collettiva, una versione della quale poggia sul micro-fondamento della cultura sociale. Questo studio può, a nostro parere, rafforzare e completare l'esplorazione delle ragioni per cui una comunità locale attrae persone e imprese, le trattiene nel tempo e sollecita la loro evoluzione. Delineiamo infine una rappresentazione rigorosa della comunità, basata sulla teoria delle reti, che la caratterizza mediante chiusure triadiche: in essa le relazioni sociali si attivano grazie a mediatori che hanno contatti, a molteplici livelli istituzionali, sia con noi che con altri.

Il terzo capitolo è dedicato alla cultura materiale nelle comunità locali. Una prima dimensione riguarda l'agency: a differenza della concezione dominante, non è l'agente umano a intervenire unilateralmente su oggetti neutri e passivi; la capacità di azione è invece distribuita in reti d'interazioni tra gesti, strumenti e materiali. Questo approccio consente di micro-fondare il vago concetto di 'atmosfera industriale'. Una seconda dimensione riguarda il *joint know-how* in cui i soggetti collaborano intenzionalmente, ma, a differenza della concezione più diffusa, senza necessariamente disporre della capacità di attribuire stati mentali agli altri soggetti. Un terzo aspetto concerne forme di coordinamento implicito, basate sulla 'conoscenza tacita collettiva', la quale, a differenza della visione più consueta, appartiene alla collettività e non all'individuo. Un ultimo aspetto riguarda il fiorire di forme di diversità intersoggettiva nei luoghi, che consente di innovare e di fronteggiare l'incertezza.

Il quarto capitolo avvia l'indagine della cultura simbolica, affrontando il tema dell'identità: un singolo che agisce in società deve, per conferire senso a quello che fa, essere visto e accettato da altri soggetti. Questo processo di reciproco riconoscimento, che si svolge sempre in un luogo, ridefinisce continuamente la posizione sociale del soggetto, anche a parità di preferenze e vincoli. Oltre all'identità soggettiva, anche un luogo può avere una sua identità a misura che viene reciprocamente riconosciuto da chi lo vive e da chi ad esso si rapporta. Un caso economicamente rilevante è quello del Made in Italy, in cui l'identità del luogo è promossa mediante rituali pubblici e orientata mediante investimenti in reti di credenze, che connettono atteggiamenti, opinioni e convinzioni.

Nel quinto capitolo ci occupiamo delle narrative: le storie persuasive su come funziona la realtà e sulla nostra posizione nel divenire di questa realtà. Distinguendo tra le narrative che spiegano il mondo e quelle che modificano nel tempo le nostre identità, analizziamo alcuni scenari rilevanti: la possibile convivenza di narrative locali e globali; l'interpretazione delle narrative tramite i concetti di bene di club, bene pubblico specifico e bene pubblico multi-livello a soglia critica. Infine, proponiamo un modello di diffusione delle narrative in un luogo.

Il sesto capitolo si sofferma su un tema becattiniano che non può essere eluso: le caratteristiche peculiari del capitalismo italiano e la sua traiettoria storica. Esso sostiene che le cause profonde del declino italiano risiedono nelle distorsioni dell'azione collettiva, che valorizzano comportamenti perversi tanto delle

élite quanto del popolo. Le élite sono 'branchi di lupi' che estraggono reddito e ricchezza a danno della società, plasmando le istituzioni formali. Il popolo coltiva miriadi di piccoli interessi particolari, operando come 'sciame di cavallette', mediante l'aggiramento e lo svuotamento delle istituzioni formali. Il dualismo di Lupi e Cavallette deriva dai tanti atavici dualismi nazionali e li rafforza. Oggi il capitalismo italiano è a suo modo vitale grazie ai soggetti collettivi che meglio riescono a sfuggire alla logica dei Lupi e delle Cavallette: i sistemi produttivi locali e le imprese oligopolistiche di media dimensione, molto spesso radicate in quei sistemi locali. Per comprendere la singolare vitalità dell'Italia, l'approccio becattiniano suggerisce, invece di confrontare la realtà con qualche ideale, di cogliere le potenzialità della specifica 'combinazione di debolezze' nazionale. Cerchiamo di applicare questo approccio all'attuale struttura sociale italiana.

Nelle conclusioni rileviamo che le comunità locali rimangono più che mai centrali nella costruzione del significato della nostra vita, poiché costituiscono l'unico ordine sociale capace di valorizzare (anche) le caratteristiche che uniscono le persone. Il fondamento delle comunità locali è, per Becattini, la cultura sociale. Nelle sue dimensioni materiali e simboliche, la cultura sociale anima varie forme di prossimità tra le persone e tra i gruppi: oltre alla prossimità territoriale, contano molto la prossimità sociale (anche online), culturale e istituzionale. Ne segue che oggi una comunità locale non è soltanto un luogo nel quale la cultura sociale ci fa stare fisicamente vicini, bensì è un luogo in cui si intersecano almeno alcune delle maggiori forme di prossimità. È alla luce di questi concetti che rivisitiamo il programma di ricerca di Becattini e ne illustriamo la perdurante vitalità.



## Luoghi e comunità locali

**Abstract:** We define “place” as situated life, that is, as a space animated by meaningful social relationships for those who live there. We then define “social culture”, which is divided into material culture and symbolic culture, as a system of meanings that is formed, maintained and changed in the process of building a place. Finally, “local communities” are connoted as the places endowed with a social culture. Local communities, especially in the form of the nation, mark modern and contemporary history. They express the shared belief in the identity of a place, which grounds the identity of the people who inhabit it and which gives all of those people the status of people. Inhabiting a homeland, or other form of local community, promotes well-being, being a place neither too closed nor too open; neither too big nor too small; neither too solid, nor too liquid. We discuss four theoretical reasons that make this virtuous “middle ground” robust and that make community effective even in the globalized and virtualized world.

Lo spazio geografico diventa luogo quando gli esseri umani lo riempiono di significato (Kaltenborn 1997, 176).

### 1.1 Spazio, territorio, luogo e comunità locale

Cominciamo introducendo alcuni concetti che fondano il seguito dell'esposizione.

Le attività economiche si dispiegano nello spazio. Intuitivamente, per «spazio» intendiamo la circostanza per cui non tutto accade nello stesso posto. Ma dello spazio possiamo avere molteplici concezioni. Lo spazio ‘fisico’ è concreto e continuo; quello ‘uniforme’ è astratto e omogeneo; quello ‘analitico’ è ripartito in aree discrete e misurabili; quello ‘stilizzato’ è diversificato secondo modelli ordinati; quello ‘eterogeneo’ è diversificato in maniere incerte e imprevedibili; quello ‘relazionale’ è connotato da uno o più tipi di interazioni; quello ‘sociale’ può anche prescindere dal posizionamento geografico; e così via. In termini ‘economici’, lo spazio è il manifestarsi in più posti connessi dei vantaggi dei processi di agglomerazione: che cosa siano questi ultimi, lo vedremo nel secondo capitolo.

Il «territorio» è uno spazio concreto sulla terra. Quando ospita una comunità umana, esso richiede un complesso di elementi materiali (strumenti, opere d'arte, edifici, impianti, infrastrutture, paesaggi e così via) e immateriali (capacità istituzionale, competenza cognitiva, diversità culturale, tradizioni storiche e così via) che, in termini economici, può innalzare la produttività e favorire le innovazioni (Camagni 2009).

Il «luogo» è la 'vita situata', uno spazio animato da rapporti sociali significativi per chi lo abita. Per un verso esso è l'esito, il prodotto, il distillato, di un sistema di rapporti umani che si sono formati nel tempo, e che cambiano col passare del tempo (Relph 1976). Per l'altro verso, è uno spazio sociale al quale i suoi abitanti conferiscono senso. Un esempio ultra-semplificato permette di cogliere entrambi questi suoi connotati:

Ripensa alla prima volta che ti trasferisci in un determinato spazio. Un buon esempio è la stanza di un alloggio universitario. Ti confronti con una certa area calpestabile e un certo volume tridimensionale. In quella stanza sono presenti alcuni mobili rudimentali come un letto, una scrivania, una cassetiera e un armadio. Questi elementi accomunano tutte le stanze della residenza studentesca. Non sono unici e non significano nulla per te, al di là della risposta ad alcune necessità basilari. Ma anche questi elementi possiedono una storia. Un'attenta ispezione rivela infatti che un precedente proprietario aveva inciso il suo nome sulla scrivania in un momento di ozio dallo studio. Sul tappeto si nota una macchia dove qualcuno ha versato del caffè. Una parte della vernice sul muro è mancante. Forse qualcuno ha usato dello stucco per attaccare un poster. Sono le eredità di quelli che in passato hanno abitato la stanza. Quello spazio anonimo esprime una storia, avendo significato qualcosa per qualcuno. Che fare? Una strategia consueta consiste nel modificare lo spazio affinché dica qualcosa di te. Aggiungi i tuoi oggetti, riorganizzi i mobili entro i limiti dello spazio, affiggi i tuoi poster alle pareti, disponi alcuni libri in modo mirato sulla scrivania. Così lo spazio si trasforma in un luogo. Il tuo luogo (Cresswell 2004, 2).

Non sempre il territorio, e quindi la contiguità geografica, caratterizza il luogo: possono esistere luoghi la cui dimensione spaziale non è ancorata ad un ritaglio concreto sulla terra, riguardando piuttosto spazi immaginari, cognitivi, digitali e così via. Il territorio è dunque un caso particolare del luogo: si ha quando quest'ultimo si manifesta mediante la prossimità fisica.

Questo libro è dedicato al luogo come vita situata, e alle sue potenzialità, non soltanto economiche. La premessa dell'analisi suggerisce che nessuna persona, nessuna organizzazione<sup>1</sup> e nessuna risorsa agisce o è agita al di fuori di un 'significato', il quale le conferisce funzioni in un reticolo di nessi. Per esprimerci alla rovescia, ogni significato è sempre definito all'interno di una specifica rete di nessi tra persone, organizzazioni e risorse. Ma quella rete di nessi, per strutturarsi e riprodursi, richiede un riferimento spaziale che la perimetri, introducendo la distinzione tra ciò che le appartiene (il sistema) e ciò che rimane fuori (l'ambiente). Poiché i luoghi concernono gli spazi sociali, possono mettere assieme persone, organizzazioni e risorse non geograficamente contigue. Che vi sia o meno prossimità fisica, tra una rete di nessi e un luogo corre sempre una co-determinazione circolare; una rete può operare soltanto perimetrandosi, men-

<sup>1</sup> Il termine «organizzazione» è qui usato in maniera estensiva, per abbracciare tutte le strutture di vita e lavoro in cui le persone usano e/o riproducono risorse. L'impresa è un tipo di organizzazione.

tre un luogo non è uno spazio geometricamente vuoto soltanto se incorpora una rete. L'uno non esiste e non funziona senza l'altra, e viceversa.

Chiamiamo 'cultura sociale' un sistema di significati che si forma, mantiene e modifica nel processo di co-costruzione di un reticolo di nessi tra persone, organizzazioni e risorse – dove il riferimento alle risorse indica che anche le 'cose' possono partecipare alla costruzione della cultura sociale. A sua volta, la cultura sociale funziona congiuntamente come 'cultura simbolica' e come 'cultura materiale'. Mentre la cultura materiale abbisogna spesso di uno stringente radicamento territoriale, quella simbolica non soltanto è svincolata dalla vicinanza fisica, ma in alcuni casi ne rifugge: si vedano al riguardo le caselle della Tabella 1; su questi aspetti torneremo più avanti.

Tabella 1 – Aspetti della cultura sociale nella comunità locale.

Cultura simbolica	Perimetro identitario Narrative	Luogo (anche) digitale, Rete sociale multi-scala e multilivello	Relazioni interpersonali senza prossimità
Cultura materiale	Relazioni dirette persone-cose	Luogo fisico, Radicamento territoriale	Relazioni interpersonali dirette

Infine, definiamo 'comunità locali' il sottoinsieme dei luoghi nei quali sorge, si riproduce ed evolve una cultura sociale. Questo concetto sintetizza gli aspetti cruciali che desideriamo indagare – il luogo come vita situata, il reticolo dei nessi sociali, la ricerca personale e collettiva del significato – e quindi richiede una discussione più approfondita.

## 1.2 Un concetto di 'comunità' adeguato all'epoca attuale

Secondo la prassi accademica, una discussione del concetto di comunità dovrebbe esordire esponendo una rassegna della 'letteratura', rispetto alla quale distinguere, nel prosieguo dell'indagine, la propria elaborazione. È tuttavia quasi impossibile individuare una 'letteratura' della comunità odierna: filosofia, sociologia, antropologia, storia, scienza della politica, e via elencando, si occupano tutte della dimensione comunitaria dell'agire umano; sebbene le trattazioni sistematiche siano piuttosto rare<sup>2</sup>. Invece di costruire una rassegna che assembli frammenti da tante diverse discipline, espressioni di altrettanto diverse metodologie, riteniamo più rilevante cercare di proporre – esplicitando le premesse e gli strumenti selezionati – una nozione di questa struttura sociale che sia adeguata all'epoca attuale e in linea con l'ispirazione becattiniana.

<sup>2</sup> Tra le discipline sociali, l'economia è quella che ha fornito meno contributi a questo oggetto d'indagine, almeno in termini espliciti. Sulle ragioni di questo fenomeno, si veda Marglin 2008. L'eccezione più importante, negli ultimi anni, è, a nostra conoscenza, Rajan 2019. Peraltro, l'economia ha esaminato largamente, come vedremo, alcune conseguenze indirette della comunità sul benessere.



La storia delle idee è attraversata dalla tendenza ad assumere la famiglia e/o il gruppo di amici a modello ideale di convivenza umana, in quanto basati sulla solidarietà spontanea, su legami concreti e affettivi, sull'interazione sociale armoniosa. Questo modello ideale lo chiamiamo 'comunità immediata' e si contrappone a strutture sociali poggianti su rapporti formali, impersonali e gerarchici. Un modello alternativo, che denominiamo 'comunità di cultura', anch'esso ampiamente presente nella storia delle idee, si fonda su un *ethos* condiviso: l'identità degli individui è plasmata dai valori tradizionali del gruppo, dalla memoria collettiva, dalla comunanza di un patrimonio di eventi e di simboli<sup>3</sup>. Una tra le maggiori differenze tra i due significati appena richiamati, è che la comunità immediata presuppone relazioni intime o faccia-a-faccia, e quindi si applica a gruppi ristretti come appunto i familiari o gli amici, mentre la comunità di cultura può essere espressa da entità collettive molto più ampie e articolate, come le classi sociali, i popoli e le nazioni (Pazé 2004, 7-9).

Qui ci concentriamo sul secondo tipo di comunità<sup>4</sup>. Occorre scindere le caratteristiche contingenti di questa comunità da quelle strutturali. Non vi è nulla in questo modello che richieda l'assenza di conflitti e il trionfo dell'omogeneità dei comportamenti; nulla che richieda uno status ascritto (attribuito per nascita), anziché uno status acquisito (ottenuto grazie alle scelte e alle capacità personali); nulla che richieda l'organicismo dell'ordine collettivo; nulla che richieda relazioni esclusivamente comunicative, orizzontali e prive di potere; nulla che richieda una prioritaria lealtà al gruppo e un vincolo sentito come obbligatorio; nulla che richieda il prevalere univoco e unanime di criteri etici e di pratiche politiche; nulla che richieda la naturale socialità degli esseri umani, o il progetto del loro possibile perfezionamento (Gallino 1993, 144-49). Piuttosto, il primo connotato strutturale della comunità di cultura indica un luogo sociale il cui perimetro – fisico o simbolico – è sperimentabile direttamente dal soggetto nelle

<sup>3</sup> Tra le tappe della riflessione recente sulla comunità, è imprescindibile il richiamo alla visione comunitaria del legame sociale, espressa da autori come Taylor, Walzer, Sandel e MacIntyre. La libertà personale non consiste, secondo questi autori, nell'emancipazione da ogni forma di appartenenza e di radicamento territoriale. Al contrario, il pieno dispiegamento delle potenzialità del soggetto avviene mediante la condivisione di una forma di vita, di pratiche e tradizioni culturali, di impegni normativi, di una rete di aspettative reciproche, di una concezione del bene. Grazie a questa condivisione, ognuno si riconosce con ciascun altro, sperimentando l'appartenenza collettiva, ovvero appunto il legame comunitario (si veda, per una rassegna, Veca 1998). Non sembra improprio asserire che questo approccio rappresenta una declinazione della nozione di «comunità di cultura», sebbene diversa da quella che tentiamo di elaborare in questo libro.

<sup>4</sup> La sovrapposizione tra i due modelli di comunità è diffusissima. Ad esempio, essa è palese in Amitai Etzioni 2001, 86: «definiamo la "comunità" sulla base di due attributi: primo, una rete di relazioni cariche di affetti che abbraccia un gruppo di individui, relazioni che si incrociano e rafforzano a vicenda, piuttosto che semplicemente una catena di relazioni uno-a-uno. [...] Secondo, le comunità richiedono una misura di impegno per un insieme condiviso di valori, costumi, significati e identità storiche; in breve, esse richiedono una cultura». La nostra proposta consiste nel separare le due caratteristiche qui menzionate congiuntamente.

sue attività quotidiane (Berger e Berger 1972, 141). Pertanto in questo tipo di comunità la persona, relativamente ad altre forme di organizzazione collettiva, mantiene sotto controllo, in quantità e qualità, le relazioni intersoggettive che intrattiene, nonché la gestione delle risorse necessarie allo svolgimento della vita sociale. Il perimetro della comunità di cultura deve essere, per il soggetto, né troppo grande né troppo piccolo; ma questa dimensione è riferita alla capacità soggettiva di controllo – ampliata dalla conoscenza e dalla tecnologia – sui nessi sociali e sulle risorse, non alla numerosità della popolazione<sup>5</sup>. Più che una collettività concreta, la comunità di cultura è uno stato particolare che ogni collettività può temporaneamente assumere.

*Uno spazio sociale direttamente controllabile*: è questa dunque la prima caratteristica strutturale della comunità. Ciascuno di noi dispiega pienamente la propria personalità unicamente in un ambito relativamente consueto e protetto, non in uno del tutto spiazzante e incerto. La comunità, essendo uno spazio sociale direttamente controllabile, permette ad ognuno di sperimentare pregi e difetti, potenzialità e limiti, di ogni sua linea di azione. In questo senso la comunità costituisce «uno spazio intensificato di mutua vulnerabilità» (Unger 1997, 573), nel quale ciascuno può muoversi contraddittoriamente tra il bisogno di unione e la partecipazione alla vita del gruppo, da un lato, e la resistenza verso la sottomissione e la spersonalizzazione che possono scaturire da questo legame, dall'altro lato. Non esiste una struttura sociale che porti alla scomparsa di questa tensione contraddittoria, ma nessuna è in grado di accoglierla e valorizzarla meglio della comunità<sup>6</sup>. Sta in questo nesso – tra la controllabilità dello spazio sociale e l'opportunità di esplorare in esso la nostra fragilità creativa – la ragione profonda per cui le persone stanno meglio quando appartengono ad una comunità. Un'ampia e rigorosa conferma è stata fornita negli ultimi anni da psicologi, economisti e demografi, con lo studio delle conseguenze misurabili

<sup>5</sup> I processi fuori controllo sono centrali nella nostra epoca. In essi la crescita, in termini quantitativi e di complessità, avviene senza meccanismi che ne stabiliscano il limite massimo: per usare una metafora, il riscaldamento acceso è privo di termostato. «La fruizione dell'energia, l'espansione urbana e la crescita demografica, il turismo e le ondate migratorie, la produzione di rifiuti, [...], lo straordinario aumento dell'uso di internet dal 1990 ad oggi, nonché del commercio internazionale, sono tipici esempi di processi fuori controllo» (Eriksen 2016, 171). Non indaghiamo qui l'origine e la natura di questi processi. Osserviamo però che la dimensione comunitaria della vita sociale, in quanto dotata di una capacità di controllo sui nessi interpersonali e sulle risorse, è la principale controtendenza che noi umani siamo in grado di esibire. Da ciò il rilievo anche politico di un'indagine sulle comunità locali odierne.

<sup>6</sup> Come nota Bagnasco 2003, 70: «le persone distinguono luoghi e momenti in cui si espongono ad altri, da luoghi e momenti di vita privata, nei quali si isolano. Questa proprietà dell'interazione è probabilmente un universale culturale, che si ritrova, riprodotto in forme e gradi diversi, in tutte le società». In quanto idealtipo, la comunità è lo spazio sociale in cui questa distinzione è massimamente permeabile. La vulnerabilità che ognuno coltiva nella vita privata, viene in parte espressa anche nella vita pubblica. Ciò consente alle persone di sentirsi meno scisse, e quindi più realizzate, potendo esplorare assieme ad altri delle esperienze che, altrimenti, sarebbero relegate all'introspezione o a pochi rapporti elettivi.

della solitudine, intesa come carenza di rapporti sociali non strumentali e continuativi: queste conseguenze comportano una riduzione della speranza di vita, un appesantimento delle spese sanitarie e, più in generale, un vigoroso e sistematico peggioramento del benessere (si vedano, tra i tanti, Pickett e Wilkinson 2009; Hertz 2020; Bartolini 2021).

La seconda caratteristica strutturale della comunità è *il principio d'impurità*: in quanto struttura sociale, la comunità si riproduce solo contaminandosi con altre comunità, con molteplici istituzioni sociali, con scale geografiche plurali<sup>7</sup>. In effetti, ogni comunità è limitata da altre comunità: in un mondo dinamico e complesso, ognuna non può che interrogarsi sull'estensione e i limiti dei valori e delle pratiche che feconda. Ne segue che ogni comunità non può che relativizzare riflessivamente la propria identità come una tra le altre, ossia in termini di differenza. Le molteplici comunità non possono che co-esistere, riconoscendosi vicendevolmente, in uno spazio condiviso, che tutte valorizzano, tutelando oppure lottando, anche bellicosamente, per migliorare la propria posizione in esso (Gorz 1997, 151-61). Inoltre, le comunità sono integrate, nel funzionamento di una società moderna, da istituzioni economiche e politiche, come i mercati e gli Stati:

come hanno sottolineato innumerevoli studiosi, i rapporti regolati dal mercato capitalistico sarebbero autodistruttivi senza l'esistenza di un certo livello di fiducia, di rispetto, di stima e di consenso radicati nella pratica comunitaria ed essi non potrebbero neanche sussistere se non ci fosse una autorità pubblica che garantisse il rispetto dei contratti, per non parlare della miriade di altri servizi che lo Stato moderno mette a disposizione di produttori e consumatori, capitalisti e lavoratori (Streeck e Schmitter 1985, 56).

Infine, le comunità esistono entro reti transcolari, poiché le loro radici sono locali ma il loro raggio di azione è più vasto, grazie anche a canali virtuali:

le persone interagiscono nell'ambito locale, che si tratti di un villaggio, di una città o di un sobborgo residenziale, e costruiscono reti sociali con i vicini. Dall'altra parte, le identità fondate localmente si intersecano con altre fonti di senso e di riconoscimento sociale, secondo un modello altamente diversificato che permette interpretazioni in alternativa tra loro (Castells 1997, 64).

*Uno spazio sociale complementare ad altre comunità, a molteplici istituzioni economiche e politiche, su più scale reali e virtuali*: è questa dunque la seconda caratteristica strutturale della comunità.

Il terzo e ultimo connotato strutturale della comunità, su cui qui ci soffermiamo, riguarda *l'uso condiviso di una cultura*. La cultura è la totalità delle prati-

<sup>7</sup> Il 'principio d'impurità' segnala che ogni sistema (o sub-sistema) sociale contiene strutture istituzionali che non sono tipiche del sistema, ma che sono necessarie per la sua riproduzione. Si veda Hodgson 1984, 85-9; 1988, 232-37. Non esiste un'unica spiegazione di questo fenomeno, e non è qui necessario discutere quale sia la migliore.

che per noi significative, ovvero è l'insieme dei linguaggi con cui interpretiamo e modifichiamo il nostro mondo. La cultura non è un 'bene pubblico'. Infatti i beni pubblici non possono essere forniti a un soggetto senza essere offerti a tutti i membri del gruppo, in quanto nessun soggetto può essere escluso dalla loro fruizione e in quanto essi possono essere fruiti nello stesso tempo da più persone. Tuttavia, molti beni pubblici generano benefici individuali: l'aria pulita è, ad esempio, un bene pubblico che avvantaggia i singoli. La cultura, al contrario, esprime benefici *irriducibilmente* collettivi. Ogni linguaggio, nel quale la cultura si articola, in tanto esiste, in quanto viene utilizzato da un gruppo di parlanti. Ma nessuno può parlare da solo, così come nessuno può giocare a football da solo. Sia la lingua che il football sono attività intrinsecamente sociali, costruite per coinvolgere più persone. Più esattamente, nelle celebri parole di Karl Marx (1857, I, 5), «l'uomo è un animale che può isolarsi soltanto nella società», così come il calciatore può esercitarsi da solo con la palla unicamente perché in tal modo giocherà meglio nella sua squadra contro le squadre rivali. Una cultura solipsistica può esistere solo come derivazione contingente e parassitaria di una cultura sociale. La dipendenza reciproca tra il singolo e il linguaggio – senza un linguaggio il singolo non parla, senza una collettività di parlanti il linguaggio non esiste – implica che la cultura sia un 'bene sociale irriducibile' (Taylor 1995, capitolo 7). La cultura è un bene il cui godimento per me dipende dal fatto che altri ne usufruiscano; è un bene condiviso che non esiste separatamente per me e per voi, ma solo congiuntamente per noi: è il sistema di significati sulla base del quale tutti noi formiamo opinioni e preferenze. Mentre l'aria pulita non può essere prodotta individualmente, ma può essere consumata dal singolo, la cultura può essere sia prodotta che consumata da qualcuno soltanto se una massa critica di persone nel contempo la produce e consuma (narrando, lavorando, facendo ricerca, svolgendo o godendo di attività artistiche, discutendo idee e così via). Qualcuno può fruire di una cultura solo se molti altri ne fruiscono<sup>8</sup>. Sul piano giuridico, Denise Réaume (1988) osserva che se esiste un diritto alla cultura, non può che essere un diritto collettivo, nel senso che nessun individuo può detenere isolatamente il diritto a stare in una società colta. Il diritto alla cultura – come quello a parlare una lingua, a pregare in pubblico o all'autodeterminazione di un popolo – non può essere la semplice somma dei diritti dei vari membri di un gruppo; se esso esiste, è detenuto da una collettività in quanto tale. Una collettività dotata di cultura è definibile 'comunità'.

In sintesi, la comunità odierna è uno spazio sociale direttamente controllabile, ibridato con molteplici istituzioni e nel quale la cultura è un bene irriducibilmente condiviso. Così concepita, la comunità costituisce il solo percorso

<sup>8</sup> Come spiegano Jaeggi e Celikates (2018, 36-7), anche nel quadro dei beni sociali irriducibili «sono gli individui che, alla fine, agiscono e fanno la storia. Lo fanno, tuttavia – e certo perlopiù insieme e non singolarmente – a partire da una struttura data che li costituisce, che nel contempo essi trasformano con il loro agire, e che ricostituiscono poi sempre di nuovo. [...] È precisamente questo intreccio di azione e struttura a collocarsi al centro dell'olismo moderato», la prospettiva filosofica qui adottata.

praticabile per l'universalismo. Infatti l'immersione costitutiva del soggetto nella comunità è la preconditione affinché il soggetto possa e voglia confrontarsi/scontrarsi con altri soggetti, cercando spazi condivisi<sup>9</sup>.

La comunità ci è necessaria perché è il luogo stesso – o, meglio, il presupposto trascendentale – della nostra esistenza, visto che da sempre esistiamo in comune. La legge della comunità va, allora, intesa come l'esigenza, cui ci sentiamo obbligati, di non smarrire questa condizione originaria. O, peggio, di non rovesciarla nel suo opposto (Esposito 2018, 16).

### 1.3 A che serve la comunità? Un esperimento di pensiero

Svolgiamo un esperimento di pensiero. Immaginiamo un attacco degli alieni alla Terra. Sono distrutte le infrastrutture del capitale materiale (edifici, macchine...) e culturale (scuole, archivi cartacei ed elettronici...), nonché le istituzioni (Stati, mercati, imprese...). Ma non basta: senza uccidere l'umanità, gli alieni rendono fisicamente uniforme il Pianeta (le diversità geografiche scompaiono) e azzerano la conoscenza e l'esperienza specifica di ognuno di noi (svanisce il capitale umano). Chiediamoci: in quella situazione, che possiamo chiamare di Grande Formattazione, quale sarebbe il 'prerequisito minimo' per far ripartire lo sviluppo socio-economico? La risposta sta in ciò che ci differenzia dagli altri animali: la capacità di costruire una cooperazione flessibile su larga scala. 'Flessibile', in quanto riesce a cogliere le opportunità e adattarsi ai pericoli. Migliaia di formiche o di termiti riescono a coordinarsi, ma non possono modificare il rigido ordine gerarchico in cui sono irregimentate, diversamente dagli umani che di tanto in tanto, magari all'improvviso, cambiano il regime politico o economico. 'Su larga scala', in quanto riesce a coinvolgere gruppi umani così numerosi che, in essi, ognuno sta 'in compagnia degli estranei' (Seabright 2004; Harari 2014).

Se dunque il prerequisito minimo dello sviluppo socio-economico sta nella nostra capacità di cooperare in modo flessibile su larga scala, come si manifesta e realizza questa capacità? Schematizzando all'estremo, le condizioni che attivano questa peculiare e decisiva capacità umana sono ben evocate da un noto proverbio: 'una mano lava l'altra e tutte e due lavano il viso'. La mano sinistra non può lavarsi da sola; abbisogna della destra (e viceversa): è un *do ut des* collaborativo e lo chiamiamo azione collettiva. Inoltre, per lavare il viso occorre che le due

<sup>9</sup> «Se intendiamo uscire da una chiusura provinciale e vogliamo aderire ad un processo storico di universalizzazione umana, che non sia solo l'attuale caricatura che universalizza unicamente la forma di merce uniformando tutti gli esseri umani al solo modello del produttore e del consumatore manipolati, non possiamo evitare la questione cruciale di quale sia il punto di partenza migliore per poter sviluppare questo dialogo fra culture e civiltà del mondo. Ed il migliore punto di partenza non è l'individuo isolato, l'individuo atomizzato, a volte addirittura definito "multiculturale", come se un atomo multiculturale cessasse di essere un atomo, ma può esserlo solo un individuo sociale, ed individuo sociale significa individuo in comunità» (Preve 2006, 7).

mani operino come fossero una; è il mutualismo. Dunque, per 'azione collettiva' intendiamo la collaborazione tra singoli, mentre il 'mutualismo' si riferisce ad una relazione di beneficio reciproco nella quale i singoli diventano squadra.

Quando un gruppo umano innesca la cooperazione flessibile su larga scala mediante l'azione collettiva, non abbisogna di una comunità locale: le persone collaborano in tutti i casi in cui l'opportunità, ossia il prevalere della propria convenienza sulle ragioni del gruppo, viene stemperato, irregimentato, perfino talvolta eliminato. Siamo davanti a forme di collaborazione in cui ciascuno continua a ragionare e agire per sé stesso. Nulla in simili forme esige il formarsi di una cultura sociale, il radicamento in un luogo e tantomeno il formarsi di luoghi autopoietici.

Quando invece entra in gioco il mutualismo, tutto cambia. Se mano destra e mano sinistra non si uniscono per raccogliere e trasportare l'acqua, il viso non può essere lavato. Le mani devono formare una squadra, perdendo qualcosa della loro individualità. Ovviamente, i meccanismi che spingono le persone a diventare squadra sono molteplici e non tutti hanno a che fare con i luoghi. Ma un meccanismo tra i più potenti e storicamente pervasivi, consiste nel convergere di tanti su una immaginazione condivisa. Illustriamolo e cerchiamo di capire il suo collegamento con i luoghi.

Per 'immaginazione' intendiamo la capacità di inventare alternative che non esistono, o di scoprire alternative che non si vedono. L'immaginazione non è soltanto una facoltà individuale. Essa esiste anche, e forse soprattutto, a livello intersoggettivo. La specie *Homo sapiens* immagina le cose collettivamente: la moneta, lo Stato, i diritti soggettivi, la società per azioni, il cristianesimo, la democrazia e la nazione sono esempi di ordini immaginati, ossia *fenomeni che esistono unicamente dentro reti intersoggettive di significato*. Si ha 'immaginazione condivisa' se più persone credono nella stessa immaginazione e sono disposte ad agire *come se* essa fosse reale, così rendendola reale. Tizio crede in un 'ordine immaginato' perché il suo prossimo ci crede, e il suo prossimo ci crede perché Tizio ci crede. A sua volta, per:

credenze (*beliefs*) si intendono due realtà psicologiche un po' diverse fra loro. La prima prende il concetto in modo estensivo: qui la credenza è qualsiasi tipo di aspettativa. In questo caso non c'è molta distanza fra una credenza e una conoscenza. Per esempio, se credo che domani farà bel tempo è perché ho qualche informazione per affermarlo. [...] La seconda realtà psicologica, invece, è restrittiva e anche più appropriata. Si crede 'in' qualcosa. Così, credere nell'astrologia non è affatto lo stesso che conoscere l'astrologia e vi può essere una discrepanza significativa fra il credere in sé stessi e il conoscere sé stessi. Qui le credenze sono convinzioni personali emotivamente connotate (Jervis 2007, 169-70).

La nostra definizione di 'credenza' si avvicina alla seconda accezione appena richiamata; essa è più stringente, rispetto alla generica definizione di credenza come aspettativa, riguardando soltanto i modelli mentali che stabiliscono quali alternative esistono o possono esistere nel mondo, e quali nessi corrono, o possono correre, tra loro. Una credenza diventa collettiva quando si riempie di significati intersoggettivi. Questi ultimi

non possono essere attribuiti a individui [...]. La ragione è che essi non sono astrazioni di menti individuali (come i concetti matematici o le aspettative di piacere e sofferenza), bensì sorgono dalle regole che costituiscono le pratiche sociali e che non esisterebbero senza il coordinamento sociale (Gauri et al. 2013, 161).

Condividendo la stessa credenza 'in' qualcosa, ovvero gli stessi significati intersoggettivi, un insieme di persone promuove 'comunità immaginate' (come l'Italia, la Chiesa cattolica, la tifoseria interista o Google) che contengono migliaia o perfino milioni di estranei, e afferma la propria capacità di cooperare in modo flessibile su larga scala.

Nella nostra esposizione «la differenza tra finzione e realtà non è obiettiva e non pertiene alla cosa stessa; essa risiede in noi, a seconda di che cosa soggettivamente vediamo, o meno, in una finzione» (Veyne 1988, 21). Possiamo ammettere che il modo con cui autorappresentiamo un evento ha effetti reali, senza chiederci come sono davvero andate le cose. Ciò, tuttavia, non implica un agnosticismo intorno alla possibilità di distinguere tra rappresentazioni più o meno dotate di riscontri empirici. Al riguardo, Jan Assmann distingue tra tracce, memorie e ricordi. Le 'tracce' sono i reperti archeologici e, per estensione, l'eredità documentaria di un periodo storico, in parte non controllata dagli attori di quel periodo. Esse consentono quindi, almeno in parte, di effettuare una ricostruzione interpretativa indipendente dai desideri di coloro che hanno abitato quel periodo. Le 'memorie' sono invece le autorappresentazioni degli attori nei riguardi dei propri contemporanei e discendenti. Infine, i 'ricordi' sono le rappresentazioni che i discendenti elaborano di un periodo storico precedente. Qui ci concentriamo su 'memorie' e 'ricordi', ma siamo consapevoli dell'esistenza delle 'tracce' (Assmann 2007).

Le comunità immaginate possono essere prive di ancoraggio locale e finanche di contestualizzazione: ad esempio, l'insieme dei seguaci della Croce come simbolo religioso, possono astrarre da ogni luogo e da ogni circostanza storica, per purificare una fede trascendente. Molte delle comunità immaginate si formano però mediante un preciso percorso di 'sdoppiamento della realtà': per un verso, viene definita una realtà oggettiva composta di oggetti tangibili, attività concrete, persone con nome e cognome; per l'altro verso, viene appunto immaginata una realtà costituita di finzioni narrative. Nei casi in cui si procede con questo sdoppiamento, gli ordini immaginati non 'volano' liberamente nei cieli della fantasia, bensì si distaccano dagli ordini oggettivi continuando a riferirsi ad essi e ad esservi agganciati.

Un esempio cruciale di questo protocollo si ha con la nazione: è per essa che Benedict Anderson (1983) forgia il fortunato concetto di 'comunità immaginata', che poi è stato esteso a molti altri ordini immaginati. La 'nazione' è una credenza collettiva secondo cui il collocamento di un insieme di persone in un luogo conferisce a ciascuna di quelle persone caratteristiche identitarie e al loro insieme la qualifica di popolo. La nazione è dunque un'immaginazione condivisa che elegge il luogo a *driver* del mutualismo: tanti estranei si autoidentificano in un popolo, in quanto vivono e operano in una nazione. Qui il luogo svolge una

funzione fondante: senza luogo, niente nazione, senza nazione, niente popolo, senza popolo, niente mutualismo.

Quando Marshall discorre del distretto industriale, ricorre ad una formula attentamente scelta: «a nation within a nation»<sup>10</sup>. Il distretto è una comunità immaginata avente la medesima natura della nazione; soltanto che di solito si aggancia ad una scala locale più piccola ma, soprattutto, ad un connotato auto-poietico che alla nazione manca.

Se le coordinate concettuali sono chiare, occorre spiegare come il mutualismo si struttura attraverso l'immaginazione condivisa nelle comunità locali. Procederemo per passi. Iniziamo approfondendo il nesso tra ordini simbolici e comunità.

#### 1.4 Luoghi senza comunità e comunità senza luoghi

Gran parte degli equivoci intorno al concetto di comunità derivano dal mito della 'comunità immediata o tradizionale', rappresentato dalla Figura 1: una densa rete di relazioni sociali intime organizzate attorno ad un singolo nucleo di attività, come il focolare domestico o il villaggio. Tuttavia, nella recente riflessione, specialmente antropologica, la concezione 'tradizionale' della comunità come un fenomeno storico oggettivo e immobile che sta(va) *out there*, è sostituita dall'attenzione a come la comunità emerge – in passato, ma anche oggi – quale caratteristica della vita sociale, a come le persone sentono di appartenervi e a come le attribuiscono significato in relazione ad altre forme di organizzazione. Per Anthony Cohen (1985), la comunità è un costrutto simbolico, che scaturisce dalla percezione situazionale di un confine che separa un gruppo sociale da un altro: *la consapevolezza della comunità dipende dalla coscienza del confine*. Essere parte di una comunità consiste nel pensare e nel sentire in base all'attaccamento a un corpo comune di simboli, ad un deposito di significati, ad un repertorio condiviso di valori. In breve, le persone costruiscono la comunità simbolicamente, ma la realtà della comunità risiede nella percezione che i suoi membri hanno della vitalità della sua cultura.

L'ordine simbolico comunitario è ambivalente: da un lato aiuta le persone a decifrare e a tenere sotto controllo quello che sta al di là dei confini; dall'altro lato esso, all'interno dei confini, consente il fiorire di molteplici interpretazioni e usi degli stessi simboli. Il secondo aspetto è trascurato nella visione della 'comunità tradizionale' quale collettività omogenea e coesa. Piuttosto, come osserva Vered Amit (2002), le persone differiscono sempre e comunque le une dalle altre; esse usano una cultura condivisa per esprimere non soltanto le loro somiglianze, ma

<sup>10</sup> «Se lo spirito locale di un qualsiasi luogo fosse elevato; se coloro che vi sono nati preferissero di gran lunga rimanervi piuttosto che emigrare in un altro luogo; se la maggior parte del capitale impiegato nelle industrie del luogo fosse accumulato da quelle industrie, e quasi tutto il reddito goduto in esso derivasse da proprie risorse: se tutte queste condizioni fossero soddisfatte, allora la gente di un tale luogo sarebbe una nazione nella nazione» (Marshall 1932, 13-4).



pure le loro divergenze<sup>11</sup>. La comunità è quindi un dispositivo aggregante che esprime la condivisione e, allo stesso tempo, che legittima la diversità. Grazie a questa ambivalenza la comunità rappresenta l'ambiente sociale nel quale le persone maggiormente si riconoscono, essendo in grado di valorizzare il loro intero sé, quello che si conforma agli altri e quello che cerca di distinguersi. Come ordine simbolico ambivalente, la comunità sostiene e giustifica una varietà di identità e la sua massima espressione si ha quando riesce a racchiudere queste identità plurali entro un confine simbolico comune.

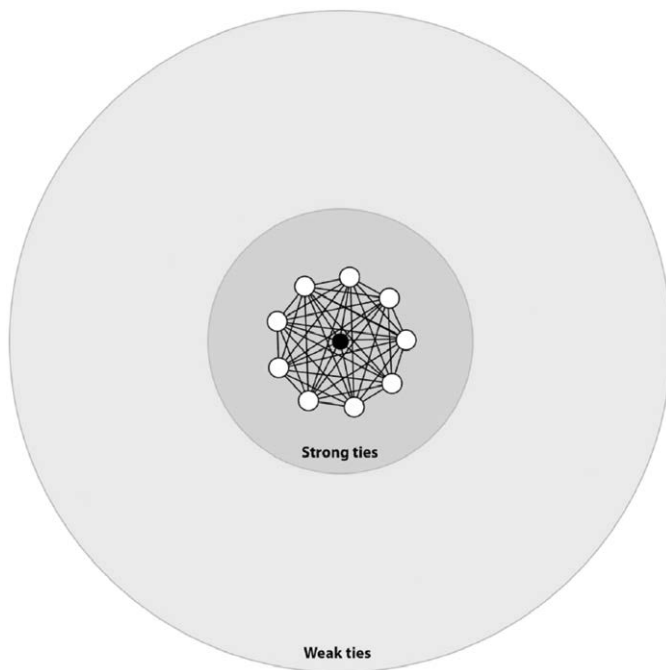


Figura 1 – La cosiddetta ‘comunità immediata o tradizionale’. Fonte: Hampton 2016, 106.

Se la comunità è costruita come deposito di significati per le identità dei suoi membri, essa non è necessariamente radicata in un luogo fisico. Riferendosi alle

<sup>11</sup> In effetti, la cultura sociale «è una rete di significati complementari e conflittuali; i membri di una popolazione condividono la stessa rete di significati, ma assumono posizioni diverse in essa, cioè aderiscono a un certo sottoinsieme di significati (per esempio, ad una data visione del mondo, oppure ad un sistema di valori), rifiutando così quelli contrastanti. Di conseguenza, ogni sottoinsieme di significati inquadra il modo di pensare e di agire del segmento di popolazione che vi aderisce. In tal maniera, la rete condivisa di significati funziona sia come terreno comune di base, sia come ciò che rende i membri del gruppo sociale diversi gli uni dagli altri» (Madeo et al. 2021).

più vaste comunità moderne, le nazioni, Benedict Anderson (1983) suggerisce, come abbiamo visto nel precedente paragrafo, che esse non hanno bisogno di alcun contatto tra i membri, 'nemmeno virtuale', poiché sono espressione di un processo di immaginazione collettiva. I cittadini della nazione non conosceranno né incontreranno mai la maggior parte dei loro concittadini, eppure nella mente di ognuno vive l'immagine della loro comunione. Indipendentemente dalle ineguaglianze e dalle asimmetrie di potere che prevalgono nella realtà, la nazione è sempre concepita nei termini di un orizzontale cameratismo.

Tuttavia, questo sentimento di fraternità non è bastato a rendere possibile il fatto che, negli ultimi due secoli, tanti milioni di persone hanno ucciso o si sono immolate volontariamente in nome della propria comunità. L'ordine simbolico comunitario non può rendere conto della valenza emotiva che suscita, se non è anche investito di un contenuto e di un contesto locale, realizzandosi in relazioni interpersonali effettive. Se il senso di comunità fosse soltanto ideale, sarebbe difficile comprendere l'intensa e durevole lealtà di interi popoli. L'impatto emotivo della comunità, la sua capacità di innescare empatia e affinità, nascono non soltanto da una comunità immaginata, ma dall'interazione dinamica tra quell'immaginario e le concrete e limitate relazioni locali, ossia dalle pratiche attraverso le quali esso si realizza. Le persone si preoccupano e si impegnano perché associano l'idea di comunità alle persone che conoscono, con le quali condividono esperienze, attività, luoghi e/o storie. A loro volta, le persone usano queste interazioni faccia-a-faccia per interpretare il loro rapporto con categorie sociali più estese.

Insomma, nell'era del globalismo le persone attraversano confini politici e geografici sia virtualmente che fisicamente, comunicano attraverso l'etere e, viaggiando e migrando, rendono le società sempre più eterogenee. Dovremmo quindi attenderci che i sentimenti di comunità diventino semplicemente anacronistici e dovremmo assistere al disaccoppiamento tra la comunità e la base reale delle relazioni interpersonali. Eppure la comunità rimane più che mai centrale nel nostro immaginario, poiché costituisce l'unico ordine simbolico capace di valorizzare le caratteristiche che uniscono le persone, piuttosto che quelle che le dividono. La comunità rappresenta, come mostra la Figura 2, quel *milieu* sociale – più ampio delle nozioni di famiglia e di parentela; più inclusivo, ma anche più ristretto, delle nozioni di società e di Stato – che racchiude sia la vicinanza e la somiglianza, sia la distanza e la differenza. In essa le gradazioni intermedie della sociabilità – le associazioni interpersonali più e meno strette – vengono organizzate e possono perdurare.

Entro queste coordinate concettuali, possiamo riformulare un'altra idea tradizionale: che la comunità sia, rispetto ad una società, più omogenea. Questa idea appare pertinente non nel senso – già contestato all'inizio del paragrafo – che nella comunità si dissolvono le differenze interpersonali e intergruppo, bensì nel senso che le tante istituzioni in cui essa si articola sono ispirate a criteri di funzionamento simili, poiché lo spettro entro cui questi criteri variano è, in un determinato periodo storico, più ristretto. L'argomento poggia specialmente su un filone di letteratura sociologica neoistituzionalista (per tutti: Meyer e Rowan

1977; DiMaggio e Powell 1983), il quale documenta che in molte circostanze, istituzioni dello stesso tipo (ad esempio, le imprese metalmeccaniche, gli uffici di consulenza, le scuole o gli ospedali) tendono a adottare strutture e strategie via via più simili. Talvolta, inoltre, la progressiva omogeneizzazione tende ad abbracciare diversi tipi di istituzioni.

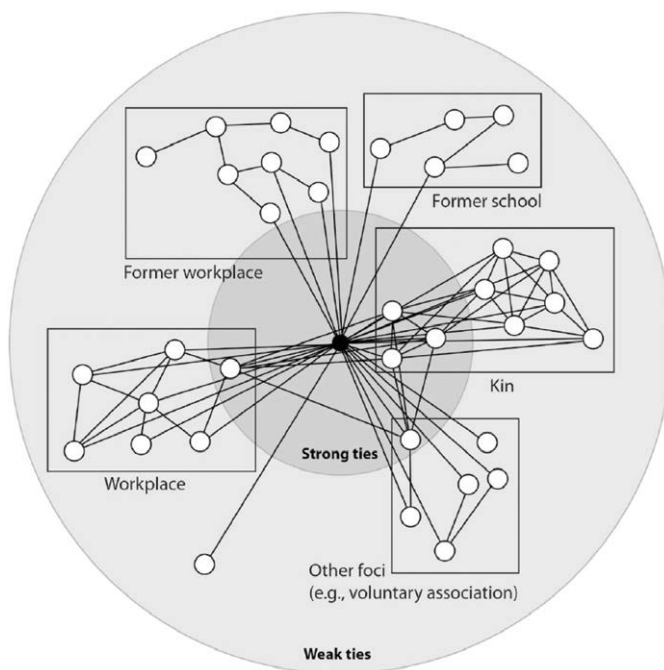


Figura 2 – La forma effettiva della ‘comunità di cultura’ contemporanea. Fonte: Hampton 2016, 115.

Una prima forza per la quale si verifica la convergenza – entro un settore, oppure intersettorialmente – riguarda l’efficienza: se le istituzioni operano sul mercato, e se una di esse individua modi di funzionamento migliori, alle altre conviene imitarla (è il cosiddetto ‘isomorfismo competitivo’). Una seconda forza concerne la legittimazione: le istituzioni che si conformano al modello prevalente, avranno di solito un maggiore riconoscimento/approvazione sociale, un più vasto appoggio politico e quindi una maggiore capacità di ottenere risorse (è l’‘isomorfismo istituzionale’). A sua volta, i meccanismi mediante cui si realizza l’isomorfismo istituzionale sono fondamentalmente tre. Il primo, ‘coercitivo’, entra in scena quando un’istituzione subisce pressioni esterne obbligatorie (clausole contrattuali e vincoli di legge), o quando deve seguire aspettative rigide (codici informali imposti da altre istituzioni). Il secondo, ‘mimetico’, si ha quando un’istituzione imita altre per fronteggiare situazioni di incertezza («l’imitazione in questi casi agisce come un surrogato di certezza, secondo il tipico

ragionamento che se tutti agiscono in un dato modo vuol dire che c'è una ragione ed è bene conformarsi»; Bonazzi 2002, 115-116). Il terzo meccanismo, 'normativo', interviene infine quando la scelta di adeguarsi a un modello dipende dalla consapevolezza della superiorità del modello stesso. I processi coercitivi, mimetici e normativi possono comparire contemporaneamente, presentarsi intrecciati e potenziarsi a vicenda.

Accanto all'isomorfismo competitivo e a quello istituzionale, è a nostro avviso rilevante richiamare una terza forza sociale che preme sulle istituzioni per renderle tra loro simili: la chiamiamo 'isomorfismo del metodo'. Norberto Bobbio (1984) la illustra in riferimento alla democrazia. Come metodo, il processo di democratizzazione consiste nel diritto di partecipare alle decisioni che ci riguardano. Questo metodo tende ad estendersi da un'istituzione all'altra, poiché le persone, avendolo introdotto nella sfera politica, tendono a reclamarlo anche in tante altre sfere, dalla famiglia alla chiesa, dalla fabbrica all'esercito, dalla scuola all'ospedale, dall'attività di consumo a quella di allocazione dei risparmi. Mentre nelle precedenti articolazioni dell'isomorfismo, un'istituzione tende a convergere, in termini di struttura e strategia, su un'altra, qui il meccanismo che si attiva è interno alle persone. Ognuno di noi opera in molteplici istituzioni: nell'esempio della democrazia, se in un'istituzione, quella politica, abbiamo imparato a valorizzare la nostra autonomia e le nostre scelte, allora tendiamo a riprodurre il medesimo metodo dentro altre istituzioni<sup>12</sup>.

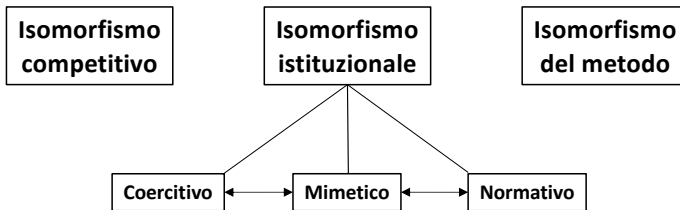


Figura 3 – Le forze che spingono verso la relativa similarità delle istituzioni.

L'isomorfismo competitivo, basandosi su un criterio di efficienza, può attecchire anche in una società: i mercati, *finché* operano come semplici meccanismi allocativi, possono poggiare su nessi sociali anonimi e anomici. Al contrario, le altre due forze di convergenza incontrano condizioni più favorevoli in una comu-

<sup>12</sup> Becattini (2001, 25) presenta così il medesimo meccanismo: una comunità locale può affermarsi «per induzione e diffusione sistemica. Sviluppo di un 'luogo A' che non si basa né sull'arrivo in quel luogo di iniziative esterne, né sul puro sviluppo di iniziative interne, ma sulle ripercussioni note (probabili), via collegamenti fra luoghi e settori, di iniziative che nascono o si sviluppano in un certo 'luogo B', diverso e magari lontano, geograficamente o settorialmente parlando, da quello che interessa promuovere». Pertanto, abbiamo 'iniziative' che da un luogo si ripercuotono, attraverso varie forme di connessione, su un altro luogo, trasferendogli la stessa logica (o metodo) di funzionamento.

nità locale. Infatti, come abbiamo visto, i membri di una comunità condividono un repertorio di simboli e valori. Ma la ricerca di riconoscimento e approvazione, che muove l'isomorfismo istituzionale, così come l'universalizzazione di un modo di comportamento, che muove l'isomorfismo del metodo, non avrebbero senso se nell'orizzonte delle persone non vi fosse già una cultura sociale condivisa. Le persone si impegnano per essere approvate e riconosciute, se valgono criteri comuni di successo; e reclamano l'estensione di un metodo, se valgono criteri comuni che valorizzano tale metodo. Se non vi fosse preliminarmente una convergenza dei membri della collettività su una cultura sociale, l'innescò di questi due tipi di isomorfismo sarebbe privo di fondamento. Stiamo quindi ipotizzando l'esistenza di una relazione causale, per la quale la cultura sociale propria della comunità favorisce tanto i comportamenti finalizzati alla legittimazione (isomorfismo istituzionale), quanto quelli che danno impulso a certi comportamenti (isomorfismo del metodo). A misura che questa congettura viene corroborata, nelle comunità locali (antiche o contemporanee, immediate o di cultura) si radica un più ampio ventaglio di forze che spingono verso la relativa similarità delle istituzioni.

Torniamo alla Tabella 1. Essa segnala che la cultura sociale ha, costitutivamente, due versanti: la cultura simbolica e la cultura materiale. Quando un luogo è comunitario, i due versanti sono entrambi attivi e si valorizzano a vicenda. Ovviamente, possono esistere luoghi non comunitari, nei quali la comunità è unicamente un ordine simbolico, oppure è soltanto una congerie di pratiche materiali. *Ma ogni volta che si forma un luogo significativo per chi lo anima, esso abbisogna di una forma comunitaria capace di esprimere assieme il simbolico e il materiale.* È questa la tesi che collochiamo al centro dell'analisi: applichiamo adesso al mondo delle tecnologie intelligenti di produzione<sup>13</sup>.

### 1.5 Le nuove tecnologie intelligenti di produzione e i 'cyberluoghi'

La connessione anche virtuale, oltretutto fisica, tra le persone, permessa dalle nuove tecnologie, appare come la maggiore discontinuità delle odierne for-

<sup>13</sup> Siamo dentro una veloce e dirompente transizione socio-tecnica basata sulle tecnologie intelligenti di produzione (ICT, intelligenza artificiale, nanotecnologie, nuove tecnologie biologiche e biochimiche): quando l'operaio lavorava col tornio meccanico, era una mente che usava uno strumento passivo; quando piuttosto, ad esempio, viene elaborato il 'tessuto che respira', indossiamo un oggetto intelligente in grado di interagire con la nostra sudorazione e con l'umidità/calore dell'ambiente per alterare le sue proprietà. Come ha annotato Castells (2000, 32), «la peculiarità della rivoluzione tecnologica attuale consiste non nella centralità della conoscenza e dell'informazione, ma nell'applicazione della conoscenza e dell'informazione a dispositivi per la generazione della conoscenza e per l'elaborazione/comunicazione dell'informazione, in un ciclo di feedback cumulativo tra innovazione e usi dell'innovazione». Rimandiamo a Bellanca e Lombardi 2011 e a Bellanca 2012 per un'analisi dello sviluppo dei luoghi in questo contesto tecnologico (e istituzionale), nonché a Santini 2020 e Lombardi 2021 (capitoli primo e quarto) per una presentazione dettagliata della transizione socio-tecnica.

me di sociabilità. In passato l'interazione soggettiva richiedeva tipicamente la vicinanza geografica: ad esempio, i ladri dovevano avvicinarsi alla vittima per rubare una borsa con i soldi e le informazioni della carta di credito. Oggi invece il furto del denaro o delle informazioni di una carta di credito può verificarsi tramite Internet a qualunque distanza. Analogamente, in passato le guerre venivano combattute mediante duelli personali o manovrando gli eserciti; oggi possiamo limitarci a guidare da remoto i bombardieri e i droni. Le interazioni di prossimità sono in parte rimpiazzate da quelle a distanza (Kappas e Krämer 2011; Sherman e Craig 2018).

La Figura 4 rappresenta il *continuum* che va dall'ambiente reale consueto alla 'realtà virtuale', nella quale un ambiente digitale simula quello reale<sup>14</sup>. Tra questi estremi troviamo la 'realtà aumentata', che è il cambiamento della realtà fisica attraverso componenti digitali, e la 'virtualità aumentata', che corrisponde all'inclusione di oggetti fisici nell'ambiente virtuale. Tutte le situazioni impure o intermedie esprimono una 'realtà mista': una combinazione di oggetti virtuali e fisici per produrre un nuovo ambiente. *Oggi qualunque spazio, luogo o territorio è una realtà mista*. Dalla sfera della vicinanza fisica siamo passati ad un mondo di connettività dove siamo contemporaneamente 'presenti' e 'non presenti'.

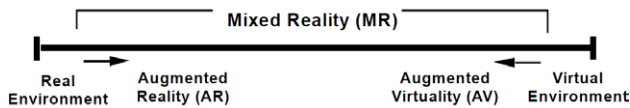


Figura 4 – Una rappresentazione del continuum realtà-virtualità. Fonte: Milgram et al. 1994.

Il 'cyberspazio' è l'ambiente virtuale in cui le persone comunicano e interagiscono. Esso consiste del livello 'fisico', con i dispositivi e le reti informatiche; del livello 'logico', in cui le piattaforme digitali sono definite e create; del livello 'informativo', che accumula, trasmette e trasforma i dati; e del livello 'personale', nel quale le persone comunicano tra loro, alimentano l'informazione e stabiliscono come accedervi (Clark 2010). Ma il cyberspazio non è un unico immenso spazio digitale in cui si svolgono interazioni online. Al contrario, in esso convivono molti 'cyberluoghi', ognuno dei quali è abitato da particolari gruppi di persone o comunità; in ciascuno «le persone si connettono online con spiriti affini, si impegnano in relazioni solidali e socievoli con loro, e impregnano la loro attività

<sup>14</sup> I 'mondi virtuali' sono ambienti immersivi in 3D a cui si accede attraverso un dispositivo elettronico. Essi sono popolati da avatar (doppi digitali degli utenti), che possono assumere quasi ogni forma e operano come punti di riferimento per l'esperienza personale. L'utilizzo di un avatar sullo schermo innesca una risposta neurologica che replica l'autenticità di un'esperienza fisica. Il *cognitive computing* punta alla completa virtualizzazione: alla manipolazione di oggetti digitali mediante l'uso della mente, senza alcuna forma di input fisico.

online di significato, appartenenza e identità» (Wellman 2001, 229). Nel *cyber-place* il mondo virtuale e quello reale si contaminano l'un l'altro, assemblando luoghi, pratiche e gerarchie offline con luoghi, pratiche e gerarchie online ed in cui Internet e gli altri nuovi media entrano a far parte del mondo in cui viviamo.

Di fatto, con l'avvento delle tecnologie digitali, si diffonde un sistema di comunicazione nel quale l'esistenza materiale/simbolica delle persone

è interamente catturata, completamente immersa in un ambiente virtuale di immagini, nel mondo della finzione, in cui le apparenze non sono solo sullo schermo attraverso cui l'esperienza viene comunicata, ma divengono esperienza» (Castells 2000, 302).

I nostri corpi fisici e i nostri cervelli sono coinvolti ogni volta che effettuiamo una connessione digitale. I dispositivi elettronici stanno vicino a noi, fisicamente e mentalmente. Sta diventando comune, specialmente tra i giovani, di interagire digitalmente e fisicamente allo stesso tempo, incorporando in un evento fisico un partecipante alla piattaforma di messaggistica istantanea, mandando messaggi telematici ad amici che sono prossimali, e così via. Spesso non c'è ragione, concettualmente o praticamente, di classificare un'esperienza come online o offline, di spazio virtuale o territoriale. Il fisico e il digitale possono essere pensati come un'unica sfera completamente intrecciata (Baym 2015; Chayko 2008; Ess 2011; Jurgenson 2012). Ciò comporta una definizione allargata, in cui le comunità sono inevitabilmente e simultaneamente digitali e fisiche, con ciascuno di questi aspetti che modella e influenza l'altro.

L'intera gamma di relazioni offline, dalla famiglia alla scuola e al lavoro fino alle relazioni sociali nel vicinato, può anche essere presente online in un modo che è raramente separato dalla propria vita offline. La percezione popolare delle relazioni online come cose che possono essere contrastate da un "mondo reale" – abitato da relazioni offline effettive e più autentiche – sembra quindi semplicistica e fuorviante (Miller et al. 2016, 100).

Nel 1992, all'interno di un orizzonte tecnologico diversissimo da quello odierno, Paul Adams definì la televisione come un «luogo», riferendosi «(1) ad un sistema vincolato in cui si verificano interazioni simboliche tra persone (un contesto sociale), e (2) un nucleo intorno al quale idee, valori ed esperienze condivise sono costruite (un centro di significato)» (Adams 1992, 118). Quelle caratteristiche le ritroviamo, amplificate, nell'epoca di Internet e dell'intelligenza artificiale. Il cyberluogo rappresenta la mescolanza dinamica e in tempo reale di componenti specifiche del mondo virtuale e di quello fisico, ossia le parti spazializzate del cyberspazio e le parti codificate dello spazio fisico (Zook e Graham 2007, 243). Esso è un complesso ambiente di comunicazione interpersonale in cui differenti applicazioni, piattaforme e modalità di scambio favoriscono vari gradi di intimità. Ad esempio, i social network con cui normalmente miliardi di persone interagiscono ogni giorno sul pianeta, assolvono diversi ruoli nel cyberluogo. Le app di messaggistica istantanea sono usate principalmente per relazioni strette: una continua sincrona co-presenza contribuisce a promuovere un senso di intimità per legami

stretti e importanti che va oltre le interazioni faccia a faccia. Di contro, il più diffuso servizio di microblogging alimenta contesti più ampi e informativi, mentre la maggiore piattaforma asincrona di scambi di messaggi è considerata dagli utenti come un mezzo di espressione di sé e un modo per mantenere legami più deboli e meno importanti (Miller 2020, 256-57). «Le comunità continuano a esistere, ma sotto forma di network personali spazialmente dispersi e differenziati e non come gruppi di vicini (o altri gruppi) densamente connessi» (Rainie e Wellman 2012, 215).

Più in generale,

gli studi sulla quantità e la qualità dei legami sociali che vengono costruiti online suggeriscono che si forma una grande varietà di legami diversi, sia forti che deboli, tra le persone online e che questo processo si mescola con i legami offline. Emergono varie comunità basate su legami sociali che sono sia online che offline (Boos 2017, 3).

In questa visione relazionale e multidimensionale, i cyberluoghi abitano e animano il mondo contemporaneo globalizzato mantenendo e talvolta perfino rafforzando la dimensione comunitaria. Uno studio ormai classico presenta questo fenomeno in maniera ancora del tutto valida e attuale.

Le comunità virtuali differiscono da quelle della vita reale per la base sulla quale i partecipanti percepiscono le loro relazioni come intime. Le persone in rete hanno una maggiore tendenza a fondare i loro sentimenti di vicinanza su interessi condivisi piuttosto che su caratteristiche sociali comuni come il sesso e lo status socio-economico. Esse sono quindi relativamente omogenee nei loro desideri e atteggiamenti, così come relativamente eterogenee per quanto riguarda l'età, la classe sociale, l'etnia, la fase della vita e altri aspetti del loro background sociale. Gli interessi omogenei dei partecipanti alla comunità virtuale possono favorire livelli relativamente alti di comprensione empatica e sostegno reciproco. [...] Le comunità virtuali sono contemporaneamente più globali e più locali, poiché la connettività mondiale e le questioni domestiche si intersecano. La connettività globale de-enfatizza l'importanza del territorio per la comunità, mentre le relazioni online possono essere più stimolanti di quelle dei vicini di quartiere. Allo stesso tempo, le persone sono di solito a casa loro, l'ambiente più locale immaginabile, quando si connettono con le loro comunità virtuali. E le loro vite possono diventare ancora più centrate sulla casa se esse telelavorano (Wellman e Gulia 1999, 185-186).

Insomma, il ruolo storico (ed economico) dei luoghi *non* si gioca sul terreno delle nuove tecnologie. Queste ultime possono venire plasmate in varie direzioni, a seconda della cultura sociale dei luoghi. Più un luogo è comunitario, più la 'realtà mista' e l'impatto delle connessioni digitali possono preservare e perfino migliorare la dimensione comunitaria.

#### 1.6 La perdurante robustezza della comunità locale: quattro argomenti teorici

Abbiamo rilevato nei due precedenti paragrafi che la comunità locale costituisce un mesolivello sociale, tra i microgruppi di tipo familiare o clanico e



i macrogruppi di tipo nazional-statale o addirittura cosmopolitico. Abbiamo sostenuto altresì che la sua perdurante robustezza risiede nella capacità di abbinate – anche con le nuove tecnologie – la vicinanza e la somiglianza alla distanza e alla differenza. Queste proposizioni, se non vogliamo fermarci a fasciose suggestioni, vanno appoggiate su argomentazioni teoriche. Qui ne selezioniamo quattro, che esponiamo lungo una sequenza che procede, a nostro parere, dalla meno alla più stringente.

Iniziamo chiedendoci perché le persone – quando sono in grado di compiere scelte volontarie – entrano e s’immedesimano in un gruppo sociale, o al contrario lo abbandonano e ripudiano. Più esattamente, domandiamoci quanto grande e quanto differenziato è il gruppo al quale le persone desiderano accedere. La psicologia sociale, con Marilyn Brewer (1993; Leonardelli et al. 2010; Smaldino et al. 2012), risponde che, sotto condizioni molto generali, le persone preferiscono gruppi né troppo grandi, né troppo piccoli. La ragione è che ognuno di noi coltiva tanto un senso di appartenenza a qualche entità collettiva, quanto un senso di distinzione da quella stessa entità. Sono motivazioni antitetiche, ma l’una non elimina l’altra. Piuttosto, ognuno di noi cerca il modo migliore per bilanciarle, selezionando gruppi di dimensione intermedia, che assicurino sufficiente similarità, inclusione, monitoraggio reciproco e sicurezza; e che, nel contempo, garantiscano adeguata differenziazione e quindi anche potenzialità di autonomia e d’innovazione.

L’*identità sociale* migliore – un concetto che esploreremo nel capitolo quarto – è quella che soddisfa l’esigenza d’inclusione dentro il gruppo di appartenenza e che asseconda l’esigenza di differenziazione mediante le distinzioni tra l’*ingroup* e l’*outgroup*. Tuttavia, rispetto alla dimensione della popolazione complessiva, i gruppi di dimensione intermedia rappresentano delle minoranze. Ne segue, secondo Brewer e colleghi, un’implicazione controintuitiva: in apparenza, ognuno dovrebbe trovare la propria convenienza nel ‘remare con la corrente’, nello stare dalla parte dei più, nell’unirsi alla maggioranza; al contrario, l’esigenza di contemperare l’assimilazione e la distinzione fa prevalere i benefici delle minoranze. Ciò contribuisce a chiarire perché il mondo umano è sempre articolato in costellazioni di minoranze, che nei luoghi assumono la forma di comunità, ovvero perché i gruppi capaci di azione collettiva e di mutualismo non coprono mai l’intera popolazione<sup>15</sup>.

Il secondo argomento contribuisce a delucidare una questione fondamentale: perché il mondo umano non è piatto, ma nemmeno infinitamente frammen-

<sup>15</sup> L’approccio di psicologia sociale qui richiamato, differisce profondamente da quello che in anni recenti viene associato al ‘numero di Dunbar’. Secondo l’antropologo Robin Dunbar, il volume della neocorteccia dei primati, limitando la capacità di elaborare informazioni, influenza la quantità di relazioni sociali stabili – nelle quali si conosce l’identità dei soggetti e come questi si rapportano tra loro – che si possono intrattenere. Tuttavia, nei processi della socializzazione umana sono coinvolti molti fattori, che rendono elastico il vincolo del volume del cervello su cui, riduttivamente, si concentra Dunbar. Si veda la critica di Lindenfors et al. 2021.

tato; ossia perché è popolato da comunità locali, che uniscono persone ‘diverse ma non troppo’? Il coordinamento, e addirittura la cooperazione, degli umani non si arrestano a gruppi piccoli ed omogenei, ma nemmeno giungono alla formazione di un’unica collettività planetaria. Ebbene, che cosa permette di allargare e variegare il gruppo; e che cosa nel contempo impedisce di superare ogni limite di grandezza e di eterogeneità del gruppo stesso? Una risposta semplice e potente invoca i *social distance-reducing signals* (Leeson 2008).

Come illustra una consolidata letteratura, la collaborazione sociale può scaturire dallo scambio *self-enforcing*, in tutte le situazioni in cui a nessuno conviene defezionare (Carpenter e Robbett 2022, capitolo 7). Ma questa forma di scambio può funzionare soltanto quando è coinvolto un numero ‘ristretto’ di soggetti ‘simili’ tra loro, per il quale vale il meccanismo reputazionale della punizione multilaterale: il gruppo sanziona colui che sgarrà, essendo in grado di individuarlo e di far sapere a tutti gli altri che costui ha sgarrato. Al contrario, la punizione multilaterale appare inadeguata quando i membri della collettività sono tanti, poiché ciò fa crescere i costi del monitoraggio, e quando essi sono socialmente distanti, ossia eterogenei in termini di credenza, valori e gusti. Infatti la distanza sociale rende più difficile la trasmissione di informazioni, che rendano efficace il sanzionamento dell’opportunità, in due modi: aumentando il costo della comunicazione con gli altri; e aumentando la difficoltà della convergenza dei membri del gruppo sulle norme sociali, che stabiliscano cosa si intende per opportunità e come questo esso vada sanzionato.

La distanza sociale, ovvero l’eterogeneità, è dunque la misura in cui gli individui condividono credenze, valori e preferenze. Sebbene alcune dimensioni della distanza sociale, ad esempio il genere e l’etnia, siano fissate in modo esogeno per i soggetti, molte altre, ad esempio la religione, la lingua e i costumi, non lo sono. Ciò significa che, in larga misura, le persone possono modificare la loro posizione nello spazio sociale; e che la distanza sociale è, almeno in parte, una variabile di scelta endogenamente determinata dagli stessi soggetti. Ad esempio, i membri di un gruppo possono scegliere di adattarsi alle consuetudini e alle pratiche dell’altro gruppo, imparandone la lingua, adottandone la religione o accettandone i protocolli per dirimere le dispute. Questi adeguamenti richiedono però ‘impegni costosi’ che si traducono in segnali facilmente osservabili. Essi appaiono comportamenti ‘credibili’, agli occhi dell’altro gruppo, quanto più il loro costo supera il beneficio che il primo gruppo potrebbe ottenere fingendo una sola volta, ossia quanto più rappresentano investimenti redditizi soltanto sul lungo periodo. Grazie a questi segnali, un gruppo può avvicinarsi credibilmente ad un altro gruppo, facilitando le interazioni sociali e le transazioni economiche.

In altri termini, affinché gruppi ampi ed eterogenei entrino in contatto, occorre che i soggetti adottino strategie onerose, tramite cui segnalano *ex ante* in modo attendibile la loro disponibilità a coordinarsi o a cooperare. Poiché la costosità di queste strategie è viabile all’interno di un preciso intervallo – fuori dal quale essa è troppo bassa per essere credibile, oppure è troppo elevata per rendere conveniente l’azione collettiva –, ne segue che le collettività possono dilatarsi e diversificarsi (anche) a seconda della lunghezza di quell’intervallo.

Nessun gruppo umano può riprodursi nel lungo periodo se è troppo ristretto e omogeneo – in quanto, evolutivamente, esso si mostra incapace di fronteggiare le sfide del cambiamento, in termini di quantità e qualità delle risorse – ma nemmeno se è troppo esteso e differenziato – in quanto esploderebbero i costi della sua organizzazione. Se ne conclude che la perdurante diffusione delle comunità locali non è fortuita, radicandosi piuttosto nelle esigenze e nelle possibilità della collaborazione precipuamente umana.

Il terzo prende le mosse dall'analisi dell'azione collettiva. Com'è noto, il dilemma di Olson o del cooperatore dimostra che a ciascuno conviene non pagare i costi della cooperazione, pur ammettendo che l'iniziativa corrisponda ad un obiettivo comune a tutti. Ciò comporta che nessuno partecipa ad un'azione collettiva a cui ciascuno avrebbe interesse che tutti partecipassero; ma se nessun membro del gruppo è portato a cooperare, allora il gruppo in quanto tale non fa nulla per promuovere lo scopo che tutti i suoi membri condividono. Le principali risposte a questo dilemma prevedono incentivi, minacce di sanzioni e norme sociali che spingano le persone a provvedere spontaneamente i beni pubblici. Tuttavia, siamo davanti a risposte che suscitano un 'dilemma sociale di secondo ordine': le misure in oggetto altro non sono che un nuovo bene pubblico, il quale può essere ottenuto soltanto se si sostengono i suoi costi; ma, nei confronti di questi costi, si ripropone il dilemma del cooperatore, in quanto ciascun membro del gruppo, potendo fruire gratis del bene, non ha convenienza a contribuire (Bellanca 2007, capitolo primo).

Per affrontare il dilemma di Olson, un'estesissima letteratura concorda sulla tesi secondo cui corre una relazione positiva tra coesione sociale e cooperazione: maggiore è la coesione, maggiore è la propensione a sopportare i costi del bene pubblico. La principale giustificazione di questa tesi riguarda la possibilità di sanzionare i trasgressori: la frequenza delle interazioni tra i membri del gruppo incrementa le opportunità di applicare le sanzioni. Se però introduciamo la distinzione tra la 'capacità' e la 'volontà' di punire effettivamente gli opportunisti, affiora una tensione contraddittoria: la stessa condizione che facilita la soluzione del dilemma di primo ordine, può minare la risposta al dilemma di secondo ordine, in quanto maggiore è la coesione sociale, maggiore è la difficoltà a punire qualcuno con il quale siamo contigui. Se due soggetti interagiscono 'troppo' intensamente, finiscono per condividere valori, comportamenti e interessi; diventa difficile (molto oneroso) che l'uno colpisca l'altro, applicando rigorosamente una sanzione (Sabin e Reed-Tsochas 2020).

Come si vede nella Figura 5, il rapporto tra coesione sociale e azione collettiva può essere rappresentato mediante una curva ad U rovesciata, ispirata alla famosa curva di Kuznets: mettendo sull'asse cartesiano verticale una misura della cooperazione, e su quello delle ascisse una misura della coesione, al crescere della coesione assistiamo all'aumento della cooperazione fino ad un punto di massimo, oltre cui quest'ultima comincia a ridursi. Nel tratto ascendente della curva, è la capacità di punire i defezionatori a prevalere, mentre nel tratto discendente vale una relazione negativa tra coesione sociale e cooperazione, poiché prevale la non-volontà di punire, che tanto più si afferma, quanto più aumenta la coe-

sione interna alla società. Una società esprime dunque la massima propensione all'azione collettiva quando è né troppo né troppo poco coesa, ovvero quando è una comunità nel significato che noi abbiamo attribuito a questo termine.

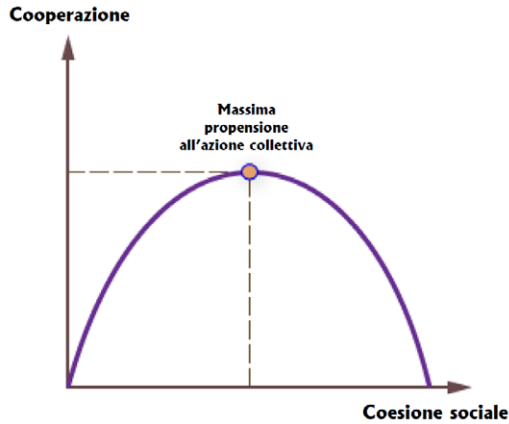


Figura 5 – L'andamento della cooperazione in rapporto al livello della coesione sociale.

Il quarto e ultimo argomento teorico – il più stringente – proviene dalla sociologia delle reti sociali. Esso invita a studiare le società umane non tanto lungo l'asse Grande/Piccolo o Globale/Locale, bensì lungo quello Liquido/Solido. Una 'società solida' – antitetica ad una 'liquida' – è definita dall'elevata correlazione tra le caratteristiche delle sue varie reti. Essa funziona come se ogni suo membro appartenesse ad un'unica rete: poiché razza, genere, livello di reddito e di patrimonio, localizzazione residenziale, profilo professionale, credo religioso, livello culturale, e così via, procedono allo stesso modo, la società è organizzata mediante isole di segregazione; chi ha studiato nelle migliori scuole, è anche chi frequenta le persone influenti, ed è anche uno dei più ricchi, e così via. Basta conoscere la posizione di un soggetto in un network per sapere dove sta in ogni altro network (Centola 2015).

Per esaminare come possono diffondersi i comportamenti, distinguiamo tra 'contagio semplice' e 'contagio complesso': la forma semplice si verifica quando la trasmissione di un comportamento richiede soltanto un contatto tra chi già lo adotta e chi potrebbe adottarlo, mentre la forma complessa comporta l'esposizione ad una molteplicità di fonti – non l'esposizione più volte alla stessa fonte – che siano tra loro indipendenti e che si rafforzino vicendevolmente. Se ad esempio Tizio prende l'influenza da suo figlio, è superfluo che venga altresì contagiato dalla moglie; se ascolta una notizia alla radio, non gli serve sentirlo anche dalla televisione: in questi casi sta subendo contagi semplici. Affinché invece Tizio aderisca a una credenza – accettando una norma sociale o una pratica culturale –, è sovente decisivo che venga contagiato in maniera complessa, ossia che i messaggi provenienti dagli amici convergano con quelli emessi dal

suo predicatore religioso, dai suoi colleghi di lavoro, dal partito politico per il quale simpatizza, e così via. La ‘soglia’ personale del contagio complesso è definita come il numero di contatti attivati richiesto per innescarne la trasmissione (Centola 2018, 37).

In effetti, gran parte delle innovazioni appaiono inizialmente poco credibili e molto rischiose. Inoltre non poche fra di esse, per attivarsi, richiedono l’uso, l’accettazione normativa e l’adesione emotiva da parte di più soggetti o di più gruppi, ossia il successo di qualche forma di coordinamento. Sono tutti problemi la cui severità spiega perché, davanti alla possibilità di un cambiamento di una credenza, le persone tendono a resistere. Un convincimento già acquisito può modificarsi soltanto se interviene una pluralità convergente delle fonti. Mentre dunque il contagio semplice basta per ricevere un’informazione o per mutare un’opinione, è quasi sempre inadeguato per plasmare le convinzioni che rilevano nella vita sociale.

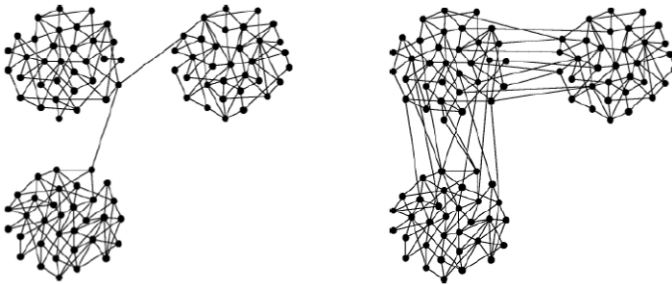


Figura 6 – Ponti stretti (a sinistra) e Ponti larghi (a destra) nelle reti sociali. Fonte: Centola 2021.

Come mostra la Figura 6, il contagio semplice (delle informazioni e delle opinioni), per propagarsi efficacemente, abbisogna di ‘ponti stretti e lunghi’ (i «legami deboli» di Granovetter 1973), dove il ‘ponte’ connette componenti altrimenti disconnesse, e la sua ‘lunghezza’ riesce a connettere attori e network con caratteristiche diverse. Il contagio complesso (riguardante le credenze), piuttosto, esige ‘ponti larghi’, per poter attivare contatti multipli (Centola e Macy 2007). Infatti un ponte ampio impegna un gruppo di persone a relazioni con i membri di un altro gruppo attraverso molteplici connessioni sovrapposte. Esso è ‘largo’ non in termini di capienza, bensì di ‘ridondanza’: permette a coloro che stanno su entrambi i suoi lati di ascoltare le opinioni e le raccomandazioni di molteplici soggetti, specialmente coetanei e colleghi, e di discutere e dibattere idee con loro. Più esso è ampio, più i legami sono forti. L’aspetto decisivo non è la prossimità territoriale: «mentre la vicinanza fisica può rendere la connessione forte dal punto di vista *relazionale*, è la larghezza del ponte che rende la connessione *strutturalmente* forte per la propagazione di contagi complessi» (Centola 2018, 46).

Il fenomeno del contagio è decisivo, poiché senza esso, a parte traumi esogeni, le opinioni e le credenze di una società resterebbero indefinitamente immote. Ebbene, una società perfettamente solida bloccherebbe la forma del contagio semplice: se infatti i soggetti fossero ripartiti all'interno di reti 'troppo' sovrapposte, si formerebbero pochi 'ponti lunghi', capaci di collegare reti differenti per favorire il contagio semplice. D'altra parte, una società perfettamente liquida bloccherebbe la forma del contagio complesso: se infatti i soggetti fossero collocati entro reti 'troppo poco' sovrapposte, emergerebbero pochi 'ponti larghi', capaci di favorire il contagio complesso.

Lo stesso requisito può essere presentato nei termini della compresenza di similarità e diversità tra i nodi della rete sociale. In effetti, affinché possano propagarsi i contagi complessi di nuove idee e di nuovi comportamenti, non basta da sola né la similarità né la diversità (Centola 2021, 164-66). La similarità (o omofilia) favorisce il rinforzo sociale: i soggetti si convincono di un cambiamento se esso viene adottato da persone simili a loro. La similarità favorisce inoltre il coinvolgimento emotivo: un soggetto si sente maggiormente solidale con coloro che gli appaiono appartenere allo stesso mondo. Ma il cambiamento richiede anche la diversità: per accettare l'abbandono di una norma assodata, magari ancora funzionante, occorre accertare che la nuova norma è accolta non soltanto da un tipo di soggetti, bensì da molteplici tipi eterogenei. Nelle reti sociali capaci di contagi complessi coesistono dunque la similarità e la diversità.

Insomma, chi desidera diffondere o recepire un'opinione oppure una credenza, deve evitare così una società 'troppo' solida, centrata sulla similarità, come una che lo è 'troppo poco', centrata sulla diversità (Centola 2015). Una società è tanto più inclusiva e desiderabile, non se è piccola oppure se è locale, bensì quanto più è *imperfettamente* 'solida' (o 'liquida'), ossia quanto più è comunitaria nell'accezione illustrata nel precedente paragrafo. In essa quasi tutti i soggetti sono simultaneamente membri di molteplici gruppi, e una buona parte dei gruppi stanno in network non eccessivamente correlati. In essa ciascuno può combinare le diverse appartenenze per costruire la propria effettiva identità sociale (Bellanca 2019).

La compresenza nella comunità di 'ponti stretti e lunghi' e di 'ponti larghi' comporta due importanti implicazioni. Per un verso, alcuni soggetti – quelli che presidiano i 'ponti' – possono avvantaggiarsi sugli altri; quindi nella comunità possono formarsi disuguaglianze. Per l'altro verso, coloro che si avvantaggiano grazie ad un tipo di 'ponte' godono di risorse diverse da quelli che si avvantaggiano grazie all'altro tipo di 'ponte': quindi nella comunità coesistono forme differenti di potere. Unendo le implicazioni appena richiamate, otteniamo una caratterizzazione della comunità molto lontana dallo stereotipo dominante nella storia delle idee, espresso dalla Figura 1, secondo cui la *comunità* tenderebbe verso un 'modello fraterno o orizzontale di potere', mentre la *società* alimenterebbe il 'modello paterno o gerarchico' (si veda, tra i tanti, Cacopardo 2019 e i riferimenti bibliografici ivi contenuti). Al contrario, nella concezione che stiamo difendendo la comunità presenta essa pure, come la società, asimmetrie di potere e tensioni conflittuali. Essendo però la comunità null'altro che una società imperfettamente

‘solida’ (o ‘liquida’, se si preferisce), essa afferma molteplici tipi di connessioni tra i soggetti – i due tipi di ‘ponti’ – e molteplici tipi di vantaggi – nel controllo dei tipi di ‘ponti’. È questa sua caratteristica che facilita il decentramento poliarchico: la pluralità dei soggetti forti e la pluralità delle fonti della loro forza.

Questo punto cruciale è rappresentato nella Figura 7. Nella prima riga sono rappresentati sistemi basati sull’autorità, nei quali i soggetti si connettono ad un nodo centrale per eseguire un’azione, come ad esempio la partecipazione al processo di produzione o di scambio. Tale tipo di sistema può essere altamente centralizzato, con una sola autorità incaricata di fornire il servizio, oppure più decentralizzato, con alcune autorità interconnesse che forniscono e gestiscono l’infrastruttura organizzativa. La seconda riga mostra sistemi nella forma di reti *peer-to-peer*, in cui i soggetti possono essere ancora collegati alle autorità, ma sono anche direttamente collegati tra loro, come ad esempio accade nei sistemi di condivisione. Ebbene, la comunità può organizzarsi tanto come rete basata sull’autorità, quanto come rete *peer-to-peer*; ciò che la distingue non è dunque la riga, bensì la colonna, ossia l’altra coordinata della Figura 7: il livello di decentralizzazione.

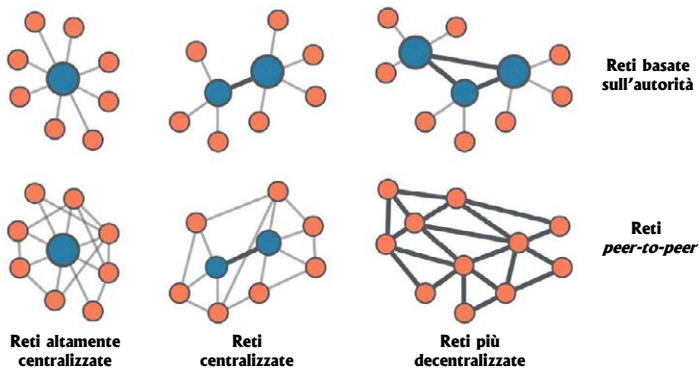


Figura 7 – Dalle autorità centralizzate alle reti decentralizzate *peer-to-peer*. Fonte: De Domenico e Baronchelli 2019.

Siamo all’ultimo passaggio, in cui la dinamica del contagio complesso spiega la funzione indispensabile dei luoghi comunitari. La propagazione del contagio complesso attraversa due fasi, separate da una netta discontinuità (Barash 2011). Poiché lo spazio sociale complessivo non è mai uniforme e privo di frizioni (non-ergodicità), inizialmente il cambiamento può diffondersi soltanto mediante connessioni a corto raggio, fino a saturare *a locally clustered community* (Guilbeault et al. 2018). Una volta che la saturazione è raggiunta, il saggio di propagazione del contagio decelera, così come si riduce il numero dei potenziali contagiati. Tuttavia, nei casi in cui la comunità saturata dispone di sufficienti ponti lunghi verso altre comunità, il cambiamento può ‘saltare’ da un luogo all’altro. Non appena esso tocca una nuova comunità, purché essa abbia adeguati ponti larghi, il suo saggio

di propagazione rapidamente aumenta con la disponibilità di nuovi contagiati. Ciò prosegue finché la comunità coinvolta non si satura; a quel punto, possono entrare in gioco i suoi ponti lunghi, e così avanti, fino al contagio dell'intero sistema.

Quello che stiamo descrivendo è un percorso 'a strappi' che si effettua *grazie e mediante* i luoghi. Il cambiamento procede avvalendosi dei ponti larghi per raggiungere una massa critica in un luogo. Successivamente, esso può radicarsi in altri luoghi, anche molto lontani e differenti, avvalendosi dei ponti lunghi. A sua volta, in quei luoghi il cambiamento può raggiungere la massa critica grazie ai ponti larghi, ma poi richiama in causa i ponti lunghi per accedere a nuovi spazi sociali, con un'alternanza ciclica senza la quale la dinamica del contagio complesso non potrebbe verificarsi. Il framework suggerisce insomma che, all'interno delle reti sociali, il cambiamento avviene in *luoghi* che esprimono le caratteristiche che riconosciamo nelle *comunità contemporanee*: essi contemperano ponti larghi e ponti stretti, similarità e diversità, capacità di convergere localmente su una norma e capacità di diffondere una norma, collegando luoghi differenti e lontani.

I quattro argomenti teorici appena evocati rendono 'robusta' la comunità nel mondo contemporaneo, in quanto colgono dimensioni rilevanti di come una collettività effettivamente funziona, senza nulla concedere a prospettive idealizzanti e normative. Peraltro, fin dal paragrafo 3 abbiamo rimarcato che nelle comunità locali, accanto all'azione collettiva, conta l'azione congiunta ovvero il mutualismo: questo tema sarà trattato nel capitolo terzo e porterà altre ragioni realistiche a favore della comunità<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> Che lo studio delle comunità locali contemporanee non poggi su un'ideologia anacronisticamente localista, bensì che si basi su robusti argomenti teorici di analisi positiva, permette di rivisitare l'utopia becattiniana del 'capitalismo dal volto umano'. Al livello meso, egli auspica una federazione di comuni (un 'cantone') che, mantenendo un ancoraggio robusto alla contiguità territoriale, darebbe stabilità e pregnanza alle relazioni interpersonali, evitando i non-luoghi (aree nelle quali l'esigenza di un'identità collettiva nemmeno può essere posta). Al livello macro, dovremmo puntare ad un'integrazione continentale degli stati nazionali, nel quadro di un sistema di organismi mondiali dedicati a funzioni (dalla tutela ambientale, al controllo dei movimenti speculativi di capitale) non adeguatamente svolgibili a livelli più bassi di aggregazione. Il punto è che questo edificio utopico, nel suo complesso, assume praticabilità e pertinenza a misura che, nel seno del capitalismo contemporaneo, si annidano forze strutturali che spingono alla diffusione e al radicamento di «comunità produttrici che crescono su se stesse, sviluppando ognuna – in una sfida continua con le altre, che si esprime principalmente nel confronto, insieme, delle rispettive merci e delle rispettive civiltà, sull'unico teatro mondiale – il suo genio particolare (globalizzazione = concorrenza fra sistemi locali autoriproduttivi)» (Becattini 2004, 93). Ecco quindi che l'indagine sulla dimensione locale dello sviluppo – da cui la comunità emerge robustamente – e il disegno di una 'cantonalizzazione' del mondo – quale configurazione di tante comunità – si tengono a vicenda. In altre parole, quella di Becattini è un'utopia che poggia su forze reali. Va aggiunto che la connessione tra esplorazione scientifica e orizzonte ideale, non è per lui un *divertissement* intellettuale, che libera l'immaginazione senza pagare il dazio del controllo interno di coerenza, e del riscontro esterno dell'empiria. È, piuttosto, il fondamento della prospettiva politica di sinistra. Citando Claudio Napoleoni, Becattini annota che se la sinistra non possiede gli strumenti culturali per l'elaborazione del progetto di una nuova società, capace di corrispondere alle speranze della gente, e nel contempo di produrre politiche effettive, allora di 'sinistra' in senso proprio non possiamo più parlare (Becattini 2004, 78; Bellanca 2018b).



1.7 *Embeddedness* e forme di prossimità nel XXI secolo

Per meglio inquadrare l'esplorazione qui condotta, possiamo confrontarla con quella della sociologia economica. Com'è noto, quest'ultima si incentra sul concetto di *embeddedness*, secondo cui le economie sono 'radicate' in contesti relazionali, istituzionali e territoriali. Le due principali interpretazioni di questo fenomeno sono dovute a Karl Polanyi e a Mark Granovetter: l'una si concentra su come le attività economiche si integrano (o meno) nella struttura sociale, mentre l'altra enfatizza il contributo dei nessi sociali alle performance economiche (Swedberg 2021). La Tabella 2 richiama queste posizioni, affiancandole a quella delineata in queste pagine.

Il concetto di *embeddedness* è apparentato a quello, cruciale in Economia regionale, di 'prossimità'. In una delle tante varianti classificatorie, la prossimità può avere natura spaziale, quando la vicinanza geografica facilita lo scambio di conoscenza tacita e la fiducia reciproca, nonché abbassa tempo di spostamento e costi di trasporto; relazionale, quando l'interazione degli agenti (individuali o corporati) alimenta processi di apprendimento e di ripartizione del rischio; sociale, quando gli agenti coltivano (anche) relazioni cooperative; istituzionale, quando gli agenti condividono regole formali e informali; cognitiva, quando gli agenti hanno una comune base di conoscenze e d'interpretazione del mondo. In queste molteplici forme di prossimità sta l'energia cinetica delle comunità locali, ed è mediante esse che in quei luoghi si realizza un radicamento (*embeddedness*) delle attività economico-mercantili nel più vasto ambito delle attività socio-culturali (per una ricostruzione del dibattito, Capello 2020).

Tabella 2 – Chi è *embedded* in che cosa? Fonte: Pessina 2021, prime due righe, con cambiamenti

	Chi	In che cosa	Focus	Dimensione
Polanyi	L'economia	Struttura istituzionale e culturale	Esternalità economiche negative sulla sfera sociale	Confini istituzionali e comunitari
Granovetter	Il comportamento individuale di attori e imprese	Rete di relazioni sociali durevoli	Effetti dei nessi sociali sugli esiti mercantili	Nessuna scala in particolare
Approccio di questo libro	Sistemi di organizzazioni, gruppi e artefatti	Comunità locale	Effetti della cultura sociale sulle dinamiche socio-economiche	Multi-scala e multi-livello

La forza, ma anche il limite, dell'originaria concettualizzazione becattiniana delle comunità locali risiede nell'adottare una concezione dell'*embeddedness* e della prossimità, lungamente dominante, per la quale sono in definitiva le agglomerazioni spaziali e l'apprendimento sulla base di scambi conoscitivi interpersonali a rendere possibile, sotto determinate condizioni, i vantaggi competitivi di un contesto territoriale rispetto ad un altro. Le dinamiche delle comunità locali

appaiono pertanto correlate principalmente alle interdipendenze degli agenti che si sviluppano a scala territoriale, in genere locale o regionale; entro quella scala si individuano attori centrali (le interfacce con l'esterno, gli intermediari, gli imprenditori finali, e così via); anche quando si ammette che altre scale sono di rilievo per il successo delle comunità locali, non si elabora e analizza in modo adeguato l'articolazione delle differenti dimensioni spaziali.

Tuttavia, nei percorsi dell'odierna globalizzazione si afferma un punto di vista alternativo e meno intuitivo, secondo cui la collaborazione tra i soggetti (individuali o collettivi) corre lungo coordinate spaziali, relazionali, sociali, istituzionali e cognitive che si effettuano in una pluralità di luoghi e di dimensioni. Una comunità locale trae forza dalla sua capacità di ibridare le pratiche e le conoscenze approntate localmente con quelle assorbite altrove, dall'efficacia nel combinare lo sfruttamento degli asset specifici generati internamente con l'esplorazione – favorita da legami deboli extra-locali – di sentieri tecnico-organizzativi avviati da altri sistemi locali. La comunità locale s'irrobustisce e dinamizza ancorandosi a parecchi territori, connotati da diverse strategie, politiche e risorse. La Tabella 3 sintetizza questa tematica, comparando tre forme storiche della comunità locale maggiormente studiate da Becattini: il distretto industriale<sup>17</sup>.

Se dunque, per un verso, una comunità locale è immersa in reti locali multi-livello, essa è, per l'altro verso, immersa in reti multi-territoriali o multi-scala. Soltanto rendendosi permeabile a logiche innovative plurali che trascendono i suoi confini geografici, una comunità locale può co-adattarsi e co-innovare. Per delineare questo problema teorico in modo intuitivo, pensiamo a tre immagini idealtipiche dei 'luoghi socio-economici': le prime due pervadono la letteratura classica sullo sviluppo locale, mentre l'ultima costituisce la 'terra incognita' nella quale avventurarsi (sulla metodologia degli idealtipi, Bellanca 2004). Nell'idealtipo della 'città', lo spazio è auto-contenuto, essendo dotato di confini nitidi e di strade principali; la città antica era circondata da mura, quella moderna si apre ai dintorni, ma la forma spaziale resta invariata. Nell'idealtipo dell' 'arcipelago', le isole sono sparse e talvolta si specializzano, ma hanno un perimetro complessivo, connessioni forti l'una con l'altra, e talvolta con la terraferma. Infine, consideriamo l'idealtipo di un'organizzazione intergovernativa alla quale aderiscono volontariamente Stati indipendenti situati in Continenti diversi. Il *Commonwealth* delle Nazioni ne è l'incarnazione più calzante: Canada e Papua Nuova Guinea, Bahamas e Australia, Ruanda e Regno Unito, Malaysia e Lesotho, India e Mauritius, sono territori ai quattro angoli del mondo, con storie, religioni, culture, dimensioni, andamento demografico, struttura economica, assetto giuridico-costituzionale diversi; eppure, essi costruiscono un'alleanza

<sup>17</sup> Le tre ondate logico-temporali dei distretti industriali, proposte nella Tabella 3, sono, ovviamente, soltanto una delle possibili sintesi interpretative. Il tema richiederebbe una discussione approfondita, che ci allontanerebbe dal fuoco del Capitolo. Ci limitiamo a segnalare altre due letture diacroniche dei distretti: Brusco 1990 e Trigilia 2005 (capitolo terzo).

politica ed economica, ispirandosi a vicende trascorse (l'appartenenza all'Impero britannico), ma soprattutto a interessi correnti. Nell'orizzonte storico del XXI secolo, la 'città' o l'arcipelago rappresentano forme di prossimità relativamente declinanti, mentre il *Commonwealth* suggerisce una modalità organizzativa più complessa, in cui la prossimità esiste, prescindendo però largamente sia dalla vicinanza geografica (come accade per le isole dell'arcipelago), sia dall'omogeneità economica o istituzionale (come succede ai cittadini, rispetto agli abitanti del contado). (Ovviamente, ciò vale per la forma-città quale idealtipo di determinate forme di prossimità, non per i processi storici d'urbanizzazione, che sono invece dilaganti).

Tabella 3 – Tre generazioni di distretti industriali. Fonte: Bellandi e De Propriis 2015, 85.

	Organizzazione industriale locale	<i>Embeddedness</i> socio-culturale	Azione collettiva	Rete multi-territoriale
Prima ondata I distretti come i first-comers nei paesi leader della rivoluzione industriale	Varie combinazioni di modi di produzione artigianale con l'emergente sistema di produzione di fabbrica	<i>Embeddedness</i> socio-culturale locale di piccole e medie imprese e di mercati come caratteristica necessaria ma non distintiva	Aiuti locali combinati con la governance del vecchio stato pre-nazionale	– Mercati nazionali – Orientamento all'esportazione per i prodotti distrettuali – Migrazioni e attrazione di manodopera qualificata
Seconda ondata Riemersione dei distretti nei paesi sviluppati dopo l'età dell'oro della produzione di massa	– Specializzazione flessibile – Integrazione verticale – Creatività decentralizzata all'interno di sistemi di piccole e medie imprese locali – Innovazione incrementale	<i>Embeddedness</i> locale relativamente alto rispetto ai grandi sistemi urbani e ai poli guidati da grandi imprese	– Mercato comunitario locale interno ai distretti – Servizi reali a livello locale e regionale	Come sopra, più: – Relazioni regionali tra i distretti e le città più grandi
Terza ondata Navigare nella società della conoscenza, delle reti sociali globali, degli input globali e dei mercati finali	– Incremento della varietà settoriale – Aumento del ruolo della conoscenza dall'esterno – Ruolo strategico delle imprese di medie dimensioni o delle reti	– Dalla <i>embeddedness</i> locale all'ancoraggio locale – Competenze locali, patrimonio culturale e autenticità	– Accesso a piattaforme regionali e nazionali per reti di innovatori – Coinvolgimento in catene di servizi internazionali trans-locali che collegano vari distretti	– Mercati globali di esportazione (logistica, marketing, vendita al dettaglio, promozione) – Coordinamento delle catene globali del valore – Collegamento della comunità locale con una comunità dei consumatori globali

Torniamo dunque alla fondamentale domanda della nostra ricerca, precisandola: cosa significa 'locale' in un'epoca di flussi trans-locali di informazioni, persone, risorse, beni, modelli mentali, formule politico-istituzionali? Uno spunto di risposta fu proposto da Giacomo Becattini attraverso categorie marshalliane.

In una prima versione la nazione 'economica' marshalliana è un luogo, o un sistema di luoghi, caratterizzato da una tale omogeneità culturale (valori e istituzioni), facilità di circolazione delle informazioni e contiguità territoriale, da far sì che i movimenti dei capitali e dei lavoratori vi livellino rapidamente i saggi di profitto e di salario. *Ogni area territoriale siffatta si può dire, quindi, che costituisca una sorta di "nazione economica"*, persino se non ha maturato una precisa coscienza della sua autonomia e non esprime un suo unitario meccanismo di governo (Becattini 2009, 130-31, corsivo aggiunto).

Quindi: omogeneità di valori e istituzioni; contiguità territoriale; non necessità del prioritario formarsi di una coscienza collettiva. Qui l'orizzonte sono le forme di prossimità della città e dell'arcipelago.

Nella sua seconda versione, la nazione economica è, invece, un 'blocco di soggetti' dentro uno stato-nazione (es. i minatori e i proprietari delle miniere di carbone, gli 'interessi agricoli', ecc.), oppure *a cavallo di diversi stati-nazione* (es. la classe operaia), i quali riconoscono come collimanti i propri (o una parte importante dei propri) interessi economici fondamentali, in contrapposizione agli interessi di analoghi blocchi del medesimo paese, o del mondo intero (Becattini 2009, 131, corsivo aggiunto).

Dunque: minatori e proprietari delle miniere; operai tedeschi, inglesi o francesi; agricoltori di molteplici territori: tutti 'blocchi di soggetti' che convergono su una coscienza collettiva, nell'ambito di una dinamica inter-gruppo per la quale la loro coscienza si costruisce/definisce contrapponendosi a quella di altri 'blocchi'. L'omogeneità culturale (di valori e istituzioni) è meno scontata, e la contiguità territoriale non è essenziale. Il 'cuore' della definizione è una prossimità che, come quella del Commonwealth, sia in grado di affermarsi anche 'a cavallo' di più luoghi.

Stiamo insomma sostenendo che anche le comunità locali del XXI secolo traggono l'energia cinetica da varie forme di *embeddedness* e di prossimità, ma che queste non sono più prevalentemente radicate in contesti di vita locali, bensì in contesti trans-locali, reali e talvolta virtuali, i quali, pur attraversando 'blocchi di soggetti' e confini, riescono a generare e riprodurre percorsi di co-evoluzione di popolazioni d'impresе e popolazioni di persone, ossia a intrecciare l'economico nel socio-culturale. Il maggior caso storico extraeconomico in cui si sono affermate queste forme di prossimità, poco o punto localizzate, è stato il formarsi delle nazioni moderne: collettività grandi, i cui membri possono non incontrarsi mai, e che nondimeno operano come soggetti unitari. Marshall, e poi Becattini, ragionando di 'nazioni economiche', riflettono sulle condizioni sotto cui un'unità economica può funzionare analogamente a una comunità politica (Becattini 2009, 132). Dopo averne discusso nei paragrafi 3 e 4 di questo capitolo, ci torneremo a lungo nei capitoli quarto e quinto.



## Le scelte localizzative delle persone e delle imprese

**Abstract:** In terms of economic analysis, the benefits of localization rest on economies of agglomeration. We illustrate the fruitfulness and limits of this approach, a specification of which introduces external economies. It can be complemented by the study of dynamic efficiency, which can be based on the micro-foundation of social culture, which is divided into material culture and symbolic culture. This study can, in our view, strengthen and complement the exploration of why a place attracts people and businesses, retains them over time, and prompts their evolution. Finally, we outline a rigorous representation of the community, based on network theory, which connotes it through triadic closures: social relations are activated by mediators who have contact, at multiple institutional levels, both with us and with others.

L'antitesi del place è il *placelessness*, una sorta di non-luogo che si manifesta nell'uniformità, nella standardizzazione e nella disconnessione dal contesto. Se un place è da qualche parte, il *placelessness* potrebbe essere ovunque (Edward Relph 2008).

### 2.1 Le scelte localizzative delle persone e delle imprese

Nel precedente capitolo abbiamo messo a fuoco i concetti – per nulla economicisti – di luogo e di comunità locale. In questo capitolo dedichiamo maggiore attenzione alle determinanti economiche delle scelte localizzative. Il concetto cruciale, al riguardo, è quello di «luogo dello sviluppo», la cui definizione classica, dovuta a Giacomo Becattini (2009, 55), suona così: un luogo esprime l'effettivo dispiegarsi dello sviluppo economico quando in esso «l'apparato produttivo e la comunità evolvono insieme, sviluppando un fitto intreccio di nessi organizzativi, tecnico-produttivi, socio-culturali e istituzionali». Analogamente Marco Bellandi (2021), allievo di Becattini, chiama «sistemi produttivi locali» i luoghi nei quali si realizza la sovrapposizione attiva e quotidiana di esperienze familiari, civiche, imprenditoriali e lavorative. Questi sistemi sono connotati dalla presenza prolungata ed evolutiva di una o più industrie localizzate; un loro sottoinsieme è costituito dai «distretti industriali», le cui industrie principali presentano una densa popolazione, in gran parte locale, di piccole e medie imprese specializzate. Anche Fabio Sforzi (2005), altro allievo di Becattini, rielabora il concetto di luogo dello sviluppo, che diventa, nella sua terminologia, un «luogo di vita» quando in esso si formano, accrescono e specializzano

le capacità umane, mediante il coordinamento (formale e informale) delle conoscenze tra persone e organizzazioni. Ciò implica che il perimetro di un luogo di vita cambi diacronicamente al mutare delle conoscenze da coordinare, dei nessi tra persone e organizzazioni, nonché dei nessi tra quel luogo e altri luoghi.

Tenendo a mente i concetti precedenti, come possiamo spiegare le scelte localizzative delle persone e delle organizzazioni? Sotto quali condizioni si configurano luoghi dello sviluppo come i distretti o come le città? Le grandi forze economiche che vengono invocate, per rispondere a queste domande, sono le economie di agglomerazione, o forze centripete, sul versante dell'addensamento delle attività nello spazio, e i costi di trasporto, o forze centrifughe, sul versante della dispersione delle stesse attività (Fujita e Thisse 2002, 5). Le economie di agglomerazione racchiudono le forme spaziali – non soltanto territoriali – dei rendimenti crescenti<sup>1</sup>. Esse esaminano i vantaggi esterni di attività che si svolgono in maniera indivisibile, sinergica o prossima nello spazio sociale (Capello 2009). Le 'indivisibilità' si verificano quando la fornitura di beni e servizi richiede la presenza di una certa soglia di domanda affinché la produzione avvenga secondo principi di efficienza. Le 'sinergie', sotto forma di relazioni di rete tra gli agenti economici, permettono l'esternalizzazione e la flessibilità nella produzione, nonché riducono i costi della collaborazione. Sia le indivisibilità che le sinergie mostrano i loro effetti di efficienza sui processi di produzione in modo più marcato grazie alla 'prossimità fisica' degli agenti: infatti, una concentrazione di attività in un luogo particolare permette il raggiungimento di soglie di domanda, sia per gli input che per gli output, e facilita le sinergie tra gli attori<sup>2</sup>.

A sua volta, sono essenzialmente tre i motivi per cui l'agglomerazione genera vantaggi di costo (Hoover 1948). Il primo si colloca all'interno della singola impresa: se essa è in grado di generare 'economie di scala'<sup>3</sup>, allora le conviene concentrare la localizzazione delle proprie attività. Un altro motivo riguarda vantaggi esterni all'impresa ma interni al settore industriale, denominati 'economie di localizzazione'. Essi derivano stavolta non dalla dimensione dell'impre-

<sup>1</sup> «I rendimenti crescenti si manifestano nell'economia regionale nella forma delle economie di agglomerazione, i benefici netti che un'impresa ottiene stando vicina ad altre imprese» (Arthur 1990, 235).

<sup>2</sup> Un'altra nota classificazione dei vantaggi delle economie di agglomerazione si basa su tre meccanismi: condivisione, matching e apprendimento (Duranton e Puga 2004). Le imprese ricevono benefici dalla condivisione di impianti, infrastrutture, fornitori e un bacino di lavoratori. Le imprese e i lavoratori sono maggiormente in grado di far corrispondere le proprie competenze e le proprie esigenze in un bacino di manodopera più ampio o più specializzato. Infine, le aziende possono apprendere più facilmente nuove tecnologie e pratiche commerciali in un mercato più ampio.

<sup>3</sup> Un'impresa ha 'rendimenti di scala crescenti' se un aumento negli input ne aumenta l'output in maniera più che proporzionale, mentre presenta 'economie di scala' quando il suo costo medio diminuisce all'aumentare della produzione. Quando i prezzi degli input di un'impresa non variano con la quantità prodotta, l'impresa ottiene economie di scala se la sua tecnologia ha rendimenti di scala crescenti: quindi, in questo caso, i rendimenti crescenti implicano le economie di scala.

sa, bensì da quella del settore: se un'industria attira in un luogo tanti fornitori, tanta manodopera qualificata e tanti clienti, ogni impresa che ne fa parte se ne avvantaggia. Infine, incontriamo i vantaggi per tutte le imprese in tutte le industrie, ma interni ad un'area, che è solitamente una città: grandi infrastrutture e grandi mercati. Essi sono chiamati 'economie di urbanizzazione'<sup>4</sup>.

Possiamo dunque definire il 'luogo dello sviluppo', nella sua dimensione economica, come la manifestazione delle economie di agglomerazione nello spazio sociale. Becattini è tra gli autori che aggiunge alla tassonomia standard (scala, localizzazione, urbanizzazione), la categoria delle 'economie di distretto', con la quale mette a fuoco i vantaggi esterni all'impresa ma interni al distretto (o, più in generale, al luogo dello sviluppo). Quest'ultima categoria si avvale di specifiche condizioni economico-spaziali, e talvolta economico-territoriali, che Roberta Capello (2015, 262) articola e sintetizza nella Tabella 1.

Tabella 1 – I vantaggi economici del distretto (righe) e la loro origine (colonne). Fonte: adattamento da Capello 2015.

	Prossimità spaziale	Prossimità sociale e culturale	Concentrazione di piccole imprese	Specializzazione industriale
Riduzione dei costi di produzione	Ridotti costi di trasporto dei beni intermedi	Struttura di agenti locali Ricorso a manodopera esterna (lavoro a domicilio) Esternalizzazione fasi della produzione	Flessibilità della produzione	Disponibilità di manodopera specializzata Divisione interindustriale del lavoro

<sup>4</sup> Le economie di urbanizzazione conferiscono importanza alle economie di scopo (o di varietà o di diversificazione). Con questo concetto ci si riferisce al risparmio dovuto alla produzione congiunta di più beni, oppure al perseguimento di più obiettivi, con gli stessi fattori produttivi. Generalmente, è dunque un concetto che si riferisce all'impresa. Tuttavia, la produzione congiunta può anche abbracciare più imprese, se meccanismi contrattuali condividono gli input che generano le economie di scopo. Nei casi in cui questi contratti richiedano anche la vicinanza spaziale, abbiamo un'economia di scopo spazialmente vincolata, che rappresenta un'economia di agglomerazione di tipo urbano. «L'argomento qui è che le economie di urbanizzazione sono meglio considerate in funzione dello scopo o della diversificazione della produzione all'interno della concentrazione urbana. È vero, naturalmente, che tra le concentrazioni urbane il grado di scopo (diversificazione) e la dimensione sono strettamente correlati. Nondimeno, è l'influenza dello scopo (su cui la dimensione tende a basarsi) che sembra essere la fonte primaria delle economie di urbanizzazione, così che in questo senso la dimensione diventa un conveniente surrogato dello scopo» (Parr 2002, 170). La letteratura, oggi in notevole ascesa, sulla *related variety* «può anche essere interpretata come riconoscimento di una crescente tendenza a sostituire le economie di scala con economie di scopo, che si sta verificando grazie alla quarta Rivoluzione industriale» (Götz 2021, 42). Sulla *related variety*, si veda Frenken et al. 2007.



	Prossimità spaziale	Prossimità sociale e culturale	Concentrazione di piccole imprese	Specializzazione industriale
Riduzione dei costi di transazione	Incontro domanda/offerta di lavoro Ampio mercato locale a monte e a valle	Reti di relazioni interpersonali Sistema di istituzioni e di regole condivise Codice di comportamento comune Senso di appartenenza Capacità di cooperazione esplicita tra attori Contratti informali	Rapporti tra imprese elastici, non burocratizzati	Conoscenze tecniche adeguate per la scelta dei fornitori
Aumento di efficienza dei fattori produttivi	Esistenza di una massa critica per servizi specializzati e infrastrutturali Ampio mercato degli input specializzati	Cultura industriale diffusa Mobilità dell'informazione tacita <i>Know-how</i> imprenditoriale diffuso	Flessibilità nella quantità e qualità degli input nel processo produttivo	Servizi informativi rivolti ai settori di specializzazione
Aumento della capacità innovativa (efficienza dinamica)	Accumulazione localizzata di conoscenze	Socializzazione del rischio associato all'attività innovativa Accumulazione di conoscenze comuni	Stimolo concorrenziale all'innovazione	Accumulazione di conoscenze specifiche

Lo schema di spiegazione appena richiamato poggia su un'idea teorica precisa: a vari livelli di astrazione, si formano 'sistemi' economici che sono incastonati in più vasti 'ambienti' economici; può accadere che alcuni vantaggi di costo sorgano nell'ambiente per riverberarsi sul sistema che sta al suo interno. Questo fenomeno può accadere in una città a favore di un settore industriale che in essa opera, oppure in un settore, ma anche in un distretto o in un *cluster*, a favore di un'impresa che in esso opera. Storicamente, siamo davanti al concetto delle economie esterne<sup>5</sup>. Come annota Sraffa, le economie esterne «com-

<sup>5</sup> È controversa la filiazione storica e logica tra il framework delle economie di agglomerazione e quello (marshalliano e neo-marshalliano) delle economie esterne. La nostra tesi è che le economie di agglomerazione costituiscono la categoria analitica generale, cui attinge tanto l'approccio (neoclassico) che spiega la localizzazione dell'impresa, quanto quello (marshalliano e neo-marshalliano) che spiega il luogo industrializzato. A sua volta, nei riguardi del micro-fondamento delle agglomerazioni, mentre Marshall si concentrava sui vantaggi della prossimità territoriale, il filone neo-marshalliano (del quale Becattini è il campione) si con-

prendono tutti i mezzi coi quali una variazione della produzione di un'industria può influire sulle condizioni di produzione delle singole imprese» (Sraffa 1930, 99); esse «costituiscono un vincolo che rende solidali le condizioni di produzione delle singole imprese di un'industria: il costo di produzione di ciascuna non è determinato soltanto dalla quantità che essa produce, ma anche, e contemporaneamente, dalla quantità prodotta da tutte le altre imprese. Nello studiare l'equilibrio individuale, si devono perciò considerare tre variabili: il costo, la quantità prodotta dal singolo, la quantità prodotta dalla collettività» (Sraffa 1925, 45). Al nesso impresa-industria, su cui si soffermano i brani citati, possiamo sostituire, con la stessa logica, quello impresa-distretto, oppure quello industria-città.

Le economie esterne o esternalità sono i vantaggi (o gli svantaggi, nel caso di diseconomie) derivanti dallo scambio o dalla produzione tra due o più soggetti, che si ripercuotono involontariamente su un soggetto estraneo alla transazione, senza compensazione monetaria<sup>6</sup>. Una classificazione efficace le distingue in quelle di specializzazione, di apprendimento e di creatività. «Nel primo caso si tratta di vantaggi in termini d'uso efficiente di capacità produttive già formate, entro una data configurazione di fasi o funzioni specializzate complementari, per la realizzazione di una data gamma di prodotti.

centra con particolare vigore sui vantaggi delle sinergie non soltanto economiche: si veda la terza colonna della Tabella 1. Harrison (1992, 470-71) illustra bene la distinzione, interna ad un unico quadro teorico, di neoclassici e neommarshalliani: «Pur sottolineando i vantaggi reciproci/condivisi della co-localazione per l'impresa individuale/lo stabilimento/l'unità produttiva – come l'accesso a un pool di lavoro locale più ampio e specializzato, e la realizzazione delle economie di scala esterne nella fornitura di infrastrutture – la teoria standard dell'agglomerazione segue tuttavia l'economia neoclassica nel concettualizzare le economie locali come collezioni di concorrenti atomistici, formalmente consapevoli l'uno dell'altro unicamente attraverso l'intermediazione di segnali di prezzo/costo. Al contrario, la teoria moderna del distretto industriale sottolinea l'interdipendenza delle imprese, la flessibilità dei confini aziendali, la concorrenza cooperativa e l'importanza della fiducia nel riprodurre una collaborazione duratura tra gli attori economici all'interno dei distretti. Questi aspetti dell'interazione si trovano al di fuori (o forse tra) le concezioni di transazioni paritarie tra imprese indipendenti oppure di ordini gerarchici all'interno di grandi imprese, i due tipi ideali che racchiudono tutte le teorizzazioni dell'economia neoclassica». Un'esposizione dettagliata della teoria marshalliana è in Bellandi 2006b.

<sup>6</sup> Rimandiamo alla classica esposizione di James Meade (1973), nella quale 'economie esterne' ed 'esternalità' sono sinonimi. Dopo Scitovsky (1954), è consuetudine distinguere tra le 'esternalità tecnologiche' (dette anche spillover) e 'le esternalità pecuniarie'. Le prime corrispondono alla definizione data nel testo, riferendosi agli effetti delle interazioni non di mercato che sono realizzati attraverso processi che influenzano direttamente l'utilità di un individuo o la funzione di produzione di un'impresa. Al contrario, le esternalità pecuniarie sono sottoprodotti delle interazioni di mercato: colpiscono le imprese o i consumatori e i lavoratori soltanto nella misura in cui sono coinvolte in scambi mediati dal meccanismo dei prezzi; esse sono rilevanti quando i mercati sono imperfettamente competitivi, perché quando la decisione di un agente influisce sui prezzi, influisce anche sul benessere di altri. Per una discussione delle esternalità pecuniarie nello sviluppo locale, si veda David e Rosenbloom 1990.

Nel secondo caso si tratta di vantaggi nei processi di formazione delle capacità umane coinvolte entro le date specializzazioni. Nel terzo caso si tratta di vantaggi nello sviluppo di nuove capacità tecniche e di nuove specializzazioni (comprese le innovazioni di prodotto)» (Bellandi 2003, 144). La seconda e la terza categoria si avvalgono di spillover della conoscenza: l'apprendimento e la creatività sono quasi sempre fecondati da scambi di idee che avvengono tramite meccanismi non mercantili.

## 2.2 Sulle debolezze delle economie esterne

Le economie esterne hanno goduto di un largo uso tra gli economisti industriali e regionali per la loro natura di concetto-attaccapanni<sup>7</sup>. Se desideriamo studiare le ragioni per cui un'impresa può godere di un costo marginale individuale inferiore al costo marginale collettivo, allora possiamo elencare una lunga lista di situazioni nelle quali la singola impresa trae facilitazioni dall'interazione con altre imprese: che questo avvenga entro un settore, un distretto o una città, è soltanto una (seppur importante) qualificazione<sup>8</sup>. Ma se il concetto funge da attaccapanni è per la sua slabbrata ampiezza, ovvero per la sua ridotta precisione. Le esternalità non pecuniarie<sup>9</sup>, osserva Venables (2007, 39), «possono forse essere meglio viste come una scatola nera che contiene una varietà di importanti, ma difficili da modellizzare, benefici della prossimità».

In effetti, una debolezza riguarda l'ardua misurabilità. Le economie esterne segnalano che non sempre gli agenti economici possono catturare nel prezzo della loro merce tutti i benefici o i danni dei loro investimenti; ma quello che non riceve un prezzo dai mercati, è (più) difficile da valutare. Questa difficoltà è rafforzata dalla circostanza per cui, in parecchi casi, gli effetti esterni

<sup>7</sup> In letteratura si distinguono tre tipi differenti di esternalità: le MAR (Marshall-Arrow-Romer), le Jacobs e le Porter (Glaeser et al. 1992). Esse condividono l'idea che le innovazioni e i miglioramenti in una particolare impresa possono incrementare la crescita di altre imprese co-localizzate; tuttavia, la fonte di queste esternalità è diversa. Le MAR (o di localizzazione) enfatizzano gli spillover di conoscenza tra i produttori dello stesso settore; quelle alla Jacobs (o di urbanizzazione) si concentrano sulle esternalità tra imprese di vari settori; infine, quelle alla Porter insistono sul ruolo della competizione locale, che spinge ciascuna impresa a innovare.

<sup>8</sup> «Se per economie esterne-interne intendiamo esternalità positive tecnico-organizzative, del tipo che abbiamo rappresentato attraverso la differenza fra le possibilità produttive di un'unità tecnica composta e la somma esterna delle sue componenti, c'è da dire che probabilmente qualunque processo di sviluppo localizzato, distrettuale o no, è in buona parte spiegato da fattori del genere. Il fatto che nei distretti industriali le esternalità siano più visibili che altrove non vuol dire necessariamente che esse pesino di più nel processo di sviluppo, ma solo che nei distretti industriali esse di norma *rimangono* esternalità, invece di venire internalizzate alle imprese e sparire alla vista. La peculiarità dei distretti rispetto alle economie esterne-interne non sta quindi in una loro particolare rilevanza esplicativa, quanto nella modalità del loro sfruttamento, più casuale, informale e non sistematico che in strutture industriali più sistematiche». (Dardi 1997, 8).

<sup>9</sup> Definite in nota 6.

si dispiegano congiuntamente su molteplici scale: ad esempio, «le emissioni di gas serra sono il risultato di molte azioni intraprese su più scale. Anche le esternalità positive della riduzione delle emissioni di gas serra sono distribuite su scale molteplici, dalla famiglia al mondo. Le esternalità annidate si verificano quando le azioni prese all'interno di un'unità decisionale generano simultaneamente costi o benefici per altre unità organizzate su scale diverse» (Ostrom 2012, 356).

Una seconda debolezza risiede nella labilità dei confini di questo concetto. Ogni volta che qualche economia esterna si presenta, la singola impresa non è in grado di appropriarsi dell'intero aumento di prodotto che consegue all'aumento dei suoi costi, in quanto risulta aumentato anche il prodotto di altre imprese, a parità dei loro costi. Ma come tracciare i bordi dell'insieme delle altre imprese coinvolte? Una risposta è attribuibile ad una lettura canonica di Marshall, ed è l'oggetto dell'attacco di Sraffa, mentre un'altra si aggancia ad un'interpretazione eterodossa di Marshall, ed è avanzata da Becattini. Entrambe presentano problemi; vediamole in sequenza.

La risposta canonica consiste nel constatare che tra alcune imprese sussiste qualche tipo di correlazione, non necessariamente territoriale. Su questo, criticamente, interviene Sraffa (1986, 64):

Lo stesso Marshall che nei *Principles* ha dato così tanto peso alle economie esterne particolari ad una singola industria, nell'opera in cui ha voluto maggiormente avvicinarsi alla realtà, ha riconosciuto che «le economie (esterne) della produzione su larga scala possono di rado essere esattamente attribuite ad una qualsiasi industria: esse sono in gran parte connesse con gruppi, spesso grandi gruppi, d'industrie fra cui esiste una correlazione», correlazione che può consistere tanto nella vicinanza territoriale, quanto nella affinità dei prodotti.

Il brano riportato si conclude affiancando al criterio della vicinanza territoriale quello dell'affinità dei beni. Ciò segnala che le economie esterne – ed è un'ulteriore loro debolezza, quando vogliamo identificarne i confini – possono manifestarsi anche in assenza di una contiguità fisico-geografica. Poiché infatti esse sono l'effetto dell'azione di un soggetto economico sul benessere di altri soggetti non coinvolti nella transazione, nulla nella loro definizione richiede che tale effetto si verifichi entro coordinate territoriali.

Rilevare ciò conduce ad un punto cruciale: non soltanto le economie esterne, così intese, possono esistere al di fuori del territorio, ma, anche quando il territorio contribuisce al loro formarsi, non occorre che sia uno spazio specificato in termini sociali ed economici. Che le economie esterne derivino dall'aumento dimensionale dell'industria, del distretto o della città; oppure che discendano dalle sinergie tra mercati di beni intermedi e finali, uno spazio astratto è sufficiente a realizzarle. Non occorre che lo spazio «s'ispessisca», come ama scrivere Becattini, grazie ad una cultura sociale; non occorre che lo spazio diventi una comunità locale.

Proprio per forzare le angustie di questa impostazione, Becattini propone una chiave di lettura alternativa a quella canonica, osservando che nel distretto

si stabilisce un «continuo confronto fra il costo del fare dentro l'impresa ogni data operazione e il costo del farla fare fuori»; questo confronto

viene effettuato sulla base di una concezione dei costi che, radicandosi nella cultura del distretto, non corrisponde necessariamente con quella prevalente in altri ambienti sociali. In altri termini, la linea di demarcazione fra *ciò che è considerato* e *ciò che non è considerato costo* dipende da quei medesimi fattori storico-culturali che definiscono l'identità del distretto (Becattini 1989, 73, corsivo aggiunto).

Nella nuova prospettiva il ritaglio di quali sono i costi e i benefici, di quali tra essi vengono esternalizzati dall'impresa all'interno del distretto e di quali sono invece esternalizzati dal distretto in altri sistemi locali, è un'operazione che scaturisce dalla cultura sociale di un luogo. Questo implica che – ad esempio, di fronte ai sistemi locali 1 e 2 che scambiano tra loro – possiamo avere che il sistema 1 individua esternalità, positive e negative, che riceve dal sistema 2 diverse da quelle che il sistema 2 ritiene di erogare verso il sistema 1. L'ambito di ricaduta delle economie esterne dipende dai convincimenti e dalle auto-rappresentazioni di ciascun attore, individuale o collettivo che esso sia. La posizione di Becattini costituisce una risposta che esalta essa pure, anziché ridurre, la labilità dei confini del concetto in esame.

Una terza debolezza riguarda i modi molteplici con i quali un'esternalità difonde il proprio impatto.

Ad esempio, possiamo percepire alcuni vantaggi dell'avere un grande mercato del lavoro locale, ma qual è il canale preciso attraverso il quale operano tali vantaggi? È perché un mercato del lavoro più grande migliora l'incontro tra datori di lavoro e dipendenti? Oppure è perché le grandi concentrazioni occupazionali eliminano gli shock idiosincratichi e migliorano la capacità delle imprese di adattare la loro occupazione ai periodi buoni e cattivi? O forse è perché mercati più grandi permettono ai lavoratori di specializzarsi in un insieme più ristretto di attività e migliorare le loro prestazioni? (Puga 2010, 204).

Identificare e distinguere i canali di trasmissione di una esternalità non è agevole; come osserva Puga, in gran parte della letteratura il micro-fondamento di una certa esternalità non viene analizzato adeguatamente.

Una quarta debolezza deriva dal fatto che le economie esterne non sono facilmente racchiudibili entro il perimetro delle scelte individuali. Quando esse esplorano le conseguenze degli scambi volontari, possono essere spiegate mediante dinamiche individuali: Tizio influenza Caio e Sempronio, in modi non compensati dal meccanismo dei prezzi. In parecchi altri casi, tuttavia, esse evidenziano impatti che sono proprietà emergenti del funzionamento di un sistema o di un luogo. Ad esempio, «il problema principale con l'emissione di anidride carbonica non è che il motore a scoppio della mia auto inquina l'aria dei miei vicini o conoscenti, ma piuttosto che provoca un aumento dello stock di CO<sub>2</sub> nell'atmosfera globale. Esso contribuisce al riscaldamento globale e danneggia gli esseri umani a prescindere dalla loro "distanza sociale" da chi inquina» (Battiston 2021, 51).

Tabella 2 – Una tipologia di esternalità. Fonte: Stewart e Ghani 1991.

Esternalità	Definizione	Esempi
1. Uno-uno (o Uno-pochi)	Le esternalità di un agente influenzano significativamente un altro agente, o pochi altri agenti	Fumo passivo delle sigarette
2. Uno-molti individualmente	Le esternalità causate da un agente impattano significativamente ciascuno di molti altri agenti	Chernobyl
3. Uno-molti collettivamente	Le esternalità causate da un agente influenzano significativamente molti altri agenti, quando gli effetti vengono sommati	Effetti delle radiazioni delle centrali nucleari
4. Molti individualmente – Molti individualmente	Le esternalità causate da molti agenti individualmente hanno effetti significativi sulle attività di molti agenti individualmente	Lo stesso di <b>Uno-uno</b> , ma moltiplicato per il numero degli agenti
5. Molti individualmente – Molti collettivamente	Le esternalità causate da molti singoli agenti hanno effetti significativi sulle attività di molti agenti collettivamente	Lo stesso di <b>Uno-molti collettivamente</b> , ma moltiplicato per il numero di agenti
6. Molti collettivamente – Molti individualmente	Le esternalità di molti agenti hanno collettivamente effetti significativi su molti agenti individuali	Desertificazione, distruzione dello strato dell'ozono
7. Molti collettivamente – Molti collettivamente	Le esternalità di molti agenti sommate insieme hanno effetti significativi su molti altri agenti quando sommati insieme	Inquinamento auto, training

La Tabella 2 classifica vari tipi d'interazione. Le esternalità causate da un agente possono influenzare un altro agente, pochi altri o molti altri. Allo stesso modo, un agente può essere influenzato da esternalità causate da un altro, pochi altri o molti altri. Le esternalità causate da un agente possono essere di significatività molto piccola per qualsiasi altro agente, ma gli effetti aggregati su un certo numero di agenti possono essere significativi. Un agente può essere influenzato in misura insignificante dalle esternalità associate con qualsiasi altro agente, ma gli effetti esterni cumulativi di un gran numero di altri agenti possono essere significativi. Le esternalità di tipo 3, 5, 6 e 7 richiedono spiegazioni che oltrepassano le singole scelte individuali, e che talvolta oltrepassano la mera aggregazione di tante scelte, riguardando 'effetti sistemici' che emergono in corrispondenza di soglie critiche e punti di biforcazione<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> L'esigenza di adottare un'ottica sistemica è così affermata da Becattini (in Bellanca e Bruni 2002, 768): «La rete delle esternalità di produzione è talmente fitta che parlare di costo di produzione di un prodotto o anche di un'impresa non ha molto senso. Allora non si deve seguire la strada dello studio dei costi dei singoli prodotti e poi metterli assieme alla fine, ma

### 2.3 Azione congiunta ed efficienza collettiva

Di fronte alle difficoltà appena richiamate, molteplici sono i tentativi di risposta<sup>11</sup>. Quello sul quale ci soffermiamo consiste nel ricorrere ad un concetto più comprensivo, che contribuisca a spiegare meglio i percorsi di radicamento locale di una popolazione di imprese e di una di persone: quello di 'efficienza collettiva', il vantaggio competitivo del *clustering*, derivante, oltre che dalle economie esterne locali, dall'azione congiunta (Schmitz 1992 e 1995; Rabellotti 1997). Mentre le economie esterne – sostiene questo tentativo – trattano il luogo come risorsa economica e fattore produttivo autonomo che genera vantaggi statici per le imprese in esso insediate, l'azione congiunta evidenzia i vantaggi dinamici. Più esattamente, mentre le economie esterne costituiscono il fattore passivo o inintenzionale, l'azione congiunta viene trattata come l'elemento attivo consapevolmente perseguito. Con essa ci si riferisce agli sforzi congiunti di collaborazione per migliorare l'efficacia e la competitività all'interno del luogo. Ciò si verifica mediante collegamenti verticali delle imprese finali verso utilizzatori di input e venditori di output. Ma può anche realizzarsi tramite collegamenti orizzontali tra più imprese locali che cooperano nella commercializzazione dei beni, nella condivisione degli ordini, nell'utilizzo di attrezzature specializzate, nello sviluppo del prodotto, nello scambio di *know-how* e nella formazione di istituzioni a livello territoriale<sup>12</sup>.

si deve partire dall'insieme dei processi produttivi (più strettamente) interconnessi, che, naturalmente, deve essere in qualche modo circoscritto. Analogo ragionamento si può fare per il consumo: anche il consumo è pieno di esternalità che legano le funzioni di consumo le une alle altre a prescindere dal passaggio sul mercato. Quindi giungo alla conclusione che occorra partire da blocchi di processi produttivi di merci (imprese) e di benessere (famiglie) col loro supporto naturale. Il punto di partenza del mio discorso viene ad essere un sistema di luoghi, cioè di gruppi di persone, consapevoli della loro stretta interdipendenza nel consumo e nella produzione».

<sup>11</sup> Possiamo ricordare tre principali tentativi. Il primo è imperniato sull'efficienza collettiva e stiamo per trattarne nel testo. Il secondo proviene dalla nuova sociologia economica, in Italia esprime i contributi di Arnaldo Bagnasco e di Carlo Trigilia ed è centrato su concetti come la fiducia intersoggettiva, il capitale sociale e l'*embeddedness*; su di esso, si veda il par. 1.7 del capitolo precedente. Infine la terza risposta, avviata in Italia da Gabi Dei Ottati 1986 e 1995, applica la teoria dei costi di transazione di Coase e Williamson. Essa argomenta che, di fronte a scambi incerti, ambigui e vulnerabili all'opportunismo, i luoghi dello sviluppo creano un 'mercato comunitario', basato sulla commistione di concorrenza e cooperazione, per ridurre i costi di transazione. Poiché Dei Ottati è un'allieva di Becattini, questo approccio viene spesso associato a quello marshalliano, basato sulle economie esterne locali; si tratta però di spiegazioni teoriche differenti. Analogamente, l'impostazione dell'efficienza collettiva, evocando l'azione congiunta, prospetta in effetti una spiegazione diversa da quella marshalliana, pur includendo le economie esterne.

<sup>12</sup> Oltre ai tre della nota precedente, altri tentativi di uscire dall'impasse, sono consistiti nel suggerire dispositivi teorici complementari alle economie di agglomerazione e alle esternalità: è il caso della letteratura sui *New Industrial Spaces* (Scott 1988), della letteratura sui *Milieu Innovateur* (Aydalot 1989) e della letteratura sulla *Learning Region* (Storper 1997). In questi contributi, le nozioni di prossimità culturale, innovazione spaziale, meccanismi

Tuttavia, la distinzione tra azione congiunta ed economie esterne non è facile, poiché l'una può creare le altre e viceversa: la cooperazione tra alcune imprese può generare economie esterne per le restanti imprese del luogo; ma può anche accadere il contrario, che la circolazione di economie esterne favorisca l'azione congiunta tra singole imprese del luogo (Nadvi 1999). La sovrapposizione tra le due categorie solleva un punto a nostro avviso cruciale. Se, con l'azione congiunta, la teoria dello sviluppo locale ambisce ad individuare una dimensione diversa da quella evocata dalle economie esterne, allora occorre mostrare *che l'azione congiunta si innesca e ramifica mediante meccanismi essi pure diversi da quelli che presiedono alla costituzione e diffusione delle economie esterne*. Se invece questo non avviene, allora o l'azione congiunta finisce per appoggiarsi agli stessi meccanismi – di tipo agglomerativo – che abbiamo prima considerato (e criticato) per le economie esterne; oppure essa rimanda ad altre determinanti – quelle richiamate nella terza colonna della Tabella 1, tra le quali spicca la fiducia – che sono state finora prevalentemente analizzate da non economisti. L'autentica sfida consiste nel valorizzare il versante dell'azione congiunta – che abbiamo chiamato 'mutualismo' nel capitolo primo – riuscendo a fondarla analiticamente. È su questa sfida che si concentreranno i prossimi capitoli.

La Tabella 1 sintetizza tre tra i più diffusi framework della scienza economica sul tema dei vantaggi economici dell'agglomerazione: i vantaggi esterni di attività che si svolgono in maniera indivisibile, sinergica o prossima nello spazio sociale. Ad essi si riferiscono coloro che studiano perché una singola impresa (o una singola persona) sceglie un luogo; in questa prospettiva «possono essere definite come esternalità che sorgono per le imprese e per gli individui a causa della loro decisione (che può anche essere ereditata dal passato) di collocarsi (agglomerarsi)» (Caragliu 2015, 29). Ma esse orientano ugualmente coloro che indagano perché un luogo diventa attrattivo per un certo gruppo di imprese (o di persone); in questa prospettiva possono essere definite come esternalità che innescano in un luogo condizioni favorevoli all'insediarsi e al permanere di imprese (e di persone) tra loro variamente correlate. Pertanto le economie di agglomerazione costituiscono la categoria analitica generale, cui attinge tanto l'approccio che spiega la localizzazione dell'impresa, quanto quello che spiega il luogo industrializzato.

di apprendimento collettivo e sistemi di supporto istituzionale, rispettivamente, sono viste come una sovrastruttura di affiancamento che favorisce l'efficienza e le alte prestazioni e porta a effetti di accumulazione spazio-economica tali da indurre una concentrazione di imprese in una regione o in una località (Nijkamp 2016). Se, tra tutti questi tentativi di risposta, qui selezioniamo quello dell'efficienza collettiva, è perché l'azione congiunta o 'mutualismo' (nella terminologia qui suggerita), che esso pone al centro, costituisce il *primum movens* anche del nostro framework teorico delle comunità locali. Questo libro può essere inteso come una rielaborazione dell'approccio dell'efficienza collettiva.



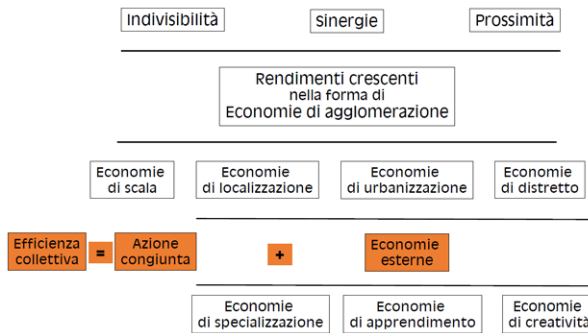


Figura 1 – Le articolazioni dei vantaggi economici dell’agglomerazione.

Le economie di agglomerazione si esprimono grazie alle economie di scala, per la singola impresa; a quelle di localizzazione, per un’industria; a quelle di urbanizzazione, per un’area come la città; a quelle di tipo distrettuale, per il sistema locale. Le ultime tre forme sono concettualizzabili mediante economie esterne, che si manifestano in termini di specializzazione, apprendimento e creatività. Infine, le economie esterne possono abbinarsi all’azione congiunta, dando forma all’efficienza collettiva e aprendo così l’analisi tanto ad una prospettiva più dinamica, quanto alla dimensione del mutualismo.

La Figura 1 può essere scorsa dall’alto verso il basso: in tal caso, la protagonista è l’impresa e ci si chiede perché essa sceglie un determinato punto (sito) del territorio in cui insediarsi. Oppure essa può essere scorsa dal basso verso l’alto: in tal caso, il protagonista è il luogo e ci si chiede perché in quel determinato luogo (nel corso del tempo) si è affermata una determinata industria, o un certo gruppo di imprese tra loro legate; ovvero, quali sono le cause che hanno portato quel luogo a specializzarsi in una determinata industria (o in una *related variety*) e ad adottare una determinata forma organizzativa della produzione; infine, perché o l’una (industria) o l’altra (organizzazione), o entrambe, vi rimangono a lungo. In questo capitolo stiamo sostenendo – senza alcuna pretesa di originalità – che le due impostazioni sono diverse – si passa dall’industria localizzata al luogo industrializzato (Sforzi 2008) – e che Becattini contribuì alla seconda. Stiamo però anche asserendo – ed è un passaggio meno scontato – che entrambe le impostazioni hanno un cuore comune (le economie di agglomerazione, pur variamente declinate e contestualizzate), che quella marshalliana e quella neo-marshalliana centrate sulle economie esterne presentano parecchie debolezze e che tali fragilità spingono verso l’esigenza di una migliore teorizzazione dell’azione congiunta o mutualismo.

Riassumendo, le economie di agglomerazione e le esternalità hanno generato molta analisi economica. Ma si tratta, per l’appunto, quasi soltanto di analisi economica. I vantaggi esterni di attività che si svolgono nello spazio sociale, riguardano in larga misura ‘spazi geometrici’ ovvero ‘spazi vuoti’: le indivisibilità e le sinergie tra produttori che collaborano e competono gomito a gomito, l’in-

staurarsi di rapporti di acquisto/vendita tra le imprese di un'area, la riduzione dei costi di transazione all'interno dell'area, la disponibilità di un bacino di manodopera specializzata o la presenza di servizi di valorizzazione della produzione (il marketing), sono tutti esempi di vantaggi che risiedono in un sito ma potrebbero rinvenirsi in un altro sito. Non è casuale che il termine «luogo» possa essere rimpiazzato con parole come «area» o «posto». Un'eccezione è costituita dalla presenza di una cultura materiale nell'area (*industrial atmosphere*), che richiama la qualità specifica di un luogo specifico; ulteriori eccezioni sono quelle segnalate nella terza colonna della Tabella 1. Becattini conferì molto rilievo a queste voci dei vantaggi locali, che però sono, da parte sua, più evocate che non rese oggetto di analisi: ci torneremo nei prossimi capitoli. D'altro canto, l'azione congiunta – che entra in scena scorrendo la Figura 1 in orizzontale – rappresenta una prospettiva rilevante che però non ha ricevuto un'adeguata struttura teorica e analitica.

#### 2.4 Comunità locali come sistemi autopoietici fondati sulla cultura sociale

A mancare è insomma una teoria economica delle comunità locali. Descrivere tanti processi di localizzazione, riconducendoli a economie di aggregazione e ad economie esterne di vario tipo, non basta. Accanto ai tre micro-fondamenti dei vantaggi economici dello spazio sociale – le indivisibilità, le sinergie e le forme di prossimità fisica –, occorre esplorare un'altra causa: la cultura sociale, che funziona congiuntamente come 'cultura simbolica' e come 'cultura materiale'. Se consideriamo la Tabella 1 del capitolo primo, le tre caselle del primo rigo – le quali in gran parte sono svincolate da uno stretto ancoraggio territoriale – non sono state teorizzate da Becattini; così come è rimasta da lui poco indagata la casella di sinistra della seconda riga, riguardante il rapporto tra persone e cose (il *material engagement* e la conoscenza tacita collettiva, per anticipare le categorie che introdurremo nel capitolo terzo). L'approccio ereditato da Becattini va dunque integrato, per dir così, da 'sopra' (il simbolico) e da 'sotto' (la materialità).

L'obiettivo di questo libro è di *contribuire all'esplorazione delle comunità locali come causa di vantaggi, non soltanto economici, basati sul micro-fondamento della cultura materiale e, ancor più, di quella simbolica*. Per intenderci: le caselle poco indagate della Tabella 1 del capitolo primo non sono presenti nella Tabella 1 di questo capitolo. Nel perseguire questo obiettivo, la comunità locale non è riducibile ad un 'agglomerato di imprese' (o *cluster*); essa diventa invece un concetto fondante, in quanto la cultura sociale che la connota costituisce un fondamento ulteriore delle economie di agglomerazione (e delle economie esterne, che ne sono una specificazione)<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> Ricorriamo, per una volta sola, ad una metafora: la comunità locale è come la scoperta dello zero in matematica. Disporre di un simbolo che designa la mancanza di una quantità ha trasformato il concetto di numero e rivoluzionato i processi di calcolo. Contrassegnare l'assenza di un valore numerico, rende possibile escogitare algoritmi per sommare, sottrarre, moltiplicare e dividere; considerare quantità in termini sia positivi che negativi; rappresentare oggetti geometrici con equazioni, e viceversa; svolgere il calcolo infinitesimale e integrale. Gran parte della matematica esiste in rapporto a qualcosa che non c'è: il valore



Figura 2 – La logica ciclica della comunità locale come sistema autopoietico.

È questa la tesi forte, che tenteremo di legittimare nel proseguo. Essa richiede l'elaborazione di un framework teorico capace di selezionare e indagare i modi attraverso i quali la cultura sociale influenza l'economia e le ragioni per cui questi modi si affermano soltanto in certi luoghi. Il primo passaggio in questa direzione consiste nel concettualizzare le comunità locali come sistemi autopoietici, capaci di mantenere costante, o entro una gamma limitata di valori, la propria organizzazione (Maturana e Varela 1980). Come tutti i sistemi omeostatici, anche i sistemi autopoietici sono ovviamente immersi in un ambiente, con il quale sono accoppiati strutturalmente. Ma essi hanno una importante caratteristica aggiuntiva: *sono in grado di aprirsi selettivamente all'ambiente, condizionando questa apertura alle esigenze della propria autoriproduzione*. Ciò comporta che il confine che li identifica come sistemi è ritagliato per la capacità di produrre ricorsivamente gli elementi che li producono e quindi di essere determinato dalle loro proprie strutture. In ogni interazione con l'ambiente esterno, è lo stato strutturale delle comunità locali a stabilire – finché esse rimangono vitali – quali perturbazioni sono possibili e quali cambiamenti possono provocare nella loro dinamica di stati.

Insomma, una comunità locale è autopoietica in quanto ha lo status di unità definita dalle sue relazioni interne, sulle quali le interazioni ambientali agiscono solamente modulandone la dinamica strutturale. Essa non 'prende informazioni' dall'ambiente, ma al contrario governa la situazione determinando quali configurazioni dell'ambiente sono perturbazioni e quali cambiamenti provocano al

nullo (Deacon 2012). Allo stesso modo, nelle scienze sociali molte variabili quantitative possono assumere significato grazie ad una 'non quantità' come la comunità locale. Alcune fondamentali proprietà del mondo sociale rimangono incomprensibili in assenza di un 'segnaposto' che indichi la forma concreta e specifica della loro interazione sistemica. Alcuni fenomeni richiedono di essere intrecciati con 'qualcosa' che non è intrinseco alle attività e agli artefatti che li costituiscono. Questo 'zero' permea e organizza ciò che è fisicamente e socialmente presente in quei fenomeni. È il suo modo intangibile di esistere che permette a quei fenomeni di esprimere le loro potenzialità. Un'altra immagine potente è evocata da una frase di Lao Tse: «Trenta raggi si ripartiscono il mozzo della ruota, ma è il buco al centro che determina la loro utilità» (Deacon 1997, 419). La comunità locale è un 'buco' la cui funzione euristica sta nel conferire significato ai trenta raggi e quindi nel far girare la ruota.

suo interno. Mentre dunque il confine delle economie esterne è sostanzialmente arbitrario, come rilevava Sraffa, quello di una comunità locale viene stabilito dalla sua autopoiesi, che lo costruisce e lo separa dall'ambiente in modo da assicurarne l'autoriproduzione. Occorre studiare le condizioni dell'autopoiesi, per capire cosa sta dentro e cosa rimane fuori. Le persone, le imprese e le risorse vanno esaminati come esiti dell'organizzazione, ma anche come gli attori che generano l'organizzazione. Questa è la prima mossa teorica da intraprendere<sup>14</sup>.

Nella letteratura becattiniana, il tentativo che più si è avvicinato a questa mossa si è avuto con la nozione di Sistema locale del lavoro, una modalità di partizione del territorio, dovuta a Fabio Sforzi (1997), che utilizza come criterio di identificazione gli spostamenti giornalieri per motivi di lavoro della popolazione, individuando l'area più ristretta compatibile con il maggiore autocontenimento di questi movimenti. Sebbene in maniera semplificata e parziale, il Sistema locale del lavoro definisce *un luogo autopoietico, in quanto ambito stabile di attività produttive, esperienze quotidiane e sperimentazioni collettive in grado di autoriprodursi*. I bordi di quest'area non sono arbitrari bensì determinati dai flussi di persone, organizzazioni e risorse che entro essi si autocontengono, componendo così un sistema.

L'approccio statistico dei Sistemi locali del lavoro può facilmente essere generalizzato, quando «il termine "società" si riferisce ad ogni area [di transazioni tra persone, organizzazioni o risorse] con un massimo locale di coesione: ossia, ogni regione leggermente più piccola o più ampia ne ha uno più basso» (Elster 1989, 347-48). Il 'coefficiente di coesione' è il rapporto tra il numero delle transazioni interne ad una 'società' e il numero complessivo di transazioni svolte dagli stessi attori<sup>15</sup>. Invece di 'economie esterne a persone, imprese o risorse ma interne al luogo', possiamo allora parlare di 'economie di coesione', quale stima del carattere autopoietico di un luogo, quando il coefficiente di coesione supera significativamente il valore unitario.

## 2.5 Un semplice modello di formazione delle comunità nei luoghi

Tra gli economisti, lo studio dei luoghi e dei processi di localizzazione è di solito assegnato a branche sub-disciplinari come l'economia regionale, quella dell'organizzazione industriale e, più genericamente, quella 'applicata'. Il presupposto implicito è che tali branche non abbiano un'autonomia epistemologica, discendendo e dipendendo dal tronco principale dell'*economics*. Il riferimento rimangono quindi i modelli astratti di equilibrio generale e di crescita economica, che appaiono valere per l'intera disciplina e che, per indagare i luoghi, richiedono aggiustamenti mediante ipotesi aggiuntive più 'concrete'.

<sup>14</sup> Becattini fa più volte riferimento al sistema autopoietico come concetto particolarmente appropriato per lo studio delle comunità locali: ad esempio Becattini e Rullani 1993, 116; Becattini 1997, 182.

<sup>15</sup> Esso presenta la stessa logica del 'quoziente di localizzazione' (Hildebrand e Mace 1950), con il quale si distinguono i settori in base alla quota occupazionale del settore a livello regionale (o locale) rispetto alla quota dello stesso settore a livello nazionale. Rimandiamo a Isard 1998, 24-30.

L'impostazione alternativa che qui suggeriamo consiste nell'elaborare modelli dinamici dei luoghi sociali, basati su una sintassi non meno astratta e generale di quella dell'*economics*, ma pensata espressamente per questi fenomeni. Entro tale prospettiva la domanda è: come possiamo modellizzare il sorgere della cooperazione flessibile su larga scala, e il suo radicarsi comunitario in un luogo, nella maniera più semplice? Qui il termine «semplicità» esprime due significati. Il primo consiste nell'elaborare un modello concettualmente nitido, raccontabile a parole (Bardi 2013). Il secondo s'impegna a modellare una situazione che non abbia tra le proprie assunzioni quello che si vuole spiegare. Nel nostro caso, se inserissimo tra gli assunti alcuni requisiti cooperativi – come la fiducia intersoggettiva, il basso tasso di sconto intertemporale, i valori condivisi, le interazioni ripetute indefinitamente, e così via – allora spiegheremmo la cooperazione con la ... propensione cooperativa, proprio come il personaggio di Molière spiegava il funzionamento del sonnifero con la sua «virtù dormitiva».

Il modello più semplice possibile lo cerchiamo nella recente letteratura di teoria delle reti. Richiamiamo alcune nozioni strettamente funzionali alla nostra esposizione. Una 'rete sociale' consiste in un qualsiasi gruppo di individui connessi tra loro da diversi legami sociali. La mappatura e misurazione delle reti sociali è condotta con la teoria dei grafi. Una rete è un grafo  $G = (V, E)$  formato da un insieme di nodi  $V$  e un insieme di connessioni  $E$  che rappresentano, rispettivamente, gli elementi di un sistema complesso e le loro interazioni. Il numero delle connessioni di un nodo è il suo 'grado'. Ogni rete è caratterizzata da una propria 'densità': se tutti i suoi nodi instaurano legami tra loro, la densità è 1; qualora invece i nodi non comunicano tra loro, la densità è 0. Una rete ha una 'struttura comunitaria' se i suoi nodi sono raggruppabili in insiemi (potenzialmente sovrapposti) in modo tale che ogni insieme sia densamente connesso al proprio interno: si veda la Figura 3. Inoltre la rete è connotata dal *clustering* (o transitività), per cui due nodi che sono entrambi vicini ad un terzo hanno maggiore probabilità di essere anche vicini tra loro; e dal 'coefficiente di clustering locale', che misura la densità delle connessioni nelle immediate vicinanze di un nodo, ovvero il grado in cui i nodi vicini ad un nodo si connettono tra loro (Barabási 2016, sezione 3.9).

Una caratteristica che si osserva nelle reti (sociali e non) è che i nodi tendono ad aggregarsi. Tre sono i principali meccanismi che vengono invocati per spiegare la formazione delle aggregazioni. Il primo è chiamato 'attaccamento preferenziale' ed esprime la propensione di un nodo ad interagire con i nodi aventi il maggior numero di connessioni. Il secondo introduce l'ipotesi della 'fitness': i nodi differiscono l'uno dall'altro per l'abilità ad attrarre le connessioni con altri nodi; ad esempio, in termini di biologia evuzionista, se un soggetto si mostra più prestante dei rivali, attrae più partner riuscendo così a riprodurre maggiormente il proprio corredo genetico. Il terzo meccanismo riguarda le sole reti sociali, in quanto richiede scelte volontarie: le persone-nodi tendono a connettersi con persone-nodi aventi caratteristiche simili, in termini di sesso, età, luogo, livello d'istruzione, posizione sociale, appartenenza identitaria e così via. Questo meccanismo è denominato 'assortatività' (*assortative mixing*) oppure 'omofilia' (Chen et al. 2015, 226).

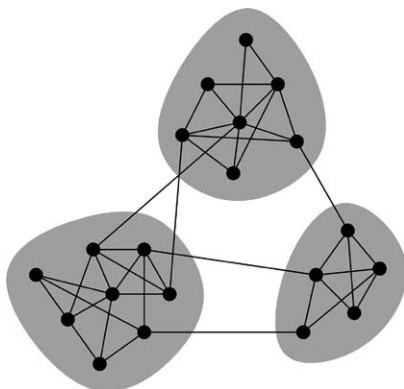


Figura 3 – Una piccola rete con una struttura comunitaria. Fonte: Newman 2006.

Il modello canonico basato sull'attaccamento preferenziale è quello di Barabási e Albert (1999). In esso la rete si forma secondo una progressiva aggregazione nella quale ogni nuovo nodo va a connettersi con quelli già largamente interconnessi (gli hub). Ne segue che i nodi più grandi tendono a diventare ancora più grandi, secondo la legge di potenza (o distribuzione a invarianza di scala, o distribuzione di Pareto), in quanto la probabilità che un nuovo nodo si colleghi a uno vecchio è proporzionale al grado di connessione del vecchio nodo. Un noto esempio si ha con il Web: più un sito è citato, più è probabile che verrà citato ancora, e viceversa.

Questa impostazione modellistica, se applicata alle reti sociali, incontra tuttavia almeno quattro difficoltà. Anzitutto, nella maggior parte delle reti reali il coefficiente di clustering tende ad essere alto, e comunque maggiore rispetto a quello dei grafi in cui i collegamenti sono generati casualmente. Al contrario, il modello Barabási-Albert esprime un basso coefficiente di clustering. In secondo luogo, questo modello non esibisce alcuna struttura comunitaria, contrastando anche su ciò le proprietà di molte reti reali. In terzo luogo, l'attaccamento preferenziale ai nodi accessibili è determinato dal loro grado; se il soggetto segue principi di ottimizzazione, dovrebbe conoscere i gradi di tutti i nodi tra cui può scegliere, il che non è realistico<sup>16</sup>. Infine, il modello Barabási-Albert illustra processi cumulativi per i quali ciascun nodo si collega al nodo accessibile più grande, stabilendo il vantaggio del

<sup>16</sup> «Nell'ultimo decennio abbiamo assistito all'emergere di due risposte filosoficamente diverse [alla domanda sull'origine dell'attaccamento preferenziale]. La prima considera l'attaccamento preferenziale come l'interazione tra eventi casuali e alcune proprietà strutturali di una rete. Questi meccanismi non richiedono una conoscenza globale della rete ma si basano su eventi casuali, quindi li chiameremo meccanismi locali o casuali. La seconda risposta presuppone che ogni nuovo nodo o connessione bilanci bisogni contrastanti, e che sia quindi preceduto da un'analisi costi-benefici. Questi modelli presuppongono la familiarità con l'intera rete e si basano sui principi di ottimizzazione, spingendoci a chiamarli meccanismi globali o ottimizzanti» (Barabási 2016, sezione 5.8). L'obiezione del testo si riferisce ovviamente alla seconda famiglia di meccanismi.

primo arrivato: chi diventa grande all'inizio, attira altri nodi diventando sempre più grande. Questa asimmetria, che favorisce il grande sul piccolo, non riesce a spiegare perché molte comunità umane sono di ridotte o di medie dimensioni e perché, giunta ad una certa soglia di crescita, ciascuna comunità tende a suddividersi.

Il modello canonico basato sulla fitness è dovuto a Bianconi e Barabási (2001) e utilizza un'analogia con i modelli evolutivi. In esso i nodi posseggono diverse caratteristiche interne, sintetizzate dalla nozione di fitness, che consentono loro di acquisire connessioni a velocità differenziate. Così, il vantaggio del primo arrivato non è più assodato, poiché un nodo più dotato di fitness può catturare un numero crescente di connessioni fino a rovesciare a proprio favore la dinamica cumulativa. Esistono due scenari che possono verificarsi: se la distribuzione di probabilità della fitness ha un dominio finito, la distribuzione dei gradi asseconderà una legge di potenza proprio come nel modello Barabási-Albert; se invece la distribuzione ha un dominio infinito, il nodo con il valore di fitness più alto attirerà un numero elevato di nodi e realizzerà un esito in cui il vincitore prende tutto (Chen et al. 2015, 126). Pertanto, malgrado questo modello mostri che il dominio del nodo più grande può sgretolarsi, alla fine profila scenari basati su pochi *big player* o addirittura su un monopolista.

Nei vari modelli di reti sociali che assumono l'assortatività (McPherson et al. 2001; Newman 2003), la difficoltà riguarda l'idea che siano caratteristiche 'simili' ad orientare le scelte. Questa idea implica la convergenza di tante persone su criteri e valori in base ai quali la similitudine è stabilita. Ma che cosa accade quando una comunità si forma in assenza (o in debole presenza) di questa condivisione di criteri e valori? In altri termini, non è possibile individuare un requisito più elementare e meno esigente in forza del quale sorgono le comunità?

Ginestra Bianconi (et al. 2014) si concentra su un (quarto) meccanismo di formazione delle comunità entro le reti sociali che è alternativo sia all'attacco preferenziale, che alla fitness, che all'assortatività: la chiusura triadica, ossia la proprietà per cui tre nodi A, B e C, tra i quali esistono le connessioni AB e BC, tendono altresì a realizzare l'ulteriore connessione AC<sup>17</sup>. Questa proprietà si limita a constatare, puramente e semplicemente, che *le nuove relazioni sociali si attivano tramite persone intermedie che hanno relazioni così con noi come con gli altri*.

Non è necessario che A valuti B 'più connesso' di altri nodi, né che lo consideri 'simile', e nemmeno che provi 'fiducia' per B, al fine di triangolare con C e di far emergere una struttura comunitaria. La chiusura triadica prospetta null'altro che una opportunità. A entra in contatto con B, che entra in contatto con C. A stabilisce per un verso una relazione diretta con B, ma ha l'opportunità di stabilire anche una relazione indiretta con C, tramite B. Questa opportunità può non essere colta, dipende dalle circostanze. Ma non occorre altro per innescare l'agglomerazione di più persone. Non occorrono scelte consapevoli, né linguaggio-

<sup>17</sup> Formalmente, la chiusura triadica coincide con la transitività, per cui è più probabile che due persone entrino in relazione se entrambe sono legate a una persona comune (in termini di amicizia, parentela o altri tipi di legami), invece che con persone completamente sconosciute (anche ai membri della propria rete).

gi comuni, né valori condivisi, né obiettivi convergenti; e nemmeno occorre la spinta biologica alla massimizzazione riproduttiva dei propri geni. *La comunità nasce quando si possono formare relazioni interpersonali indirette.*

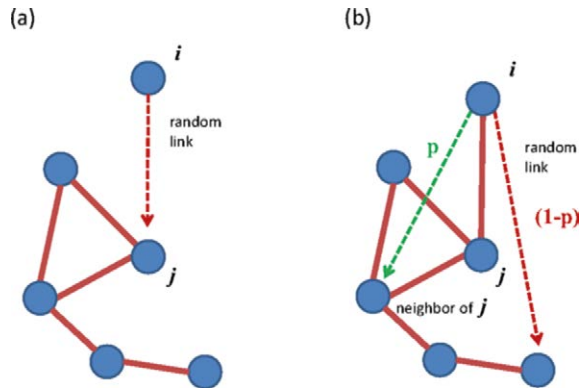


Figura 4 – Il modello di base. Fonte: Bianconi et al. 2014.

La Figura 4 illustra come un link associato al nuovo nodo  $i$  è collegato a un nodo  $j$  scelto a caso, gli altri link sono associati ai nodi vicini a  $j$  con probabilità  $p$ , così chiudendo i triangoli, oppure ad altri nodi scelti a caso con probabilità  $1 - p$ . L'aspetto che conta è l'importanza relativa della chiusura di una triade rispetto agli abbinamenti casuali e al grado medio del grafo. Le comunità emergono quando vi è un'elevata propensione per la chiusura triadica e quando la rete è sufficientemente sparsa (ha *molto meno* collegamenti rispetto al numero massimo possibile di collegamenti all'interno di quella rete).

Il meccanismo di formazione ed evoluzione delle comunità è schematicamente illustrato nella Figura 5. Quando si formano i primi densi agglomerati nella rete [parte (a) della Figura], a seguito di fluttuazioni casuali nella densità dei triangoli, i nuovi nodi che si aggiungono hanno maggiori probabilità di chiudere triadi all'interno degli agglomerati che tra loro [parte (b)]. Man mano che vengono aggiunti più nodi e collegamenti, gli agglomerati diventano più grandi e al loro interno la densità dei collegamenti diventa disomogenea, quindi si realizzerà una chiusura triadica selettiva nelle aree più dense, provocando separazione in agglomerati più piccoli [parte (c)].

In altri termini, dopo essere emersa spontaneamente attraverso la chiusura triadica, la comunità tende a generare sottografi coesivi attorno a porzioni del sistema dotate di maggiore densità di collegamenti, a causa di fluttuazioni stocastiche. Quando una comunità diventa sufficientemente grande, la sua struttura interna mostra a sua volta disomogeneità nella densità delle connessioni, portando ad una progressiva differenziazione e eventuale separazione in comunità più piccole. Questo ciclo di crescita e suddivisione può riproporsi durante l'evoluzione del sistema. Pertanto, le comunità emergono dall'eterogeneità stocastica iniziale nella concentrazione delle connessioni, seguita da un ciclo di crescita e frammentazione.



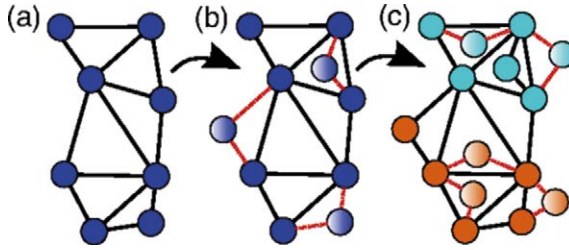


Figura 5 – Il meccanismo (più elementare) di formazione ed evoluzione delle comunità. Fonte: Bianconi et al. 2014.

La chiusura triadica è un meccanismo che, nelle reti sociali, è capace da solo di generare sistemi con tutte le proprietà caratteristiche delle reti complesse, tra cui spiccano gli elevati coefficienti di clustering e una solida struttura comunitaria. Ma se la struttura della comunità è forte, aumenta il numero dei vicini di ogni nodo e *si rafforza quindi il connotato della localizzazione spaziale*: ognuno interagisce anzitutto e soprattutto con i vicini nella rete sociale.

Va aggiunto un ultimo passaggio. Le reti sociali sono costituite da nodi-persone, collegati tra loro da connessioni. Le reti multistrato comprendono tutte le reti costituite da più di un insieme di nodi e/o connessioni, dove ogni strato è definito come un insieme unico di nodi e connessioni. Le reti multiplex sono il sottoinsieme delle reti multistrato nelle quali: (a) tutti gli strati condividono lo stesso insieme di nodi e (b) tutti i nodi sono connessi solo a sé stessi attraverso gli strati.

La Figura 6 mostra una rete multiplex in cui l'insieme di persone è lo stesso in tutti gli strati; le persone non sono connesse ad altre *attraverso* gli strati, ma possono essere connesse *a diverse persone in diversi strati*. Le persone possono così creare delle chiusure triadiche non soltanto infra-strato, ma pure inter-strato: prendiamo ad esempio tre nodi A, B e C; AB sono connessi nello strato 1, BC lo sono nello strato 2 e ciò facilita la connessione AC nello strato 3.

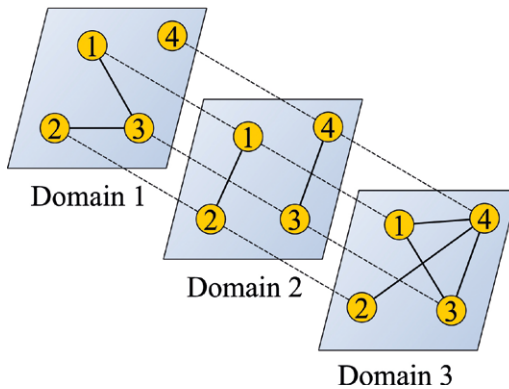


Figura 6 – Una rete multiplex. Fonte: Atkisson et al. 2020.

In effetti, le comunità abbracciano spesso più di un livello d'interazione: si può farne parte come lavoratori, come cittadini, come amici e così via. Un esempio è rappresentato nella Figura 7, in cui i soggetti 1 e 2 possono usare un'interazione per rafforzare la cooperazione in un'altra interazione. Il soggetto 1 defeziona nel secondo round del gioco 1 (come indicato dalla D bianca nel rispettivo riquadro blu). In risposta, il soggetto 2 defeziona al terzo turno in entrambi i giochi: egli ha molteplici opportunità di ritorsione verso il co-giocatore che ha defezionato in uno dei giochi; può replicare defezionando nello stesso gioco, o nell'altro, oppure in entrambi. In questo caso, è la pluralità delle possibili sanzioni che rende più facile e robusta la collaborazione.

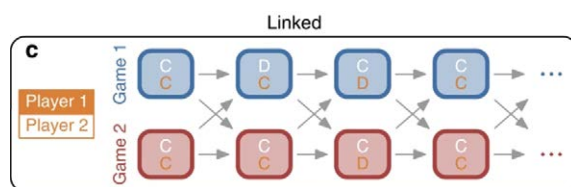


Figura 7 – Un accoppiamento endogeno di più interazioni indipendenti. Fonte: Donahue et al. 2020.

Il meccanismo appena descritto si rafforza in presenza di chiusure triadiche. Talvolta le persone tendono a non collaborare con altre persone a caso, bensì di solito ricorrono ai vicini dei loro partner in un dominio specifico: è la chiusura triadica intra-strato, considerata nel modello di Bianconi (et al. 2014). Talvolta piuttosto le persone di solito tengono conto dei vicini dei propri partner in altri domini: è la chiusura triadica inter-strato. Ad esempio, nello strato 1 il lavoratore A può specializzarsi nella connessione con il lavoratore B dello stesso settore industriale, ma può anche collaborare nello strato 2 con un vicino di B, che è il lavoratore C di un altro settore, oppure può collaborare nello strato 3 con l'amico C di B. Nel modello di Battiston (et al. 2016; Bianconi 2018, 195-98) – diretto sviluppo di quello di Bianconi (et al. 2014) – la comparsa, la coesistenza e la coevoluzione di comunità è rafforzata, in una rete sociale multistrato, dall'interazione delle chiusure triadiche intra-strato e inter-strato.

In conclusione, i modelli di Bianconi e di Battiston mostrano che la mera possibilità di relazioni interpersonali indirette (di chiusure triadiche infra-strato e inter-strato) basta a formare strutture comunitarie, anche multistrato, entro le reti sociali. Questi modelli hanno un carattere 'fondativo', in quanto individuano le condizioni minime, e nel contempo molto generali, grazie alle quali una rete diventa ad alta prossimità interna, e quindi un luogo diventa comunitario.



## La cultura materiale nelle comunità locali

**Abstract:** This Chapter is around material culture in places. A first dimension concerns agency: unlike the dominant conception, it is not the human agent who unilaterally intervenes on neutral and passive objects; instead, the capacity for action is distributed in networks of interactions between gestures, tools and materials. This approach allows to micro-found the vague concept of 'industrial atmosphere'. A second dimension relate to joint know-how in which subjects collaborate intentionally, but, unlike the most widespread conception, without necessarily having the ability to attribute mental states to other subjects. A third aspect regards forms of implicit coordination, based on collective tacit knowledge, which, differently from the more diffuse conception, belongs to the collectivity and not to the individual. A final aspect concerns the flourishing of forms of intersubjective diversity in places, which allows for innovation and the coping with uncertainty.

Il prodotto dell'intersezione tra contesto e cultura è il luogo (Anderson 2015, 6).

### 3.1 *Material Engagement*

Grazie all'esperimento di pensiero del capitolo primo, la cooperazione flessibile su larga scala emerge come il fondamento sul quale costruire o ricostruire una comunità umana. Una forma di grande importanza che questo requisito può assumere è la simbiosi tra persone, che pensano e operano come una squadra: il mutualismo. Ma questa simbiosi non si limita unicamente ai rapporti tra le persone: nelle comunità locali, essa può anche riguardare la relazione tra persone e cose; più esattamente, tra persone e 'artefatti', definiti come *oggetti che sono stati valorizzati dall'attività economica e che possono, a loro volta, valorizzare un'attività economica*<sup>1</sup>.

La tesi della simbiosi, nelle comunità locali, tra persone e artefatti non è banale. Per introdurla, consideriamo

un individuo che stia abbattendo un albero con un'ascia; ogni colpo d'ascia è modificato o corretto secondo la forma dell'intaccatura lasciata nell'albero dal colpo precedente. Questo procedimento autocorrettivo (cioè mentale) è attuato da un sistema totale, albero-occhi-cervello-muscoli-ascia-colpo-albero; ed è questo sistema totale che ha caratteristiche di mente immanente (Bateson 1972, 366).

<sup>1</sup> Nessuna 'cosa' è ormai estranea alla mediazione socioculturale, nemmeno il tronco d'albero che citeremo tra poco. In questo senso, ogni oggetto è in effetti un artefatto.

Un esempio analogo, suggerito da Malafouris (2013, 213), è quello dell'artigiano che lavora la creta per ottenere un vaso: la sua azione coinvolge i neuroni, i muscoli, i movimenti degli organi di senso, le caratteristiche della ruota, le proprietà materiali della creta, gli schemi prototipici dei vasi già esistenti e in generale il contesto culturale. Altri esempi possono riguardare la lavorazione della seta, del legno o la coltivazione di un giardino. Essi esprimono tutti la stessa idea di un accoppiamento causale reciproco che consente di integrare un materiale o uno strumento nel complessivo sistema cognitivo. Li riportiamo perché, con i loro dettagli eloquenti, aiutano a valorizzare questa prospettiva teorica.

In ogni contesto culturale la produzione della seta dipende da come le persone hanno manipolato e mantenuto con successo un ambiente favorevole alla crescita del gelso e del baco da seta. Persone, piante e insetti sono intimamente interconnessi nel processo di produzione ad alta intensità di lavoro della seta. Un allevamento più abile e diligente ha significato foglie di gelso più nutrienti, e quindi un verme più sano e produttivo. La natura del rapporto insetto-coltivatore ha influenzato la quantità e la qualità del filamento che forma il bozzolo. Questo filamento è lontano dalla materia prima; piuttosto esso è modellato e nutrito attraverso le interazioni del coltivatore e del baco da seta. Esso è allo stesso tempo *grown* e *made*, in modo tale che design e tecnologia ne siano parte integrante (Field 2014, 41).

Il legno e la lavorazione del legno fanno appello ai sensi: diverse varietà di legname possiedono un colore, un odore, una densità, una grana e una configurazione distinte, e ogni tavola risponde in modo diverso ai denti di una sega o al taglio della lama. In particolare, i processi di lavoro con strumenti manuali servono allo stesso tempo a imprimere forma ad un pezzo di legno e a riformare l'artigiano. La pratica focalizzata e ripetuta porta gradualmente a nuove configurazioni nella consapevolezza percettiva, nella fisiologia e nei circuiti neurali, così come a cambiamenti del proprio stato emotivo, della disposizione e del senso di sé (Marchand 2014, 185).

Tutta la mia attività di giardiniere è fortemente influenzata dal giardino intorno a me. Il tempo, il suolo, le piante stesse possono cambiare senza alcun input da parte mia. Un giardino creato cambia continuamente in quanto, ad esempio, le piante crescono sempre, alcune sono soffocate da altre e i semi vengono soffiati da ogni dove. Come giardiniere non ho un'immagine mentale esatta di come sarà sviluppato il giardino, solo un'intuizione (Jepson 2014, 148).

L'agency è la capacità di agire mediata socioculturalmente (Ahern 2001, 110). Questa definizione è deliberatamente non limitata alle persone e può includere cose, macchine ed entità collettive come le corporation o i gruppi sociali. È anche deliberatamente relativa: proprio come società diverse hanno nozioni diverse di agency, così possono avere idee diverse su chi e che cosa è in grado di agire in un particolare contesto. Nei casi concreti che abbiamo richiamato, *l'agency appare variamente distribuita in reti d'interazioni tra gesti,*

*strumenti e materiali*. Tutte le entità che partecipano a queste reti posseggono in qualche modo e misura l'agency: il tronco per la scure oppure l'argilla sul tornio non sono oggetti passivi esterni (alla società e alla cultura) per gli interventi intenzionali del boscaiolo o del vasaio, bensì costituiscono una componente funzionalmente co-sostanziale del carattere intenzionale delle esperienze di taglio o di invasatura.

Inoltre, le pratiche socioculturali dettagliate che si sviluppano intorno alla produzione e all'uso dell'ascia o della ruota, contribuiscono a una riorganizzazione della conoscenza. Esse introducono un peculiare insieme di abilità e di opportunità che riconfigura radicalmente l'ecologia cognitiva, spostando la cognizione verso una nuova operazione: l'abbattimento dell'albero o la realizzazione del vaso. La manipolazione fisica di oggetti come l'ascia o la ruota non soltanto facilita la risoluzione dei problemi mediante una (ri)organizzazione spaziale di compiti cognitivi complessi, ma pure trasforma i confini fisici dello spazio del problema, ristrutturando quindi il processo di risoluzione. Pertanto, la disposizione spaziale delle informazioni fornita dall'uso dell'ascia per il boscaiolo o della ruota per il vasaio (e degli altri artefatti per il setaiolo, il falegname o il giardiniere), rende possibile un certo tipo di cognizione, che altrimenti non si sarebbe affermata. Secondo questa visione, denominata 'enattivismo', *il funzionamento dell'esperienza cosciente va rintracciata nella complessiva interazione tra gesti, strumenti e materiali*<sup>2</sup>.

Ma se l'esperienza cosciente (cognitiva e affettiva) coinvolge costitutivamente gesti, strumenti e materiali, va aggiunto che gli strumenti e i materiali si qualificano per la presenza di artefatti che, retroagendo sui gesti, innescano processi esperienziali che altrimenti non esisterebbero. Nel caso dell'ascia del boscaiolo o della ruota del vasaio, ad esempio, gli strumenti esosomatici sono incorporati nel sistema d'interazione con gesti e materiali, estendendo e modificando il sistema stesso. Non basta. Gli strumenti esosomatici si applicano a materiali come il tronco dell'albero o la creta per vasi. Nemmeno queste cose sono oggetti neutri e passivi. Esse non stanno semplicemente lì nella loro materialità, ma fungono da 'ancore emotive' che suscitano risposte affettive ed estetiche<sup>3</sup>. In effetti, le cose materiali vengono manipolate, scambiate, desiderate, elette a simboli di altre cose e così via; ciò provoca ulteriori effetti trasformativi sulla nostra cognizione. Di conseguenza, anche le cose – così come gli strumenti – assumono un significato culturale e diventano parte di una più ampia rete di significati che consente una specifica gamma di cicli di percezione-azione (Gallagher e Ransom 2016, 339). La Figura 1 riassume questi passaggi.

<sup>2</sup> Sull'enattivismo, rimandiamo al par. 3.4.

<sup>3</sup> Nelle concrete situazioni sociali è ben difficile non imbattersi nell'*affordance*, ossia in forme di coordinamento non-verbale innescate dagli oggetti: un buon esempio è la rotonda stradale, la quale impedisce, o almeno condiziona, numerosi comportamenti dei veicoli, anche qualora i guidatori ignorino o siano propensi a non rispettare le regole della circolazione (Gibson 1986).

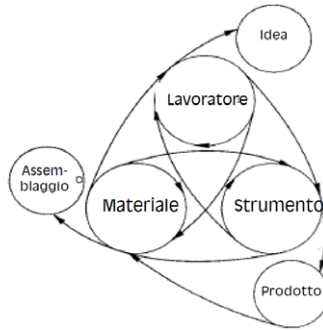


Figura 1 Il sistema d'interazione gesto-strumento-materiale.

La Figura 2, riferendosi ad un processo di lavoro, inquadra il processo della cognizione sociale mediante la sequenza di tre elementi principali: l'esperienza degli strumenti, dei materiali, dei manufatti e delle fasi di lavoro; le attività sensoriali del sentire, ascoltare e guardare; infine, l'interazione tra gesti, strumenti e materiali.

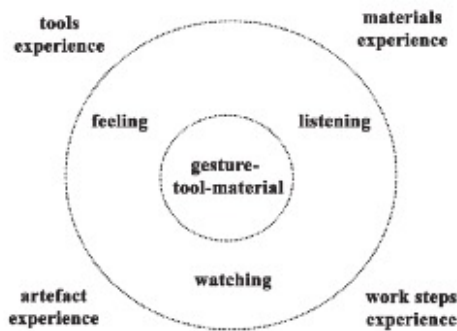


Figura 2 – Il processo di produzione della cognizione sociale. Fonte: Liardet 2009, 2011.

L'apprendimento dell'abilità produttiva – quale caso paradigmatico della cognizione sociale – è così rappresentato lungo una sequenza che inizia dall'esperienza, prosegue con l'attività e si conclude con l'interazione. Il framework evidenzia che, se cambiamo gli strumenti o i materiali, modifichiamo i nostri gesti: il modo in cui guardiamo, sentiamo e ascoltiamo mentre lavoriamo. Inoltre esso suggerisce che, quando acquisiamo esperienza nell'impiego di strumenti e materiali, possiamo mantenere nel tempo tale esperienza soltanto continuando a lavorare, ossia replicando e perfezionando ogni dettaglio del manufatto per un lungo periodo. Infine, esso indica che è all'intersezione di strumenti, materiali, gesti e posture che si formano così l'abilità lavorativa, come la capacità d'innovare.

Tradizionalmente, la cultura materiale è intesa come l'insieme dei mezzi extrasomatici che facilitano l'adattamento all'ambiente. L'approccio qui propugnato sposta invece il fuoco dell'analisi sull'*agency del sistema d'interazione tra gesti, strumenti e materiali*. Come mostra la Figura 3, è questo sistema come tale che interviene lungo varie articolazioni: alterando il mondo materiale (l'organizzazione del processo di produzione), negli usi attesi (funzione pratica) e nelle connotazioni associate (funzione sociale) all'oggetto prodotto, dando forma a modi peculiari di acquisizione della conoscenza (i rapporti cognitivi tra i termini del sistema) e di sua trasmissione (l'apprendistato e la formazione di nuovi lavoratori), nell'alimentare percorsi d'inventività (intorno a nuovi usi dei corpi, degli strumenti e dei prodotti) e infine plasmando la morfologia dei corpi, degli strumenti e dei materiali.

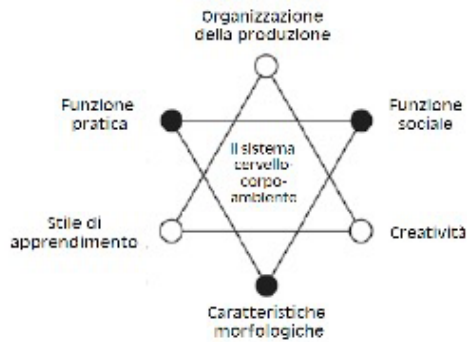


Figura 3 – Le principali interazioni tra gesti, strumenti e materiali. Fonte: Zagal-Mach Wolfe 2019.

Insomma, dal nostro punto di vista umano, l'interazione suscitata da ciò che ci circonda (umano o non umano che esso sia) non soltanto influenza fin dall'inizio le nostre capacità cognitive e le nostre risposte affettive, ma *modella anche la forma e i meccanismi costitutivi dell'interazione*. Diverse forme di cultura materiale richiedono e orientano differenti tipi di nostro coinvolgimento e differenti forme di relazione. Nuove materialità (oggetti, prodotti o assemblaggi) determinano nostri nuovi modi di agire e pensare: anziché di *thinking*, è più appropriato parlare di *thingink*. Questi cambiamenti non sono semplicemente strati epifenomenici aggiunti su un nucleo stabile di capacità cognitive naturali; essi piuttosto penetrano e alterano la costituzione storica di quel nostro nucleo.

Mentre nei tradizionali approcci antropocentrici dell'intenzionalità e dell'*agency*, gli artefatti sono strumenti e materiali passivi che si integrano nel sistema esperienziale degli umani, il coinvolgimento enattivo con gli artefatti conduce all'emergere di nuove possibilità cognitive, affettive e comportamentali. Non esiste un soggetto predefinito che intervenga su un, altrettanto definito, ambiente esterno. È invece almeno in parte l'artefatto che determina l'intervento umano, che 'chiama' il soggetto a interagire con esso in una certa maniera. Noi umani



non ci limitiamo a fare gli strumenti e le cose, ma siamo anche fatti da loro. In effetti, nel lavoro manuale le abilità e le competenze si conquistano guardando e facendo, non pensando e parlando. Siamo davanti ad un *learning by hand*, poiché sono le mani, assieme al resto del corpo, che apprendono abilità e competenze, eseguendo le azioni ancora e ancora.

La cultura materiale, nei termini appena evocati, è parte cruciale della cultura sociale che anima una comunità locale. Senza la costituzione dell'interazione tra gesti, strumenti e materiali non vi è azione trasformativa: affinché l'albero venga abbattuto o la creta venga modellata, occorre una specifica simbiosi tra una persona, uno strumento (l'ascia o la ruota) e un oggetto. Se non studiamo questa specifica integrazione funzionale, non comprendiamo che cosa accade nella comunità locale, quali sono le sue potenzialità e quali traiettorie di cambiamento possono aprirsi a partire dall'impegno materiale (*material engagement*) tra gesti, strumenti e materiali.

### 3.2 La 'atmosfera industriale' come mimesi reciproca del *material engagement*

In sintesi, abbiamo argomentato che le primarie cognizioni sociali – ed in particolare le abilità e competenze lavorative – scaturiscono da *sistemi d'interazioni locali, nei quali la materialità specifica degli artefatti svolge un ruolo importante, accanto a quello svolto dai nessi interpersonali*. Questo argomento aiuta a intendere i punti di forza delle cognizioni pratiche territorialmente circoscritte, e quindi contribuisce a fondare categorie proprie della letteratura sullo sviluppo locale. Tra queste spicca la 'comune atmosfera industriale', usualmente caratterizzata da due condizioni cruciali:

l'una consiste in una configurazione relativamente variabile e instabile di connessioni interne ad un gruppo che richiedono intermediazioni personali significative e quindi scambi di informazioni. L'altra è basata su gruppi di lavoratori abitualmente dotati di competenze, sensibilità e punti di riferimento culturali, tali da renderli gruppi specializzati in *know-how* tecnici e scientifici o in un insieme di stili e motivi progettuali distintivi (Scott 2017, 138).

Alfred Marshall, al quale dobbiamo il concetto, non ha fornito una spiegazione dettagliata del processo attraverso il quale una specifica atmosfera industriale nasce, funziona e talvolta si dissolve. Egli si limita a menzionare la natura endogena di questa atmosfera, il suo carattere autoctono (specifico del luogo) e i meccanismi di *spillover* della conoscenza mediante cui essa si forma e fluisce all'interno del sistema locale<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Per una presentazione dei testi marshalliani, si veda Belussi e Caldari 2009. «Queste intuizioni su contenuti e modalità di funzionamento dell'"atmosfera industriale" non sono ancora riuscite tuttavia a dissolvere l'aura metaforica che circonda il termine. Oltre ad ammettere che tale atmosfera si riferisce principalmente a beni pubblici immateriali specifici a livello locale che, tra le altre caratteristiche, migliorano l'apprendimento e l'innovatività, resta la questione di *come* ciò si realizzi effettivamente. Se l'apprendimento avviene semplicemente attraverso spil-

La letteratura più recente, nel discutere la *common industrial atmosphere*, enfatizza, rispetto alle originarie formulazioni marshalliane, i fattori collettivi e contestuali:

i rapporti diretti interaziendali, le istituzioni formali e informali e le politiche pubbliche giocano un ruolo centrale nello stabilire e garantire gli standard aziendali e del lavoro, promuovere l'innovazione e la diffusione della tecnologia e organizzare l'istruzione e la formazione» (Konzelmann e Wilkinson 2017).

Altri contributi sottolineano la capacità idiosincratca del sistema locale di sviluppare le proprie strutture cognitive tacite create da routine replicabili e cumulative, ma anche dalla combinazione unica di capitale umano e sociale (Storper e Venables 2004). Da questa capacità scaturiscono

diversi tipi di atmosfere, a seconda della natura degli specifici attori che organizzano il network localizzato: un parco scientifico è guidato da *start-up*, *business angel* e imprenditori accademici; un distretto industriale è dominato dalle relazioni tra compratori e fornitori; una metropoli poggia su un sistema di istituzioni innovative. Il mix di conoscenza localizzata, spirito competitivo, emulazione e cooperazione che esistono in questi diversi ambienti industriali è il materiale che forgia il tipo di imprenditorialità che in ciascuno di loro si manifesta (Ravix 2013, 920).

Il tratto comune a queste definizioni è l'idea che l'atmosfera industriale si fondi su relazioni personali, e in particolare sulla fiducia sociale, promuova la diffusione locale di informazione e conoscenza e favorisca un *creative milieu* (Amin e Thrift 2007). Tuttavia, quando ricostruiamo l'origine del successo così dei distretti industriali 'classici', come di luoghi dello sviluppo contemporanei, constatiamo che spesso entrambi mancano all'inizio di diversi 'prerequisiti' che Marshall o i suoi seguaci indicano. Talvolta non vi è una cultura simbolica già formata. Talvolta è assente una fiducia intersoggettiva già dispiegata. Talvolta appaiono carenti le relazioni interpersonali basate su elevate competenze comunicative. Talvolta le attività umane, in particolare quelle economico-imprenditoriali, non sono già strutturate. Eppure quei percorsi di sviluppo locale riescono a decollare.

È in questi casi ostici che l'approccio di *material engagement* – delineato nel precedente paragrafo – aiuta a meglio comprendere l'emergere dell'atmosfera industriale. Esso mostra che la cognizione sociale può radicarsi, in maniera elementare e potente, nella cultura materiale e, specificamente, nel nesso triadico gesti-strumenti-materiali. Gesti semplici e pre-verbali come i toni di voce, le espressioni facciali, i movimenti oculari, la manualità dei segni, gli atteggiamenti posturali, le modificazioni corporee suscitate da movenze di vario genere, nonché le lun-

lover informativi, "atmosfera" non è altro che un sinonimo di canale di conduttività, cioè una proprietà intrinseca dello spazio fisico; se l'"educazione" avviene semplicemente attraverso lo scambio (forse involontario) di informazioni, senza alcun coinvolgimento emotivo delle parti, l'"atmosfera" si riduce alla probabilità di contatti interpersonali; e se l'emulazione consiste semplicemente nel copiare le buone pratiche altrui, risulta essere più il risultato di un ambiente mimetico che una condizione per la sua creazione» (Cusinato 2016, 110).

ghe sequenze di ripetizione di ognuno di questi gesti, possono esprimere molti aspetti dell'interazione con gli artefatti, e quindi con l'intero mondo materiale.

In un gioco di parole che si svolge senza parlare, come la sciarada, le capacità mimetiche delle persone, anche in azioni mai provate prima, non si limitano ad imitare gesti noti, generando piuttosto gesti nuovi e creativi. Se dunque persone mimeticamente abili possono eseguire e rievocare i propri gesti, per definizione possono eseguire ed evocare gesti simili effettuati da altri. Questo porta alla *mimesi reciproca*, in cui un giocatore agisce e un altro risponde con la stessa, o con un'altra, azione. Semplici giochi con bastoncini e palline, comuni a tutte le società umane, offrono buoni esempi: qualcuno inventa una mossa, il giocatore successivo lo imita aggiungendo magari qualcosa di nuovo, e così via. Grazie ai giochi mimetici è possibile 'modellare' il comportamento delle persone senza ricorrere al linguaggio simbolico (Donald 1991, 168-73).

L'atmosfera industriale è un processo di *mimesi reciproca del material engagement* in cui gli abitanti di un luogo replicano e modificano le interazioni dei loro gesti con altri gesti, strumenti e materiali. Questo processo genera cognizioni sociali specifiche, riferite a quelle interazioni: è una modalità di apprendimento e di innovazione basata sul Fare, Usare e Interagire, ossia sulla fertilizzazione incrociata di insiemi di pratiche provenienti da molteplici interazioni tra gesti, strumenti e materiali.

Questo tipo di conoscenza, *indipendentemente dalla misura in cui è infine codificato*, viene acquisito per la maggior parte sul posto di lavoro mentre gli operai affrontano cambiamenti in corso che li mettono di fronte a nuovi problemi (Jensen et al. 2007, 683, corsivo aggiunto).

La definizione appena enunciata poggia su una recente impostazione teorica, secondo cui le capacità cognitive distintive umane non sono codificate e programmate nella mente e nei geni, bensì assemblate e acquisite attraverso le interazioni dei propri gesti con quelli di altre persone e con il mondo materiale (Heyes 2018). Queste capacità possono essere suscitate da gesti come il taglio di un albero e il modellamento della creta, per menzionare alcuni esempi prima discussi, oppure – come vedremo nei capitoli quarto e quinto – dalla narrazione di storie, dall'apprendimento di un rituale e di un atto comunicativo, fino all'addestramento e all'insegnamento. L'imitazione, che ci consente di fare qualcosa perché la vediamo fatta da altri, costituisce una delle nostre principali capacità cognitive. Colui che imita non ha bisogno di sapere che la sua azione è simile, secondo una prospettiva astratta, all'azione del modello. Può procedere attraverso un semplice apprendimento associativo: invece di calcolare la somiglianza con l'atto visto e sentito, egli impara ad abbinare i movimenti che vede ai movimenti che fa, e viceversa.

Poiché l'atmosfera industriale si forma e riproduce grazie alla *mimesi reciproca del material engagement*, essa esprime un carattere sistemico: ogni singola interazione tra gesti, strumenti e materiali viene imitata da un'impresa all'interno di interazioni mimetiche che reciprocamente abbracciano altri sistemi di gesti-strumenti-materiali, generati da altre imprese. Il formarsi dell'atmosfera industriale è dunque principalmente l'esito dell'interazione di tanti sistemi imitativi basati su meccanismi di apprendimento associativo altamente localizzato, e dipende

fortemente dalla disponibilità di canali di informazione e comunicazione tra i vari sistemi. Questo meccanismo di cognizione sociale non è l'unico, ma esso soltanto nasce dal *material engagement*: dall'impegno delle persone nel mondo materiale e, reciprocamente, dai feedback del mondo materiale sulle persone.

---

#### APPROFONDIMENTO

Abbozziamo una modellizzazione del comportamento di mimesi reciproca dei lavoratori in un luogo produttivo (adattamento da Posen, Lee e Yi 2013). Abbiamo tre variabili principali: il Sistema d'interazione gesti-strumenti-materiali, il Lavoratore e il Luogo. La variabile Sistema è formalizzata come un vettore  $m$ -dimensionale  $R = \{r_1, r_2, \dots, r_m\}$  con ogni elemento  $r_i$  che può essere 0 oppure 1. Questo vettore rappresenta l'insieme delle interazioni tra gesti, strumenti e materiali. Un Lavoratore è modellato come una configurazione di attributi,  $X$ , che è un vettore  $m$ -dimensionale  $\{x_1, x_2, \dots, x_m\}$  con ciascun attributo  $x_i$  che può essere 0 oppure 1. Pertanto, un Lavoratore affronta  $m$  problemi decisionali (selezionando gli stati di attributo) corrispondenti agli elementi del Sistema d'interazione. Ad esempio, un Lavoratore prende decisioni su  $m$  caratteristiche di un particolare materiale (ad esempio, colore, dimensione) nel tentativo di farlo interagire con un proprio gesto e con uno strumento. Il Luogo è modellato come  $F$  Lavoratori che cercano configurazioni di attributi con le prestazioni migliori.

La performance di un Lavoratore è funzione del numero di corrispondenze tra il suo vettore di attributi,  $X$ , e quello del Sistema d'interazione,  $R$ . Questa funzione può essere specificata in diversi modi. Usiamo una forma generalizzata che parametrizza la difficoltà del problema di ricerca delle corrispondenze, in termini di interdipendenza tra attributi, con un parametro di sintonizzazione  $k$ .

Sia  $Y(X)$  la performance di un Lavoratore con vettore di attributi  $X$ , normalizzata in modo che  $Y(X) \in [0, 1]$ . Formalmente,  $Y(X)$  sia rappresentata come segue:

$$Y(X) = f(R, X) = \begin{cases} \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (\delta_i \cdot \prod_{j=1}^k \theta_j^i), & \text{if } 1 \leq k \leq m-1 \\ \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m \delta_i, & \text{if } k = 0 \end{cases}$$

dove  $\delta_i = 1$  se l' $i$ -esimo elemento del vettore di attributi  $X$  (di dimensione  $m$ ) si abbina al corrispondente elemento del vettore  $R$  (cioè,  $x_i = r_i$ ); altrimenti  $\delta_i = 0$ . Ciascuno degli attributi è interdipendente con  $k$  altri attributi. In particolare, per ogni attributo  $i$ , selezioniamo casualmente un sottoinsieme di altri  $k$  attributi dal vettore di attributi (escludendo  $i$  stesso).  $\theta_j^i = 1$  se il  $j$ -esimo elemento del sottoinsieme si abbina al corrispondente elemento del vettore  $R$ ; altrimenti  $\theta_j^i = 0$ .

In sintesi, l'equazione (1) significa che un attributo ottiene un payoff parziale di  $1/m$  se esso e tutti i suoi  $k$  attributi dipendenti corrispondono al Sistema d'interazione. In assenza di interdipendenza ( $k = 0$ ), la prestazione è la proporzione degli attributi corretti che corrispondono al Sistema d'interazione. Nel caso di massima interdipendenza ( $k = m - 1$ ), se uno qualsiasi degli  $m$  attributi è sbagliato, il payoff per la configurazione degli attributi diventa zero.

---

Concludiamo. Quando Marshall o Becattini discorrono di «atmosfera industriale», si riferiscono all'evoluzione di un luogo che va accumulando nel tempo cognizioni sociali, finché un catalizzatore non le 'diffonde nell'aria'. Quella che essi evocano è una macro-storia fascinosa ma vaga: lo scorrere degli eventi può imboccare biforcazioni e alimentare differenti catalizzatori. La loro analisi del fenomeno chiamato 'atmosfera industriale' appare carente in quanto una macro-storia è aperta, in maniera indeterminata, a vari esiti e a molteplici catalizzatori. L'impo-

stazione suggerita in questo capitolo consiste invece nel volgersi a micro-storie – le forme peculiarissime del *material engagement*, l’interazione gesti-strumenti-materiali, la mimesi reciproca – che consentano di esaminare in dettaglio le condizioni generative della ‘atmosfera industriale’: più ci avviciniamo con il microscopio al punto di biforcazione, minore è il margine che lasciamo all’indeterminazione.

### 3.3 Mutualismo e *joint know-how*

Nel capitolo primo abbiamo definito ‘azione collettiva’ la collaborazione tra singoli, mentre con il termine «mutualismo» ci siamo riferiti ad una relazione di beneficio reciproco nella quale i singoli diventano squadra. Approfondendo quest’ultimo concetto, incontriamo un’azione *congiunta* (o azione mutualistica) quando alcuni individui collaborano intenzionalmente, orientando le loro azioni verso un comune risultato. Essa presuppone che i problemi di opportunismo legati all’azione collettiva siano già stati affrontati e addomesticati<sup>5</sup>, al punto che i soggetti, convergendo su motivazioni e aspettative, si scelgono a vicenda per realizzare un medesimo fine. Dunque l’azione *collettiva* nasce, o fallisce, in base ai calcoli di convenienza dei singoli: essa può tenere in conto anche dimensioni extraeconomiche come il bisogno di appartenenza, la ricerca di un’identità sociale, la preferenza per l’equità, la valorizzazione dell’autonomia personale, e così via; ma le esamina sempre rispetto al maggiore o minore benessere dell’individuo. Piuttosto, l’azione *congiunta* considera ciò che avviene dentro al gruppo: le dimensioni citate rilevano stavolta in quanto migliorano le performance del gruppo e l’integrazione di ciascun suo membro. Mentre le azioni *collettive* riguardano i fenomeni di aggregazione dei comportamenti singoli, le azioni *congiunte* si dispiegano entro e mediante team, gruppi o organizzazioni e contemplano, accanto agli obiettivi di ciascun membro, anche quelli del team, del gruppo o dell’organizzazione in quanto tale. La forma d’interdipendenza peculiare dell’azione congiunta è rappresentata dalla Figura 4.



Figura 4 – Azione congiunta o mutualismo.

<sup>5</sup> I modi teorici ed empirici di attenuare simili problemi sono divisibili in due categorie: quelli che dipendono da regole introdotte e imposte esternamente; e quelli che scaturiscono da dinamiche volontarie endogene al gruppo (Sethi 2008).

L'azione collettiva si forma sulla base di tante azioni che procedono in parallelo, mentre nel mutualismo le azioni si svolgono assieme: la frase «Leibniz e Newton scrissero di calcolo» è diversa, per esempio, dalla frase «Russell e Whitehead scrissero i *Principia Mathematica*», poiché soltanto nel secondo caso l'azione è congiunta (Bardsley 2007, 141). Ma che cosa significa esattamente «fare squadra»? In passato, la risposta dominante tra filosofi e scienziati suggeriva che, sebbene molte specie animali si impegnino in azioni congiunte, come gli scimpanzé che cacciano e le formiche che sciamano, unicamente gli esseri umani sono capaci e motivati a coordinare le loro azioni nello spazio e nel tempo per raggiungere obiettivi condivisi, in modo più flessibile e in una più ampia varietà di contesti (ad esempio, Searle 1990; Tomasello 2009). A sua volta, in questo approccio l'unicità umana rimandava alla nozione di intenzionalità condivisa, per cui le intenzioni collettive non sono riducibili a quelle individuali, e ancor più rimandava alla nozione di *mindreading*, che è la capacità di attribuire stati mentali, come le credenze e le preferenze, agli altri. Poiché le credenze e le preferenze motivano l'azione soggettiva, il *mindreading* permette, secondo questa impostazione, di prevedere il comportamento futuro delle persone e di offrire spiegazioni causali di ciò che esse hanno già fatto. Il *mindreading* è ricondotto da alcuni esponenti di questa posizione ad un atteggiamento speciale, da altri ad un tipo speciale di soggetto – l'agente plurale –, da altri ancora a modelli di obblighi e impegni interconnessi (per una rassegna, si veda Schweikard e Schmid 2021).

In sintonia con questo filone, alcuni economisti cercavano di delucidare l'azione congiunta mediante la nozione di *team reasoning*, basata sulla conoscenza comune della propensione ad avere certe preferenze (Bacharach, Gold e Sugden 2006). Questa propensione corrisponde, a loro avviso, al meccanismo psicologico dell'identificarsi con un gruppo, adottandone gli interessi: così, le situazioni strategiche in cui le decisioni di massimizzazione dell'utilità individuale attesa porterebbero ad esiti complessivamente dannosi, come nel dilemma del prigioniero, potrebbero risolversi in quanto ciascun giocatore adotterebbe il punto di vista di un ipotetico leader del gruppo, che ha interesse a cooperare.

Più recentemente, i presupposti dell'impostazione appena richiamata sono stati revocati in dubbio. Questo punto è del massimo rilievo per la nostra argomentazione, in quanto permette di mettere a fuoco il fenomeno del mutualismo in termini coerenti con l'analisi delle comunità locali e della loro cultura sociale. La domanda che oggi insistentemente si pongono i ricercatori suona così: sono davvero necessarie abilità cognitive sofisticate come il *mindreading* o il *team reasoning*, per generare e sostenere il mutualismo? La loro risposta è in larga misura negativa (si veda, in particolare, la «teoria pluralista»: Andrews 2012, Fiebich e Coltheart 2015). Possiamo distinguere tra 'agenti intenzionali' e 'agenti mentali': i primi comprendono i comportamenti altrui diretti ad uno scopo, mentre i secondi non guardano soltanto a come le intenzioni si manifestano nei comportamenti, ma considerano anche – con il *mindreading* – quali credenze e desideri possono essere espressi dai comportamenti (Tomasello 1999). In molte circostanze noi siamo agenti intenzionali, non agenti mentali: quando assistiamo al comportamento degli altri, possiamo limitarci ad una comprensione implicita,

di origine pragmatica e non riflessiva: essa non richiede *common knowledge*, bensì soltanto *mutual manifestness* (Ammaniti e Gallese 2014)<sup>6</sup>.

Tabella 1 – Metodi per predire le azioni degli altri. Fonte: Andrews 2017.

Metodi di predizione	Breve descrizione
Intersoggettività primaria	Regolare le interazioni usando segnali ostensivi come contatto visivo
Autoreferenzialità	Aspettarsi che gli altri si comportino come se stessi
Stereotipi o ruoli sociali	Generalizzare sui tipi di persone
Situazione	Generalizzare su ciò che le persone dovrebbero fare in una tipica situazione
Generalizzazioni induttive sul comportamento passato	Aspettarsi che un individuo agisca in modo coerente
Norme	Aspettarsi che le persone seguano le norme sociali
Emozioni e sensazioni	Formare generalizzazioni sul comportamento come causato da stati mentali non-proposizionali
Teleologia o obiettivo	Formare aspettative basate sull'attribuzione di un obiettivo, inteso in termini di raggiungimento di un certo stato di cose
Attribuzione dei tratti	Affidarsi alle attribuzioni dei tratti di una persona per prevedere il comportamento futuro
Stato percettivo	Aspettarsi che gli altri agiscano su oggetti che possono vedere
Storia causale	Aspettarsi che gli altri agiscano sulla base delle loro esperienze passate

In effetti, noi concepiamo le persone come soggetti aventi un obiettivo verso cui tendere, senza necessariamente impegnarci a capire – in termini di stati mentali – che cosa ne causa le azioni. Usiamo una serie di metodi diversi, che richiedono una varietà di processi cognitivi sociali, per prevedere quello che le persone faranno, perché ne interpretiamo i comportamenti sullo sfondo di storie passate, immersi in relazioni, dotati di tratti caratteriali e di abitudini, appartenenti ad una comunità con norme sociali e ruoli particolari da svolgere. Il *mindreading* rimane importante, ma cade dal suo piedistallo: è una strategia cru-

<sup>6</sup> Si ha 'conoscenza comune' di una proposizione  $p$  tra più individui quando ciascuno sa che  $p$ , e soprattutto ciascuno sa che ciascuno sa che  $p$  ... in modo indefinitamente iterato (Lewis 1968). Piuttosto, un fatto è 'mutuamente manifesto' se più soggetti sono in grado di rappresentarlo mentalmente, anche in maniera non proposizionale; di conferire affidabilità a tale rappresentazione; e se questo fatto è a sua volta manifesto a più soggetti. Un fatto può essere manifesto senza essere conosciuto: non è necessario che un soggetto conosca le intenzioni degli altri (Sperber e Wilson 1986, 38-45).

ziale nella costruzione e nel mantenimento delle relazioni di lungo termine, ma va combinata e integrata in modo flessibile con gli altri meccanismi (Spaulding 2018; Wolf, Coninx e Newen 2021). La Figura 5 sintetizza i principali meccanismi tramite i quali alimentiamo la reciproca comprensione delle nostre azioni, all'interno di un team o di un gruppo.

Si è quindi aperto un divario tra l'approccio filosofico-scientifico un tempo dominante, centrato sull'agente mentale, e l'odierna indagine sperimentale dei fenomeni di azione congiunta, centrata sull'agente intenzionale. È un divario che si può meglio esplicitare esaminando una modalità di azione congiunta che appartiene spiccatamente alle comunità locali: il *joint know-how*. Quando due persone trasportano un mobile, aggirando ostacoli e salendo scale, oppure ballano in coppia, volteggiando senza inciampare e pestarsi i piedi, oppure remano insieme su una barca, scorrendo dritte e veloci sull'acqua senza squilibrarsi, dimostrano di *sapere come* agire assieme. Le persone coinvolte in queste azioni realizzano appunto il *joint know-how*. Come funziona?

Consideriamo anzitutto la differenza tra due persone che sanno come fare qualcosa *insieme* e due persone simili che, nonostante le loro capacità *individuali*, semplicemente non lo fanno. Ad esempio, confrontiamo due cantanti che sanno come cantare un duetto e due il cui canto individuale è altrettanto buono, ma che non sanno sincronizzarsi in modo armonico. Intuitivamente, i cantanti che duettano non soltanto sanno come fare le loro *parti individuali*, ma sono altresì in grado di *coordinarsi tra loro* mentre le fanno. Questo requisito è certamente necessario al *joint know-how*, ma ancora non lo caratterizza. Jonathan Birch (2019) propone quattro requisiti, per una definizione adeguata del fenomeno. Innanzitutto, ogni persona sa come *monitorare* il comportamento dell'altra persona, cercando segnali che confermino o smentiscano l'azione di coppia. Secondo, ciascuno sa come *prevedere* il comportamento dell'altra persona dai segnali che osserva. Terzo, ogni persona sa come *aggiustare* il proprio comportamento alla luce di ciò che ha previsto, in modo tale da mitigare il rischio di fallimento dell'impresa condivisa.

Infine, e soprattutto, ognuno sa come svolgere la propria parte individuale in un modo che *abilita attivamente l'altro* a fare le tre cose precedenti. In altre parole, ogni persona sa come aiutare l'altra a prevedere i problemi e i rischi emergenti che potrebbero richiedere un adattamento. Un esempio illuminante lo traiamo ancora dalle pratiche musicali e riguarda due pianisti che vogliono suonare assieme. Se essi sono costretti ad esibirsi in un ambiente rumoroso, così da non poter sentire bene il pianoforte del partner, ognuno tende ad eseguire deliberatamente esagerati movimenti delle dita sulla tastiera, per permettere all'altro pianista di capire a che punto del brano egli è arrivato (Goebel e Palmer 2009).

Questi quattro *know-how* individuali sono gli ingredienti che compongono, tutti assieme, il *joint know-how*. Tra di essi, l'ingrediente decisivo è l'ultimo: accanto al monitoraggio, alla previsione e all'aggiustamento, esso introduce una forma di *abilitazione attiva*, per la quale ciascuno sa cosa deve sapere l'altro. Torniamo all'esempio della barca su cui siedono due rematori che impugnano un remo ciascuno. Si tratta di una imbarcazione difficile da governare, poiché non



appena i rematori perdono la sincronizzazione, la traiettoria varia e l'imbarcazione può perfino capovolgersi. È stato dimostrato che il vogatore che siede sul sedile di poppa e regola il ritmo, impara a agire in maniera più regolare, con colpi di remo più lenti e di ampiezza maggiore (Feigean et al. 2017), ossia impara a ridurre la variabilità della coordinazione, per aumentarne la robustezza. Egli deve abilitare attivamente l'altro vogatore a monitorare, prevedere e adattarsi a ciò che lui sta facendo. Ovviamente anche il vogatore che sta sul sedile di prua deve sapere come abilitare attivamente l'altro, ossia come segnalare eventuali problemi emergenti alla persona che ha alle spalle, comunicandogli in modo non-verbale se sta remando troppo velocemente o in modo troppo discontinuo. Insomma, per abilitare attivamente il partner occorre capire come è probabile che costui risponda alla propria prestazione. Occorre intendere che cosa vedrà il partner, che cosa sarà in grado di prevedere, le inferenze che è probabile che faccia e il modo in cui è probabile che adatti il suo comportamento in risposta al proprio. Ognuno dei membri della coppia pensa a come il suo procedere influenzerà quello dell'altro, ma pensa altresì che l'altro pensi che lui lo pensa, e così ricorsivamente. Tuttavia, la capacità di comprendere e predire il comportamento di altri soggetti mediante l'attribuzione a essi di stati mentali, non è necessariamente il *mindreading*.

Più esattamente, l'abilità d'interpretare gli stati mentali altrui può essere un *minimal mindreading*, quando il mio comportamento dipende sistematicamente dai cambiamenti negli stati psicologici di altri partecipanti all'interazione sociale; oppure può essere un *substantive mindreading*, nei casi in cui il mio comportamento dipende sistematicamente da come concepisco gli stati mentali altrui. A sua volta, un *substantive mindreading* si articola in *propositional attitude mindreading* (modelli mentali con esplicito contenuto linguistico-concettuale) e in *perceptual mindreading* (modelli mentali che non esprimono e non ragionano sugli stati mentali altrui) (Bermudez 2009). Gli animali dispongono del *minimal* e del *perceptual mindreading*, come quando imparano che gazzelle e leoni non bevono mai assieme; vedono le gazzelle bere nello stagno; assumono che, nelle vicinanze, non vi siano leoni (Bermudez 2003). Gli esseri umani, pur essendo i soli capaci di *propositional attitude mindreading*, si muovono nel mondo prevalentemente come fanno gli animali: usano, in larga misura, modelli mentali non-concettuali, i quali modificano i comportamenti di ciascuno non tanto perché costui legge gli stati mentali altrui, bensì perché è influenzato anzitutto dai cambiamenti di comportamento altrui, che si manifestano anche come cambiamenti mentali o degli stati psicologici (quali che essi siano, e che egli li colga consapevolmente o meno).

Riassumendo, abbiamo argomentato che l'azione congiunta può essere caratterizzata, in larghissima misura, senza descrizioni di stati mentali ossia di relazioni tra soggetti e intenzioni, bensì concentrandosi sulle relazioni tra azioni e obiettivi. Essa presenta ciò che Cordula Vesper (et al. 2010) chiama una «architettura minima», basata su meccanismi che sono «facilitatori del coordinamento». In questa prospettiva, l'azione mutualistica è immersa nella vita e nella cultura sociale dei luoghi.

### 3.4 La concezione 'enattivista' della conoscenza

Questo breve paragrafo può essere saltato dal lettore non interessato al background filosofico e scientifico della posizione teorica che sarà presentata nel paragrafo successivo.

La conoscenza umana non è rappresentazione mentale di una realtà esterna, né è una costruzione soggettiva, bensì è 'enazione', ossia un processo di reciproca specificazione e di co-emergenza di mente e mondo. Senza il cervello e il sistema nervoso, non si ha alcuna mente. Ma i neuroni non sono l'unica base fisica dei processi mentali. In effetti, alcuni oggetti dell'ambiente esterno funzionano come estensioni della mente. Nello svolgimento di molte operazioni *cognitive*, gli uomini utilizzano supporti materiali – carta e penna, grafici, schemi a blocchi, mappe di vario tipo, calcolatrici e computer – senza i quali non soltanto queste operazioni richiederebbero tempi più lunghi, ma spesso non potrebbero neppure essere portate a termine. In questi casi l'organismo umano è connesso a entità esterne in maniera così stretta da dar vita a un unico sistema nel quale tutti i componenti svolgono un ruolo causale attivo. Gli elementi esterni al nostro cervello e al nostro corpo possono contribuire alla cognizione, non perché assomigliano strutturalmente a processi che si verificano anche all'interno del cervello, ma perché completano i processi cerebrali e, così facendo, consentono nuove capacità cognitive (Sutton 2010). Gli oggetti sono parte integrante di un processo cognitivo e l'interazione con l'ambiente è essenziale per l'atto stesso del ragionare (Mastrogiorgio e Petracca 2015). In breve, quando un dispositivo svolge una funzione che se avvenisse nella testa considereremmo un'operazione mentale, *allora* quel dispositivo può essere considerato a tutti gli effetti un'estensione della mente (Clark 2010, 44).

Peraltro, l'estensione della mente nel mondo non si limita ad oggetti materiali, come nei casi appena menzionati, bensì riguarda anche le sinergie interpersonali. Proprio come un taccuino o uno smartphone possono essere concepiti come modi per migliorare o estendere le nostre possibilità mentali, così i nostri incontri con gli altri, specialmente nel contesto di varie procedure istituzionali, possono offrire strutture che supportano e estendono le nostre capacità cognitive. Se ad esempio consideriamo un team di lavoro, talvolta l'affiatamento dei suoi membri permette una serie di deleghe e specializzazioni cognitive, per le quali alcuni memorizzano, altri classificano, altri calcolano, altri scrivono e così via. Quando questo succede, allora un soggetto estende la sua mente in quella di altri soggetti del team: ricorda, classifica, calcola o scrive assieme a loro, cambiando il modo e la qualità di quelle operazioni, rispetto alla qualità che esse avrebbero se egli le svolgesse da solo. Ne segue che i partner di un'interazione sociale possono contribuire alla distribuzione, all'immagazzinamento e alla elaborazione dell'informazione e della conoscenza, tanto quanto possono contribuirvi dei componenti esterni artificiali. Quella che stiamo esponendo è una concezione enattivistica della cognizione, secondo la quale il processo cognitivo non appartiene unicamente alla mente, essendo invece distribuito attraverso l'intera situazione d'interazione, che include le menti, i corpi e l'ambiente

(Gallagher 2020). L'idea qui non è che gli elementi esterni al cervello e al corpo di una persona diventino letteralmente parte della mente di quella persona. L'idea, piuttosto, è precisamente di rinunciare a questa centratura su un cervello, una mente o una persona, poiché il processo cognitivo si dispiega tramite oggetti materiali e tramite interazioni sociali.

In breve, abbiamo sostenuto che i processi cognitivi sono profondamente radicati nelle interazioni del corpo con il mondo e che l'ambiente fa parte del sistema cognitivo. Queste tesi sono radicali e presentano implicazioni nella formulazione di alcune categorie economiche. Volgiamoci ad una di esse.

### 3.5 La conoscenza tacita collettiva<sup>7</sup>

In estrema sintesi, i temi fondamentali (tra loro connessi) dell'ordine sociale, del coordinamento e della divisione del lavoro sono affrontati, nelle scienze sociali, invocando due principali prospettive: quella della pianificazione e quella della mano invisibile (Nozick 1994; Aydinonat 2008). Nella prima, vi è un decisore che delibera e comanda; l'ordine sociale è l'emanazione del suo piano. Nella seconda, abbiamo tanti individui che perseguono atomisticamente comportamenti intenzionali; l'ordine sociale è l'esito non programmato del loro agitarsi. Esiste però una sorta di 'terra di mezzo' tra dirigismo e spontaneità. Cerchiamo di coglierne i tratti mediante alcuni esempi. Ogni esempio vuole presentarsi come un caso paradigmatico, che ci aiuta a cogliere aspetti cruciali del fenomeno in esame.

Supponiamo che Alex e Bea intendano pubblicare insieme un libro. Essi si dividono le responsabilità: Alex potrebbe seguire la composizione e il layout, mentre Bea corregge le bozze. Nessuno dei due ha bisogno di sapere in dettaglio come l'altro svolge la sua parte, tuttavia coordinano i loro tempi. Alex determina la dimensione del carattere senza pensare alla punteggiatura, mentre Bea decide le questioni di punteggiatura senza preoccuparsi della dimensione del carattere. Se Alex non è sicuro di come funziona l'ortografia in un caso particolare, allora Bea, che conosce bene la grammatica, lo aiuterà volentieri. Alex e Bea sono consapevoli che stanno pubblicando un libro assieme e, in vista dell'obiettivo generale, ciascuno di loro sa individualmente come procedere. Ma entrambi non pianificano e non conoscono tutti i dettagli degli interventi altrui nell'ambito dell'azione condivisa (Lyre 2018). Questo esempio – ultra-semplificato, dato che abbraccia appena due soggetti – non asseconda il modello del decisore centrale, né quello della mano invisibile. Siamo appunto in una 'terra di mezzo'.

Il secondo esempio è di maggiore complessità, poiché riguarda un piccolo gruppo. Supponiamo che dei genitori intendano pulire un'aula di una scuola elementare dopo una festa scolastica. Potrebbero discutere chi farà cosa; cioè potrebbero dividersi i ruoli di comune accordo. Ma lo scenario più probabile è questo: un primo genitore entra in classe, sceglie una delle tante faccende da svolgere, ad esempio passare l'aspirapolvere, e pensa «quando avrò finito, vedrò cos'altro devo fare».

<sup>7</sup> Questo paragrafo attinge a Bellanca 2022b.

Il genitore successivo si accorge che l'aspirapolvere è stato preso e sceglie un'altra faccenda, ad esempio pulire la scrivania. E così via, finché tutti i genitori non sono impegnati con faccende tra loro complementari. I genitori che hanno finito con un compito, ne cercano uno nuovo finché l'aula non è pulita e ordinata. È una forma di 'coordinamento implicito' che emerge in assenza di una pianificazione preliminare, ma che si realizza tramite un'interdipendenza strategica delle azioni che la allontana anche dal modello a mano invisibile (Aggarwal et al. 2019). La divisione del lavoro non è soltanto quella, 'manifatturiera', che si effettua in fabbrica sotto le disposizioni dell'imprenditore; né è soltanto quella, 'sociale', che si realizza tra gli scambisti sui mercati. Nel caso in esame, manca il piano ma vi è interdipendenza strategica: siamo ancora una volta in una 'terra di mezzo' (Slors 2019).

Approfondendo l'analisi, Marc Slors distingue tre forme di coordinamento. La prima è basata su regole: le vetture possono circolare tanto sulla carreggiata destra quanto sulla sinistra (equilibri multipli); ma una volta che i soggetti si coordinano per viaggiare a destra, a tutti conviene adeguarsi. La seconda forma si basa sulla determinazione dei ruoli: supponiamo che Alex e Bea vogliano aprire una scatola di grandi dimensioni; uno la tiene ferma e l'altro la scoperchia. Qui l'equilibrio è unico, nel senso che vi è un'unica regola da applicare. Quello che cambia è chi fa che cosa: se a tenere la scatola è Alex oppure Bea. Infine, la terza forma – il *coordinamento per la determinazione dei ruoli* – è una 'terra di mezzo': nella divisione del lavoro sono coinvolti tanti ruoli in tante configurazioni (organizzative o istituzionali) che cambiano nel tempo. La domanda è: chi interagisce con chi, come e quando? Torniamo agli esempi proposti. I co-autori del libro, Alex e Bea, sono soltanto due; eppure già possono scambiarsi/sovrapporsi/contaminarsi nei ruoli. Il caso dei genitori che puliscono l'aula rafforza la stessa prospettiva: nessuno di loro entra nell'aula con un ruolo stabilito; lo definisce e ridefinisce nel corso dell'interazione con gli altri, nell'ambito di uno scopo generale comune.

Insomma, nel modello puro della pianificazione, qualcuno decide e qualcuno esegue. Chi decide, non esegue; chi esegue, non decide: ciascuno svolge un unico compito. Al contrario, nel modello puro della mano invisibile, tanti agiscono intenzionalmente, gli uni indipendentemente dagli altri, e alla fine un ordine sociale si forma in modo spontaneo; anche qui ciascuno svolge un unico compito, poiché tutti agiscono e nessuno coordina. Nella 'terra di mezzo' abbiamo invece una forma di coordinamento implicito che definisce e ridefinisce continuamente chi fa che cosa, come e quando. È questo il modello che maggiormente si realizza nelle comunità locali. Il punto teorico decisivo è che nelle comunità locali ogni soggetto non apprende *da solo* che cosa fare, come e quando. Per cogliere meglio questo aspetto, discutiamo ancora tre esempi. Il primo concerne la singola persona.

Quando una grande nave da cargo o da crociera si avvicina a un porto, tipicamente il capitano cede il timone a un pilota locale, che si occupa di eseguire l'ingresso e l'attracco. La stessa procedura si ripete alla partenza: sarà il pilota locale a governare l'imbarcazione fino a portarla al sicuro fuori dai moli. Questa tecnica prudente, il cui scopo è evitare incidenti, rispecchia il fatto che la navigazione in mare aperto (uno spazio più "astratto") è una competenza

più generale, mentre governare una nave all'interno di un porto specifico è un'attività altamente contestuale. Potremmo definirla una "conoscenza locale e situata". Un pilota del posto conoscerà le maree e le correnti lungo la costa e gli estuari; le caratteristiche uniche dei venti e del moto ondoso locale; le secche e la loro variabilità; la posizione degli scogli sommersi; i cambiamenti stagionali delle micro-correnti; le condizioni del traffico marittimo locale; la volubilità del vento che soffia dall'entroterra e lungo gli stretti; conoscerà come navigare in quelle acque di notte e come portare molti diversi tipi d'imbarcazione a un attracco sicuro in condizioni variabili. Tutte queste conoscenze sono particolari per definizione: si possono acquisire solo con la pratica e l'esperienza in quello specifico posto (Scott 1990, 386).

Passiamo ad un esempio di *piccolo gruppo*. L'improvvisazione musicale è un'esplorazione durante la quale gli esecutori producono materiale sonoro senza seguire uno spartito. Nel jazz, essa è di solito collettiva: i musicisti, scelto un brano standard come punto di partenza, elaborano su di esso variazioni melodiche o armoniche. Il dialogo e la costruzione di relazioni tra musicisti diventa la trama entro la quale si svolgono le improvvisazioni. Ogni strumentista conferisce la sua interpretazione ai temi musicali assegnati, scambiando di volta in volta le parti con gli altri. Soltanto un'intima prossimità tra i membri della formazione, consente a ciascuno di reagire istantaneamente alle variazioni di cadenze, modulazioni, progressioni degli altri. Soltanto una contiguità relazionale profonda permette ad ognuno di decifrare e addirittura di anticipare il ritmo, i suoni e i silenzi degli altri. La band diventa un 'noi', capace di vibrare collettivamente nel mentre esalta la generatività di ciascuno.

L'ultimo esempio è il più complesso e abbraccia un'intera comunità. Esso riguarda una nota rotonda stradale, piazza Taddeo Gaddi, di un quartiere residenziale di Firenze quando il traffico è congestionato: sei strade pubbliche, tre accessi privati, entrata/uscita dal ponte sull'Arno, fiume adiacente, tre parcheggi, pista ciclabile, lungofiume, camion, bus, autovetture, scooter, biciclette, pedoni. Il modo tradizionale di rappresentare la situazione si concentra anzitutto sugli agenti individuali: vi è Bea che, poniamo, viaggia su uno scooter, arriva nella Piazza e gira la rotonda. Conta la sua soggettività. È la sua mente che, governando i processi sociali, le permette di attraversare quello spazio urbano senza danni<sup>8</sup>. La conoscenza e l'azione sono fenomeni individuali. A livello collettivo, l'idea è quella, già richiamata, della mano invisibile: tante menti possono, come esito inintenzionale, coordinarsi spontaneamente l'una con l'altra, generando l'ordine dal caos.

Ma vi è un modo alternativo di ricostruire/spiegare quello che succede: le informazioni provengono anche dagli oggetti (le caratteristiche dei veicoli, i paletti segnaletici, la condizione del manto stradale, la luminosità, e così via, trasmettono informazioni specifiche); i comportamenti di ciascuno si formano nell'interazione (il procedere di Bea come scooterista è plasmato da come pro-

<sup>8</sup> L'attenzione all'incolumità deriva dal fatto che lo scooter è un veicolo vulnerabile, se viaggia in mezzo ad altri veicoli a motore.

cedono gli automobilisti, e viceversa); anche l'identità di coloro che agiscono si forma nell'interazione (la sua consapevolezza come scooterista è plasmata da come si autorappresentano gli automobilisti, e viceversa); l'interpretazione delle regole è dinamicamente contestuale (chi ha *davvero* la precedenza, caso per caso, entrando nella rotatoria?); la conoscenza e la comprensione del funzionamento della rotatoria sono sistemiche (non stanno nella mia o nella tua scatola cranica, bensì nel flusso dei nessi tra le tante componenti del sistema)<sup>9</sup>.

Pedoni, motociclisti, automobilisti, camionisti, autisti di bus hanno, in questo esempio, ruoli sociali prefissati; ma la dinamica della rotatoria li rimette in discussione (il camion passa per primo, di solito, anche quando la moto avrebbe la precedenza) e, per capire cosa accade nella Piazza fiorentina, conta l'interdefinizione olistica di compiti e ruoli (Slors 2019a). Soprattutto, *non è possibile* codificare le istruzioni su come attraversare in scooter la rotatoria della Piazza di Firenze. Infatti l'insieme di regole cambia nel tempo imprevedibilmente, in quanto deriva dalle interazioni interne ad un'intera comunità locale. Nemmeno è possibile fornire istruzioni su come 'interpretare lo sguardo' dell'automobilista che non è disposto a cederti il passo; quella interpretazione puoi acquisirla unicamente stando immerso nel traffico urbano fiorentino (Collins 2013). Pertanto, la cognizione sociale e la percezione di sé si acquisiscono nel groviglio delle attività di persone e cose, vincolate da regole istituzionali in continuo mutamento, che si effettua nella Piazza. Per girare quella rotatoria con uno scooter, la mente di Bea deve inter-penetrarsi con una *knowledge 'embodied' in society* che Harry Collins (2010) denomina «conoscenza tacita *collettiva*». Quest'ultima non può essere riprodotta a tavolino, né può funzionare 'a pezzi', né può essere appresa in modo astratto. O vivi a Firenze tra i fiorentini, oppure aumenta il rischio per la tua incolumità, quando affronti, seduto su uno scooter, quella rotatoria!

Pertanto nella 'terra di mezzo' abbiamo una forma di coordinamento che, riguardando la determinazione dei ruoli, richiede che, per un verso, ognuno si dedichi allo svolgimento di un compito, mentre per l'altro verso deve definire e ridefinire la divisione del lavoro con gli altri. Giocare un ruolo sociale e, allo stesso tempo, coordinarlo con il ruolo degli altri in ogni istante è una forma di «multitasking concorrente» (Salvugi e Taatgen 2011). Quest'ultimo comporta un elevato carico cognitivo che ognuno cerca di alleggerire, condividendolo con gli altri membri del gruppo. Lo strumento per effettuare tale condivisione è la «conoscenza tacita collettiva».

Chiariamo quest'ultimo passaggio. Abbiamo osservato che esiste un terzo modello di ordine sociale, di coordinamento e di divisione del lavoro. Esso si differenzia dal modello dirigista e da quello spontaneista perché tra le persone si realizza un'interazione strategica che modifica chi fa che cosa, come e quando.

<sup>9</sup> Possiamo dare un senso a ciò che sta facendo un singolo agente soltanto se consideriamo le sue azioni come un componente di un sistema più ampio che include anche oggetti, veicoli di vari tipi e altri agenti eterogenei. Non esiste uno scopo sub-sistemico naturale, a livello personale, che possiamo attribuire alle attività di un singolo agente. Pertanto, i comportamenti di un singolo agente sono meglio descritti come parte di un sistema cognitivo.

Questo terzo modello richiede un maggior impegno cognitivo, rispetto agli altri due, non potendo basarsi su comandi centrali (propri degli ordini pianificati) o su regole stabili (quelle che, come sottolineava Hayek 1967, presiedono gli ordini spontanei). Tuttavia, nelle comunità locali questo maggiore carico cognitivo – eccoci al punto *teorico* decisivo – non grava unicamente sul singolo individuo. Viene distribuito tra persone, cose e ambiente<sup>10</sup>. Ciò avviene tramite il processo di formazione della «conoscenza tacita collettiva», al quale adesso ci volgiamo.

Harry Collins e Martin Kusch (1998) distinguono tra due tipi fondamentali di comportamento *intenzionale*, che chiamano azioni polimorfe e azioni mimeomorfe. Le azioni polimorfe (come scrivere una lettera d'amore) sono quelle che i membri della comunità si aspettano di variare con il contesto sociale. Invece le azioni mimeomorfe (come far oscillare una mazza da golf) non variano. Una stessa azione polimorfa può essere compiuta da un numero indefinito di diversi comportamenti. Ad esempio, il pagamento di una somma di denaro può essere effettuato mediante monete metalliche, biglietti cartacei, assegni firmati, tessere elettroniche con codice e così via, e ognuno di questi pagamenti può essere realizzato in una varietà indefinita di modi. E viceversa, lo stesso comportamento può essere espressione di molte azioni diverse: ad esempio, firmare con il proprio nome può equivalere all'azione di pagare denaro, all'accettazione di un accordo di divorzio, alla chiusura di un biglietto d'addio o a una firma depositata in banca. Al contrario, le azioni mimeomorfe sono quelle che tendono a mantenere una corrispondenza uno a uno tra le nostre azioni e i comportamenti osservabili. Pertanto, «le azioni in cui i comportamenti associati rispondono al contesto e al significato sono chiamate azioni polimorfe» (Collins 2010, 55).

La distinzione tra azioni polimorfe e mimeomorfe introduce al tema della conoscenza tacita. Quest'ultima si colloca nell'ambito delle azioni polimorfe, ossia si forma quando un comportamento è suscettibile di un numero indefinito e cangiante di interpretazioni, e assume, secondo Harry Collins, tre modalità. In primo luogo, la conoscenza tacita *accidentale* dipende da barriere istituzionali, oppure dal non esserci adeguatamente impegnati a spiegare quello che sappiamo. Consideriamo i segreti militari: durante la guerra, l'assetto istituzionale ne impedisce la diffusione; finita la guerra, spesso cessano di essere tali e possono venire trasmessi. E consideriamo un magazziniere esperto che sa esattamente dove trovare le merci sugli scaffali, ma non è in grado di stilare un elenco esaustivo: un computer, se opportunamente programmato, sarebbe in grado di predisporre questa lista. Con sufficiente impegno, qualsiasi conoscenza tacita accidentale può essere esplicitata<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> «L'unica cosa che è assolutamente speciale negli esseri umani e non nei loro sottocomponenti – cervelli, braccia, calcolatori e così via – è che essi sono in grado di imparare come fare uso dei contributi di tutti gli elementi in modi che agiscono di concerto *con ciò che altri umani stanno facendo* come risultato della nostra reciproca partecipazione al più grande organismo della società» (Collins 2010, 165).

<sup>11</sup> Il termine «accidentale» non è di Collins, ma è stato appropriatamente suggerito da Soler e Zwart 2013.

In secondo luogo, la conoscenza tacita *somatica* è legata al corpo umano e alla mente individuale. Nel famoso esempio usato da Michael Polanyi, quando andiamo in bicicletta, lo facciamo senza ricorrere consapevolmente ad alcun modello della fisica per calcolare l'equilibrio. Piuttosto, la pratica e l'allenamento stabiliscono in qualche modo la capacità dei nostri sistemi neurali e muscolari di stare in equilibrio in modi che non possiamo rendere espliciti. Non possiamo dire a nessuno come lo facciamo, e quindi è una conoscenza tacita. In linea di principio, nondimeno, tutto ciò che suscita il bilanciamento potrebbe essere spiegato in termini di fisica e meccanica (e in effetti lo è stato), e quindi potrebbe essere integrato in un algoritmo sofisticato. Questa conoscenza tacita somatica è immagazzinata nelle menti e nei corpi delle singole persone, ma non è inspiegabile<sup>12</sup>.

Infine, la conoscenza tacita *collettiva* riguarda, come nell'esempio prima proposto, l'attraversare in scooter la rotatoria della Piazza a Firenze. Essa implica sapere come stabilire un contatto visivo con gli automobilisti nella rotatoria trafficata, a quali segnali stradali obbedire e quali ignorare, come prevedere il comportamento di automobili, altri scooteristi, ciclisti e pedoni: ma, soprattutto, implica sapere tutto ciò in riferimento alla rotatoria fiorentina nell'inverno del 2022. Oppure essa riguarda la fluidità nel parlare una lingua qui e adesso, che non può essere acquisita dallo studio esauriente dei dizionari, delle grammatiche e delle guide alle abitudini linguistiche, bensì soltanto dal trascorrere tempo nella comunità linguistica. Questo tipo di conoscenza *appartiene alla collettività, non all'individuo*. Le capability del girare le rotatorie fiorentine qui e adesso, o dell'aver fluidità nella lingua toscana qui e adesso, non stanno sotto il controllo di qualcuno: ciò che accade nell'intera comunità è ciò che determina cosa si può fare (dire) e cosa non si può fare (dire) in questo momento e in questo luogo. D'altra parte, questo tipo di conoscenza non emerge nel modo spontaneistico indicato dal modello della mano invisibile: tra i genitori che puliscono l'aula, tra i musicisti che improvvisano o tra i soggetti eterogenei che girano la rotatoria, s'instaurano interdipendenze strategiche dinamiche; e sono queste a provocare il cambiamento dei ruoli, dei modi e dei tempi delle azioni. Insomma, nei luoghi avviene qualcosa di specifico ogni volta che essi si riproducono nella 'terra di mezzo' tra ordini pianificati e ordini evolutivi, grazie al coordinamento implicito che determina chi fa che cosa, come e quando<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> Secondo Collins, Michael Polanyi (1966) si è concentrato quasi soltanto sulla conoscenza tacita 'somatica', mentre Nonaka e Takeuchi (1995) si sono dedicati quasi esclusivamente a quella di tipo 'accidentale'.

<sup>13</sup> «Sono proprio quelle cose che gli animali non possono fare – le azioni polimorfe informate dalla conoscenza tacita collettiva – che rendono unici gli esseri umani» (Collins 2010, 165). «La conoscenza del linguaggio non è solitamente intesa come un'abilità, ma piuttosto come un sistema propriamente cognitivo, definito in termini di stati e strutture mentali che non possono essere articolati con parole o descritti in un sistema formale completo. L'ipotesi che la conoscenza del linguaggio non possa essere equiparata a una competenza qualificata, può essere sostenuta se si pensa all'esempio dei soggetti afasici transitori. Poiché questi soggetti possono recuperare la loro capacità di parlare, ciò significa che ciò che è stato perso è la competenza linguistica, non la conoscenza linguistica» (Pozzali 2008, 233).



Riassumiamo. Sotto il profilo della conoscenza e dell'esperienza cosciente, nei luoghi si realizza una forma peculiare di coordinamento e di divisione del lavoro – *un'interazione strategica che modifica chi fa che cosa, come e quando* – denominata da Marc Slors «per la determinazione dei ruoli» (e che chiamiamo anche, più semplicemente, «coordinamento implicito»). Essa si basa sulla circolazione di una forma di conoscenza, chiamata da Harry Collins «conoscenza tacita *collettiva*»; questa emerge quando un comportamento, essendo suscettibile di un numero indefinito e mutevole di interpretazioni, può venire decifrato soltanto all'interno di una specifica collettività in uno specifico momento.

La tesi di fondo è che, per capire l'albero, devi considerare la foresta. L'individuo non spiega sé stesso. Occorre esaminare il luogo in cui l'individuo si radica, per capire i suoi comportamenti, ma pure la sua mente (la capacità cognitiva) e la sua esperienza cosciente (il modo con cui si autorappresenta, la sua identità). Le persone e le comunità locali si co-costruiscono. Le nostre capacità cognitive non preesistono ai nessi sociali e non sono 'confinare' alla nostra scatola cranica o alle nostre braccia e gambe. Noi conosciamo dentro i nessi con il mondo. E questi nessi sono sempre locali perché è locale la forma più importante di conoscenza tacita, quella collettiva: soltanto interagendo con oggetti e persone in un contesto locale, noi strutturiamo la nostra identità e la nostra mente.

A nostro avviso, quando, nei suoi ultimi scritti, Becattini (2015) discorre della «coscienza dei luoghi», sta ragionando, nei termini dell'impostazione qui delineata, della relazione biunivoca tra coordinamento implicito e conoscenza tacita collettiva: l'uno non può funzionare senza l'altra, e viceversa.

### 3.6 I processi di diversificazione nelle comunità locali

Intuitivamente, è chiara l'importanza dei processi di diversificazione. Un luogo popolato da 'agenti rappresentativi', che si assomigliano tra loro perché adottano lo stesso modello di razionalità e magari perfino gli stessi valori, esprimerebbe conformismo nei comportamenti, sarebbe poco resiliente di fronte all'incertezza e non valorizzerebbe le innovazioni. Lo sviluppo economico ha quindi, tra i suoi motori principali, il fiorire delle forme di diversità intersoggettiva. È la presenza di persone eterogenee che consente l'emergere e il diffondersi di idee e pratiche<sup>14</sup>.

Al meglio delle nostre conoscenze, lo studio dello sviluppo locale mediante i processi di diversificazione è agli albori. In questo breve paragrafo ci limi-

<sup>14</sup> Alcuni studiosi sostengono che l'attenzione ai processi di diversificazione, attribuita all'urbanista Jane Jacobs, apra una prospettiva di analisi dello sviluppo alternativa a quella, classica e neoclassica, centrata sulla specializzazione (si veda Ellerman 2005). Altri studiosi affermano che il successo di luoghi come la Silicon Valley scaturisce piuttosto dal bilanciarsi dei benefici della specializzazione industriale, definiti «esternalità marshalliane», con quelli associati alla varietà economica e sociale delle grandi città, definiti «esternalità jacobsiane» (Celata e Rossi 2020, 234). Che si enfatizzi la contrapposizione oppure la complementarità, la rilevanza della diversità rimane cruciale.

tiamo ad introdurre quattro categorie – che la Figura 5 riassume – e a iniziarne una discussione parziale.

Processi di diversificazione in un luogo di vita

Diversità nella conoscenza e nell'interpretazione	Diversità nella informazione e nell'abilità	Diversità nella propensione	Diversità nella self-efficacy
---	---	-----------------------------	-------------------------------

Figura 5 – Alcuni processi di diversificazione nelle comunità locali.

Anzitutto, le persone conoscono il mondo in modi differenti. Questa frase, in apparenza semplice e banale, richiede alcune qualificazioni. La conoscenza attiene al processo di *scoperta* di informazioni su circostanze particolari di tempo e di luogo (Hayek 1945, 280). Essa concerne la capacità, da parte delle persone, di individuare opportunità e di risolvere problemi in una determinata situazione (Hayek 1986, 450). A sua volta, io posso scoprire qualcosa che tu non vedi, in quanto la mia interpretazione della stessa situazione specifica diverge dalla tua. In effetti, le persone interpretano diversamente il mondo. Qui per 'interpretazione' intendiamo un certo modo di vedere un problema, ovvero la pluralità delle prospettive con cui lo si inquadra e con cui si cercano risposte. La diversità delle interpretazioni nasce dall'intrinseca ambiguità della grande parte dei linguaggi umani. Secondo una concezione ormai squalificata, i linguaggi sarebbero riconducibili a codici Morse: un insieme di regole grammaticali e un vocabolario che, presi assieme, determinerebbero univocamente i significati. Il processo di comunicazione starebbe nell'applicare le regole e il vocabolario per generare, o per decifrare, messaggi, dissolvendo ogni controversia interpretativa: le parole avrebbero significati precisi e veicolerebbero messaggi rigorosi. Piuttosto, nella concezione oggi scientificamente acclarata, le regole e il vocabolario creano uno spazio che delimita i significati possibili, ma il significato di ciascuna particolare conversazione è costruito mediante l'interazione dei partecipanti. In ogni dialogo non si tratta semplicemente di codificare e decodificare messaggi, poiché il linguaggio, essendo aperto e incompleto, crea ambiguità. Il modo con il quale le persone attraversano assieme l'ambiguità è per l'appunto un processo interpretativo, con il quale ognuno tenta di comprendere sé stesso e gli altri (Lester e Piore 2004, 55). Insomma, *conoscere* e *interpretare* procedono di conserva.

La seconda forma della diversità riguarda l'informazione e l'abilità. Con questi termini evochiamo il processo di *utilizzo* e diffusione dei dati. Nessuna persona può avere un'informazione completa dell'ambiente circostante e dell'effetto che le sue azioni avranno sugli altri soggetti. Ogni persona ha invece la possibilità di ottenere un'informazione locale e limitata, basata su dati unici selezionati per raggiungere determinati obiettivi. In questo senso, ogni persona gode di un peculiare vantaggio informativo rispetto agli altri soggetti. Inoltre, ogni persona dispone di una specifica abilità a utilizzare gli stessi dati, la quale scaturisce

tanto da fattori genetici quanto da contesti culturali e da investimenti formativi. Insomma, procurarsi un'informazione e saperla usare procedono di conserva.

Il rapporto tra queste due forme di diversità è stato studiato rigorosamente, rispetto ad una precisa domanda: è meglio, per il funzionamento di una comunità locale, che i soggetti abbiano conoscenze/interpretazioni plurali, oppure che dispongano di elevate abilità/informazioni simili? Un teorema di Hong e Page (2004) dimostra che la diversità nelle conoscenze 'batte' un alto livello dell'abilità in circostanze rilevanti e plausibili. In termini intuitivi, supponiamo che i membri del gruppo A (esempio: il distretto), affrontando un problema complesso, dispongano di abilità medie inferiori a quelle dei membri del gruppo numericamente più ristretto B (esempio: il dipartimento R&S della grande impresa). Ipotizziamo però che i membri di A coltivino forme plurali di conoscenza, mentre i membri di B convergono sulla stessa interpretazione del mondo. In generale, i membri di A riescono ad esplorare uno spazio più ampio di risposte, e quindi ottengono alla lunga performance migliori<sup>15</sup>. Una importante estensione del teorema è stata introdotta da Li Calzi e Surucu (2012): quanto più ampio è lo spazio delle soluzioni da esplorare, tanto meno conta lo scarto numerico tra i due gruppi. In termini intuitivi, anche se il gruppo A è piuttosto piccolo, ma è comunque maggiore del gruppo B, riesce di solito ad acquisire e a rafforzare vantaggi, in quanto, nell'esplorare un 'vasto oceano', ogni 'vascello' in più alla lunga consente di migliorare nella ricerca delle soluzioni<sup>16</sup>. La versione di Li Calzi e Surucu appare più pertinente allo studio delle comunità locali: un piccolo luogo può innovare meglio di una *big corporation*, a misura che mantiene viva la molteplicità degli sguardi sul mondo.

È facile accorgersi che questi due teoremi contribuiscono a mettere a fuoco un aspetto dello sviluppo locale: la diversità nelle conoscenze/interpretazioni è la fioritura dei modi alternativi con cui si scopre e si racconta il mondo; mentre la diversità dell'informazione/abilità si concentra sulle risposte a problemi già

<sup>15</sup> «Nel conteggio di Hong e Page, un gruppo composto da due agenti può impiegare tre diverse euristiche, due appartenenti a ciascuno degli agenti e una risultante dalla combinazione delle due euristiche individuali. L'idea centrale è che la diversità interna al gruppo è vantaggiosa perché l'eterogeneità del gruppo aumenta il numero o l'ampiezza delle soluzioni che il gruppo è in grado di individuare, aumentando così la possibilità che emerga un'opzione superiore» (Steel et al. 2018, 771). Si vedano anche Page 2007, 2011.

<sup>16</sup> «Da un punto di vista sostanziale, il risultato principale di Hong e Page (2004) presuppone che il numero  $m$  di agenti sia sufficientemente grande, ma che lo spazio di soluzione  $X_n$  abbia una dimensione fissa  $n$ . Noi adottiamo il punto di vista opposto e lasciamo che  $n$  cresca a dismisura mantenendo fissa la cardinalità del team di risolutori di problemi che sono incaricati di affrontarlo. Loro sono interessati a grandi squadre; noi studiamo grandi spazi di soluzione. [...] Sosteniamo anche che dimostrare il potere della diversità su un grande spazio di soluzione  $X_n$  è più impegnativo che stabilirlo per una grande squadra di  $m$  agenti. Se assembliamo una squadra più grande per lavorare su uno spazio di soluzione fisso, è logico che dovrebbe avere più possibilità di successo. D'altra parte, consideriamo una squadra di dimensioni fisse che lavora su uno spazio di soluzione sempre più grande. È molto meno ovvio che la squadra abbia sempre successo» (LiCalzi e Surucu 2012, 1413).

confezionati. La grande impresa implementa la seconda; le comunità locali favoriscono spesso la prima. Una elevata diversità nelle interpretazioni può 'battere' un elevato livello di abilità nell'affrontare problemi complessi e in evoluzione.

La terza forma della diversità nei luoghi considera che le persone adottano differenti atteggiamenti o propensioni nei riguardi della stessa risposta ad un problema. Un famoso framework suggerisce due attitudini di fondo: quella all'*esplorazione*, per cui il soggetto cerca di selezionare i migliori stati della conoscenza, oppure quella allo *sfruttamento*, per la quale il soggetto copia l'attuale stato di conoscenza di un vicino di successo (March 1991). La tesi che qui sposiamo, robustamente documentata, è che le due dimensioni – l'esplorazione e lo sfruttamento – appaiono entrambe necessarie nel processo d'innovazione economica: le imprese che s'impegnano unicamente sul fronte dello sfruttamento cadono in 'trappole della competenza', restando affossate in abilità che diventano obsolete (Levitt e March 1988), mentre le imprese che investono eccessivamente in attività esplorative manifestano una capacità limitata di sfruttare il valore commerciale delle loro scoperte (Levinthal e March 1993).

Il succedersi diacronico di esplorazione e sfruttamento implica, come dimostra Johanna Thoma (2015), che non è sempre meglio aumentare il numero degli innovatori nel nostro gruppo. Infatti non tutte le propensioni innovative sono uguali. Quelle che hanno il migliore impatto sulle performance del gruppo sono 'intermedie', nel senso che i soggetti non sono troppo intransigenti nel realizzarle – tengono conto dei costi sociali della loro applicazione, e sono disposti a frenare la corsa – e sono consapevoli della tradizione – ossia non si distaccano dalle precedenti generazioni di innovatori. Come abbiamo a lungo argomentato nel capitolo primo, le comunità locali corrispondono ai risultati dei modelli di March e di Thoma: gli innovatori non operano al di fuori e contro il gruppo che li esprime; piuttosto, essi hanno il massimo impatto a misura che riescono a valorizzare la continuità della cultura sociale, proprio mentre la modificano.

Infine, la quarta forma della diversità nei luoghi concerne la *self-efficacy*. Questa categoria, che utilizzeremo anche nel capitolo quinto, si riferisce alla convinzione di essere in grado di controllare attività, situazioni o specifici aspetti del proprio funzionamento sociale (Bandura 1997). In breve, essa è la nostra capacità di agire: possiamo aver compiuto una scelta, ma incappare in una debolezza della volontà che c'impedisce di realizzarla. A sua volta, le radici della debolezza risiedono nel modo con cui ci rappresentiamo in mezzo agli altri e al modo con cui riteniamo (a ragione o a torto) che gli altri ci rappresentino in mezzo a loro. Ne segue che due persone possono avere il medesimo livello di informazione, le stesse preferenze e gli stessi vincoli: ciò le fa convergere sulla stessa decisione, che però una mette in atto e l'altra no, se hanno differenti livelli di *self-efficacy*.

Qualora la collettività fosse omogenea – in termini di forme di conoscenza, di abilità e di propensione –, allora un aumento della *self-efficacy* nella popolazione comporterebbe migliori performance: se tutti avessero una maggiore capacità di agire, sarebbe meglio per tutti. Qualora però la collettività coltivasse e valorizzasse i processi di diversificazione, quali risorse per fronteggiare la complessità e l'evoluzione, allora non sarebbe sempre preferibile che tutti esprimessero

un'elevata capacità di agire. Al contrario, l'esitazione, il ripensamento, l'indecisione, il rallentamento dei percorsi di intervento, possono costituire delle opportunità, poiché molti cambiamenti iniziano proprio sospendendo le azioni routinarie. Quella che in un contesto omogeneo sarebbe una vulnerabilità – che la *self-efficacy* non sia alta per tutti i membri del gruppo – può invece rappresentare, in una situazione che già valorizza altre forme di diversità, un punto di forza. In maniera controintuitiva, un mix di 'forti' e 'deboli' nella *self-efficacy* può migliorare la performance collettiva.

Tirando le fila, il tema teorico che occorrerebbe indagare è il *parallel problem solving*: lo stesso problema può essere affrontato da popolazioni locali dotate di vari 'tassi di mescolanza' dei processi di diversificazione: si veda la rappresentazione della Figura 6. Quale distribuzione delle diversità è migliore per un certo problema? Inoltre, quale dimensione della popolazione valorizza meglio una data distribuzione delle diversità? Si tratta di una prospettiva ancora del tutto da indagare. Qui l'abbiamo soltanto delineata.

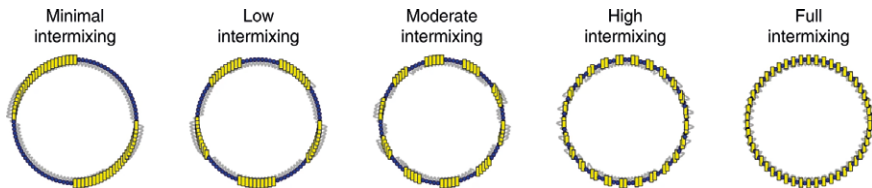


Figura 6 – Possibili mescolanze delle diversità. Fonte: Gomez e Lazer 2019.

### 3.7 I processi di diversificazione e l'economia della Coda lunga

Accanto alle quattro forme di diversità che abbiamo appena illustrate, una notevole incidenza, nella società capitalistica globale, è ricoperta dal proliferare di infinite 'nicchie' di mercato. Viviamo infatti in un'economia nella quale tanti beni e servizi, ognuno a suo modo unico, sono proposti ad innumerevoli acquirenti sparsi per tutto il mondo, anche se ciascun prodotto vende soltanto pochi esemplari. Questo passaggio da un mercato di massa ad una massa di mercati fu colto da Becattini e da lui generalizzato con l'idea della globalizzazione come competizione tra tante comunità locali (si veda la nota 16 del capitolo primo):

Anche le imprese "globali", il cui esemplare idealtipico è rappresentato dalle multinazionali di grande o grandissima dimensione, attingono, per la loro riproduzione e il loro sviluppo, a valori, conoscenze e istituzioni formati nei diversi luoghi in cui sono insediate le loro unità produttive, direttive, o di vendita. [...] Se lo sradicamento dagli ambiti locali di produzione o di collocamento dei prodotti comporta ridotta capacità di comprendere e utilizzare le specificità locali, i vantaggi di un'assoluta e completa mobilità territoriale, tecnologica e merceologica possono tradursi, per l'impresa globale, in un fattore di debolezza. Non è un caso che le strategie delle multinazionali abbiano subito, negli ultimi vent'anni, una inversione rispetto ai modelli prevalenti fino agli anni Sessanta.

Oggi è diventato importante non tanto imporre un modello aziendale di successo in tutti i contesti in cui si è presenti, quanto trovare adeguati canali di collegamento con gli (e di utilizzo degli) ambienti in cui si opera, dando alla propria azione forma flessibile e usando le competenze di *partners* e *managers* locali (Becattini e Rullani 1993, 103-4).

Il fenomeno della Coda lunga aiuta a decifrare queste tendenze strutturali. Esso esprime la proprietà di una distribuzione statistica per cui molte osservazioni sono lontane dalla parte alta o da quella centrale della distribuzione stessa. È raffigurato da una curva che si impenna verso sinistra, schiacciandosi via via verso destra: a sinistra stanno i casi di alta frequenza (o ampiezza), mentre a destra troviamo la coda infinita della massa dei casi a bassa frequenza (o ampiezza). Consideriamo ad esempio le parole-chiave tramite cui effettuiamo le ricerche in un motore web<sup>17</sup>. Il nostro obiettivo è stabilire la chiave grazie alla quale massimizzare la nostra visibilità commerciale. Potremmo realizzare una campagna pubblicitaria centrata sul generico termine «idraulico». Questa chiave sarà molto presente nelle ricerche degli utenti e verrà utilizzata da numerosi nostri competitori per reclamizzare la loro attività. Si tratta dunque di una soluzione potente ma incapace di differenziarci dagli altri e di aprirci spazi peculiari di mercato. Va aggiunto che l'acquisto di un termine tanto diffuso è ovviamente costoso, in quanto il suo prezzo cresce al salire della domanda.

Una strategia alternativa consiste nel costruire una nostra specifica visibilità a partire da chiavi più ristrette: ad esempio, con l'espressione 'idraulico urgente Savona' incontriamo meno concorrenza e maggiore facilità a concludere la transazione, dato che stiamo offrendo ad un preciso insieme di utenti esattamente quello che essi desiderano. La Coda lunga è la parte della distribuzione associata ad una frequenza più bassa. Nella parte alta della Curva poche parole-chiave riscuotono grande successo, mentre nella coda tantissimi termini coprono, considerati assieme, un mercato ancora maggiore: infatti la somma dei volumi di ricerca sul web di termini specifici – composti di 3, 4, 5 e più parole – è superiore al volume di ricerca basato su 1 o 2 parole estremamente richieste, poiché le possibili combinazioni di termini sono innumerevoli. La Coda lunga è una striscia infinita di ricerche molto articolate, formate da parole multiple e dal costo ridottissimo.

Il fatto sorprendente è che il rendimento del complesso delle opzioni in Coda lunga è molto superiore a quello dei pochi campioni presenti nella parte alta. Imprese web come Amazon fanno più fatturato sulla miriade di piccoli e piccolissimi acquisti, che non sulle grandi vendite di alcuni prodotti popolari. Questo fenomeno consente la creazione e, ancor più, il mantenimento della diversificazione culturale: in questi mercati, un bene che interessa una modesta cerchia di amatori può restare in vendita a lungo, mentre esso dovrebbe lasciare il posto ai beni con elevata richiesta, qualora i mercati fossero a Coda corta.

<sup>17</sup> Questa esposizione è in Pozzi 2016. L'indagine più famosa è in Anderson 2006.

Inoltre, l'economia della Coda lunga si manifesta anche nei processi produttivi. Se ad esempio esaminiamo il rapporto fra imprese e occupati in una comunità locale, vediamo che pochissime imprese assumono dai 2.000 ai 3.000 dipendenti, poche vanno dai 300 ai 500 addetti, ma moltissime impiegano dai 2 ai 30 lavoratori, che sommati tutti insieme ammontano a qualche milione, e quindi hanno una maggiore incidenza sociale ed economica.

In breve, la Coda lunga è un approccio che aiuta a valorizzare l'attualità della riflessione becattiniana sulle forme delle diversità e sul ruolo delle comunità locali.

## Il riconoscimento reciproco nelle comunità locali

**Abstract:** Chapter Four deals with the issue of identity: an individual who acts in society must, in order to give meaning to what he or she does, be seen and accepted by other subjects. This process of mutual recognition, which always takes place in a place, continually redefines the social position of the subject, even when preferences and constraints are equal. In addition to subjective identity, even a place can have its own identity to the extent that it is mutually recognized by those who live there and by those who relate to it. An economically relevant case is that of 'made in Italy', in which the identity of the place is promoted through public rituals and oriented through investments in belief networks, which connect attitudes, opinions and convictions.

Forse non so chi sono,  
ma so da dove vengo (Stegner 1962).

### 4.1 Identità come riconoscimento reciproco

Nelle comunità locali si afferma il mutualismo *perché* le persone condividono la stessa immaginazione: è questa la tesi che abbiamo introdotto e argomentato nei capitoli primo e secondo. Il tema fondamentale su cui l'immaginario diventa comune è l'identità: se le persone, su un determinato territorio, si autorappresentano in termini identitari (ad esempio, come fiorentini, toscani, italiani o europei), allora *stanno convergendo sullo stesso ordine simbolico*.

Gli approcci teorici all'identità sono tanti; ne richiamiamo quattro, precisando che ciascuno presenta numerose diramazioni interne, per cui gli autori che menzioniamo sono meramente esemplificativi. Una prima posizione sostiene che l'identità è una 'struttura di affiliazione sociale'. Essa nasce quando un singolo aderisce alla struttura di credenze con la quale un gruppo classifica gli altri gruppi, stabilendo confini tra la categoria inclusiva del 'noi' e quella escludente degli 'altri'. L'identità non è una proprietà oggettiva di determinati comportamenti, bensì una qualità derivante dalle interpretazioni dei membri di una collettività (Tajfel et al. 1971; Akerlof e Kranton 2010). Peraltro, nel mondo contemporaneo ogni individuo può contare molteplici appartenenze, alcune ereditate, altre esito di circostanze fortuite, altre scelte intenzionalmente. Ciò può generare tensioni motivazionali e cognitive nel singolo, ma soprattutto può sfaccettare e indebolire il suo attaccamento esclusivo ad un solo gruppo (Simmel 1908; Turner 1987; Sen 2006). Concepire l'identità come l'esito di processi di categorizzazione della realtà, ne segnala il carattere di costruzione socio-cul-



turale, poiché le 'etichette' attribuite a gruppi o a individui sono convenzionali, arbitrarie e modificabili. Malgrado questi aspetti pregevoli, il maggiore limite della prospettiva sta proprio nell'idea che l'identità si componga di 'requisiti' che alcuni soggetti applicano a sé stessi e, per differenza, ad altri.

Su questo limite interviene la seconda tesi che, proponendosi di superare la tradizionale antinomia del nesso tra personalità individuale e struttura sociale, enfatizza il *carattere relazionale ed intersoggettivo dell'identità*. Essa afferma che l'identità non si costituisce in un'arena interiore, per poi misurarsi con la realtà sociale, bensì che alla base della sua genesi e del suo riprodursi vi sono dinamiche di azione collettiva. È il soggetto che costruisce la realtà sociale, e il proprio significato identitario in essa, *assieme* agli altri individui. L'attenzione si sposta sui processi conversazionali di condivisione, nei quali non ha più senso distinguere tra identità personale e identità sociale: l'identità è situata nel singolo, ma si forma nei processi sociali (Wittgenstein 1953; Berger e Luckmann 1966). Il maggior limite di questo importante approccio sta nel preservare l'idea di un soggetto già formato che esplora il mondo, interagendo con altri soggetti dati, per identificarsi e per identificarli.

È su questo limite che interviene la terza tesi. Non abbiamo più un soggetto che dialoga con altri soggetti, modificandoli e venendone a sua volta cambiato. Lo stesso termine «inter-soggettività» segnala che esisterebbe una soggettività che cerca di coordinarsi ad altre prima dei, e indipendentemente dai, processi sociali. Piuttosto, *la soggettività identitaria si forma nel reticolo di relazioni in cui è immersa*: come una carta del mazzo assume significato soltanto grazie alle regole del gioco da tavolo a cui partecipa, o come un attore teatrale delinea il proprio ruolo soltanto mediante l'effettuarsi della recita, così un'identità nasce e si precisa tramite il funzionamento della situazione sociale a cui partecipa (Mead 1913; Goffman 1956). Ma questo passaggio dal 'soggetto processuale' al 'processo di soggettivizzazione', comporta altresì la critica di un pervasivo canone filosofico, secondo cui l'identità sarebbe un criterio d'integrazione temporale, proprio dell'esistenza umana come tale, basato su un nucleo invariante. Si obietta che quello che rileva non è definire *che cos'è* l'identità, bensì capire *come* essa viene costruita e usata dagli attori sociali, che essi siano soggetti oppure no (Rorty 1980; Parfit 1984; ma già si veda Hume 1739).

Siamo all'ultimo e più radicale approccio: quello che maggiormente condidiamo, e che proveremo qui a sviluppare. Il 'soggetto', capace sia di autoriflessione che di relazione con altri soggetti, e l'"identità", quale unità e continuità della vita cosciente del soggetto, sono nozioni che le critiche precedenti attaccano e disarticolano. Sembra dunque appropriato ridurne l'impiego, sostituendole con concetti meno prescrittivi ed esigenti. Si consideri la seguente proposizione: nessun attore sociale può assumere consapevolezza dell'esser-se-stesso, se non viene riconosciuto da altri. Essa non richiede che l'attore sia un soggetto, né che la sua auto-consapevolezza sia un'identità. Si limita ad affermare che *un singolo che agisce in società (cioè: un attore) deve, per conferire senso a ciò che fa, essere visto e accettato da altri attori*. Il meccanismo del reciproco riconoscimento appare più elementare e nel contempo più fondamentale dei processi di soggettivazio-

ne e di identificazione. Questa prospettiva è enunciata in modo insuperato da Erik Erikson (1968, 20):

la formazione dell'identità [è] un processo [...] mediante il quale l'individuo giudica sé stesso alla luce di quello che percepisce essere il modo in cui gli altri lo giudicano rispetto a sé stessi e a una tipologia per loro significativa; mentre giudica il loro modo di giudicarlo alla luce di come egli si percepisce rispetto a loro e ai tipi che sono diventati per lui rilevanti.

Possiamo riformulare questo brano, annotando che l'identità (del soggetto) è il punto d'arrivo, verso cui converge asintoticamente il processo di reciproco riconoscimento (degli attori).

Il riconoscimento si verifica *prima* dei giudizi di preferenza. Infatti l'azione di calcolare un valore, ossia il gesto fondativo della microeconomia, non può mai esercitarsi solipsisticamente. Come suggerisce una fulminante battuta di Lenny Bruce – «Ho inventato l'acqua in polvere, ma non so in cosa scioglierla» –, il singolo 'inventa' il suo modo di misurare il valore, ordinando le alternative secondo una funzione di utilità o una relazione di preferenza; ma questo modo assume un significato soltanto se lo si 'scioglie' nel riconoscimento. Perfino il semplice scambio economico implica il riconoscimento del valore del bene che l'altro porta al mercato. Più in generale,

immaginiamo di accingerci a spiegare le scelte reiterando la domanda "perché hai scelto così?" (perché hai deciso di abbandonare gli studi e di gestire un'agenzia immobiliare?). Potremmo ricevere, in prima istanza, una risposta del seguente tipo: "perché provo soddisfazione a guadagnare denaro". Ebbene, "perché provi soddisfazione a guadagnare denaro?", insistiamo noi. "Perché posso acquistare cose prestigiose", risponde il nostro interlocutore. D'accordo, "prestigiose per chi?". "Per quelli come noi". Ecco che a questo punto incontriamo una risposta che trascende il modello della scelta razionale e chiama in causa la cerchia sociale che condivide l'assegnazione di valore a scelte ed oggetti, la cerchia a cui l'interrogato appartiene (o vuole appartenere in quanto persona di un certo tipo). Se questa conclusione è legittima, allora i processi di massimizzazione degli interessi non solo non hanno propriamente luogo al di fuori di quel riconoscimento intersoggettivo che assegna valore al calcolo di utilità, ma variano secondo le diverse identità collettive che li sostengono (Sparti 2002, 130).

Riassumendo, alla luce della quarta impostazione richiamata, all'inizio della formazione di una società figurano né soggetti-persone, né nessi inter-soggettivi, né azioni intenzionali, né identità individuali. *I singoli attori si costruiscono (eventualmente) come soggetti in quanto sono riconosciuti da altri singoli, e così possono auto-riconoscersi* raggiungendo una stima di sé. Una collettività di singoli che si riconoscono reciprocamente diventa un gruppo. L'azione del riconoscimento è dunque la dimensione fondativa sia della sociabilità, sia della soggettività.

Per capire un ingorgo del traffico automobilistico, non basta soffermarsi sulle scelte dei singoli guidatori: occorre esaminare il funzionamento del sistema viario. L'ingorgo è un fenomeno collettivo e richiede di essere indagato non

tanto come conseguenza delle azioni delle singole persone del gruppo, quanto soprattutto quale esito complesso del sistema di relazioni che si stabilisce nel gruppo stesso. Lo stesso vale per l'identità sociale: il comportamento delle persone dipende da chi esse pensano di essere. Ma questo 'chi' – l'identità sociale, appunto – è qualcosa che esiste non per me e per te, bensì *direttamente per noi quali membri di un gruppo*<sup>1</sup>.

Sulla scorta della precedente argomentazione, per 'identità soggettiva' intendiamo *il processo tramite il quale Ego si riconosce, ed è riconosciuto da Alter, come parte di collettività più ampie*. È sulla base di questo processo che Ego attribuisce significato alle proprie azioni: se desidera dare senso a sé stesso, Ego deve collocarsi in un gruppo ed essere riconosciuto dal gruppo come suo membro. L'identità richiede quindi una corrispondenza tra Ego e Alter: Ego entra nel gruppo di Alter se Alter lo riconosce, e Alter riconosce Ego in quanto costui, entrando nel gruppo, lo riconosce. Non vi è prima e dopo, una causa ed un effetto: Ego è tale perché il suo significato è stabilito dall'appartenere con Alter ad un gruppo, e Alter è tale perché il suo significato sorge dall'appartenere ad un gruppo con Ego. L'identità non è un 'requisito' che qualcuno può assumere oppure perdere, produrre oppure scambiare. Essa è nulla al di fuori della relazione circolare Ego-Alter-Ego, in quanto il riconoscimento è qualcosa che esiste soltanto agli occhi degli altri. Il fondamento ultimo della soggettività sta nel riconoscimento intersoggettivo, e ciò implica che *l'identità emerge da un'interazione di incontro oppure di scontro*: ci si riconosce per affinità e solidarietà, oppure per differenza e contrapposizione.

#### 4.2 Un framework concettuale

Per analizzare i processi di reciproco riconoscimento, delineiamo un semplice framework per esaminare le cerchie sociali alle quali Ego si rapporta (Pizzorno 2000 e 2007). Consideriamo tre tipi di gruppi sociali. Il primo è denominato 'gruppo di appartenenza' (GA), nel senso che l'attore ne è membro per qualsivoglia ragione pregressa (affiliazione ascrittiva, membership volontaria o casualità). Il secondo tipo di gruppo è chiamato 'cerchia di riconoscimento' (CR), ed è composto da quelli che valutano l'attore. Costoro sono in grado di dare giudizi, direttamente o indirettamente, sulle azioni dell'attore, anche se questi non vuole appartenere al loro gruppo, e perfino se essi non costituiscono un gruppo.

Il punto da rimarcare è che GA è rappresentato nel modello come un mero 'contenitore', mentre chi sta in GA è valutato dalla corrispondente CR. A ciascun GA corrisponde una CR, ma non è necessario che tra i due gruppi vi sia una corrispondenza biunivoca: ad esempio, Ego può essere membro di un unico GA, ma essere valutato socialmente anche da CR diverse dal gruppo cui appartiene. È questo il caso di un docente universitario, che (per ipotesi) appartiene

<sup>1</sup> Dell'identità *personale*, che riguarda le caratteristiche individuali, qui non ci occupiamo. Su essa, rimandiamo a Hood 2012.

professionalmente soltanto all'accademia (GA), mentre viene valutato, oltre che dai colleghi accademici, anche dagli studenti, quando insegna, e da enti pubblici, da fondazioni bancarie e da centri privati di ricerca, quando ambisce ad ottenere fondi di ricerca o consulenze (CR). Il terzo tipo, infine, è denominato 'gruppo di riferimento' (GR), ed è costituito da coloro che Ego stima e dai quali desidera essere approvato e incluso.

Supponiamo, per semplicità, che al tempo  $t$  Ego stia in un unico GA, i membri del quale siano valutati da una sola CR, e che aspiri ad un unico GR. L'oggetto del framework è il percorso lungo il quale Ego: *i*) viene riconosciuto da CR e, distintamente, da GR; *ii*) traduce quei riconoscimenti altrui in un'auto-riconoscimento, ovvero nella stima di sé.

La CR valuta Ego per quello che è e che fa, ossia adotta nei suoi confronti un criterio di attualità. Invece il GR valuta Ego per quello che desidera essere, ovvero per ciò che potrebbe diventare, adottando nei suoi riguardi un criterio di potenzialità. Definiamo la stima di sé di Ego come la somma della valutazione ricevuta da CR e di quella ricevuta da GR. I due addendi della somma mostrano però un differente carattere. Mentre il giudizio proveniente dalla CR è *subito* da Ego, in quanto la CR corrisponde al GA in cui Ego è collocato (e questa situazione non è, al tempo  $t$ , immediatamente modificabile); il giudizio espresso dal GR è *scelto* da Ego, nel senso che è Ego a selezionare il gruppo dal quale ambisce di essere approvato. Ne segue che la stima di sé ha *una componente non-scelta ed una scelta*.

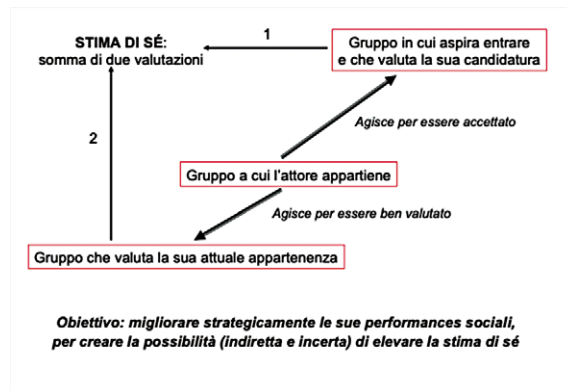


Figura 1 – L'identità come riconoscimento reciproco.

La Figura 1 illustra gli orientamenti strategici che Ego può esercitare per il miglioramento – sebbene indiretto e incerto, dato che Ego cerca d'influencare le scelte di interi gruppi sociali – della stima di sé. In dettaglio, possiamo selezionare dodici strategie, che scaturiscono tutte dalla possibilità di manovrare GA e/o CR e/o GR (Bellanca e Pichillo 2014). Qui ci limitiamo ad enfatizzare tre di queste strategie.

1) Qualora la CR peggiora la valutazione di Ego, costui può cambiare il GR, selezionandone uno che sia più apprezzato dalla CR. Ad esempio, l'imprenditore

innovatore che non riesce a ottenere finanziamenti, sa che i possibili investitori sono legati alla politica locale; egli punta dunque ad entrare nella 'giusta' corrente del 'giusto' partito per modificare la valutazione dei finanziatori.

- 2) Qualora il GR esprime una sfavorevole valutazione di Ego, costui può valorizzare la sua presenza in GA affinché salga l'apprezzamento da parte di GR. Ad esempio, Ego è un imprenditore che aspira ad entrare in una coalizione industriale, che però rifiuta la sua candidatura. Ego s'impegna ancor più nella sua impresa, per mostrare alla coalizione di essere degno di entrare.
- 3) Qualora la CR peggiora la valutazione di Ego, costui può scegliere un GA che lo 'compensi', elevando così la propria stima di sé. Ad esempio, l'imprenditore innovatore non riesce a far accettare il suo progetto dai finanziatori; allora, lascia il luogo in cui opera e si sposta in un contesto più favorevole.

Le tre strategie evocate aiutano a comprendere come gli interventi sui rapporti tra GA, CR e GR permettono al soggetto economico di ridefinire continuamente la propria posizione all'interno di una rete sociale, anche a parità di preferenze e di vincoli.

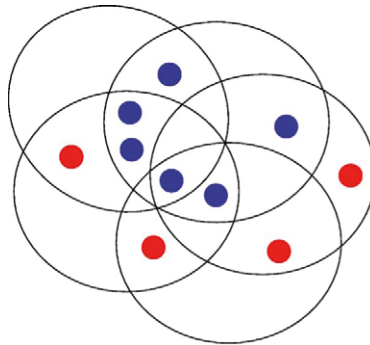


Figura 2 – Una popolazione di  $N$  individui su  $M$  insiemi. Fonte: Tarnita et al. 2009.

L'impostazione tratteggiata nella Figura 1 può essere modellizzata, utilizzando l'*evolutionary set theory* (Tarnita et al. 2009). La società umana è organizzata in insiemi. Partecipiamo ad attività, o apparteniamo a istituzioni, dove ci incontriamo e interagiamo con altre persone. Ogni persona appartiene a diversi insiemi: ad esempio, lavorando per una particolare impresa, vivendo in un luogo specifico, frequentando certi ristoranti o essendo membro di un'associazione. Ci possono essere insiemi dentro gli insiemi. Così, gli studenti della stessa università studiano diverse specializzazioni, seguono classi diverse e competono in diversi sport. Le appartenenze delle persone agli insiemi determinano la struttura della società umana: specificano chi incontra chi, e definiscono la frequenza e il contesto di tali incontri.

Consideriamo, come nella Figura 2, una popolazione di  $N$  persone distribuita su  $M$  insiemi. Le persone interagiscono con altre che appartengono allo stes-

so insieme. Se due persone hanno diversi insiemi in comune, interagiscono più volte. Le interazioni definiscono il payoff di un gioco evolutivo, che è interpretato come fitness. Possiamo considerare qualsiasi gioco evolutivo, articolato in due strategie, X e Y, indicate in rosso e blu nella Figura 2. Sia la strategia (il comportamento nel gioco), che le appartenenze agli insiemi da parte delle persone, sono aggiornate proporzionalmente al payoff: ciascuno opta per la strategia e per l'insieme che, secondo i suoi criteri valutativi, comporta il payoff maggiore.

Consideriamo il sistema locale come una rete multi-livello (*multilayer network*), ossia come una combinazione di tre strati o livelli (si veda la Figura 4 del capitolo secondo), dove lo strato  $M_1$  rappresenta gli insiemi dei GA (Gruppi di appartenenza); quello  $M_2$  gli insiemi delle CR (Cerchie di riconoscimento); e quello  $M_3$  gli insiemi dei GR (Gruppi di riferimento). La rete multilivello è chiamata *multiplex* quando, come qui supponiamo, in ogni strato la popolazione di  $N$  persone è la medesima: quello che cambia è come, in ogni strato, le persone si distribuiscono tra gli insiemi.

Ciascuna delle  $N$  persone effettua le sue scelte su strategie e insiemi di appartenenza in ciascuno dei tre livelli. Nello strato  $M_1$  Ego appartiene agli insiemi di persone simili: poiché ipotizziamo che, per semplicità, il GA sia uno, Ego appartiene all'insieme di quelli che sono «come lui» (qualunque cosa voglia dire tale espressione!). Nello strato  $M_2$  Ego appartiene all'insieme – anche qui, per ipotesi, uno soltanto – di quelli che lo valutano socialmente, la sua CR. Infine, nello strato  $M_3$  Ego è attratto dall'insieme delle persone di successo (qualunque sia la sua accezione di questo termine), il suo GR.

Le 'connessioni inter-strato' legano coppie di persone in strati differenti. Nel caso del multiplex, queste connessioni sono dette 'accoppiamenti', in quanto uniscono nei vari strati la stessa persona (Menczer et al. 2020, par. 1.8). Grazie a tali nessi, il payoff ottenuto ad un livello può rafforzare o indebolire la posizione evolutiva di Ego ad un altro livello. Nonostante i rapporti tra la fitness di un livello e quella di un altro siano più complessi, assumiamo per semplicità che se la fitness aumenta ad un livello, tende a rafforzarsi anche agli altri. Il processo di riconoscimento reciproco (o di costruzione della stima di sé) è cumulativo: più si viene inclusi in GA, più si viene accettati e reputati in CR, più si può puntare in alto in GR.

#### 4.3 I luoghi dell'identità e l'identità nel luogo

Che l'identità personale sia legata all'appartenenza ai luoghi è un'idea intuitiva e consueta: «da dove vieni?», chiediamo al nostro interlocutore per identificarlo. In effetti, per ognuno di noi, prima di effettuare qualunque scelta, esiste (almeno) un luogo che non è stato scelto in cui si radica la nostra condizione mondiale. Possiamo cambiare quel luogo, spostandoci, ma così ci stiamo ancora relazionando ad un altro luogo, o ad una molteplicità di luoghi, per collocare e connotare la nostra identità (Dardel 1952, 56). Possiamo esprimere lo stesso concetto in maniera più dettagliata, notando che l'identità scaturisce sempre dal 'senso di appartenenza' (*belongingness*), dal bisogno cognitivo ed emotivo umano di essere membro accettato di un gruppo, per mantenere legami che generano sentimenti di sicurezza, cura e

affetto. Per dirla con Becattini (2009, 270), «un luogo è un contesto culturalmente definito, entro cui ogni essere umano definisce e costruisce la propria identità».

Come abbiamo discusso nei precedenti paragrafi, le persone desiderano essere parte di qualcosa di più grande di loro stessi, di essere riconosciute e incluse dal gruppo di quelli che appaiono loro rilevanti. Ma coloro di cui importa il riconoscimento non sono persone anonime che vagolano per lo spazio astratto, bensì sono sempre e comunque gli abitanti di un luogo. Ecco quindi che il senso di appartenenza non può strutturarsi senza l'«attaccamento al luogo» (*place attachment*), l'esperienza di un legame cognitivo ed emotivo di lungo termine tra una persona e un particolare luogo, nel quale si radica il processo identitario di reciproco riconoscimento. Il luogo non è semplicemente un contenitore in cui l'identità si costruisce, evolve ed esprime; al contrario, l'identità si forma e si definisce *in relazione* al luogo, perché *senso di appartenenza e attaccamento al luogo si tengono a vicenda* (Proshansky et al. 1983; Korpela 1989; Escalera-Reyes 2020).

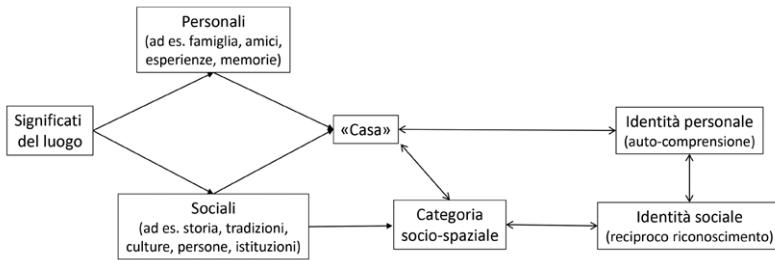


Figura 3 – I significati del luogo e il processo d'identificazione personale e sociale. Fonte: adattamento da Antonsich 2010.

Questa concezione può venire rappresentata dalla Figura 3. I riferimenti personali di significato del luogo ruotano intorno alla rete unica delle proprie relazioni (ad esempio, la famiglia, gli amici e i partner), i ricordi della vita passata (l'infanzia e la scuola), le esperienze rilevanti (i primi incontri amorosi) e le pratiche ordinarie (lavorare e fare shopping). I riferimenti sociali attengono invece a caratteristiche materiali e/o simboliche che esistono indipendentemente dal soggetto che le sperimenta e che non possono essere ridotte alla vicenda biografica di un individuo, come la storia, le tradizioni, la cultura, la lingua, le istituzioni, il carattere delle persone, i connotati del paesaggio, le attività economiche e così via. Sia i riferimenti di senso personali che quelli sociali possono portare alla costruzione del luogo come 'casa'. Questo termine riflette l'attaccamento a un particolare ambiente, in confronto al quale tutte le altre connessioni con luoghi hanno soltanto un significato limitato. La 'casa' è dunque uno spazio simbolico che invoca un senso di luogo intimamente legato al senso di sé e che porta in primo piano l'attivazione dell'identità personale, intesa come una forma di autocomprensione. Allo stesso tempo, però, il luogo è una categoria socio-spaziale, in grado di attivare un'identità sociale, basata su una logica

di mutuo riconoscimento e, su quella base, di inclusione/esclusione. L'identità personale e quella sociale marcano non categorie separate, bensì diversi aspetti della vita di un individuo, uno dedicato prevalentemente al Sé e un altro di autoidentificazione e categorizzazione sociale (Antonsich 2010).

#### 4.4 Il *made in Italy* come paradigma dell'identità collettiva

Applichiamo il framework delineato nei paragrafi 2 e 3 ai luoghi dello sviluppo italiani, mediante l'analisi del *made in Italy*. Secondo Giacomo Becattini (1998), i mercati globali e il rapido cambiamento delle tecnologie di produzione e di consumo comportano che la competizione tenda a svolgersi non intorno al prezzo di beni standardizzati, e nemmeno intorno alla migliore o peggiore qualità di uno stesso bene, bensì intorno all'abilità di incorporare nella progettazione, nella produzione e nel marchio i desideri degli utenti-clienti: in breve, intorno al significato che si riesce a far assumere al bene per coloro che lo acquistano.

Questo significato, a sua volta, non scaturisce dal singolo bene isolatamente considerato, ma deriva dalla posizione che il bene occupa all'interno di un sistema di offerta di beni; analogamente a come, possiamo aggiungere, per Saussure il significato di ogni segno linguistico – di per sé arbitrario e convenzionale – viene stabilito dalla posizione che ricopre all'interno dell'intera lingua. Nel caso italiano, i settori che producono beni di consumo durevoli per la persona, articoli per l'arredamento dell'abitazione e alimenti della cosiddetta 'dieta mediterranea', nonché i settori della meccanica tradizionale che producono i relativi macchinari, compongono un sistema integrato di offerta, denominato il *made in Italy*<sup>2</sup>.

Lo snodo decisivo è che, in termini 'oggettivi', questo sistema appare privo di fondamento: esso è

nient'altro che un aggregato di settori eterogenei aventi, come unico connotato in comune, la definizione che li identifica: settori che danno un saldo attivo e permanente alla bilancia dei pagamenti, ossia settori di stabile specializzazione dell'economia italiana rispetto al resto del mondo» (Rullani 2000, 160).

<sup>2</sup> Si veda Becattini e Menghinello 1998b. «L'idea è che il *made in Italy* non sia frutto di logiche settoriali che poi si calano in qualche organizzazione produttiva più o meno localizzata, quanto risultato di specializzazioni produttive che nascono dalle società locali con le loro conoscenze e regole di convivenza, che evolvono secondo proprie traiettorie, entro ambiti regionali e nazionali. In altre parole, se si vuole comprendere la produzione del *made in Italy* tessile, occorre andare a vedere i distretti di Biella, Prato, Schio e pochi altri sistemi locali ad alta specializzazione tessile. D'altra parte, ciò che i dati settoriali dicono del modello di specializzazione italiano, che si afferma negli anni Settanta e si mantiene negli anni successivi, è che esso è caratterizzato dal grappolo di prodotti tipici delle traiettorie dell'industrializzazione leggera distrettuale: beni per la persona e per la casa e relativi beni intermedi, meccanica correlata. Non si tratta di un coacervo irrelato, bensì di un grappolo di beni che fanno sistema. Difatti, il consumatore che sceglie scarpe italiane tenderà a scegliere anche vestiti e accessori italiani. Inoltre, se la produzione di tessuti o di pelli conciate è innovativa e di elevata qualità, le imprese che producono abbigliamento o prodotti in pelle se ne avvantaggeranno e viceversa» (Bellandi, Dei Ottati e Sforzi 2017, 193).



È piuttosto sul versante delle rappresentazioni soggettive che il *made in Italy* si impone come un simbolo che – sintetizzando lo stile, il carattere e il sentimento morale ed estetico di un popolo – riconosce al nostro paese «la leadership nel produrre beni dei sistemi moda-arredo-casa-tempo libero-alimentare» (Fortis 1998, 15).

Dunque, per Becattini, il *made in Italy* in tanto esiste, in quanto solletica l'immaginario collettivo del mondo. È principalmente grazie alla potenza unificante di quest'immaginario che le parti del sistema di offerta si valorizzano a vicenda: se la Ferrari vince il Gran Premio cinese, o se la diva di Hollywood veste Valentino, si alimentano altresì il fascino e la reputazione del vino piemontese, del mobile imbottito pugliese o delle macchine per imballaggio bolognesi. Come per i messaggi pubblicitari secondo la classica analisi di Barthes (1957), le immagini del *made in Italy* fanno riferimento a significanti specifici che vengono traslati per indicare qualcosa di diverso dal loro significato letterale. L'immagine della squadra azzurra di calcio che solleva la Coppa del Campionato europeo nello stadio di Wembley, significa per un verso che i nostri giocatori si sono aggiudicati un ambito trofeo, ma può per l'altro verso alludere allo spirito di gruppo, alla creatività dei singoli o all'abilità nel reagire a complotti ed esclusioni. L'associazione tra quell'immagine e altri beni italiani vuole quindi conferire a questi una coloritura simbolica nuova, finché col tempo i beni evocano da soli tali significati<sup>3</sup>.

La selezione delle immagini positive varia di volta in volta, sebbene sia attenta di preferenza dal serbatoio dei simboli emotivamente più coinvolgenti: gli affetti familiari come la 'vera' comunità, il trionfo di pochi amici sul mondo estraneo e ostile, l'ammirazione per il potere indisturbato e per la bellezza esibita, l'invidia per la fortuna e per la ricchezza, la consuetudinarità dei costumi e dei paesaggi locali. Proprio in quanto veicola un plesso coerente di immagini attraverso le generazioni e le frontiere, il *made in Italy* opera come un unico marchio virtuale o capitale simbolico che assegna al nostro paese il ruolo di monopolista condizionato nella fornitura di un complesso di merci che sarebbero sue tipiche<sup>4</sup>.

L'analisi becattiniana presenta, tra molte altre, un'implicazione che va subito rimarcata. Essa suggerisce che, nella globalizzazione contemporanea, le correnti fondamentali della domanda mondiale si addensano non già attorno a imprese anonime, poste entro industrie merceologicamente delimitate, bensì attorno alle specificità con cui milioni di consumatori del ceto medio-alto planetario immaginano i beni provenienti dall'uno o dall'altro territorio (continentale, nazionale o locale). Ne discende che i vantaggi competitivi – poniamo – di Firenze, o della Toscana, o dell'Italia, dipendono in larga misura dalla durevolezza e dal-

<sup>3</sup> «Dobbiamo curare molto l'immagine complessiva del paese nell'immaginario collettivo del mondo, perché essa fornisce [...] il marchio riassuntivo all'acquisto del made in Italy» (Becattini 2007a, 121, corsivo aggiunto).

<sup>4</sup> Assieme alle attività del *made in Italy*, è il turismo la base reale della nostra crescita economica (Becattini 1998, 129). Appare superfluo annotare come e quanto, a sua volta, le fortune del settore turistico siano legate alla forza positiva del *made in Italy* nell'immaginario collettivo mondiale.

la pervasività della propria immagine vincente come luoghi di produzione, ma pure, e forse ancor più, come peculiari 'luoghi di significato'. Diventa pertanto cruciale un'indagine più ravvicinata di un fenomeno tradizionalmente estraneo alla scienza economica: il modo con cui le collettività umane rappresentano a sé stesse e agli altri – il processo di reciproco riconoscimento, cui questo capitolo è dedicato – le proprie esperienze socioeconomiche.

Ebbene, come funziona l'immagine iconica del *made in Italy*? Come viene costruita? Come evolve o è fatta cambiare? La tesi controintuitiva che qui importa evocare, sottolinea che l'identità collettiva esiste anche in gruppi umani nei quali i conflitti interni, le contaminazioni esterne e le migrazioni sono storicamente importanti (Bellanca e Canitano 2008). Quando le vicende propongono e ripropongono nel tempo contrasti, frammentazioni e diaspore, il fondamento di una patria in cui è assente una cultura civica preliminarmente condivisa, risiede paradossalmente – argomentano, tra gli altri, Crick (1962) e Hirschman (1994) – proprio *nella condivisione delle differenze e dei particolarismi*.

Spesso si pensa che, perché [la politica] possa funzionare, debba già esistere una certa idea di "bene comune" condivisa da tutti, un certo "consenso" o *consensus juris*. Ma questo bene comune è esso stesso il processo di riconciliazione pratica degli interessi [...] dei gruppi che compongono lo stato; non è un cemento spirituale esterno e intangibile, o una "volontà generale" o "interesse pubblico" oggettivo. [...] I gruppi diversi stanno insieme perché praticano la politica, e non perché concordano sui "valori fondamentali" o altri simili concetti troppo vaghi, troppo personali o troppo sacri per poter far politica in loro nome. Il consenso morale di uno stato libero non è qualcosa di misteriosamente superiore alla politica: è l'attività civilizzatrice della politica stessa (Crick 1962, 22).

Se in questo brano si menziona la prassi politica dei cittadini, analoghe considerazioni vanno svolte per le attività economiche. È in questa prospettiva che vanno considerati i comportamenti raffigurati simbolicamente nel *made in Italy*. Possiamo ammettere la plausibilità dell'immagine più diffusa con cui veniamo rappresentati nel mondo:

come singoli – si dice – gli italiani sono più che apprezzabili anche sul campo di battaglia, dove assai spesso rifulgono tutte le doti positive connesse a quell'individualismo, a quel senso accentuato della propria singola personalità, che sono indicati come un vero e proprio "genio della stirpe" italiana. Nei duelli, nelle azioni individuali o di piccoli gruppi, nella guerriglia assai più che nella guerra, nei casi in cui ci si rimette all'iniziativa o all'impegno individuale o di pochi (e meglio ancora se spontanei e non sollecitati dall'alto) gli italiani eccellono e, talora, non hanno pari. Quando invece si tratta di affrontare grandi prove collettive che richiedano potenza di apparati, efficienza di strutture, saldezza di disciplina, fermezza di comando e di guida, allora il positivo si converte in negativo (Galasso 2002, 198).

Tuttavia, da quest'immagine non discende automaticamente che l'artefice del *made in Italy* sia l'eroe di un popolo ricco di intelligenze individuali e pove-

rissimo di intelligenza sociale. Come documenta Carlo Tullio-Altan, la qualità del tessuto civile e il senso del 'bene comune' possono infatti *talvolta* scaturire più come esiti inintenzionali di rivalità tra gruppi, divisioni territoriali e valori normativi diversi, che non da una deliberata e cristallizzata integrazione sociale nazionale. I comportamenti competitivi e finanche opportunistici dell'operoso alfiere del *made in Italy*, possono suscitare non unicamente appartenenze esclusive e gretto attaccamento al *particolare*, bensì un autentico *ethos* collettivo<sup>5</sup>.

#### L'identità collettiva

risulta dalla combinazione di una serie di elementi reali, trasfigurati in valori simbolici, che in un processo di lunga durata vengono a costituire il contenuto di autocoscienza di un popolo e la sua ragion d'essere come tale (Tullio-Altan 1995a, 118).

Sulla base di quanto appena notato, la costruzione dell'identità collettiva italiana *non avviene anzitutto in riferimento a fondamenti culturali e valoriali comuni, bensì volgendosi prevalentemente alle pratiche locali condivise*, che includono la politica, ma pure, almeno in pari misura, le attività economiche. Il 'motore' che trasforma una costellazione eterogenea e arbitraria di pratiche sociali in un'identità collettiva sono i 'rituali pubblici' o, come li chiama Michael Walzer (1992), «rituali di unità».

Siamo nell'ambito delle occasioni sociali routinarie, caratterizzate da sequenze più o meno invariante di azioni e disposizioni (Rappaport 1999, 24). Esse includono cerimonie civili e religiose, celebrazioni festive e scambi di doni, contesti produttivi condivisi, contrattazioni commerciali consuete, avvenimenti mediatici e sportivi, percorsi pedagogici, assemblee politiche, processi giudiziari e punizioni di criminali, funerali, spozalizi e altri riti di passaggio, fino ad elementari interazioni quotidiane, dai pettegolezzi da cortile all'uso della stessa edicola o della stessa piazza (Chwe 2001). L'insieme delle occasioni ricorrenti d'interazione sociale dà forma ai rituali pubblici mediante – come abbiamo già argomentato nel capitolo secondo – un preciso percorso di *sdoppiamento della realtà*: per un verso, viene definita una realtà oggettiva composta di oggetti tangibili, attività concrete, persone con nome e cognome; per l'altro verso, viene immaginata una realtà costituita di simboli. Quando si procede con questo sdoppiamento, gli ordini immaginati non 'volano' liberamente nei cieli della fantasia, bensì si distaccano dagli ordini oggettivi continuando a riferirsi ad essi e ad esservi agganciati.

Pensiamo alla celebrazione di una cerimonia religiosa o all'allestimento di uno spettacolo teatrale profano. Il fruitore/destinatario esperisce come proprie le emozioni vissute ed espresse dal celebrante o dall'attore in una forma di di-

<sup>5</sup> Ovviamente, vi sono circostanze in cui l'individualismo tipico degli italiani viola così gravemente le norme della comune convivenza da determinare disgregazione e decadenza civile. Quel che va evitata, annota Tullio-Altan (1999, 216), è la *petitio principii* secondo cui la svalutazione della dimensione collettiva 'ampia' «non può non provocare» danni sociali superiori ai benefici di gruppo.

retta partecipazione. Le cerimonie religiose e gli spettacoli teatrali sono le procedure idealtipiche – entro una famiglia ben più vasta di rituali pubblici – che trasmettono messaggi simbolici mediante il coinvolgimento e la mobilitazione *simulati* dei soggetti (Tullio-Altan 1992, 1998). La finzione narrativa – un tema che approfondiremo nel capitolo quinto – racconta i comportamenti che (forse, ma non necessariamente) svolgeremo fuori dal rituale pubblico, analogamente a quando lo scienziato scopre una regolarità fenomenica grazie alla semplicità artificiale degli esperimenti di laboratorio, per poi provare ad applicarla, con complicazioni varie, in contesti ‘autentici’ della vita naturale o sociale.

Quando dunque in un incontro sociale riusciamo a simulare – sdoppiandolo – altri possibili incontri sociali, conferiamo ad esso la potenza del rituale pubblico. Mentre ad esempio pochi attori recitano davanti ad una folta platea, questa può attraversare una doppia esperienza cognitiva: al livello linguistico-concettuale, sta seduta in teatro fruendo la rappresentazione di un testo letterario; al livello simbolico, fruisce le immagini evocate dallo spettacolo e, su scala individuale, le converte in orizzonti di significato. E ciò vale per contesti assai meno solenni: le casalinghe che conversano quotidianamente facendo la spesa *possono* manifestare esse pure il duplice livello dell’esperienza cognitiva, se simulano altri scenari sociali, magari immaginando stili di vita e di consumo che direttamente non frequentano.

Sembra plausibile asserire che l’Italia sia un paese ad alta densità rituale (Tullio-Altan 1995b). Per limitarci ai rituali *intenzionali*, o regolarmente programmati, essi vanno dalle funzioni religiose nei giorni consacrati alle periodiche celebrazioni familiari, dagli incontri calcistici alle cerimonie patriottiche, dalle feste popolari ai discorsi politici ufficiali, dalle riunioni associazionistiche fino alla riproduzione degli stereotipi sul cibo, la musica, il dialetto o i mille campanili. È questo amplissimo sostrato di rituali pubblici – divisi territorialmente e diversificati tra loro per l’intensità della partecipazione – che radica un patrimonio simbolico collettivo.

Siamo al penultimo passaggio. L’immaginario in tanto esiste in quanto si estende su un gruppo di esseri umani: o più persone lo riconoscono come tale, oppure non ha alcuna efficacia. Allo stesso tempo, la fruizione dell’immaginario collettivo da parte di ciascun individuo non impedisce ad altri di goderne allo stesso modo. Da ciò deriva che per la maggior parte degli individui l’immaginario collettivo ha i caratteri del bene pubblico, non escludibile e non rivale. Come abbiamo visto, spetta ai rituali pubblici di rendere condiviso un certo repertorio di simboli. L’aspetto economicamente rilevante è che questi rituali, basandosi su tecniche di narrazione e di simulazione, *riescono a esonerare il soggetto dai costi della partecipazione*, costi che sono sovente talmente elevati da vanificare l’azione collettiva o da renderla subottimale (Sandler 1992). Pertanto il soggetto si rifornisce di simboli-per-stabilire-senso-e-identità immergendosi (quasi) senza spese in un rituale pubblico. L’esperienza simbolica si rivela come un importante percorso per l’aggiramento del problema del *free rider*: essa genera un bene pubblico che viene allestito da pochi, presenta bassi costi relativamente al numero dei consumatori ed è in larga misura fruito gratuitamente.

Ciò tuttavia non implica che l'immaginario collettivo sia un bene pubblico *complessivamente* privo di un processo di produzione oneroso. Può accadere che alcuni soggetti nutrano un interesse particolare a finanziare rituali pubblici che radichino e diffondano un determinato immaginario intorno alle attività economiche. L'allestimento dei rituali pubblici in tanto diventa più dispendioso in quanto sia controllato strategicamente, come quando ad esempio qualche gruppo sociale decide di investire adeguatamente per orientare l'immaginario collettivo di altri gruppi.

Eccoci all'ultimo passaggio. Quando alcuni soggetti interessati cercano di selezionare i percorsi lungo i quali vengono allestiti i rituali pubblici, come si realizzano i loro interventi? Quali modelli di possibile radicamento del *made in Italy* come immaginario collettivo essi perseguono? Elementi di risposta possono essere forniti ricorrendo alle *reti di credenze* (Boutyline e Vaisey 2017 e la letteratura ivi citata). Nella tradizionale analisi delle reti sociali – introdotta nel capitolo secondo – i nodi sono attori umani o organizzativi, mentre le connessioni tra i nodi rappresentano le relazioni sociali. Nella rete di credenze ciascun nodo rappresenta invece un atteggiamento, un'opinione o una convinzione, mentre la forza delle connessioni riflette la misura in cui due credenze sono correlate. L'analisi delle reti di credenze rappresenta un filone nell'ambito dell'analisi delle reti culturali, in cui le reti di co-occorrenza tra parole o tra simboli aiutano a indagare come questi elementi culturali coesistono in una più ampia struttura di significato (DiMaggio 2011). Si tratta di un approccio che esplora il passaggio da distribuzioni di credenze particolari, o anche da correlazioni tra coppie di credenze, ad una struttura delle credenze in relazione l'una con l'altra: anziché descrivere particolari credenze, esso si chiede come le varie credenze si uniscono in una rete e quali sono le proprietà strutturali di questa rete.

La Figura 4 rappresenta due traiettorie – presumibilmente, le più rilevanti – di radicamento del *made in Italy* come immaginario collettivo o sistema di credenze. In essa ogni nodo rappresenta un'opinione o un atteggiamento e ogni linea continua indica una correlazione o allineamento osservato tra quelle opinioni o atteggiamenti nella popolazione. Le linee più spesse segnalano le correlazioni di maggiore entità rispetto alle linee più sottili. Nella Parte A si mostra il modello della recinzione (*fence model*); nella Parte B quello a macchia d'olio (*oil spill model*) (DellaPosta 2020, che studia il fenomeno della polarizzazione politica). Nel primo modello, al tempo 1 le convinzioni sugli investimenti nel branding, sulla policy locale e sulla policy trans-locale sono tutte debolmente allineate l'una con l'altra; al tempo 2, ognuno di questi allineamenti a coppie è diventato più forte. Al tempo 1, due persone che non sono d'accordo su un tema possono ancora essere d'accordo sugli altri temi, dato che le credenze sono solo debolmente correlate. Al tempo 2, nondimeno, è più probabile che le stesse due persone siano d'accordo o in disaccordo su tutte le questioni, dato che le tre credenze sono diventate tutte più fortemente correlate tra loro. È un modello che asseconda la metafora della recinzione: misuriamo l'allineamento medio tra coppie di temi come si misurerebbe l'altezza di una palizzata; all'aumentare dell'allineamento, il recinto diventa più alto.

Nel secondo modello, assistiamo all'allargamento dell'allineamento ad una gamma più ampia di questioni. Nella Parte B della Figura 4, gli allineamenti iniziali sugli investimenti nel branding, sulla policy locale e sulla policy trans-locale al tempo 1 si espandono fino ad implicare (alcuni) orientamenti culturali e (alcuni) comportamenti economici al tempo 2. Non è che i particolari allineamenti tra le questioni dell'insieme originale siano necessariamente diventati più forti, bensì piuttosto che l'introduzione di nuove tematiche amplia la gamma degli allineamenti precedenti. Al tempo 1, le persone possono tendere ad essere d'accordo o in disaccordo su una serie di credenze fondamentali; al tempo 2, con l'entrata in scena di nuove credenze, lo spettro dell'accordo e del disaccordo si allarga, com'è indicato dalla metafora della macchia d'olio. Due reti che sono identiche per quanto riguarda la forza media delle correlazioni tra credenze, possono esprimere diverse disposizioni strutturali a seconda di come le singole credenze si integrano per produrre la forma della rete di credenze.

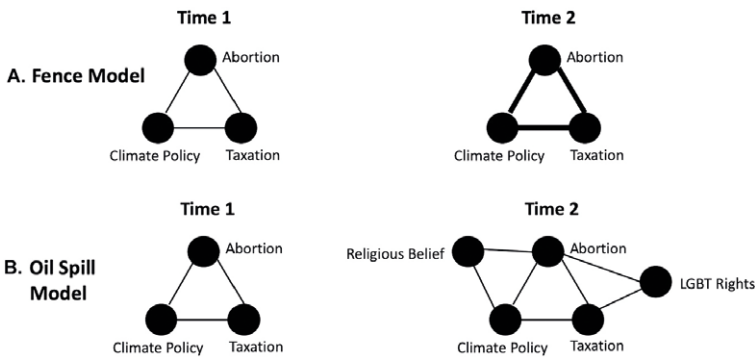


Figura 4 – Due modelli di radicamento del *made in Italy*. Fonte: adattamento da Della Posta 2020.

Riassumendo, l'immaginario collettivo è un complesso di simboli che può venire condiviso da un gruppo umano a misura che gli individui imparano a riconoscerlo mediante i rituali pubblici; ed è un motore di comportamenti condivisi poiché, attenuando i problemi del *free-riding*, favorisce la mobilitazione di gruppo. Il *made in Italy* come marchio virtuale può essere meglio compreso se lo si esplora alla luce dei fondamenti dell'esperienza simbolica collettiva. Le sue principali traiettorie di radicamento, promosse da individui o gruppi interessati, sono rappresentate dal modello del recinto – più aumenta la forza di connessione degli stessi simboli, più l'immaginario collettivo si rafforza – e da quello a macchia d'olio – più si allarga e diversifica la gamma dei simboli che si connettono, più si diffonde il marchio identitario.



## Le narrative nelle comunità locali

**Abstract:** While the prevailing economic study of narratives focuses on the ability of viral stories to influence economic decisions, this Chapter explores narratives as an indispensable tool for shaping, maintaining and modifying social identity, and thus to facilitate group aggregation and collective action. In the conceptual approach we suggest, narratives are persuasive stories about how reality works and about our position in the becoming of this reality; they are impure public goods that, in the case of local development, take the form of club goods and specific public goods. These two types of goods require costly barriers to access, that contribute to preserve the distinction between activities in the local community and those outside it. The policy-maker can vary these barriers to favor or disfavor the leveling off between local and global narratives. Our approach thus helps to explain both the formation of local communities and the possibility of interventions to change their relationship with other communities. Finally, we propose a model of the diffusion of narratives in a place.

Come agenti nel mondo siamo sempre “nel luogo”, così come siamo sempre “nella cultura”. Per questo motivo le nostre relazioni con il luogo e la cultura diventano elementi nella costruzione delle nostre identità individuali e collettive (Entrikin 1991).

### 5.1 Le narrative sono le storie che danno senso alle nostre esperienze

La ‘narrativa’, nella definizione che proponiamo, è *una storia che convince l’ascoltatore, che quindi la racconta ad altri, variandola*<sup>1</sup>. È una storia che,

nella sua forma più elementare, richiede almeno tre elementi: uno stato di cose originale, un’azione o un evento, e lo stato di cose conseguente. [...] Affinché gli eventi o le azioni diventino una narrativa, hanno bisogno di una trama, cioè di un modo per riunirli in un insieme significativo. Il modo più semplice per farlo è introdurre la cronologia, che nella mente del lettore si trasforma facilmente in causalità (Czarniawska 1997, 2).

<sup>1</sup> In italiano, «narrativa» indica un genere letterario o il complesso delle opere letterarie di un autore, di un filone o di un periodo; mentre per «narrazione» s’intende l’azione del raccontare. In inglese, *narrative* indica una forma di comunicazione che, in maniera argomentata, trasmette una visione, dei valori e degli obiettivi; mentre con *storytelling* ci si riferisce all’affabulazione, ossia alla costruzione di una storia grazie alla quale raggiungere obiettivi precisi. Nessuna di queste accezioni copre pienamente il significato del nostro concetto: da ciò la scelta di risemantizzare uno dei termini, quello di «narrativa», come «termine tecnico per ciò che chiamiamo “storia” nella nostra vita quotidiana» (Loseke 2018, 2).



Si tratta insomma di una storia che, intendendo spiegare perché succede questo e perché Tizio fa quello, suggerisce meccanismi causali.

Essa, inoltre, deve convincere: mentre ad esempio un ‘meme’ – un elemento di una cultura o di un sistema di comportamento trasmesso da un individuo a un altro per imitazione – può propagarsi semplicemente perché piace, una narrativa circola unicamente perché convince chi la ascolta. Se chi la ascolta, la recepisce e decide di raccontarla a sua volta, è perché la ritiene rilevante, ossia perché la trova persuasiva. Va anche raccontata ad altri: mentre possiamo ad esempio fischiare per conto nostro un ritornello musicale, possiamo soltanto raccontare *ad altri* una storia; la narrativa in tanto esiste, in quanto passa di bocca in bocca. Infine, essa subisce continue variazioni: non esiste mai l’assoluta fedeltà della riproduzione: che siano errori o cambiamenti voluti, ogni racconto al turno *n*-simo modifica i racconti degli *n*-1 turni precedenti.

In breve, le narrative sono storie persuasive su come funziona la realtà e sulla nostra posizione nel divenire di quella realtà. Esse raccontano da dove veniamo, chi siamo e dove andiamo; sono insiemi di racconti che, inanellando gli eventi nel corso di una trama, conferiscono coerenza alla nostra esperienza e struttura causale al mondo (Boyd 2009; Gottschall 2010).

Le quattro funzioni svolte da una narrativa nella dinamica sociale sono rappresentate nella Figura 1:

- (i) selezionano gli elementi chiave della storia ed evitano ciò che è considerato irrilevante per gli eventi in gioco (*selezione*);
  - (ii) interpretano il valore e significato di tali elementi (*interpretazione*);
  - (iii) collegano gli elementi in ordine temporale, identificando le cause e gli effetti dell’azione (*modellazione causale*);
  - e (iv) sostengono l’azione razionalmente ed emotivamente (*supporto all’azione*)
- (Vignoli et al. 2020, 36).

Assumiamo che quattro file di cinque palline bianche siano le opzioni che i membri di una società locale possono ‘immaginare’ in un determinato momento storico. È su queste opzioni che la narrativa interviene, nei quattro riquadri della Figura 1.

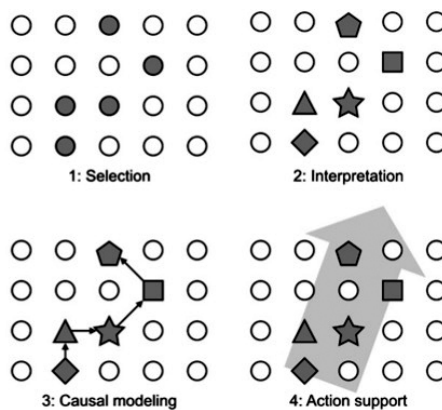


Figura 1 – Le quattro funzioni di una narrativa. Fonte: Vignoli et al. 2020.

Le narrative sono state recentemente discusse dalla scienza economica in almeno due modi. Uno riguarda l'uso che gli economisti fanno delle narrative per costruire i loro modelli e/o per scopi argomentativi. L'altro concerne la narrativa degli agenti economici, cioè le implicazioni delle storie raccontate per l'analisi dei comportamenti economici (Juille e Jullien 2017). In questo capitolo esaminiamo soltanto il secondo modo, con specifico riferimento alle comunità locali<sup>2</sup>.

Nelle famose parole di Alasdair MacIntyre, «Posso rispondere alla domanda: “Che cosa devo fare?”, solo se sono in grado di rispondere alla domanda preliminare: “Di quale storia o di quali storie mi trovo a far parte?”» (MacIntyre 1981, 216). Ognuno è una storia, poiché trae il senso della sua vita dall'esito o dalla composizione di una serie di atti che lui racconta ad altri e che altri raccontano a lui (Sacks 1985, 84-85). Ognuno è un *self creating stories creating self* (un sé che crea storie che creano un sé) (McLean et al. 2007); ed è un *self* che si apre alla possibilità del cambiamento, poiché i cambiamenti accadono soltanto a colui che li sa raccontare/interpretare (Fisher 1987). È dunque la narrazione che, colorando di significato la biografia di ognuno, costruisce la sua identità 'personale': «senza la capacità di raccontare storie su noi stessi non esisterebbe una cosa come l'identità» (Bruner 2002, 98). L'identità personale riassume, per l'appunto, le quattro funzioni evocate dalla Figura 1.

Allo stesso modo, la narrazione 'collettiva' – le storie che i membri di un gruppo raccontano a sé stessi e ad altri gruppi – è il processo generativo delle identità 'sociali', poiché immerge le esperienze di una comunità in una rappresentazione che è sempre significativa per quella comunità, e talvolta anche per le comunità con cui essa interagisce. In questo senso, le narrazioni fondano la possibilità di agire insieme (Booker 2004). Ovviamente, da una persona all'altra, le motivazioni per partecipare ad azioni comuni cambiano; tuttavia, nonostante questa circostanza, se riusciamo a coordinarci è perché le narrazioni su chi siamo e cosa stiamo facendo aiutano a dare un senso alla prospettiva di coordinamento (Tollefsen e Gallagher 2017, 108).

È importante aggiungere che nessuna persona può cambiare la propria identità sociale, esaminata nel capitolo quarto, con la stessa immediatezza con cui si cambia d'abito, poiché l'identità è una 'struttura' di significato, le cui parti si tengono reciprocamente e provengono da stratificazioni lunghe e molteplici. All'interno di

<sup>2</sup> Tuttavia, in riferimento al ruolo delle narrative nella scienza economica, ci limitiamo ad osservare, assieme a Mary Morgan (2001), che esse sono indispensabili all'attività scientifica. Le storie sono infatti parte integrante dei modelli. Ad esempio, un modello economico non può essere pienamente caratterizzato semplicemente conoscendo la sua struttura; occorre anche sapere come funziona e cosa può fare. Questa manipolazione del modello richiede un dispositivo narrativo, innescato da una domanda, che imposta le storie che mediante il modello possiamo raccontare. La struttura rappresentata nel modello limita le storie narrabili, ma senza storie che mostrino come la struttura funziona, non possiamo dire cosa potrebbe accadere in casi specifici. Senza questi elementi narrativi, non possiamo applicare la struttura del modello direttamente ai fatti del mondo economico, né dimostrare i risultati del mondo ipotetico rappresentato nel modello. Pertanto, le storie non sono semplicemente dispositivi di persuasione, ma costituiscono una parte importante dell'identità di un modello.

un gruppo, gli *hominines narrantes* dinamizzano la struttura data dell'identità sociale, competendo sia con le vecchie narrative, sia con altre eventuali nuove (Bellanca et al. 2018). Ad esempio, tra i contadini del Chianti, fino a non molto tempo fa, «le veglie, gli scambi d'opera, il sagrato, il mercato, disegnano una *fitta rete di nessi* fra gli individui» (Becattini 2007, 180, corsivo aggiunto). In particolare,

la tecnica della veglia è *narrativamente* formidabile [...]. Tutti gli avvenimenti della vita sono inquadrati e, con un giudizio esplicito o implicito, rigorosamente incasellati [...]. Al centro della scena troviamo la famiglia mezzadrile: il capoccia, la massaia, i figli sposati, gli zii pinzi, i ragazzi, i ragazzi di fuori, e così via. Poi vengono gli animali: gli animali da lavoro e gli animali domestici [...]. La famiglia è una cellula di una comunità, la comunità contadina che, si noti, non si presenta qui sotto forma di un villaggio compatto, perché siamo nella Toscana mezzadrile. Si tratta, per lo più, di case sparse e *l'elemento che le unisce*, paradossalmente ma non troppo, è *precisamente la veglia*: persone che vanno da una casa all'altra e raccontano e parlano e trasmettono le idee; idee grandi come l'antifascismo e l'opposizione alla guerra e idee piccine come le superstizioni, i pettegolezzi e via, appunto, discorrendo. È come *una grande rete* che dal Chianti si estende in più direzioni superando, per esempio, i monti e calando giù nel Valdarno (Becattini 2007, 102, corsivo aggiunto).

Sono le narrazioni a dare significati attuali e prospettici alle azioni dei membri del gruppo e quindi a riprodurre, o modificare, l'identità sociale di questi ultimi. Possiamo immaginare l'identità sociale come una grandezza di stock che cambia con l'intervento di una grandezza di flusso, capace di modificare gradualmente i suoi contenuti nel tempo. Tale flusso è composto da narrazioni: le pratiche comunicative che immergono le esperienze di un gruppo in una sequenza dotata di significato.

Infine, va ricordato che ogni narrazione ritrae un mondo (reale e/o virtuale) determinato nello spazio e nel tempo. A questo proposito, possiamo considerare almeno due scale di analisi: la dimensione della comunità locale e la dimensione più ampia in cui la comunità locale è situata. Le narrazioni possono rappresentare principalmente ciò che accade all'interno della comunità locale ('narrazioni locali'), oppure ciò che accade ovunque ('narrazioni globali').

Entro le coordinate concettuali appena delineate, la maggiore o minore circolazione di una narrativa collettiva dipende, ovviamente, dalla convinzione con la quale il soggetto la propaga e dalla ricettività da parte degli altri soggetti. Per esaminare quali condizioni favoriscano la diffusione di una narrativa *all'interno* di un gruppo, assumiamo che il soggetto valuti più efficace e meno costoso propagare la propria narrativa presso quelli che dispongono di una narrativa 'somigliante'. Per rendere più precisi questi termini, rappresentiamo una narrativa mediante una lista di 'dimensioni' (linguaggio, trama, visione del mondo, stile del racconto, e così via) e di 'aspetti' (i modi alternativi con cui ogni dimensione può manifestarsi). Siano ad esempio cinque le dimensioni e dieci gli aspetti: la narrativa è descritta da una lista di cinque numeri come 8, 7, 2, 5 e 4; in questo caso, la prima dimensione presenta l'ottavo dei suoi modi possibili. Se le narrative di due soggetti esprimono lo stesso aspetto per ognuna delle cinque dimensioni, siamo davanti alla stessa narrativa. Il 'grado di somiglianza' tra due

narrative è la percentuale delle loro dimensioni aventi aspetti identici (Axelrod 1997, 154). Mentre la similarità è data da una lista sovrapponibile di ‘dimensioni’, la somiglianza scaturisce da una lista sovrapponibile di ‘aspetti’, i quali sono i modi alternativi con cui ciascuna dimensione può presentarsi. Possiamo avere una similarità con somiglianza, ed una con dissomiglianza, a seconda che, accanto a dimensioni che combaciano, si abbiano, o meno, aspetti che combaciano. La comunicazione è migliore tra soggetti con narrative ‘somiglianti’, poiché maggiore è la somiglianza delle narrative dei membri di una rete sociale, più facile è l’interazione tra di loro, che a sua volta rafforza la somiglianza delle narrative.

Oltre alla somiglianza delle narrative, conta la densità relazionale in cui esse sono immerse. Se la densità non è uniforme, sono importanti i ‘buchi strutturali’, ovvero la mancanza di connessioni tra parti della struttura sociale. Infatti il soggetto che controlla qualche buco strutturale, è in grado di diffondere la narrativa da un gruppo all’altro, poiché accede anche a connessioni con soggetti strutturalmente non equivalenti (i quali cioè non attivano gli stessi legami con altri, e non ricevono gli stessi legami da altri). Egli può diventare un *broker* (intermediario) sociale, in grado di stabilire non soltanto contatti diretti entro il network in cui il suo gruppo si colloca (e nel quale possono situarsi anche altri gruppi), ma pure contatti indiretti (i contatti dei suoi contatti) con diversi network sociali. Egli può quindi connettere fonti distinte d’informazione, gestire strategicamente le relazioni con gruppi separati, ma pure estendere la narrativa alla quale aderisce oltre il gruppo iniziale di appartenenza (Burt 2010).

Inoltre, nella dinamica di una società può verificarsi una ‘deformazione strutturale’: la *network structure* si modifica quando alcuni membri di un gruppo, entrando anche in un altro gruppo, creano un’intersezione nella quale le caratteristiche dei due gruppi sono mescolate. Questa intersezione diventa uno spazio innovativo, che può premiare chi lo frequenta e penalizzare chi resta dentro i confini originari dei gruppi; in tal senso, essa diventa uno spazio *interno* di collaborazione ed *esterno* di conflitto (Vedres e Stark 2010).

Che si tratti di ‘buchi strutturali’ o di ‘deformazioni strutturali’, la trasmissione della narrativa viene orientata dalla posizione nella struttura sociale del soggetto (individuale o collettivo) che la promuove, ossia dalla possibilità, per questo soggetto, di gettare ‘ponti’ verso altri, inseriti in differenti network, oppure di stabilire intersezioni tra gruppi precedentemente impermeabili.

## 5.2 La possibile convivenza di narrative globali e locali

### APPROFONDIMENTO

Di solito, in un certo istante, parecchie narrative circolano nello stesso luogo. Ma, alla lunga, la loro compresenza può mantenersi? Oppure le narrative minoritarie sono destinate a vita breve, a favore del prevalere della narrativa che gode fin dall’inizio della più ampia diffusione? Si tratta di domande fondamentali, che sono formulate e analizzate anche per una tematica analoga: la coesistenza di più lingue. Consideriamo brevemente due contributi a questa letteratura.

Il modello di Abrams e Strogatz (2003) concepisce le lingue in competizione l’una con l’altra per i parlanti. Esso assume una popolazione in cui tutti i parlanti sono monolingui. Consideriamo

un sistema di due lingue concorrenti,  $X$  e  $Y$ , in cui l'attrattiva di una lingua aumenta sia con il suo numero di parlanti, sia con il suo status percepito (un parametro che riflette le opportunità sociali e economiche offerte ai suoi parlanti). Supponiamo che un individuo si converta da  $Y$  a  $X$  con una probabilità, per unità di tempo, di  $P_{yx}(x, s)$ , dove  $x$  è la frazione della popolazione che parla  $X$ , e  $0 \leq s \leq 1$  è una misura dello status relativo di  $X$ . Un modello minimo del cambiamento della lingua è quindi

$$\frac{dx}{dt} = yP_{yx}(x, s) - xP_{xy}(x, s) \quad (1)$$

dove  $y = 1 - x$  è la frazione complementare della popolazione che parla  $Y$  al tempo  $t$ .

Per simmetria, l'interscambio di lingue dovrebbe produrre la stessa probabilità di transizione come uno scambio nella frazione di parlanti e nel relativo status; quindi  $P_{xy}(x, s) = P_{yx}(1-x, 1-s)$ . Assumiamo anche che nessuno adatterà una lingua che non ha parlanti ( $P_{yx}(0, s) = 0$ ) o nessuno status ( $P_{yx}(x, 0) = 0$ ), e che  $P_{yx}$  sia regolare e monotonamente crescente in entrambi gli argomenti. Queste ipotesi implicano che l'equazione (1) ha tre punti fissi. Di questi, solo  $x_0$  e  $x_1$  sono stabili. Il modello prevede quindi che due lingue non possano coesistere stabilmente: una alla fine spinge l'altra all'estinzione.

Il modello di Abrams e Strogatz assume che l'uso della lingua abbia sostanziali esternalità di rete<sup>3</sup>: più grande è una comunità linguistica, più ha valore appartenere a quella comunità. Gli effetti di rete possono essere una fonte molto potente di rendimenti crescenti. Inoltre, essi danno anche origine a complementarità strategiche: maggiore è il numero di altre persone che imparano o usano una lingua, maggiore è l'incentivo individuale a imparare o usare la lingua. Quindi i modelli costruiti sulle esternalità di rete contengono forze che tendono a far trionfare in sempre maggior misura le lingue più diffuse.

Questo modello non può però spiegare perché continuano a prosperare tante minoranze linguistiche. Nella prospettiva che qui ci interessa, esso non chiarisce perché in una comunità locale possano coesistere più linguaggi: ad esempio, quello della tecnologia ufficialmente codificata e quello di metodi tecnici semi-artigianali. Per spiegare tali fenomeni, occorre abbandonare la premessa secondo cui ognuno parla una sola lingua. Supponiamo che le lingue  $X$  e  $Y$ , compresenti in un luogo, siano *mutuamente intelligibili in maniera parziale o imperfetta*; e che  $Y$  sia la lingua minoritaria. Nel modello di Mira e Paredes (2005), i parlanti monolingui di  $Y$  possono comunicare efficacemente con i parlanti monolingui di  $X$ , come accade in effetti, ad esempio, tra castigliani e catalani o galiziani, oppure tra toscani/italiani e veneti o napoletani. Questa possibilità permette ai parlanti monolingui di diventare bilingui, ad un tasso che è proporzionale sia alla quota di parlanti della lingua concorrente, che al grado di mutua intelligibilità. Corrispondentemente, maggiore è l'intelligibilità reciproca di  $X$  e  $Y$ , minore è la proporzione di parlanti monolingui di  $Y$  attratti a diventare monolingue in  $X$ . Anche se non rimangono parlanti monolingui della lingua minoritaria  $Y$ , quest'ultima rimane vitale tra i membri bilingui della popolazione.

Consideriamo una popolazione in cui i monolingui  $X$  costituiscono una frazione  $x$ , i monolingui  $Y$  una frazione  $y$ , e i bilingui ( $B$ ) una frazione  $b$  (con  $x+y+b = 1$ ), e la dinamica del cambiamento linguistico è di conseguenza descritta dal sistema

$$\frac{dx}{dt} = yP_{YX} + bP_{BX} - x(P_{XY} + P_{XB}), \quad (1a)$$

$$\frac{dy}{dt} = xP_{XY} + bP_{BY} - y(P_{YX} + P_{YB}), \quad (1b)$$

$$\frac{db}{dt} = xP_{XB} + yP_{YB} - b(P_{BY} + P_{BX}); \quad (1c)$$

dove  $P_{xy}$  denota la probabilità che un parlante monolingue  $X$  sia sostituito nella popolazione da un parlante monolingue  $Y$ , con notazione analoga per le altre possibili sostituzioni. La probabilità

<sup>3</sup> Si ha 'esternalità di rete' quando il beneficio che un soggetto o un'impresa trae dall'utilizzo di un bene cresce al crescere del numero di utilizzatori di quel bene.

che un monolingue venga sostituito da un mono o bilingue dell'altra lingua, si suppone proporzionale sia allo status della seconda lingua, cioè ai vantaggi sociali e/o economici che offre, che alla potenza della proporzione della popolazione che la parla. Così, denotando con  $s$  lo status relativo della lingua  $X$  e con  $1 - s$  quello della lingua  $Y$ ,

$$P_{XB} = c \cdot k(1 - s)(1 - x)^a, \quad (2a)$$

$$P_{YB} = c \cdot ks(1 - y)^a, \quad (2b)$$

$$P_{BX} = P_{YX} = c \cdot (1 - k)s(1 - y)^a \quad (2c)$$

$$P_{BY} = P_{XY} = c \cdot (1 - k)(1 - s)(1 - x)^a; \quad (2d)$$

dove  $c$  è un fattore di normalizzazione relativo alla scala temporale,  $a$  è il parametro di potenza, e  $k$  è la probabilità che la scomparsa di un parlante monolingue di  $X$  (rispettivamente  $Y$ ) sia compensata dalla comparsa di un bilingue piuttosto che da un parlante monolingue di  $Y$  (rispettivamente  $X$ ). Identifichiamo la somiglianza interlinguistica con questo parametro  $k$ . Quando  $k = 0$ , il modello si riduce a quello di Abrams e Strogatz, o decade verso quest'ultimo se  $b$  è inizialmente non zero (Mira, Seoane e Nieto 2011).

Il modello di Mira e altri, insomma, dimostra che *può realizzarsi un bilinguismo stabile e che il suo verificarsi dipende dal grado di somiglianza tra le lingue concorrenti*. La stessa logica si applica alle narrative, globali e locali.

### 5.3 Narrative-modello e narrative-identità

Succede spesso che narrative somiglianti riscuotano livelli di consenso molto diversi. Perché questo accade, è un enigma che le scienze sociali sono ancora lontane dallo sciogliere<sup>4</sup>. Mancando al riguardo una teoria solida, la nostra argomentazione si sofferma unicamente sulla circolazione/diffusione delle narrative *che già riscuotono successo*, ossia che vengono raccontate dagli uni agli altri, con modalità sia spontanee, sia deliberate. Sono queste le narrative che, nel breve periodo, interessano i policy-maker, in quanto sono in grado di orientare l'opinione pubblica e di alterare il grado di adesione verso determinati programmi e misure d'intervento<sup>5</sup>.

Schematizzando, le narrative di successo si diffondono lungo due canali. Nel primo esse plasmano la comprensione, da parte degli *homines narrantes*, di come funziona il mondo, e questo a sua volta modifica la percezione delle politiche proposte e dei loro esiti. Le chiamiamo 'narrative del modello' (sottinteso: di spiegazione del mondo). Nel secondo canale, le narrative influenzano la percezione di chi sono le persone. Ognuno di noi 'indossa' una molteplicità di identità, riferite a dimensioni come la classe sociale, la professione, il genere, l'etnia, la razza, la religione e la nazionalità. Le narrative possono modificare la

<sup>4</sup> «Non sappiamo quali tipi di storie si dimostrano politicamente più efficaci: se, per esempio, le storie semplici sono più efficaci di quelle complesse, o quanto esse devono essere accurate per diventare convincenti, o in che misura è utile raccontare storie che si discostano da quelle familiari» (Polletta 2013, 411). Si leggano anche le osservazioni di Eichengreen 2019.

<sup>5</sup> Sulle policy *place-based* e *place-making*, si veda Barca 2009 e Barca et al. 2012; rassegne più formalizzate e ortodosse dello stesso tema sono Bartik 1991 e Glaeser e Glottlieb 2008.

salienza dei vari aspetti, ma anche costruire nuove identità. Le denominiamo 'narrative dell'identità'.

Riprendendo liberamente la distinzione di Mukand e Rodrik (2018), possiamo osservare che quando le narrative-identità prevalgono nella comunità locale, si afferma l'effetto associazione: persone che all'inizio non erano membri di un gruppo o di un luogo, lo diventano in quanto condividono la medesima identità (contro altri gruppi/luoghi). Ad esempio, le persone con basso reddito e limitata istruzione, traggono utilità dall'identificarsi con persone ad alto reddito e titoli formativi qualificati. È quello che accade con i populismi: il metalmeccanico precarizzato vota per il miliardario anti-sistema in base alla narrativa del leader di un partito-nazione che rappresenta il popolo omogeneo contrapposto all'élite corrotta. L'effetto associazione contribuisce dunque ad assemblare soggetti eterogenei, spesso con interessi divergenti, sotto l'ombrello di un'unica identità sociale.

Quando invece prevalgono le narrative-modello, nella comunità locale tende a cambiare il racconto di come funziona il mondo, di quali strumenti possono trasformarlo e di quali siano le scelte migliori. Si afferma l'effetto trade-off: le persone modificano la rappresentazione delle opportunità che attraversano il mondo e di come intervenire su di esse. Siamo davanti a narrative socialmente più divisive. Infatti, mentre l'effetto associazione sollecita la convergenza di tanti soggetti e gruppi sotto la stessa etichetta, l'effetto trade-off delinea concezioni differenti di quello che succede, del perché succede e di come possiamo mantenerlo o modificarlo. Ad esempio, le narrative che giustificano le misure di politica fiscale sono narrative-modello e hanno di solito carattere divisivo: le implicazioni di una *flat tax*, o di una imposta sul patrimonio, evocano intere prospettive di funzionamento dell'economia e comportano conseguenze dispari su persone e gruppi.

Tutte le narrative contengono entrambi gli elementi: per un verso spiegano il mondo e per l'altro verso costruiscono i soggetti che lo animano. Le due tipologie appena introdotte combinano però gli elementi in maniera differente. Schematizzando, la narrativa-modello inizia con la spiegazione (ad esempio: il sistema capitalistico funziona così-e-così) e dentro essa fa entrare e uscire i soggetti (ad esempio: le principali classi sociali sono la borghesia e il proletariato). Al contrario, la narrativa-identità esordisce etichettando i soggetti (ad esempio: la società si divide tra aristocratici di sangue blu e popolo passivo) e sulla loro base spiega il mondo (ad esempio: è la nobiltà a fare la storia). Pertanto la prima narrativa enfatizza il modello, pur senza trascurare l'identità, mentre la seconda colloca in primo piano l'identità, pur senza trascurare il modello. Questa differenza, come vedremo più avanti, rileva sul terreno degli interventi di policy.

La Figura 2 illustra il punto appena sollevato. La narrativa-modello è la figura a sinistra. In essa l'accento cade sulla cornice, poiché il funzionamento del sistema è l'apriori. La narrativa-identità è a destra. Questa volta il focus è sui soggetti, poiché sono le etichette identitarie a costituire l'apriori.

Torniamo sul concetto di luogo dello sviluppo, inteso come un ritaglio spaziale in cui si realizza, grazie ad una cultura sociale, la co-evoluzione di una po-

polazione d'impresе e di una di persone. Esistono, ovviamente, tanti luoghi non-vitali e anche tanti non-luoghi (Augé 1995). Se un luogo è vivo, lo è in quanto lo animano le narrative-modello e le narrative-identità. In effetti raccontare storie, elaborare e trasmettere narrative, costituisce l'attività peculiarmente umana che fonda la sociabilità. Soltanto questa attività mette le persone in relazione reciproca, ne costruisce le identità e conferisce significato ai loro comportamenti (Bruner 1990; Hutto 2008).

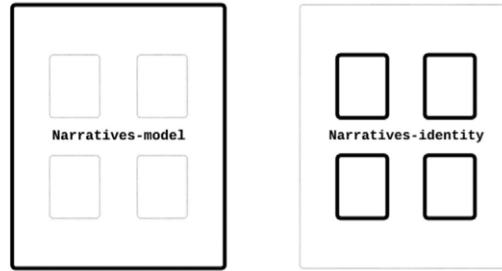


Figura 2 – Le narrative-modello e le narrative-identità.

Per conferire vitalità ad un luogo, le narrative procedono mediante una dialettica dentro/fuori: raccontano talvolta storie di appartenenza o di inclusione, talvolta storie di estraneità o di marginalizzazione. Questa dialettica, per la quale ciascuno di noi viene raccontato talvolta come membro del luogo e talvolta come straniero, è ineliminabile. Come infatti non possiamo definire il concavo senza il convesso, così non possiamo raccontare storie 'nostre' se non le distinguiamo o addirittura se non le contrapponiamo alle storie 'loro'. Come scriveva Rudyard Kipling (1919), «All the people like us are We, and everyone else is They».

Ne segue che le narrative-modello raccontano talvolta come funziona 'là fuori', all'esterno della comunità locale, e talvolta come funziona 'da queste parti'; analogamente, le narrative-identità raccontano talvolta chi io sono 'da queste parti' e talvolta chi io sono 'là fuori'. Vi sono quindi quattro fondamentali narrative, rappresentate nella Figura 3. Le etichette nelle quattro caselle della Figura aiutano a esemplificare l'articolazione analitica e sono puramente indicative. Si parla di 'localismo' (campanilismo, municipalismo) come della tendenza a impostare e risolvere i problemi di natura politica o sociale da un punto di vista angustamente locale. Al contrario, il 'cosmopolitismo' (internazionalismo, universalismo) è la tendenza a considerare tutti i popoli come appartenenti a un'unica grande patria. Per 'nazionalismo' intendiamo la tendenza a definire la propria identità all'interno di un luogo (patria), ma a spiegare le questioni del mondo in termini di dialettica (anche conflittuale) tra più luoghi (patrie). Al contrario, il 'contestualismo' definisce la propria identità in base al contesto (non è radicata in un luogo specifico) e ritiene che anche le spiegazioni del mondo varino in base al contesto (mancando così tanto le spiegazioni di validità universale, quanto quelle radicate in un luogo particolare).



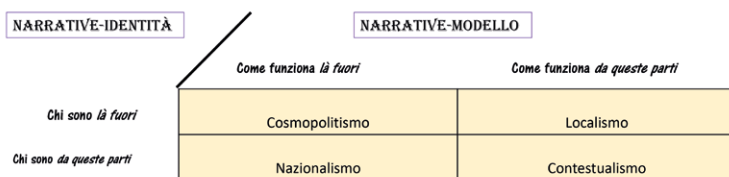


Figura 3 – Le quattro narrative locali.

La dialettica dentro/fuori permette di considerare, sebbene in una forma elementare, almeno due scale di analisi: la dimensione della comunità locale e quella più ampia in cui la comunità locale si colloca. Le narrative possono raccontare principalmente quello che accade all’interno della comunità locale (‘narrative locali’), oppure quello che succede ovunque (‘narrative globali’). Come vediamo nella Figura 4, le quattro narrative della Figura 3 danno forma a Modelli globali e locali (la coppia che si riferisce a *Come funziona la realtà sociale*), e a Identità globali e locali (la coppia riguardante *Chi sono nella realtà sociale*).

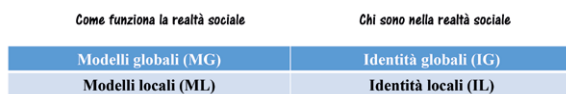


Figura 4 – Narrative locali e globali.

In molti casi i racconti su come funziona il mondo e su chi siamo nel mondo sono divergenti, quando si riferiscono principalmente al livello globale oppure quando si riferiscono soprattutto ad una comunità locale<sup>6</sup>. Il primo approccio enfatizza il livello internazionale e transnazionale nella circolazione delle narrazioni e ne descrive il processo di diffusione come un flusso unidirezionale dal globale al locale. Tuttavia, il primato delle narrazioni globali e il loro movimento dall’alto verso il basso non tengono conto del ruolo dei fattori economici, politici e sociali nazionali, né colgono le dinamiche con cui gli attori e le narrazioni locali rispondono alla struttura narrativa globale. Infatti, la diffusione delle narrative è spesso un processo di incontro tra le narrative globali e le strutture di opportunità nazionali, tra cui la cultura organizzativa, le ideologie politiche, le storie, le tradizioni, le istituzioni e le identità locali. La diffusione delle narrative contiene quindi la possibilità di un percorso dal basso verso l’alto, in cui le credenze e le pratiche locali influenzano la formazione e la revisione delle narrative globali. Gli attori locali e regionali possono localizzare le idee esterne e

<sup>6</sup> La dialettica interno/esterno non si radica soltanto nei luoghi. Come rilevava Roland Barthes (1977, 79), questa dialettica attraversa anche le classi e i gruppi: «tutte le classi, tutti i gruppi umani, hanno le loro narrative, il cui godimento è molto spesso condiviso da uomini con background culturali diversi, persino opposti».

universalizzare le credenze locali per affermare, sfidare o sostituire le narrative globali (Lu 2021, capitolo 2).

Questa divergenza tra le narrative locali e quelle globali è politicamente di grande importanza strategica: infatti le narrative che prevalgono plasmano le credenze e le aspettative, che a loro volta influenzano le scelte dei soggetti (Collier 2016). Nella nostra argomentazione non esaminiamo le condizioni sotto le quali le narrative locali si allineano a quelle globali, o viceversa. Ci limitiamo ad osservare che quando si manifesta una divergenza tra le due narrative, la tensione può dare forma ad uno degli scenari descritti nella Figura 5: a sinistra prevale la narrativa globale, a destra quella locale. In questo capitolo ci concentriamo sulla colonna a destra, supponendo che i racconti locali riescano a modificare quelli globali.

ML si allinea a MG	MG si allinea a ML
IL si allinea a IG	IG si allinea a IL

Figura 5 – Divergenze tra narrative locali e globali.

#### 5.4 Le narrative come beni pubblici specifici e beni di club

Le singole idee possono essere intese come beni privati nella misura in cui possono essere elaborate individualmente e possono essere elaborate in modo isolato. Per esempio, l'idea più semplice non è necessariamente intercambiabile, anche se la condivisione ne arricchisce indubbiamente il contenuto. Le narrative, invece, sono beni pubblici. Da un punto di vista costitutivo, come abbiamo sostenuto, esse esistono soltanto se vengono condivise. In altre parole, l'atto di essere raccontate è una condizione necessaria. Le narrative sono beni pubblici perché sono di proprietà di tutti.

Nello studio delle idee e delle narrative, sembra opportuno fare riferimento a una recente concettualizzazione dovuta a Tilman, Dixit e Levin (2018). Essi definiscono i beni pubblici di una comunità locale – loro parlano di un gruppo sociale, ma la logica è la stessa – non mediante la classica coppia di criteri samuelsoniani (la non-escludibilità e la non-rivalità dei benefici), bensì tramite una coppia di criteri alternativi: in base a quanti spillover questi beni riversano su altri luoghi (gruppi sociali), e in base al grado di sostituibilità con beni privati. Più gli spillover sono alti, e più è basso il grado di sostituibilità con beni privati, più un bene è pubblico: si veda la Tabella 1.

Tabella 1 – Una definizione alternativa dei beni pubblici. Fonte: Tilman, Dixit e Levin 2018.

Spillover o Sostituibilità	Bassi spillover	Elevati spillover
Bassa sostituibilità	Difesa nazionale, Istruzione pubblica	Uso dell'acqua, Mitigazione del cambiamento climatico
Elevata sostituibilità	Particolato, Trasporto pubblico	Adattamento al cambiamento cli- matico, Qualità dell'aria

Tilman, Dixit e Levin ipotizzano che le preferenze degli individui mettono al primo posto i propri interessi, poi quelli del luogo cui sentono di appartenere, infine quelli di altri luoghi con i quali esistono rapporti: nel loro linguaggio, «la prosocialità è localizzata». Essi dimostrano che quando un bene pubblico ha bassa sostituibilità rispetto ad alternative private, i membri di un luogo s'impegnano molto a finanziarlo, anche quando esso esprime elevati spillover a favore di altri luoghi. In altri termini, in presenza di bassa sostituibilità i membri di un luogo contribuiscono adeguatamente anche a beni pubblici inter-locali.

Torniamo alle narrative. Le idee individuali sono beni privati, in quanto uno di noi può elaborarle per conto proprio e può rimuginarle in isolamento: quantomeno per le idee più semplici, non vi è nulla in esse che renda necessaria la condivisione intersoggettiva, sebbene la condivisione indubbiamente arricchisce il contenuto delle idee. Il contrario succede per le narrative. Come abbiamo sottolineato, una narrativa in tanto esiste in quanto passa di bocca in bocca, ossia in quanto viene raccontata da una persona ad altre persone. La condivisione è dunque una sua caratteristica costitutiva. La narrativa è un bene che appartiene a tutti e a nessuno, ossia che esprime connotati di bene pubblico. Poiché, nell'approccio di Tilman e colleghi, è centrale la sostituibilità tra beni pubblici e beni privati, diventa cruciale esaminare in che misura l'utilità che uno di noi trae dal narrare (raccontare idee ad altri) supera quella che trae dal rimuginare idee in solitudine. Più tale sostituibilità è bassa, più un luogo è comunitario; ma più questo accade, più i suoi membri s'impegnano a finanziare e produrre le narrative locali, anche quando esse traboccano inter-localmente. In altri termini, più un luogo è comunitario, maggiore è la sua capacità egemonica nei riguardi di contesti territoriali più ampi.

Consideriamo, quale esempio, un semplice sistema multi-scalare: comunità locale 1, comunità locale 2 (più ampia), comunità locale 3 (ancora più ampia). Se le narrative locali sono beni pubblici i cui spillover traboccano dal luogo 1 fino al luogo 3, l'influenza del luogo 1 sul luogo 2 e sul luogo 3 è massima. D'altra parte, se la sostituibilità tra narrative e idee private è minima, il luogo 1 s'impegna al massimo nella fornitura delle proprie narrative, ossia è massimamente una comunità locale. Ma questo caso è realistico? Può effettivamente succedere che una comunità locale 1 s'impegni a diffondere, senza costi e senza ostacoli, le sue narrative come beni pubblici inter-locali nel luogo 2 e nel luogo 3? Ciò avverrebbe se il mondo fosse piatto, se cioè tutti i luoghi fossero uniformi; ma se il mondo fosse omogeneo, cadrebbe la distinzione tra narrative locali e globali e il tema sul quale ci stiamo interrogando scomparirebbe. Al contrario, la specificità delle varie comunità locali conta. È per questo che la nozione generica di bene pubblico va affiancata da quelle di bene pubblico specifico e di bene di club.

Il bene pubblico specifico è non-escludibile e non-rivale, come il bene pubblico puro, ma presenta altresì una terza caratteristica: l'utente può goderne appieno i benefici se sostiene costi peculiari (Bellandi 2006). Ad esempio, conoscere un gergo tecnico è particolarmente utile per chi voglia scambiare idee in una comunità di tecnici che condivide tale linguaggio. Il linguaggio tecnico è pertanto un bene pubblico, perché nessuno da esso può escludermi, né esso ha pro-

blemi di congestione, ma non è universale, in quanto lo pratico se l'ho appreso onerosamente. Se un team di ricercatori decide di investire tempo e risorse per imparare un nuovo linguaggio tecnico, è il gruppo come tale che sta affrontando il costo: in questo caso il costo di accesso al bene pubblico specifico è collettivo.

Che il bene pubblico specifico presenti un costo di accesso (individuale o collettivo), dipende dal processo di apprendimento tipico delle esperienze culturali. Come osserva Roger McCain (1979), i soggetti che vogliono fruire di un bene culturale devono addestrare il proprio gusto e la propria competenza, mediante la fruizione del bene stesso: per apprezzare la musica barocca, occorre addestrare l'orecchio ascoltando musica barocca; per imparare un linguaggio tecnico, occorre dedicare attenzione cognitiva e impegno motivazionale alla sintassi, alla semantica e alla pragmatica di quel linguaggio. (L'apparentamento tra bene pubblico specifico e bene culturale è ovvio, poiché entrambi, sotto il profilo del consumo, si radicano in luoghi delimitati).

Il bene pubblico specifico nasce quando l'impossibilità e l'indesiderabilità di razionare un bene pubblico, non implica che l'accesso alla sua fruizione risulti eguale per tutti; in particolare, che sia sempre e comunque gratuito. Distinguiamo pertanto tra le spese di finanziamento del bene pubblico, che in gruppi ampi si è incentivati a non pagare; e i costi (individuali oppure collettivi) di accesso al bene pubblico, che rappresentano spesso la precondizione per decidere se e quanto partecipare ai costi del bene pubblico. L'esistenza di costi di accesso comporta che non tutti possano o vogliano accedere. È questa un'importante ragione per cui un gruppo sociale vasto tende a frazionarsi in sottogruppi, composti da quelli che sostengono o meno i costi di accesso. Affinché però un sottogruppo favorevole al bene pubblico specifico si formi, occorre non soltanto che i suoi membri percepiscano un 'beneficio netto', dato dallo scarto positivo tra vantaggi del bene pubblico e costi dell'accesso, ma pure che tale beneficio superi quello che i soggetti otterrebbero qualora si procurassero, se possibile, in via privata il bene.

Il bene pubblico specifico è fruito soltanto da un sottogruppo di agenti, che deve però sostenere un costo fisso iniziale. Si denomini con  $m$  il numero di agenti che formano il sottogruppo, con  $m < n$ , e con  $k$  il costo fisso di accesso di accesso a tale bene. Un bene pubblico,  $S$ , sarà specifico quando gli agenti sono legati da un nesso soggettivo, cioè condividono un insieme di caratteri soggettivi, ed è contemporaneamente realizzata la seguente condizione:

$$\begin{aligned}
 U_j^e(S) - k &>> 0, \forall j \in \{1, \dots, m\} \\
 U_i^e(S) - k &\leq 0, \forall i \neq j
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

La (1) esprime il fatto che, per il sottogruppo di  $m$  agenti, e per essi soltanto, l'utilità attesa derivante dalla fruizione di  $S$ , la quantità aggregata del bene pubblico specifico, al netto dei costi fissi di accesso (ma non di quelli di finanziamento), è strettamente maggiore di zero. Una volta che tale condizione è soddisfatta, il livello effettivo di utilità di ciascun agente, e quindi il problema degli incentivi

al finanziamento del bene pubblico, possono essere ricondotti al medesimo quadro analitico proprio dei beni pubblici universali. La differenza negli incentivi a fornire un bene pubblico specifico, rispetto a quelli presenti nella produzione di un bene pubblico universale, è che nel primo caso la collettività è più piccola e ciò implica in linea di principio un livello medio di contribuzione più elevato, sebbene non necessariamente un livello aggregato proporzionalmente superiore. Tuttavia, nel caso dei beni pubblici specifici, la presenza di costi fissi di accesso implica un effetto reddito negativo che causa un peggioramento del vincolo di bilancio, per cui ; ciò tende a ridurre, *ceteris paribus*, l'incentivo individuale alla sottoscrizione<sup>7</sup> per cui  $I_j - k = y_j + pq_j$ .

Pertanto, non è possibile inferire, a priori, il grado di sub-ottimalità nella fornitura di un bene pubblico specifico. Ciò che si può, invece, presumere è che, nel caso dei beni pubblici specifici, la quasi totalità degli agenti del sottogruppo percepisca dei benefici di natura anche privata. Appoggiandoci al classico modello di Cornes e Sandler (1984), in presenza di benefici privati percepiti da un gruppo ristretto, il comportamento prevalente è quello cooperativo. Ne consegue che vi è un forte fondamento teorico a giustificazione dell'idea per cui la quantità di beni pubblici specifici, che producono congiuntamente benefici pubblici e privati, possa avvicinare quella Pareto-efficiente.

D'altro canto il bene pubblico specifico, che è non-escludibile e non-rivale, differisce dal bene di club, che è escludibile ma non-rivale. L'escludibilità del bene di club scaturisce da una barriera all'ingresso, ovvero da un meccanismo di esclusione: un prezzo da pagare, una caratteristica da possedere o un titolo formale da acquisire. Il punto cruciale è

la presenza di un *meccanismo di esclusione*, per cui i tassi di utilizzo degli utenti possono essere monitorati e i non membri e/o i non paganti possono essere esclusi. Senza un tale meccanismo, non ci sarebbero incentivi per i membri ad aderire e a pagare le quote e gli altri diritti» (Cornes e Sandler 1996, 349).

La barriera all'entrata, ovvero il meccanismo di esclusione, può essere talvolta individuale e talvolta collettivo. Se esso consiste nel versare un prezzo di ingresso, chi lo paga individualmente diventa socio del club, chi non può o non vuole rimane fuori. Se invece occorre possedere una determinata caratteristica (come essere maschi o avere la pelle bianca), oppure se bisogna acquisire un

<sup>7</sup> Ciascun agente affronta il problema di come allocare al meglio le proprie risorse totali,  $I_j$ , nell'acquisto dei due beni. Normalizzando a zero il prezzo del bene privato, il vincolo di bilancio dell'agente  $i$ -esimo può essere scritto come:  $I_j - k = y_j + pq_j$  dove  $p$  è il prezzo relativo del bene pubblico, ossia il suo costo-opportunità. Più precisamente, si tratta del saggio marginale di sostituzione tra i due beni, vale a dire il numero di unità di bene privato cui occorre rinunciare per acquistare un'unità del bene pubblico. Tale prezzo è crescente rispetto alla quantità di bene pubblico sottoscritta, poiché la rinuncia al bene privato si fa via via maggiore. La razionalità individuale spingerà l'agente a contribuire al bene pubblico fin quando il costo-opportunità non eguaglierà il beneficio marginale, che egli deriva individualmente da un'unità aggiuntiva.

certo titolo formale (come avere il passaporto di una nazione o la laurea di una certa accademia), allora questo succede perché un gruppo sociale impone un meccanismo a sfavore di altri gruppi (i non-maschi, i non-bianchi, i non-cittadini o i non-laureati). Non è il club che crea un gruppo sociale, bensì è in molti casi un gruppo sociale che crea un club, grazie a barriere all'entrata ovvero a meccanismi di esclusione.

Al fondo, la differenza tra beni pubblici specifici e beni di club risiede nella natura dei costi di accesso. Per entrambi i beni i costi di accesso possono talvolta essere affrontati individualmente e talvolta su scala collettiva. Ma nel caso dei beni di club questi costi servono a valicare una barriera all'entrata di tipo 'istituzionale', derivante da un prezzo da pagare, da una caratteristica da possedere o da un titolo formale da acquisire. Nel caso invece dei beni pubblici specifici la barriera all'entrata è di tipo 'culturale', derivante dai costi cognitivi e motivazionali che è necessario sostenere per poter fruire adeguatamente di quel bene.

Abbiamo assunto, per ipotesi, che siano le narrative globali ad allinearsi a quelle locali, ossia che esista una spinta alla diffusione globale delle narrative locali. Abbiamo inoltre assunto, per le ragioni esposte poco sopra, che le narrative locali siano beni pubblici specifici oppure beni di club. Da questa coppia di assunzioni segue che coloro che *non* abitano una comunità locale: a) desiderano di solito fruire delle narrative prodotte/offerte in quel luogo; b) sono di solito disposti a sostenere un costo (individuale o come membri di un gruppo) per accedere a queste narrative. In altri termini, poiché le narrative locali sono beni ad accesso oneroso, coloro che non vivono dove esse sono generate e che vogliono riceverle devono di solito pagare di più, rispetto a quanto pagherebbero per l'accesso alle narrative globali.

I policy-maker sono solitamente in grado di distinguere tra un bene pubblico specifico e un bene di club, osservando la natura (culturale o istituzionale) delle barriere all'ingresso. Ciò che più interessa ai policy-maker, tuttavia, è che i costi di accesso esistano. Questi costi di accesso (individuali oppure come membri di un gruppo) per le narrative locali sono infatti una variabile-chiave su cui la policy può intervenire: i policy-maker possono regolare la capacità di circolare (localmente e inter-localmente) delle narrative, mediante l'aumento o la diminuzione del costo di accesso ad esse.

Questo strumento di policy viene diversamente applicato, a seconda del tipo di narrativa locale. Quando la politica valorizza le narrative come beni pubblici specifici, i policy-maker s'impegnano in prevalenza a regolare i costi di accesso 'culturali', così che essi siano più bassi per chi non appartiene ad un certo gruppo oppure non abita una certa comunità locale. Ad esempio, quando il linguaggio tecnico e simbolico della Silicon Valley è stato diffuso su scala planetaria, abbiamo assistito all'ascesa egemonica di una narrativa locale (Kaplan 2000). Quando invece la politica valorizza le narrative come beni di club, i policy-maker s'impegnano in prevalenza a regolare i costi di accesso 'istituzionali', così che essi salgano per chi non appartiene ad un certo gruppo oppure non abita una certa comunità locale. L'obiettivo consiste nel rafforzare l'identità sociale dei membri della comunità locale, differenziandoli e talvolta contrapponendoli a coloro che

stanno fuori da esso. Un esempio riguarda l'assegnazione della cittadinanza: chi abita una comunità locale, può tener fuori, oppure ammettere con restrizioni, chi non vi abita. Abbiamo in questo caso un gruppo che forgia un meccanismo di esclusione istituzionale (il passaporto), per selezionare chi sta dentro e chi resta fuori. Chi può abitare legittimamente in un certo luogo ha maggiori diritti; ma, nella prospettiva che stiamo discutendo, può anche accedere meglio alle narrative locali e quindi può acquisire meglio una certa identità sociale.

Un altro strumento di policy, finalizzato a regolare la circolazione locale e inter-locale delle narrative, merita di essere brevemente illustrato. Abbiamo *N* sistemi economici locali; ciascuno è dotato di una governance, capace di realizzare una specifica policy. Gli *N* sistemi locali stanno in un sistema nazionale più ampio. La domanda è: sotto quali condizioni essi integrano le loro policy; e sotto quali condizioni, invece, ognuno punta a coltivare separatamente la propria policy? Una risposta la otteniamo adattando il modello di Johnson e Urpelainen (2012). Questo si chiede quando gli Stati con preferenze divergenti possono aspettarsi vantaggi reciproci da un forte coordinamento delle policy (nella loro terminologia, dall'integrazione dei regimi), e quando invece essi preferiscono che le policy siano separate. Definiamo 'regimi integrati' quelli con alti livelli di coordinamento delle politiche, in modo che le decisioni impegnative sul tema A siano scelte insieme alle decisioni impegnative sul tema B. Invece i 'regimi separati' consentono agli Stati di isolare i loro impegni su ogni tema.

Secondo la saggezza convenzionale, l'integrazione dei regimi promette benefici sostanziali quando gli Stati *non* sono d'accordo sull'importanza dei diversi temi. Infatti gli Stati interessati al tema A potrebbero impegnarsi anche sul tema B, mentre gli Stati interessati al tema B potrebbero offrire in cambio un impegno sul tema A. L'integrazione dei regimi – aumentando il coordinamento delle policy attraverso vari canali istituzionali – realizzerebbe dunque guadagni congiunti. Per smentire la saggezza convenzionale, Johnson e Urpelainen introducono le esternalità. Si hanno esternalità *negative* quando la cooperazione su un tema pregiudica il perseguimento di obiettivi su un altro tema: ad esempio, più investimenti nella salute pubblica riducono i fondi per i sussidi alle imprese. Le esternalità sono invece *positive* quando la cooperazione su un tema favorisce il perseguimento di obiettivi su un altro tema: ad esempio, più investimenti nelle infrastrutture sociali (autostrade, banda larga, e così via) incrementano la produttività manifatturiera. Secondo la saggezza tradizionale, le esternalità positive, in quanto favoriscono il collegamento tra i temi, favoriscono altresì una maggiore integrazione tra gli Stati. Al contrario, il modello di Johnson e Urpelainen mostra che il regime integrato è favorito soltanto dalle esternalità negative: gli Stati si integrano non per sfruttare le esternalità positive tra le questioni, ma per mitigare le esternalità negative. In breve: *sono le esternalità negative elevate a incoraggiare l'integrazione, non quelle positive.*

Questo risultato sembra sorprendente. Le esternalità positive indicano che la cooperazione su un tema in effetti migliora i risultati nell'altra area tematica, per cui ci dovremmo aspettare che i temi che presentano esternalità positive siano naturalmente da integrare. Tuttavia, ciò non tiene conto di un trade-off fonda-

mentale: *quando esistono esternalità positive, i regimi separati sono spesso superiori*. Ad esempio, supponiamo che uno Stato dia la priorità alla liberalizzazione del commercio e un altro alla liberalizzazione degli investimenti. Se esistono esternalità positive tra i due temi, in modo che il secondo faciliti il primo e viceversa, allora la separazione dei regimi è convincente. Non c'è bisogno di spendere risorse per integrare i regimi, se ogni Stato può investire nel suo settore preferito senza danneggiare l'altro settore. Gli Stati nel loro complesso traggono vantaggio dal fatto di permettere ai singoli Stati di investire interamente nei rispettivi progetti di interesse, piuttosto che costringere tutti a investire in più progetti<sup>8</sup>. Il risultato è che, in presenza di elevate esternalità positive, i regimi saranno separati, poiché ogni Stato può perseguire i propri progetti preferiti senza l'onere di contribuire anche all'altra area tematica. D'altra parte, in presenza di alte esternalità negative, i regimi saranno integrati. Infatti in tali circostanze l'azione non coordinata produce poco benessere collettivo, in quanto la cooperazione su un tema mina la cooperazione su un altro tema. Integrando i regimi, gli Stati coordinano le politiche su entrambi i temi contemporaneamente e attenuano le ricadute negative, a meno che i costi di transazione non siano eccessivamente elevati. Questa logica può essere estesa alle narrative. I policy-maker di ciascuna comunità locale decidono se valorizzare o penalizzare una propria narrativa, rispetto a quella del sistema globale. Le condizioni sotto cui essi puntano a integrare le narrative locali e inter-locali, e le condizioni sotto cui, invece, tendono a lasciarle separate, sono quelle individuate dal modello di Johnson e Urpelainen.

Riassumendo, abbiamo posto l'analisi della circolazione delle narrative come la maggiore chiave esplicativa del formarsi e dello scomporsi delle identità sociali. Abbiamo poi distinto tra narrative-modello e narrative-identità su scala locale e globale, classificando le narrative locali in base ai loro spillover inter-locali e alla loro sostituibilità con idee individuali locali, quali beni privati, mentre abbiamo interpretato le narrative locali come beni pubblici specifici e come beni di club, che hanno costi (individuali o collettivi) di accesso più alti per chi non abita quel luogo. Infine, sulla base del framework appena delineato, abbiamo notato che i costi di accesso alle narrative locali sono una variabile-chiave su cui la policy può intervenire, per allargare o per restringere la circolazione delle narrative, mentre un altro strumento d'intervento riguarda la convenien-

<sup>8</sup> Il trattamento delle esternalità, da parte di Johnson e Urpelainen (2012), seppure rigoroso, è non standard. Esso implica che la non cooperazione su esternalità positive riguardi situazioni in cui ci sono preferenze strettamente differenziate sui beni pubblici. Questa assunzione vale per le reti di complementarità, costituite da sistemi specializzati, interconnessi attraverso un insieme di relazioni input-output. Un esempio è la struttura policentrica delle città del Veneto. In quelle situazioni, è rilevante la cooperazione di sistemi locali differenti su beni pubblici differenti. Finché esaminiamo beni pubblici standard, quella forma di cooperazione appare meno importante; quando invece ci volgiamo alle narrative, trattate come beni pubblici specifici e beni di club, ci concentriamo sulle dinamiche che possono portare le narrative locali ad egemonizzare una narrativa globale. In questo scenario, il modello di Johnson e Urpelainen ha molto da dire.



za, basata sulle esternalità inter-locali, di integrare o di mantenere separate le narrative locali e quelle globali.

## 5.5 Le narrative per l'analisi dei beni pubblici multi-livello

### APPROFONDIMENTO

Il  *tipping point*  è il 'punto di svolta' in cui una serie di piccoli cambiamenti nei comportamenti o nelle credenze si traduce in rapidi cambiamenti su larga scala dovuti all'interdipendenza dei comportamenti o delle credenze. Il  *tipping set*  è un sottoinsieme di soggetti – una minoranza attiva – che può indurre tutti gli altri a passare dall'equilibrio inefficiente a quello efficiente (Heal e Kunreuther 2010). Illustriamo quest'ultimo concetto mediante due casi-limite: quello in cui esso coincide con un qualsiasi singolo giocatore e quello in cui è composto da un soggetto dotato di una specifica collocazione nella rete sociale.

Consideriamo un gioco con dieci soggetti, ognuno dei quali ha due strategie denotate  $S_i$  per il giocatore  $i$ -esimo, che possono assumere i valori  $N$  e  $J$ . Possiamo pensare a  $N$  come la mancata adesione e a  $J$  come l'adesione a una policy trans-locale. I payoff per i soggetti  $i$  denotati  $U_i$  in questo gioco sono  $U_i = 0,5$  se  $S_i = N$  e  $U_i = \#(1)$  se  $S_i = J$  dove  $\#(1)$  è il numero di altri giocatori che scelgono  $J$ . Così, la tua utilità per scegliere  $N$  (non aderire alla policy) è sempre 0,5 qualunque cosa facciano gli altri, mentre il tuo payoff per scegliere  $J$  (aderendo alla policy) è uguale al numero di altri che pure scelgono  $J$ . Se scegli  $J$  e nessun altro lo fa, perdi, ma se lo fanno molti altri, vinci; e più sono quelli che scelgono  $J$ , meglio è.

Questo gioco ha due equilibri di Nash: tutti scelgono  $N$  e tutti scelgono  $J$ . Quest'ultimo è Pareto efficiente, perché tutti ottengono un payoff di 9 (il numero degli altri che scelgono  $J$ ). Se nessuno degli altri sceglie  $J$ , è meglio scegliere  $N$ , che paga 0,5, invece di 0 con la scelta  $J$ . Se però almeno un giocatore sceglie  $J$ , anche tu scegli  $J$ , perché il payoff per  $J$  è ora 1. Se il gioco inizia con tutti che scelgono  $N$ , e un soggetto qualsiasi cambia scegliendo  $J$ , allora ogni altro giocatore risponde cambiando in  $J$ . La migliore risposta quando almeno un giocatore sceglie  $J$  è  $J$ . Quindi se il gioco è sull'equilibrio inefficiente di tutti  $N$ , e un soggetto può essere persuaso a passare alla strategia  $J$ , allora il gioco si sposta sull'equilibrio efficiente. Il più piccolo  *tipping set*  per questo problema è un solo qualsiasi giocatore.

Passiamo ad un caso più complesso. Abbiamo dieci soggetti con numeri da  $i=1$  a 10, per ognuno dei quali le strategie sono di nuovo la scelta di  $N$  o di  $J$ , mentre ora il payoff ( $U_i$ ) per ogni soggetto  $i$  è dato da  $U_i = 0.91i$  (ossia 0,91 moltiplicato per il numero del giocatore che sceglie) se  $S_i = N$  e  $U_i = \#(1)$  se  $S_i = J$  dove  $\#(1)$  è il numero di altri giocatori che scelgono  $J$ . Quindi l'unica differenza nel payoff, rispetto al caso precedente, è che il rendimento della strategia  $N$  dipende da quale soggetto sceglie  $N$ : il payoff è tanto maggiore, quanto maggiore è il numero del soggetto. Anche stavolta abbiamo due equilibri di Nash, con tutti  $N$  e con tutti  $J$ . Il soggetto dieci può ribaltare l'equilibrio inefficiente a favore di quello paretiano: se passa da  $N$  a  $J$ , la migliore risposta del soggetto uno è pure di passare ad  $J$ , poiché il payoff 1 supera quello di 0,91, che ottiene restando in  $N$ . Ma adesso il payoff per un altro soggetto che sceglie  $J$  è pari a 2; e siccome  $2 > 1,82$ , anche quest'altro soggetto cambia. Tale sequenza prosegue finché tutti i soggetti cambiano, così che l'unico equilibrio di Nash coerente con dieci giocatori che scelgono  $J$  è di tutti  $J$ . Il soggetto dieci avvia una 'cascata': una situazione in cui, come nella fila di tessere del domino, un cambio di strategia da parte del sottogruppo iniziale spinge alcuni partecipanti a cambiare, e questa loro mossa porta pure altri a cambiare, finché tutti convergono sulla nuova strategia. In questo caso nessuno diverso dal soggetto dieci può ribaltare l'equilibrio subottimale. E vale il contrario: soltanto il soggetto dieci può ribaltare l'equilibrio paretiano a favore di quello inefficiente. Se infatti tutti scelgono  $J$  ma il giocatore dieci cambia a  $N$ , il payoff per il giocatore nove, se sceglie  $J$ , è uguale a 8, mentre quello per la scelta di  $N$  è pari a 8,19. Quindi abbiamo due soggetti che scelgono  $N$ , e adesso per il giocatore otto il payoff per la scelta  $J$  è 7, mentre è 7,28 per la scelta  $N$ . Di nuovo, l'iniziativa da parte del soggetto dieci innesca una 'cascata' di transizioni da un equilibrio all'altro. Stavolta il  *tipping set*  coincide con il giocatore dieci (Heal e Kunreuther 2012).

Il meccanismo che sta dietro al modello presentato tramite due casi-limite è quello di un rinforzo positivo, noto più formalmente come supermodularità, complementarità strategica o differenze crescenti nei rendimenti netti. Esso segnala che se la scelta della strategia efficiente da parte di un giocatore aumenta il rendimento netto per altri giocatori che scelgono questa strategia, è probabile che si verifichi una situazione di 'punto di svolta' e di 'cascata'.

Nell'analisi dei *tipping point* è ampiamente studiata la situazione in cui la fornitura di un bene pubblico sia subordinata al raggiungimento di una 'soglia critica' (*threshold public good*) (Isaac e Walker 1988; Bagnoli e Barton 1989). I modelli 'a soglia critica' assumono che la scelta di un soggetto di deviare da un equilibrio sociale dipenda dalla proporzione degli altri che in precedenza se ne sono discostati. Una società raggiunge tale soglia quando la proporzione di persone che si discostano dall'equilibrio diventa sufficientemente ampia affinché anche i giocatori avversi al rischio, conformisti o provvisti di aspettative pessimistiche, siano incentivati a cambiare (Goeree e Holt 2005). Intuitivamente, la soglia critica misura il radicamento di una norma stabilita. Più alta è la soglia, più difficile diventa per una società abbandonare una norma.

Definiamo i beni pubblici 'multi-livello' quando sono offerti a molteplici livelli di organizzazione; li chiamiamo 'globali' se i loro benefici cadono indivisibilmente sull'intera popolazione, mentre sono 'locali' se vengono goduti soltanto da popolazioni appartenenti a determinati luoghi (Buchholz e Sandler 2021). I soggetti scelgono se e come allocare i propri contributi al finanziamento del livello-1 (globale) o del livello-2 (locale) dei beni pubblici.

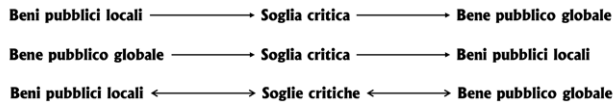


Figura 6 – I tre scenari dei beni pubblici multi-livello a soglia critica.

Consideriamo un livello-1 (ad esempio, una regione), dotato di un bene pubblico globale, e un sottolivello o livello-2 (ad esempio, i comuni della regione), provvisto di beni pubblici locali. Nel primo scenario, vi è la compresenza di beni pubblici locali e di un bene pubblico globale a soglia critica. L'investimento nei beni locali ha unicamente effetti locali, mentre quello nel bene globale ricade anche sui soggetti locali, purché la sua fornitura superi una certa soglia critica. È questo il caso in cui gli investimenti infrastrutturali alimentati dai vari comuni possono avere conseguenze sull'intera regione, se essi riescono a creare una rete infrastrutturale abbastanza ampia e coesa da superare una soglia oltre cui diventa un bene globale: l'infrastruttura regionale. Nel secondo scenario, un bene pubblico globale è affiancato a tanti beni pubblici locali a soglia critica. Il bene di livello-1 ha effetti sul livello locale; quando tali effetti oltrepassano una certa soglia, si attiva al livello-2 il finanziamento dei beni locali. È il caso di un investimento infrastrutturale a livello regionale, al quale i comuni contribuiscono; può convenire loro spingere questi contributi fino al punto in cui essi innescano beni pubblici locali, ossia specifiche infrastrutture comunali. Infine, nel terzo scenario sia il bene pubblico globale, sia i beni pubblici locali, presentano soglie critiche. Stavolta incontriamo una doppia dinamica di feedback, relativamente a due distinte soglie critiche: se la somma dei contributi del livello-2 raggiunge una soglia critica, si attiva il bene pubblico globale; a sua volta, se i beni pubblici locali raggiungono pure la propria soglia critica, si attivano investimenti nel bene pubblico globale (Bellanca M. e Vieri 2023). La Figura 6 riassume.

Il framework appena introdotto consente di modellizzare gli interventi di policy in una prospettiva centrata sul rapporto tra locale e globale. Ogni intervento collettivo o di policy al livello-1 va analizzato (anche) per la sua capacità di superare la soglia critica oltre cui dà luogo a adeguati finanziamenti di beni pubblici locali al livello-2; e ciascun intervento al livello-2 va esaminato (anche) per la sua capacità di valicare la soglia oltre cui alimenta adeguati contributi al bene pubblico globale al livello-1. L'attenzione si sposta dunque su come si formano le soglie critiche (Efferson et al. 2020): se capiamo la loro genesi, siamo in linea di principio in grado di prevedere, entro uno dei tre scenari sopra delineati, che cosa accadrà nel rapporto tra beni pubblici locali e globali. Per migliorare questa comprensione, una chiave importante sta nella distinzione tra l'andamento delle convinzioni e quello dei comportamenti.

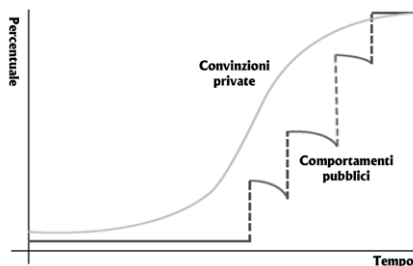


Figura 7 – Evoluzione delle convinzioni e cambi discontinui dei comportamenti. Fonte: adattamento da Bicchieri 2017, 193.

Mentre, in molte circostanze, l'andamento dei comportamenti pubblici 'salta' da una posizione all'altra quando si tocca il *tipping point*, il sottostante andamento delle convinzioni personali o private evolve spesso con gradualità (Kuran 1995). La Figura 7, nel rappresentare la diversa dinamica di questi processi, aiuta a comprendere perché, delle stesse vicende storiche, si possano avanzare legittime interpretazioni così di taglio 'continuista', come di taglio 'rivoluzionario'. Nelle scienze sociali è prevalsa a lungo l'idea che non sia possibile condurre un' esplorazione rigorosa e sistematica delle convinzioni, essendo queste collocate nel 'foro interiore', ossia avendo natura privata. Tuttavia, le recenti metodologie d'indagine della dinamica delle narrative (Choi e Varian 2012; Shiller 2019) aprono una nuova prospettiva al riguardo: la documentazione del progressivo affermarsi di una determinata narrativa locale o globale, legittima l'aspettativa che stiano gradualmente mutando le convinzioni private dei soggetti che raccontano tali narrative, e che di conseguenza si stia preparando il momento in cui, in maniera brusca e discontinua, muteranno anche i comportamenti. Inoltre, lo studio della dinamica delle narrative può orientare il policy-maker: i suoi interventi possono far sorgere *tipping point*, rendendo le scelte dei soggetti più interconnesse, ad esempio aumentandone la reciproca visibilità.

## 5.6 Un modello di identità e narrative nelle comunità locali<sup>9</sup>

### APPROFONDIMENTO

Volgiamoci adesso ad un modello che intende studiare il ruolo delle narrative nel favorire il senso di appartenenza delle imprese ai sistemi locali – ma l'analisi può essere riformulata in riferimento alle persone. La Figura 8 mostra una mappa concettuale del quadro teorico adottato.

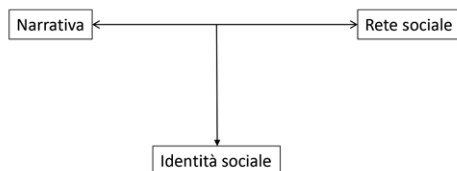


Figura 8 – Lo schema teorico.

<sup>9</sup> Il co-autore del paragrafo è Giulio Galdi.

Le comunità locali sono qui stilizzate – nei termini dei modelli di Ginestra Bianconi, discussi nel capitolo secondo – come reti ad alta prossimità interna. La doppia freccia che collega le reti e le narrative rappresenta l'impatto reciproco che questi fenomeni hanno l'uno sull'altro. Infatti, poiché ciascuna impresa è incorporata nella sua struttura sociale, i legami che stabilisce con altre imprese determinano in parte le narrative che essa accetta. Reciprocamente, le narrative innescano un processo che in parte avvicina o allontana gli attori: un'impresa accentua la vicinanza alle imprese che abbracciano una narrativa somigliante alla propria, e viceversa. L'identità sociale è l'output delle interazioni tra narrative e reti.

Questo schema teorico è stato tradotto in termini analitici mediante un modello di simulazione. L'ambiente adottato per questa simulazione è fornito da R, un noto software *open source*. Il codice specifico utilizzato per il modello e le relative funzioni sono rese disponibili su richiesta. L'algoritmo si basa su cicli e condizioni *if-then* per aggiornare dinamicamente i dati con nuovi valori. Per esempio, l'accettazione di una narrativa da parte dell'impresa è aggiornata ad ogni iterazione, essendo influenzata dall'interazione con i suoi vicini sociali. Le iterazioni successive in modo graduale delineano la natura dinamica del processo e permettono ai feedback delle iterazioni precedenti di influenzare la diffusione della narrativa.

Il meccanismo di trasmissione delle narrative che adottiamo è simile a un modello di contagio, poiché le imprese raccontano la nuova narrativa ai loro vicini sociali e li convertono ad essa, quando hanno successo. Ciascuna narrativa è quindi trasmessa dai primi adottanti ai loro vicini sociali, che a loro volta sceglieranno se accettarla o rifiutarla. Due imprese, qualora condividano la stessa narrativa, si sentono più somiglianti in quanto riducono la distanza tra i loro valori fondamentali. Nelle iterazioni successive, il nuovo adottante diffonderà la narrativa e influenzerà i propri vicini sociali, che a loro volta decideranno se accettarla o rifiutarla. D'altra parte, qualora il vicino sociale rifiuta la nuova narrativa, le due imprese sentono più divergenti i propri valori. L'impresa che rifiuta rende visibile il suo diniego verso la nuova narrativa ai suoi vicini sociali, influenzandoli a rifiutarla anche loro. In breve, se un'impresa adotta o rifiuta una narrativa, rende la sua posizione esplicita ai suoi vicini sociali e sente i suoi valori più vicini alle imprese che prendono la stessa posizione. Alla fine di questo processo, possiamo scoprire come le similitudini preesistenti tra le imprese favoriscono la condivisione della narrativa, aumentando il senso di appartenenza comune. Ma possiamo anche scoprire che diversi 'set di valori' emergono nel sistema, dopo che tutte le imprese hanno preso posizione sulla nuova visione del mondo.

Come in Nowak (et al. 1990), configuriamo un sistema economico in cui le imprese sono posizionate all'interno di una matrice, le cui coordinate (righe e colonne) ne identificano la posizione all'interno del sistema. Ogni impresa è così inserita in una 'scacchiera' della quale occupa una cella, adiacente verticalmente e orizzontalmente ad altre celle che rappresentano i suoi vicini sociali. Ipotizziamo che ogni impresa possa interagire direttamente soltanto con i suoi quattro vicini, ove la clausola del numero fisso delle (quattro) relazioni possibili aiuta a semplificare la simulazione, ma può essere modificata. Le interazioni con i vicini implicano che non consideriamo le imprese come ricettive a qualsiasi 'rumore' che si verifica nell'economia, anche agli 'echi' di imprese lontane, e che ci concentriamo unicamente sulle interazioni ricorrenti, essenziali per il processo di costruzione dell'identità nei sistemi locali: i fornitori, i clienti, i concorrenti con cui un'impresa si relaziona costantemente nel tempo fungono da gruppo di riferimento.

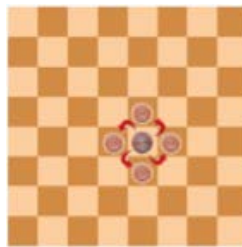


Figura 9 – Illustrazione del modello a scacchiera.

Nella Figura 9, forniamo una semplice illustrazione di una configurazione a scacchiera. L'impresa scura al centro è quella di riferimento, con le quattro pedine adiacenti più chiare che rappresentano i suoi vicini sociali. Le frecce rosse indicano le interazioni che avvengono tra l'impresa e i suoi vicini sociali. Alcune caselle della scacchiera sono state lasciate vuote soltanto a scopo illustrativo: in effetti, in questa rappresentazione del sistema economico, ogni casella è occupata da un'impresa.

Consideriamo l'introduzione di una nuova narrativa nel sistema economico: alcune imprese adottano prontamente la nuova narrativa, altre la respingono, mentre la maggior parte delle imprese non è sicura fin dall'inizio della posizione da prendere. Identifichiamo un *early adopter* con una pedina scura nella scacchiera, un *early denier* con una bianca e tutte le altre imprese aventi una posizione attendista con pedine marrone chiaro. Possiamo interpretare il caso mostrato in Figura 9 come un *early adopter* che cerca di convincere i suoi vicini sociali ancora indecisi ad abbracciare la nuova narrativa. Il punto prioritario da rilevare è che le posizioni opposte sulla nuova narrativa (adozione vs rifiuto) si diffondono nel sistema economico, come è esemplificato nella Figura 10. Al tempo  $t = 0$ , l'impresa scura al centro inizia i suoi tentativi di persuasione verso i suoi vicini sociali. Al tempo  $t = 1$ , due imprese sono state convinte e hanno abbracciato la nuova narrativa, diventando scure, mentre altre due hanno deciso di rifiutarla e sono diventate bianche. In una successiva iterazione al tempo  $t = 3$ , i vicini sociali dell'*early adopter* interagiscono con i propri partner commerciali e influenzano la loro posizione sull'adozione della nuova narrativa. Questo processo termina quando tutte le imprese (cioè tutte le pedine) diventano scure o bianche.

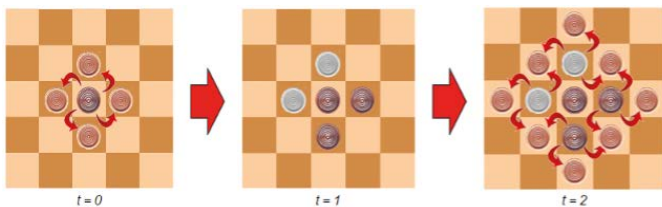


Figura 10 – Il processo di diffusione della narrativa.

Se un'impresa riconosce ad un'altra una maggiore affidabilità o qualche tipo di leadership, può persuadersi facilmente ad abbracciare la nuova narrativa che l'altra impresa propone. Tuttavia, alcune imprese possono decidere di prendere una posizione opposta rispetto a quella che osservano nei loro vicini. Questo accade quando un'impresa interpreta la nuova narrativa in contrasto con il suo attuale set di valori. Ad esempio, non importa quante altre imprese decidano di produrre per la fascia bassa del mercato, un'impresa a conduzione familiare che ha a cuore i suoi tradizionali standard elevati, frutti di decenni di dedizione a fornire il miglior prodotto sul mercato, liquiderà rapidamente il comportamento delle altre imprese come sciocco o privo di cultura industriale (l'esempio opposto può valere altrettanto bene).

Veniamo adesso al cuore del modello: il rapporto tra narrative e identità. «Le narrative creano l'identità a tutti i livelli della vita sociale umana» (Loseke 2007, 661). Nel framework proposto da Loseke – che qui riprendiamo, senza discuterlo – le narrative contribuiscono a formare l'identità 'culturale' al livello macro<sup>10</sup>, al mesolivello creano l'identità 'istituzionale' e quella 'organizzativa', mentre al microlivello plasmano l'identità 'personale' (il che, nel caso in cui l'attore è un'impresa, indica ovviamente le identità delle persone che la animano). Il punto importante, che il lettore incontra in tutti i capitoli di questo libro, sta nel concettualizzare il funzionamento della società in termini stratificati: ogni attore – nel nostro caso, l'impresa – è impegnato congiuntamente in più reti, ciascuna dotata di proprie regole, e le sue strategie devono tenere conto così delle interdi-

<sup>10</sup> Essa è, più esattamente, chiamata da Loseke *Cultural Narrative Identity*. Analoghe denominazioni sono usate per le tre successive articolazioni.

pendenze infra-rete, come di quelle inter-rete. La costruzione identitaria si colloca in questa logica; non avviene unicamente ad un livello, bensì procede e s'interseca attraverso molteplici livelli, e ad ognuno di questi è la narrativa il motore del processo di costruzione.

Una volta che l'identità dell'impresa – con le sue quattro articolazioni – si forma, deve operare nelle varie interazioni sociali. Nei riguardi dell'"esercizio" dell'identità, Albert Bandura (1997) introduce la nozione di 'auto-efficacia', che abbiamo già discusso nel paragrafo 6 del capitolo terzo. La sua idea è che gli attori sociali – nel nostro caso, le imprese – siano capaci di influenzare gli altri soltanto in base all'efficacia che, in termini identitari, percepiscono di avere verso di loro. Le imprese con maggiore auto-efficacia sono quelle identitariamente più sicure della loro narrativa e quindi anche più rigide nel rifiutare le narrative formulate da vicini sociali con identità molto diverse. Al contrario, le imprese con bassa auto-efficacia possono trascurare le divergenze di identità esistenti con un vicino sociale da cui vengono influenzate, se riconoscono che questo vicino è un leader efficace. Anche se l'auto-efficacia è espressa come un singolo valore, generato da una distribuzione uniforme, essa svolge nel modello una doppia funzione: misura sia quanta influenza l'impresa può esercitare sui suoi vicini sociali, sia quanto fortemente tale impresa resisterebbe all'influenza del promotore di una differente narrativa.

Pertanto, definiamo 'identità sociale' – di un'impresa, nel nostro caso, ma il concetto ha una validità più ampia – l'insieme delle identità culturale, istituzionale, organizzativa e personale, nonché la capacità di esercitare tali identità, ovvero l'auto-efficacia. Per rendere conto analiticamente di queste cinque dimensioni, costruiamo altrettante scacchiere parallele, come mostrato in Figura 11. In ogni scacchiera, le imprese occupano la medesima casella, ma presentano un valore diverso per ciascuna delle dimensioni identitarie.

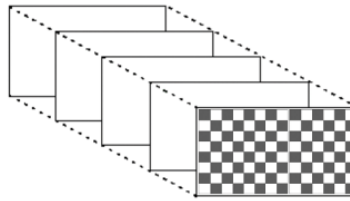


Figura 11 – L'identità culturale, istituzionale, organizzativa, personale e come auto-efficacia.

Quando un'impresa osserva la narrativa espressa da un vicino sociale, osserva anche l'identità del vicino e la confronta con la propria. Due imprese possono essere vicine in una dimensione e lontane in un'altra: ad esempio, possono condividere la maggior parte delle istituzioni, avendo così un'elevata vicinanza istituzionale, ma essere molto dissimili sulle tematiche organizzative, favorendo diversi livelli di gerarchia nella loro struttura. Se le due identità sono molto diverse, l'impresa indecisa può attribuire questa lontananza alla nuova narrativa proposita dall'impresa vicina, e può essere spinta a rifiutare quest'ultima. Al contrario, due imprese con valori somiglianti (molto vicine nello spazio dell'identità) sono più inclini a vedere la narrativa dell'altra come giusta e coerente. I valori per ogni dimensione sono memorizzati e utilizzati per calcolare la distanza nello 'spazio di identità' tra le imprese, il quale, abbracciando le cinque dimensioni, fornisce una misura complessiva di quanto due imprese siano vicine in una comunità locale.

Il meccanismo fin qui descritto può altresì esplorare l'eventualità che due caselle adiacenti nella scacchiera non interagiscano. Questa situazione simula una società frammentata, dotata di barriere artificiali alle interazioni sociali: in essa esistono reti delimitate che impediscono la trasmissione di narrative al di fuori dei loro confini. Nella Figura 12 mostriamo lo schema di un sistema economico diviso in quattro reti separate. Le imprese negli angoli, collegate dalle frecce rosse, permettono alle narrative di fluire da una rete all'altra. La possibilità di diffusione della narrativa inter-rete è stavolta assicurata dalla presenza di *gatekeeper* agli angoli delle reti. In questa versione del modello, è centrale la rilevanza dei 'mediatori' nella diffusione della narrativa e nei processi di formazione dell'identità sociale.

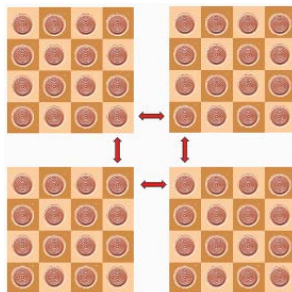


Figura 12 – Quattro reti in un sistema locale.

Passiamo a considerare alcune caratteristiche formali del modello. I parametri che possono ostacolare o favorire l'influenza sulle altre imprese nel nostro modello – le distanze nelle dimensioni identitarie e l'auto-efficacia – non sono statici, cioè fissi nel corso delle iterazioni. Essi possono essere aggiornati durante il processo come conseguenza del successo della trasmissione delle narrative. In particolare, ogni volta che un'impresa riesce a trasmettere la sua narrativa ai vicini sociali, il destinatario della narrativa riconsidera la sua distanza identitaria dal suo promotore, avvicinandosi di fatto alla posizione del promotore nello spazio di identità. Il contrario si verifica se il destinatario respinge la narrativa del promotore. Questo innesca un processo di feedback che permette di descrivere l'evolversi nel tempo della struttura sociale.

Nel nostro modello concepiamo le imprese, alternativamente, come promotrici o come destinatarie di una narrativa. Ciò implica che un'impresa può avere un'influenza sugli altri oppure può essere influenzata dagli altri, ma non allo stesso tempo. Questa circostanza si lega a un'ulteriore caratteristica: la radicalizzazione delle imprese al momento dell'adozione di una delle due narrative disponibili. Poiché le narrative caratterizzano fortemente il modo in cui un attore vede sé stesso nel mondo e il suo sistema di credenze, gli spostamenti da una narrativa all'altra sono onerosi. Quando un'impresa ha un'accettazione molto alta della nuova narrativa, oppure ne ha una molto bassa, non è più suscettibile di ulteriori influenze, bensì promuove attivamente la narrativa adottata (sia essa la vecchia o la nuova).

Il processo di simulazione genera un insieme di valori per ogni impresa (accettazione iniziale, posizione nelle quattro dimensioni identitarie, auto-efficacia), connotando il modello come fortemente stocastico. Lo stato finale dipende dalle condizioni iniziali, rimarcando la *path-dependency* della diffusione delle narrative. Specificando l'importanza intrinseca della struttura sociale preesistente dell'economia, il modello esplicita il ruolo del sistema locale come incubatore primario di legami sociali e di identità condivise.

Le imprese in questo modello trasmettono direttamente la loro narrativa, senza che il loro comportamento sia il risultato di alcun processo di massimizzazione di una funzione obiettivo. Rappresentiamo tutti gli attori economici come cercatori di significati che agiscono per definirsi e per trovare il loro posto nel sistema economico a cui appartengono. In termini analitici, *non c'è alcun payoff associato all'adozione o al rifiuto della narrativa*, nessun interesse personale che guida l'accettazione di una narrativa da parte degli attori economici. Quando le imprese si sforzano di essere riconosciute nell'economia dagli altri attori economici (sia i consumatori che le altre imprese), cercano di definire la loro posizione identitaria per contrasto o somiglianza con le altre imprese del sistema. Poiché il riconoscimento arriva soltanto da altri attori, le interazioni sono essenziali nel processo di auto-categorizzazione che permette alle diverse identità sociali di emergere.

Peraltro, le identità non sono soggette ad alcun processo di massimizzazione poiché costituiscono le meta-preferenze alla base degli stessi processi di massimizzazione. In effetti, man mano che l'eterogeneità degli attori economici e delle loro preferenze viene riconosciuta nella scienza economica, gli studiosi possono individuare nelle narrative e nelle identità sociali i fattori cruciali del formarsi e del divergere delle preferenze. Il modello presentato va quindi inteso come un passo nella comprensione del comportamento degli attori economici nei sistemi produttivi locali.

## 5.7 Conclusioni

Tutti noi sappiamo che cosa è una storia da raccontare: essa ha un inizio, attraversa fasi intermedie e giunge ad una fine; è animata da personaggi; segue una trama che colloca gli eventi e i personaggi nel tempo e nello spazio, dove gli eventi interagiscono con le azioni dei personaggi e il mondo che li circonda per rendere la storia degna di essere raccontata. Le narrative si riferiscono al modo in cui gli esseri umani costruiscono e usano le storie, in particolare per definire la loro identità personale e sociale; esse sono storie che le persone raccontano a sé stesse e agli altri per dare un senso all'esperienza umana, cioè per organizzare, spiegare, giustificare, prevedere e influenzare il corso dell'esperienza.

I luoghi sono «dove le narrative spaziali si incontrano o formano configurazioni, congiunzioni di traiettorie che hanno le proprie temporalità» (Massey 2005, 139). In questo capitolo abbiamo esplorato alcune modalità tramite cui le narrative si calano in un luogo e lo dinamicizzano, contribuendo al formarsi e allo scomporsi delle identità.





## Il capitalismo italiano come ‘combinazione di debolezze’

**Abstract:** This chapter dwells on a Becattinian theme that cannot be avoided: the peculiar characteristics of Italian capitalism and its historical trajectory. It argues that the root causes of Italian decline lie in the distortions of collective action, which enhance the perverse behavior of both the elite and the people. The elites are “packs of wolves” that extract income and wealth to the detriment of society, shaping formal institutions. The people cultivate myriads of small special interests, operating as “swarms of locusts”, by circumventing and emptying formal institutions. The dualism of wolves and locusts derives from the many atavistic national dualisms and strengthens them. Today Italian capitalism is vital in its own way thanks to the collective subjects that best are able to escape the logic of wolves and locusts: local production systems and medium-sized oligopolistic firms, very often rooted in those local systems. To understand the singular vitality of Italy, Becattini’s approach suggests, instead of comparing reality with some ideal, to grasp the potential of the specific national “combination of weaknesses”. In conclusion, we try to apply this approach to the current Italian social structure.

I tipi ideali che possono esprimere lo Stivale sono più di uno, come le maschere della commedia dell’arte (Becattini 2007a, 75).

### 6.1 Perché l’economia italiana?

Quest’ultimo capitolo deve iniziare con qualche parola di giustificazione. Interpretare la parabola dell’economia italiana è senza dubbio un tema becattiniano, ma sembra allontanare dall’esplorazione delle caratteristiche delle comunità locali, alla quale è dedicato il resto del libro. Siamo tuttavia ben consapevoli che sono due le critiche più diffuse intorno al pensiero di Becattini: l’una riguarda l’evocazione nostalgica delle comunità, ed è stata discussa a fondo nel capitolo primo; l’altra concerne l’esaltazione del ‘piccolo è bello’, particolarmente riferita proprio alla lettura del nostro capitalismo<sup>1</sup>. Non possiamo evitare di confrontarci anche con la

<sup>1</sup> La sua reinterpretazione dello sviluppo locale del nostro Paese si formò in modo induttivo, graduale e prudente; ma al momento della sua enunciazione, alla fine degli anni 1970, apparve spiazzante e rivoluzionaria, così per i colleghi economisti, come per i *policy-makers*. A quei tempi dominava l’idea della *one best way*, secondo cui il sentiero ottimo d’industrializzazione non può che ricalcare le orme delle economie capitalistiche aventi la leadership mondiale. Questo sentiero era caratterizzato dall’inevitabile superiorità delle grandi imprese, capaci di alimentare economie interne di scala e di varietà. Alle piccole imprese rimaneva un ruolo interstiziale, o dipendente dalla strategia delle grandi, in base alla convinzione che

seconda critica. Lo faremo, come negli altri capitoli, lungo un percorso espositivo che abbraccia framework concettuali che Becattini non ha usato; per giungere infine a recuperare e valorizzare alcune sue intuizioni fondamentali (Bellanca 2022a).

Richiamiamo intanto la spiegazione del declino italiano oggi dominante. Il boom e la successiva stagnazione – si sostiene – sono facce della stessa medaglia: le stesse istituzioni – imprese familiari, aziende pubbliche e banche controllate dallo Stato – che avevano servito ottimamente l'economia nella fase del recupero o *catching-up*, non permettono più di avvicinarsi alla frontiera tecnologica. Spicca, in particolare, il ruolo negativo del nanismo delle imprese italiane.

Le imprese italiane nel settore privato non finanziario hanno una dimensione media di appena 3,9 addetti contro i 6,9 dell'Unione Europea; quelle con meno di 10 addetti impiegano il 47 per cento degli occupati contro il 29 per cento medio dell'Unione. Specularmente, le imprese sopra i 250 addetti sono molto poche e relativamente piccole, con una quota di occupati di poco superiore al 20 per cento contro valori superiori al 30 nei principali paesi europei (Sestito e Torrini 2020).

Le piccole imprese tendono a investire poco in ricerca e sviluppo e, al tempo stesso, fanno un uso relativamente più contenuto di manodopera qualificata. Esse entrano così in una 'trappola dimensionale': non possono crescere senza innovazioni e senza personale qualificato, ma non possono permettersi di acquisire tali risorse perché sono troppo piccole per valorizzare e remunerare adeguatamente simili investimenti. D'altra parte, le piccole imprese godono di specifici vantaggi legati alla ridotta dimensione:

sebbene la relazione tra assetto istituzionale e dimensioni delle unità produttive sia complessa, non vi è dubbio che, rimanendo al di sotto di determinate soglie, l'impresa gode di vantaggi competitivi: minori oneri fiscali e contributivi, minori vincoli normativi e amministrativi, rapporti di lavoro meno difficili. Sono questi i vantaggi che spingono a decentrare la produzione verso unità molto piccole, oppure a cercare il supporto del lavoro indipendente, spesso privo delle tutele assicurate a quello dipendente (Padoa Schioppa 2001, 3).

tutto ciò che le piccole sono in grado di fare, possono farlo anche le grandi, mentre soltanto le grandi possono realizzare un'estesa divisione del lavoro interna, in termini di funzioni, fasi e prodotti. Becattini dimostrò – in astratto, recuperando il concetto marshalliano di economie esterne distrettuali; e in concreto, studiando sul campo Prato e altri 'luoghi' – che «tutto quello che può fare una grande impresa in termini di efficienza può essere realizzato, non da una singola impresa, ma da una popolazione di imprese specializzate [per fasi] che operano in un contesto adeguato di nessi sociali, culturali e istituzionali» (Bellandi 2003, 132, parentesi quadra aggiunta). Peraltro, lo sviluppo locale non s'identifica con specifiche specializzazioni produttive o con particolari modelli istituzionali di regolazione dell'economia. Accanto ai distretti industriali di piccola impresa, incontriamo un intero arcipelago di sistemi produttivi locali. Ciò che accomuna, a parere di Becattini, buona parte delle numerose varianti, è di essere economie sociali di mercato, di realizzare un significativo 'radicamento' dell'apparato produttivo nelle dimensioni socio-culturali, di avviare e stabilizzare percorsi di costruzione sociale dell'innovazione.

L'economia dei distretti e delle piccole imprese puntava ad un vantaggio comparato dovuto al basso costo del lavoro e al posizionamento in specializzazioni produttive sbilanciate verso settori tradizionali a basso o medio contenuto tecnologico.

Il modello di industrializzazione diffusa, fondato in alcune parti d'Italia sui distretti industriali, che ha saputo affermarsi con i prodotti del "Made in Italy" sui mercati esteri fino a conquistare la ribalta della scena internazionale, sembra avere esaurito, con la seconda metà degli anni Novanta, la propria forza propulsiva (Giunta e Rossi 2017, 44).

## 6.2 Le tante maschere del capitalismo italiano

Cosa non funziona in questa diagnosi? Scegliamo, come letteratura di riferimento, quella sulla 'varietà dei capitalismi'. Fin dai suoi esordi, in questa letteratura il caso dell'Italia appare difficile da classificare (Amable 2003; Crouch 2013; Dore 2000; Hall and Soskice 2001; Regini 2014; Streeck 2009; Trigilia 2016). Esso non rientra infatti nella tipologia più consolidata, che distingue tra le economie di mercato liberali (LME) dei paesi anglosassoni e le economie di mercato coordinate (CME) dell'Europa continentale e settentrionale. Nelle LME le imprese coordinano le proprie attività sulla base di strutture gerarchiche tipiche di mercati competitivi e le relazioni di mercato sono ampiamente regolate da contratti formali e tendenzialmente completi, che prevedano per ogni possibile eventualità futura i diritti e gli obblighi delle parti, lasciando il meno possibile al 'non scritto'. Nelle CME, invece, le imprese tendono a gestire le loro relazioni sulla base di accordi incompleti, più largamente basati su comportamenti collaborativi che generano relazioni di lungo periodo e specificità degli scambi.

In uno studio molto citato, Molina e Rhodes (2007, 225) cercano di cogliere la specificità di un terzo gruppo di Paesi, tra cui l'Italia, nei termini di una «mixed market economy (MME)», cioè come una formulazione ibrida di interventismo, regolazione e liberismo, connotata da un ruolo importante per lo Stato nel controllo delle attività produttive e dei mercati, da limitata sicurezza sociale e da un'elevata protezione dell'occupazione.

Più recentemente, lungo un'impostazione avviata specialmente da Amable (2003), i Paesi europei sono stati classificati in sei modelli: anglosassone, continentale, nordico, mediterraneo, Baltico e di Visegrad (si veda la sintesi di Scalise 2020, capitolo 2). In questa tipologia l'Italia – assieme a Spagna, Portogallo e Grecia – è collocata nel modello del capitalismo mediterraneo, etichettabile mediante la formula «insicurezza senza competitività» (Burroni 2016; si veda anche Trigilia e Burroni 2009). Insomma, che si tratti di un ibrido mal formato, oppure che venga concettualizzato in termini sostanzialmente privativi e negativi, il capitalismo italiano sembra non poter ambire ad un proprio peculiare idealtipo.

La principale ragione di questa rinuncia sembra risiedere nelle molteplici forme, antiche e recenti, di dualismo dell'Italia: luoghi di grande impresa contro luoghi di piccola impresa, Centro-Nord contro Sud, welfare pubblico contro welfare familiare, relazioni imprenditoriali e lavorative formali contro relazioni

informali, settore statale contro settore privato dell'economia, regolamentazione partitica contro regolamentazione tecnocratica, e così via. Se volessimo tentare una sintesi, pur approssimativa, potremmo ricondurre i tanti dualismi ad uno più fondamentale: quello tra *pochi poteri forti, che si coordinano plasmando a proprio favore le istituzioni formali, e numerosi poteri deboli, la cui frammentazione è coordinata da regole che però quasi nessuno applica*. Naturalmente, non mancano gli studiosi che hanno illustrato e discusso così i singoli dualismi, come il dualismo fondamentale. L'autentica difficoltà non consiste nel descrivere i termini dell'idealtipo italiano, bensì nel mostrare come esso funziona (sotto certe condizioni) o non funziona (sotto certe altre condizioni). Più esattamente, occorre individuare il criterio specifico di allocazione delle risorse per i poteri forti, e il criterio specifico per i poteri deboli. Va poi esaminato il funzionamento effettivo dei due criteri: su questi punti ci soffermeremo nel paragrafo 3. Occorre infine analizzare come i due criteri si relazionino tra loro, anziché essere meramente complementari: a questo sarà dedicato il paragrafo 4. Soltanto dopo avere effettuato questi passaggi, potremo disporre dell'abbozzo di un idealtipo del dualismo italiano; e soltanto a quel punto potremo, in qualche rapido e provvisorio appunto, interpretare il nostro recente passato, esaminare i termini del declino in corso e azzardare qualche previsione sui futuri possibili.

6.3 Mutua connivenza e mutuo accomodamento

La Figura 1 rappresenta il rapporto conflittuale tra l'élite economica e l'apparato statale: l'élite può essere concentrata oppure frammentata; lo Stato può operare in modi coerenti oppure incoerenti. Le celle 2 e 3 sono di lettura facile e scontata. Se l'élite è forte e lo Stato debole, allora prevalgono i comportamenti finalizzati ad accaparrarsi le rendite (cella 2). Se lo Stato è forte e l'élite debole, allora prevale l'atteggiamento predatorio da parte del ceto politico-burocratico (cella 3).

		Stato	
		Coerente	Incoerente
Élite economica	Concentrata	1. <i>Mutuo accomodamento</i>	2. <i>Rent-seeking</i>
	Frammentata	3. <i>Stato predatorio</i>	4. <i>Mutua connivenza</i>

Figura 1 – Rapporti tra élite e Stato. Fonte: adattamento da Kang 2002, 15.

Volgiamoci adesso alle celle 1 e 4. Esse illustrano la cifra specifica del caso italiano, che risiede in una coppia di criteri allocativi. Nella cella 1 si colloca il mutuo o reciproco accomodamento (*mutual accommodation*). Esso realizza un'accondiscendenza tra soggetti a favore di un adattamento che eviti tanto le contrapposizioni (i conflitti frontali) quanto le trasformazioni (le discontinuità radicali). Le parti della transazione avvallano – nemmeno accettano, poiché l'accettazione è una scelta volontaria esplicita – che il loro rapporto rimanga il più possibile inalterato, ovvero che ciascuna parte possa cambiare soltanto nei limiti di quel rapporto: esse

accettano cambiamenti di facciata, per mantenere opportunisticamente i propri privilegi. Il nome che riceve questo criterio di allocazione nel nostro Paese è 'gattopardismo'. Il mutuo accomodamento emerge quando l'élite è compatta e lo Stato agisce con efficacia. In tal caso le parti, essendo all'incirca di pari forza, hanno convenienza ad accordarsi: l'élite economica è abbastanza potente da influenzare lo Stato, ma è disincentivata dalla ritorsione che lo Stato minaccia di infliggerle.

Nella cella 4 il criterio allocativo è la mutua o reciproca connivenza (*mutual connivance*), in cui una parte accetta tacitamente un'azione subottimale altrui, nella consapevolezza di effettuare a sua volta un'azione subottimale (*people expect mediocrity from others, so less is expected from themselves*). Esso è chiamato 'gioco al ribasso' (*Low-Low Game*) da Diego Gambetta e Gloria Origgi (2013). La situazione tipica nella quale questo criterio si impone vede un'élite dispersa e uno Stato che gira a vuoto. In tal caso, ogni parte si disinteressa dell'altra, nella consapevolezza che dall'altra può ottenere poco o nulla. In altri termini, nella cella 4 ci sono numerosi gruppi d'interesse nella società e numerosi gruppi di potere diffuso all'interno dello Stato. Poiché sia lo Stato che l'élite economica sono deboli, nessun giocatore è abbastanza forte per avvantaggiarsi e quindi lo sfruttamento dell'uno da parte dell'altro è difficile. Ne segue che ogni giocatore si limita a presidiare il proprio orticello, anche se molto piccolo, attendendosi che l'altro faccia lo stesso.

La Tabella 1 riprende un'autorevole tipologia delle varietà dei capitalismi, aggiungendo le due colonne riguardanti il dualismo dell'Italia.

Tabella 1 – Varietà dei capitalismi contemporanei. Fonte: adattamento da Schneider (2013, 23).

	Capitalismo liberale	Capitalismo coordinato	Capitalismo reticolare	Capitalismo gerarchico	Capitalismo Italiano 1	Capitalismo Italiano 2
Principio allocativo	Mercato	Negoziazione	Fiducia	Gerarchia	Mutuo accomodamento	Mutua connivenza
Interazione caratteristica tra stakeholder	Scambio occasionale	Incontro istituzionalizzato	Scambio ripetuto	Ordine o direttiva	Incontro informale	Scambio occasionale
Durata delle relazioni	Breve	Lunga	Lunga	Variabile	Variabile	Breve
Caso rappresentativo	Stati Uniti	Germania	Giappone	Cile	Italia	Italia

Proviamo a capire come funzionano i due principi allocativi dell'economia e della società italiane. Ogni soggetto, in quanto membro di una collettività, è continuamente coinvolto in situazioni d'interazione strategica con altri soggetti i cui interessi sono almeno parzialmente in conflitto con i suoi. Queste molteplici situazioni riguardano (quantomeno) il mercato, la burocrazia, la democrazia, la collocazione occupazionale, le attività politiche, le pratiche professionali, i legami familiari e amicali, le identità nazionali, etniche e regionali. Molto frequen-

temente le varie interazioni strategiche interagiscono tra loro, poiché quello che si verifica sul mercato modifica gli esiti di ciò che succede nell'arena politica, l'appartenenza nazionale condiziona la scelta religiosa, l'andamento della vita affettiva influenza il rendimento lavorativo, e così via. Ne segue che un'indagine appropriata della società, nel nostro caso dell'Italia, deve tenere conto di come gli attori vivano congiuntamente più contesti istituzionali. Questa prospettiva ci aiuta a spiegare fenomeni che sfuggirebbero all'analisi isolata di ciascuna situazione; essa formalmente utilizza i giochi multipli, nei quali il soggetto è impegnato in molteplici situazioni strategiche che interagiscono l'una con l'altra, relazionandosi agli stessi soggetti (Alt e Eichengreen 1989, che chiamano questi giochi 'paralleli').

Per esporre questi giochi multipli nel modo più elementare, utilizziamo i giochi ordinali simultanei  $2 \times 2$  di pura strategia. In essi abbiamo due giocatori con due distinte strategie ciascuno: Cooperare (C) oppure Competere/Defezionare (D). Vi sono quindi quattro possibili esiti, ognuno dei quali dipende dalle scelte di entrambi i giocatori. Per un qualsiasi gioco  $k$ , questi esiti sono rappresentati dalla matrice  $2 \times 2$  di payoff della Figura 2. Chiamiamo, secondo una simbologia che è consueta in letteratura, R (*Reward*) il payoff se entrambi scelgono C; P (*Punishment*) il payoff se entrambi scelgono D; T (*Temptation*) il payoff se il giocatore 1 sceglie D mentre 2 sceglie C; infine, S (*Sucker*) è il payoff se 1 sceglie C mentre 2 sceglie D.

		Giocatore 2	
		C	D
Giocatore 1	C	$R_k$	$S_k$
	D	$T_k$	$P_k$

Figura 2 – La matrice dei payoff di un Gioco  $k$ .

Ogni giocatore ha un ordinamento di preferenze sui quattro esiti. Pur essendo l'approccio ordinalista, è più intuitivo raffigurare le preferenze con payoff numerici che vanno da 1 a 4, ossia con  $4 > 3 > 2 > 1$ . I giochi ordinali simultanei  $2 \times 2$  di pura strategia sono 726, dei quali 78 sono ordinalmente distinti, ossia in cui tutti i payoff differiscono (Rapoport e Guyer 1966; Robinson e Goforth 2005).

Se, come stiamo sostenendo, i principi allocativi più diffusi in Italia sono la mutua connivenza e il mutuo accomodamento, occorre fornirne una semplice rappresentazione analitica. Per gli scopi della nostra argomentazione, selezioniamo tre giochi strettamente funzionali alla rappresentazione concettuale della mutua connivenza. Nel gioco della defezione reciproca (Figura 3) i soggetti ottengono entrambi la posta massima evitando di cooperare. Nel gioco del dominio (Figura 4 e 5) si manifesta un'asimmetria dei payoff, ora a favore dell'un giocatore, ora a favore dell'altro.

		Giocatore 2		
		C	D	
Giocatore 1	C	2,2	1,3	<b>P &gt; T &gt; R &gt; S</b>
	D	3,1	<u>4,4</u>	

Figura 3 – Il gioco della defezione reciproca.

		Giocatore 2		
		C	D	
Giocatore 1	C	1,4	2,3	<b>1: T &gt; P &gt; S &gt; R</b> <b>2: R &gt; T &gt; S &gt; P</b>
	D	<u>4,2</u>	3,1	

Figura 4 – Il gioco del dominio.

		Giocatore 2		
		C	D	
Giocatore 1	C	<u>2,4</u>	4,1	<b>1: S &gt; P &gt; R &gt; T</b> <b>2: R &gt; S &gt; P &gt; T</b>
	D	1,3	3,2	

Figura 5 – Il gioco del dominio (seconda versione).

In una situazione idealtipica di mutua connivenza, abbiamo due giocatori impegnati su tre tavoli sociali: uno condiviso, uno sentito come proprio da un giocatore, uno sentito come proprio dall'altro giocatore. Chiamiamo Spazio pubblico il primo tavolo e Orticello 1 e Orticello 2 gli altri. I payoff sono (4,4) (gioco della defezione reciproca) nello Spazio pubblico, (4,2) (gioco del dominio) nell'Orticello 1 e (2,4) (gioco del dominio, seconda versione) nell'Orticello 2. Il payoff complessivo è di 10 per entrambi i giocatori. Su tutti e tre i tavoli (incluso quello denominato Spazio pubblico) mancano regole condivise, ovvero istituzioni in grado di funzionare; ne segue che le interazioni sociali sono anarchiche e che in esse contano unicamente i rapporti di forza. In Orticello 1 prevale il giocatore 1, mentre in Orticello 2 prevale il giocatore 2.

Il punto paradossale è che la defezione reciproca nello Spazio pubblico esprime una situazione peggiore di quella evocata dal dilemma del prigioniero. In quel



famoso dilemma ciascuno defeziona, ma trova vantaggioso che l'altro cooperi; qui pure ognuno defeziona, ma trova conveniente che l'altro defezioni. Questa preferenza, in apparenza irrazionale, si spiega considerando gli altri tavoli. In effetti, ogni giocatore spadroneggia sul 'proprio' Orticello ed è consapevole che il suo dominio dipende dall'assenza di uno Spazio pubblico dotato di regole condivise. Gode quindi del pieno controllo su un Orticello, alla condizione che anche l'altro giocatore possa fruire del pieno controllo su un altro Orticello.

È l'accondiscendenza verso la mutua defezione nello Spazio pubblico che permette a ciascuno di condurre come vuole il gioco 'a casa sua'. L'apparente irrazionalità sul primo tavolo è giustificata dal dominio arbitrario sugli altri tavoli. La natura sconvolgente di questo gioco multiplo deriva dalla scomparsa del patto sociale. I giocatori individuano il proprio migliore interesse nel disinteressarsi del comportamento altrui, purché a sua volta l'altro se ne fregghi del proprio modo di agire. Ognuno defeziona e trova conveniente che l'altro, defezionando, ratifichi la fine della convivenza civile.

Per inquadrare l'altro principio allocativo, quello di mutuo accomodamento, selezioniamo ancora un gioco, funzionale alla sua rappresentazione concettuale. Nel gioco del conflitto (Figura 6) si manifesta un'asimmetria dei payoff, a favore del giocatore 2, minore delle asimmetrie presenti nel gioco del dominio (Figure 4 e 5).

		Giocatore 2		
		C	D	
Giocatore 1	C	3,2	1,4	<b>1: T &gt; R &gt; P &gt; S</b> <b>2: T &gt; P &gt; R &gt; S</b>
	D	4,1	<u>2,3</u>	

Figura 6 – Il gioco del conflitto.

In una situazione idealtipica di mutuo accomodamento, abbiamo due giocatori impegnati su tre tavoli sociali: uno avvantaggia notevolmente il giocatore 1; gli altri favoriscono meno il giocatore 2 ma, uniti tra loro, ne riequilibrano la posizione. Più esattamente, il Negoziato 1 esprime payoff (4,2) (gioco del dominio) e quindi conferisce uno spiccato guadagno al giocatore 1. Tuttavia, nel contempo i giocatori sono impegnati nei Negoziati 2 e 3, i cui payoff sono (2,3) (gioco del conflitto); su questi tavoli sociali, è dunque il giocatore 2 a guadagnare. Il payoff totale è 4 per entrambi i giocatori: considerando assieme i tre Negoziati, la posizione dei giocatori si pareggia. L'interpretazione è chiara. Il soggetto 1 è più forte in un Negoziato, mentre il soggetto 2 è in grado di compensare e recuperare giocando sui tavoli degli altri Negoziati. Se guardiamo soltanto al Negoziato 1, non comprendiamo quello che succede. Sembra che vi sia disuguaglianza, mentre nel complesso il rapporto è bilanciato. Se vi fosse di-

suguglianza, la situazione sarebbe instabile, poiché il giocatore 2 tenterebbe di recuperare. Poiché invece, al di sotto delle apparenze, il gioco multiplo bilancia le posizioni, nessun giocatore è veramente interessato a cambiare. Non basta. È proprio la molteplicità dei tavoli sociali, e il fatto che siano tutti asimmetrici, a facilitare lo status quo: ogni giocatore può elaborare una strategia, rivolta principalmente ai propri stakeholder, che enfatizza il Negoziato sfavorevole, per avanzare lagnanze e rimostranze, sbandierando esigenze di mutamento. Ma il giocatore in effetti è consapevole che in altri Negoziati egli ottiene poste favorevoli, e che quindi la situazione complessiva va preservata. Ogni *big player* ha buone ragioni per rivendicare il cambiamento e ragioni ancora più forti per non realizzarlo. È il 'gattopardismo'.

Fin qui abbiamo indagato come, nel mutuo accomodamento, giocatori disuguali possano in effetti (almeno parzialmente) riequilibrare i rispettivi poteri su molteplici tavoli istituzionali. Esaminiamo adesso le due principali modalità d'interazione dei giocatori nel mutuo accomodamento: lo facciamo attraverso due Giochi singoli, quello dell' 'interesse corporativo' e quello degli 'interessi confliggenti' (liberamente adattati da Schianchi 1997). Consideriamo, ad esempio, due Lupi, A e B, che speculano in Borsa. Essi decidono se giocare al ribasso o al rialzo, ossia se vendere o acquistare le azioni di una certa società. A dispone di un ammontare di azioni 5 volte maggiore rispetto a B. Se entrambi congiuntamente vendono o comprano, il titolo rischia di venire sospeso dalla contrattazione per eccesso di movimenti speculativi. Se invece A vende e B compra, entrambi guadagnano il massimo: essendo la speculazione di A molto sostenuta, diventa molto conveniente l'acquisto del titolo da parte di B. Nel caso invece in cui sia B che vende e A che compra, il guadagno esiste ancora ma è inferiore: poiché la speculazione di B è di ammontare ridotto, il prezzo delle azioni si abbassa di poco e A deve pagare un prezzo superiore. Il gioco, come si vede nella Figura 7, ha due equilibri, le coppie (1,1) e (2,2), con quest'ultimo preferito all'altro. Le parti hanno un interesse corporativo affinché sia A a vendere e B ad acquistare. Se dunque A e B comunicano prima di giocare (*pre-game communication*), allora convergono verso un equilibrio Pareto-ottimale: essendo soggetti razionali, infatti, ciascuno di loro rifiuta l'equilibrio di Nash (1,1), se può migliorare la sua situazione scegliendo quello Pareto-dominante (2,2).

		B (poca disponibilità)	
		Vende	Acquista
A (molta disponibilità)	Vende	0,0	2,2
	Acquista	1,1	0,0

Figura 7 – Il gioco dell'interesse corporativo.

Supponiamo adesso che i due speculatori desiderino ottenere, oltre all'eventuale guadagno, anche una partecipazione azionaria in una certa società. Entrambi quindi preferiscono l'acquisto alla vendita di azioni. Il loro rapporto

passa dalla cooperazione alla competizione (cfr. Fig. 8). Il Gioco esprime due equilibri di Nash, le coppie (2,1) e (1,2), ma nessuno di essi è Pareto-dominante rispetto all'altro; infatti 2 è maggiore di 1 ma 1 è minore di 2. Nemmeno la comunicazione tra A e B risolverebbe, perché gli equilibri possibili sono divergenti. Tuttavia, A e B sanno che se entrambi comprano, entrambi perdono: quindi, cercheranno una qualche forma (sub-ottimale e precaria) di accordo.

		B (poca disponibilità)	
		Vende	Acquista
A (molta disponibilità)	Vende	0,0	1,2
	Acquista	2,1	0,0

Figura 8 – Il gioco degli interessi confliggenti.

Riflettiamo sulla logica dei due Giochi appena illustrati. Due soggetti forti – entrambi Lupi, sebbene con risorse differenziate – hanno convenienza a collaborare contro il resto della società (gli altri scambisti sul mercato di quel titolo), per mantenere una posizione di guadagno privilegiato. Nella Figura 9, essi convergono (comunicando tra loro, ossia riconoscendo l'interesse comune) su un ottimo, ossia su un guadagno massimo. Nella Figura 8, essi (che vi sia comunicazione o meno) ripiegano su una posizione sub-ottimale, che comunque difende un loro privilegio. La differenza è che stavolta vi è un equilibrio che favorisce A rispetto a B (2,1), o viceversa (1,2). Pertanto, non è indifferente dove si va a finire: stavolta l'accordo è poco robusto; i Lupi possono sbranarsi tra loro, per passare da un equilibrio all'altro. In entrambi i Giochi i Lupi dominano sulla popolazione. Ma quando nella società il Gioco dell'interesse corporativo lascia il campo a quello degli interessi confliggenti, la ferocia predatoria dei Lupi diventa insostenibile.

Concludiamo questo paragrafo con un'osservazione teorica. Tanto il principio della mutua connivenza, quanto quello di mutuo accomodamento, spiegano la propria razionalità quando, nell'ambito di giochi multipli, i soggetti sostanzialmente bilanciano i rispettivi poteri sociali. Se adottassimo una prospettiva unidimensionale, formalizzata con un gioco singolo, questo aspetto non sarebbe rilevabile; oppure potremmo soltanto, come nelle Figure 7 e 8, esplorare quando i giocatori sono più o meno feroci nel perseguire il proprio tornaconto. La ragione per invocare i giochi multipli è che, se guardassimo soltanto, come accade in un gioco singolo, alla sfera economico-mercantile, oppure soltanto a quella politico-burocratica, oppure soltanto a quella ideologico-culturale, i soggetti sarebbero (non apparirebbero, bensì effettivamente sarebbero) diseguali. Quando invece consideriamo congiuntamente una molteplicità di ambiti istituzionali, in parecchie circostanze (non in tutte, ovviamente) i soggetti riescono a riequilibrare in un ambito lo svantaggio che ottengono in un altro. È sulla base di questo bilanciamento – sebbene imperfetto, approssimato e provvisorio – che i soggetti accettano reciprocamente lo status quo: ciascuno ritiene che la

strategia della connivenza oppure quella dell'accomodamento siano per lui/lei il 'meno peggio'. Ed è principalmente per questo motivo che, stiamo suggerendo, nel nostro Stivale il cambiamento sociale si blocca.

#### 6.4 Una lettura olsoniana del capitalismo italiano

Una delle grandi monografie di scienze sociali è, nell'ultimo quarto del secolo scorso, *Ascesa e declino delle nazioni*, di Mancur Olson (1982). Essa muove dalla tesi della superiorità 'organizzativa' dei piccoli gruppi o élite, che hanno di solito maggiore facilità a coordinarsi, in quanto i loro membri possono meglio conoscersi e controllarsi a vicenda. In termini molto generali, l'efficacia della partecipazione sta in relazione inversa al numero dei partecipanti.

Così, in un gruppo di cinque il mio prendere parte vale (pesa, conta) un quinto, in un gruppo di cinquanta un cinquantesimo, e in un gruppo di centomila quasi nulla. Insomma, il partecipare è operazionalizzabile come una frazione il cui denominatore misura la parte (peso) di ciascun partecipante: e di tanto il denominatore cresce, di altrettanto il singolo partecipare si depotenzia (Sartori 1993, 79).

Pertanto, quanto più un gruppo umano è ampio, tanto più è difficile mobilitarlo.

L'altro pilastro dell'analisi di Olson rileva che se i piccoli gruppi s'imbattono in significative occasioni di vantaggio – di guadagno monetario, se si tratta di gruppi economici; di influenza decisionale, nel caso di gruppi politici o culturali –, sono stimolati *effettivamente* a organizzarsi per ottenere questi vantaggi, a scapito degli altri gruppi e dell'intera società, e per mantenerli nel tempo, impedendo o rallentando l'accesso ad essi da parte dei non-membri. Quando le élite economiche e politiche si mobilitano per conquistare extravantaggi, chiamati rendite, diventano coalizioni distributive che puntano ad accaparrarsi quote crescenti di risorse date, anziché contribuire a innovare e ampliare lo stock delle risorse sociali. D'altra parte, poiché la massa dei cittadini, per gli stessi motivi poco sopra evocati, riesce a organizzarsi e ad agire più difficilmente, i tentativi di cambiamento che tale massa promuove sono spesso poco coordinati e possono quindi essere bloccati dalle élite. Il risultato è una società statica, disuguale e poco inclusiva, collocata su una traiettoria di declino.

Questo schema teorico presenta tuttavia (almeno) due punti problematici, nei quali ci s'imbatte quando si esamina la configurazione dei gruppi di una specifica società. Il primo punto riguarda la numerosità delle élite in quella società: se essa è bassa, ad organizzarsi sono *big players* come gli oligopoli industriali, i sindacati nazionali dei lavoratori, i circoli finanziari e i mass media; se invece è alta, si forma un reticolo frammentato e diffuso di gruppi d'interesse, ciascun nodo del quale esprime in media un ridotto potere. Il secondo aspetto si riferisce alla numerosità degli incentivi selettivi (i vantaggi/privilegi che soltanto alcuni possono ottenere) al di fuori delle élite. Se nella società dominano pochi giocatori forti, questi di solito adottano strategie dirigiste o *top-down*

verso i cittadini. Se al contrario incontriamo molte élite tra loro in competizione, ognuna cerca il proprio successo negoziando con i cittadini tanti micro-incentivi selettivi, che consentano di allargare il consenso; ma se tutte le élite così procedono, si creano connivenze in grado di alterare i comportamenti di parti ampie della popolazione.

Entrambi i punti – il numero dei gruppi d’interesse e la platea di coloro che ottengono piccoli privilegi – sono plasmati dalle occasioni di vantaggio: se, in un certo Paese, tali occasioni si presentano in modo concentrato, tenderanno a coagularsi poche élite; se esse invece sono disperse, aumenterà l’articolazione dei gruppi. Da parte sua Olson, guardando anzitutto agli Stati Uniti, esaminava Paesi predati da branchi di Lupi: pochi ‘poteri forti’ che bloccano la società mediante una ripartizione limitata di robusti incentivi selettivi. Se ad esempio un dazio raddoppia il prezzo dello zucchero sul mercato interno degli Stati Uniti, pochi consumatori lo fanno e pochissimi protestano: il costo del dazio è di miliardi di dollari, ma cade per 5 o 6 dollari all’anno sul singolo. D’altra parte, le imprese oligopolistiche produttrici di zucchero sono poche unità e ciascuna guadagna dal dazio decine di milioni di dollari; esse sono alle prese con una occasione di vantaggio che le incentiva a mobilitarsi come lobby per far approvare il dazio in Congresso. In tale circostanza, le élite (non soltanto economiche, ma pure politiche o di altra natura) si mobilitano per l’occasione, mentre le tante singole persone, che subiscono un basso costo procapite e incontrano difficoltà a cooperare tra loro, rimangono abuliche.

Ma la teoria di Olson può essere riformulata per Paesi assaliti da sciami di Cavallette: milioni di cittadini che si agitano per divorare modesti, e perfino minuscoli, bocconi di cibo. È il caso del patto sociale implicito tra la pubblica amministrazione italiana e gli insegnanti di scuola: la prima li paga meno dei pari grado di altri Paesi europei, senza differenziare le retribuzioni in base alle qualifiche e all’impegno; i secondi *possono* lavorare (in alcune materie) appena una ventina di ore settimanali, godere di fatto di tre mesi di ferie, evitare di aggiornarsi. L’amministrazione elargisce, insieme a pochi soldi e a nessuna prospettiva di carriera, piccoli privilegi che ‘fidelizzano’ gli insegnanti ad una condizione che pure, nel complesso, appare loro insoddisfacente<sup>2</sup>. Questa logica

<sup>2</sup> Queste proposizioni sul sistema scolastico italiano richiedono qualche precisazione. Numerose indagini testimoniano il disagio degli insegnanti per il mancato riconoscimento della loro qualità professionale e del loro ruolo sociale. Tuttavia, ad esempio, nell’indagine Nomisma (2009) emerge un risultato «sorprendente, ma ormai consolidato: il dirsi favorevole, da parte del 66% degli intervistati, all’introduzione di un sistema di riconoscimento del merito, anche se quelli che si dichiararono allora disponibili ad accettare la valutazione delle proprie prestazioni professionali erano solo il 6,7% del totale» (Cianfriglia 2015, 54). Capano e Terenzi (2014 e 2019), in importanti studi sui gruppi d’interesse nella scuola, documentano come i sindacati degli insegnanti hanno storicamente bloccato ogni tentativo d’introdurre una parte di salario di tipo premiale. Di fatto quindi l’insegnante italiano è pagato poco, non licenziabile e non incentivato ad aggiornarsi e ad impegnarsi di più. Ma, a livello di reazione individuale così come di azione organizzata, preferisce lo status quo, pur magari sentendosi frustrato. Come si scrive nel testo, ha la *possibilità* di tirare a campare

delle occasioni di vantaggio diffuse è spesso promossa dalle stesse élite. Quando infatti le élite sono tante e in competizione tra loro per le occasioni di vantaggio, ognuna può accrescere le proprie chances di successo a misura che si allea con frazioni della società civile. Ciascuna élite intesse quindi reticoli di *do ut des* con ampi settori della popolazione, meno organizzati e meno provvisti di risorse, offrendo loro qualche fetta, o perfino qualche briciola, della occasione di vantaggio. In tal maniera il potere si frammenta e si formano tante alleanze sociali, chiamate clientele, che intrecciano gli interessi delle élite a quelli di varie parti della cittadinanza, estendendo il comportamento meramente redistributivo fino al raggiungimento di una maggioranza predatoria: lo sciame di Cavallette.

La teoria olsoniana può dunque essere riformulata mediante la distinzione tra il 'particolarismo di gruppo', che si manifesta quando pochi soggetti (i Lupi) si coalizzano per fini distributivi, e il 'particolarismo individuale', che affiora quando tanti gruppetti frammentati o addirittura tanti singoli soggetti (le Cavallette) si battono per divorare un (spesso minuscolo) orticello. Se questa teoria viene applicata ad un Paese dotato di una struttura dualistica, la quale configura tanto occasioni di vantaggio concentrate, quanto occasioni diffuse, allora essa prevede che in quel Paese possano formarsi così branchi di Lupi, come sciami di Cavallette.

Sembra essere questo il caso dell'Italia, nella quale imperversano sia i Lupi che le Cavallette. Premettendo che sul tema decisivo dell'analisi dei gruppi d'interesse esistono pochi studi approfonditi e sistematici (si vedano, tra gli altri, Cingano e Pinotti 2013; Pritoni 2015 e 2017; Dagnes 2018; Akcigit, Baslandze e Lotti 2018), sembra plausibile annotare che l'Italia è corrotta a due livelli. Anzitutto, essa è connotata da un patto sociale implicito tra il ceto politico-burocratico e quello manageriale-capitalista. In questo patto, che Pelloni e Savioli (2015) denominano «partitocrazia con corporativismo», le imprese private si organizzano in coalizioni distributive che estraggono rendite per i propri membri indipendentemente dai segnali del mercato, mentre i partiti politici s'impegnano a creare occasioni di rendita per quelle coalizioni: il corporativismo dell'élite economica e la partitocrazia dell'élite politica si tengono a vicenda<sup>3</sup>. Negli ultimi trent'anni, tuttavia, tanto la partitocrazia, quanto il corporativismo, si sono indeboliti in Italia: il numero dei gruppi d'interesse è aumentato notevolmente, ad un tasso di crescita maggiore che in Europa o negli Stati Uniti, con un peso

facendo il minimo. Ovviamente, non pochi insegnanti hanno motivazioni intrinseche per lo studio e per la didattica. Questo non modifica però i termini del 'patto sociale implicito' entro cui la loro categoria professionale si riproduce.

<sup>3</sup> I maggiori gruppi economici d'interesse sono (o sono stati) le associazioni imprenditoriali, le grandi imprese a partecipazione pubblica, i sindacati confederali e le principali lobby settoriali. Questo elenco in parte coincide con quello che possiamo trovare in altri Paesi. Le specificità del caso italiano emergono dalle indagini empiriche ravvicinate: oltre a quelle citate nel testo e nella nota 9, menzioniamo Alesse 2021; Bitonti et al. 2021; Capano, Lizzi e Pritoni 2014; Carrozza 2011; Casula e Toth 2019; Germano 2019; Lizzi e Pritoni 2019; Mascellaro, Pappagallo 2019; Mattina 2012; Transparency International Italia 2014.

per i gruppi tradizionali (imprese, sindacati, professioni) che rimane decisivo, ma che va riducendosi (Pritoni 2019). Ciò è accaduto in forza specialmente del processo di europeizzazione, che ha esteso e rimodellato in modo diretto e indiretto l'arena dei gruppi, e per la parziale abdicazione dei partiti politici dalla funzione di controllo e di governo del sistema, che ha ampliato il numero e la varietà dei gruppi di interesse ai quali ora si aprono opportunità di *policy* che in passato erano negate loro (Lizzi e Pritoni 2017)<sup>4</sup>.

Ma non basta. Accanto alle negoziazioni tra i maggiori gruppi d'interesse politici ed economici, si afferma in Italia un patto sociale implicito tra una vasta platea di piccoli decisori (pubblici e privati) e un'ampia fetta di comuni cittadini. Anche questo patto ha per oggetto delle occasioni di vantaggio, sebbene stavolta si tratti molto spesso di privilegi modesti e transitori. Come annotano Di Martino e Vasta (2015, 301), in Italia

il fallimento istituzionale non scaturisce necessariamente dagli interessi di lobby specifiche e ben identificabili, bensì anche dagli interessi di larghe minoranze, la cui composizione muta nel tempo e al cui interno i vantaggi non sono equamente ripartiti tra i membri.

La natura diffusa di questa miriade di microvantaggi basta ad alimentare un sistema di clientele nel quale, di nuovo, le parti si legittimano e si riproducono a vicenda.

In breve, il Belpaese è squassato dal particolarismo, che però assume entrambe le forme: l'una riguardante i gruppi strutturati di potere, l'altra che pervade in maniera pulviscolare la società civile. Nulla si capisce delle debolezze dello Stivale, se non si analizzano congiuntamente i due versanti della corruzione.

La logica del modello di Olson, qui riadattato per comprendere anche le Cavallette, è rappresentata nella Figura 9. La stabilità politica indica la supremazia della legge, mentre la stabilità economica (al contrario della comune accezione di questa espressione) si riferisce ad una situazione di sclerosi imprenditoriale e sindacale. La cella 1 raffigura una situazione in cui le istituzioni politiche sono deboli, mentre la dinamica dei gruppi economici è vivace, non controllata e bilanciata (nel senso che mancano oligopoli economici strutturati e *big players* politici). In essa predomina l'opportunismo, tanto tra gli agenti economici, quanto tra i politici e gli amministratori: ognuno cerca il proprio tornaconto immediato, consapevole che le leggi sono poco applicate e che i gruppi sono poco organizzati. Un opportunismo generalizzato scatena gli *animal spirits*, ma non produce un sentiero duraturo e robusto di crescita economica.

<sup>4</sup> Negli anni più recenti in Italia si è assistito alla progressiva perdita di centralità dei gruppi economici e ad un aumento di rilevanza di numerosi gruppi identitari (anziani, malati, donne, persone lgbt+, religiosi e così via) e d'interesse pubblico (diritti degli animali, diritti civili, consumatori, ambiente e così via), nonché di alcuni gruppi occupazionali (educazione, cultura, energia, assistenza sanitaria, associazioni professionali e così via). Si veda Lizzi e Pritoni 2017.

La cella 2 rappresenta le istituzioni politiche al loro meglio, in termini di capacità di governo e di effettività delle leggi. Nel contempo, i soggetti economici possono valorizzare le occasioni innovative, poiché nessun gruppo è talmente chiuso e arroccato da impedirlo. Il risultato è un regime politico inclusivo e un sistema economico in vigorosa espansione. Nella cella 3 lo Stato è debole e le élite economiche sono forti. Ne segue che le élite si impadroniscono dello Stato e privilegiano i comportamenti *rent-seeking*. Infine, la cella 4 segnala la tipica situazione di sclerosi istituzionale diffusa: sia la politica che l'economia sono preda di gruppi particolaristici, i quali diventano coalizioni distributive. La crescita rallenta.

		Stabilità politica	
		Bassa	Alta
Stabilità economica	Bassa	1. Opportunismo e Crescita di breve periodo	2. Inclusività e Crescita innovativa
	Alta	3. Cattura del Regolatore e Crescita predatoria	4. Particolarismo e Stagnazione

Figura 9 – Nessi olsoniani tra stabilità politica e stabilità economica.

Il capitalismo italiano ha un piede nella cella 1 – la mutua connivenza – ed un piede nella cella 4 – il mutuo accomodamento<sup>5</sup>.

### 6.5 Il capitalismo italiano e la 'forza come combinazione di debolezze'

Abbiamo proposto una lettura del capitalismo italiano basata sulla comprensione di due principi allocativi, la mutua connivenza e il mutuo accomodamento. Come si colloca, questa interpretazione, in un libro dedicato alle comunità locali? La categoria-chiave, d'ispirazione becattiniana, che consente di rispondere a questa domanda è la 'forza come combinazione di debolezze'. Essa muove da quattro idee, semplici e potenti, formulate (nella loro versione più matura e incisiva) da Giacomo Becattini verso la fine degli anni 1970, e che, a nostro parere, mantengono ancora un'elevata fecondità euristica. Anzitutto, egli rileva criticamente che gli studi dello sviluppo economico sono ampiamente plasmati

<sup>5</sup> Nel framework delineato, i principi della mutua connivenza e del mutuo accomodamento sono sempre presenti in Italia. Ammettere ciò non significa negare l'esistenza e la rilevanza del dualismo tra Nord e Sud che anzi, negli ultimi anni, tende verso una frammentazione più fine. La geografia dello sviluppo economico nel nuovo millennio, se classificata in termini di macro-settori a vari livelli di intensità tecnologica e di conoscenza, articola le Regioni italiane in sei comparti. In questa classifica le Regioni meridionali sembrano destinate «ad allontanarsi ancora di più dal resto d'Italia» (Ardeni e Gallegati 2022, 267-71: 272). Il nostro Paese è però unito, proprio perché condivide un modello di capitalismo basato su quella coppia di principi. Da un periodo all'altro, da un luogo all'altro, varia il modo e la proporzione con cui i due principi si combinano; e questa variazione ha notevoli ripercussioni sulle performance economiche e civili, contribuendo al perdurare del dualismo.



da qualche definizione di ‘progresso’, per cui un paese o una regione o un luogo è più avanzato, oppure più arretrato, secondo criteri che si pretendono universali, ma che invece assecondano pregiudizi extra-scientifici. L’implicazione maggiore e più opinabile di un simile approccio è che sarebbero individuabili precise ricette di policy, applicando le quali chi sta ‘indietro’ potrebbe recuperare lo svantaggio (Becattini 2002, 94-5).

La seconda idea suggerisce che lo schema mentale del progresso orienta gli strumenti della rilevazione quantitativa, ordinando e pesando surrettiziamente i reperti dell’osservazione statistica, apparentemente neutri (Becattini 2007a, 30). In contrapposizione a questa coppia di idee, il nostro autore sostiene che in Italia incontriamo

uno sviluppo diffuso e concentrato al tempo stesso – a pelle di leopardo, diciamo – che vede spesso, in una stessa regione, a pochi chilometri di distanza, forme d’insediamento industriale molto diverse: città industriali, aree di specializzazione manifatturiera polarizzate, distretti industriali, ecc. (Becattini 2007a, 16-7).

Aggiunge che, di fronte al caleidoscopio dello sviluppo locale, occorre concepire «ogni paese o “regione”, quando abbia una sua unitarietà, come un deposito di esperienze e di valori che vogliono essere utilizzati secondo il loro “genio”» (Becattini 2002, 95); ossia, è necessario documentare e valorizzare le specifiche potenzialità endogene a ciascun luogo<sup>6</sup>.

Nei termini più intuitivi, inquadrando tre possibili modalità con cui possono manifestarsi le differenze interlocali di sviluppo. Procediamo da un’analogia che in Italia chiunque intende, quella con il gioco del calcio. Nel primo scenario, una squadra di calciatori professionisti si scontra con una squadra di dilettanti; il risultato è scontato e nessuno si preoccupa di trovarne una spiegazione. La logica del ‘progresso’, verso la quale Becattini è polemico, presuppone uno scenario del genere, nel senso che, se la squadra sconfitta vuole puntare a battere l’altra squadra, deve emularne le caratteristiche; i suoi giocatori devono professiona-

<sup>6</sup> Abbiamo tradotto queste quattro idee in una metodologia che contribuisca a misurare la poliedricità delle differenze di sviluppo tra un luogo e l’altro (Bellanca e Maltagliati 2020). Per avvicinarci ad una misurazione *becattinianamente* adeguata dello sviluppo locale, abbiamo ragionato non su un divario unidimensionale, bensì su una gamma di divergenze collocate in vari ambiti della vita culturale, civile ed economica. Al riguardo, abbiamo utilizzato ed esteso una metodologia statistica recentemente costruita per misurare quanto due paesi, regioni o luoghi siano culturalmente vicini (De Santis et al. 2016). Essa, fondandosi su analisi di distribuzioni e non su misure di sintesi, ricorre a banche dati individuali per andare oltre le stime basate su medie o altri indici di posizione. Una volta selezionate le dimensioni giudicate più rilevanti, con i corrispondenti indicatori (qualitativi e quantitativi), essa forma dei *cluster* di individui rispetto a ogni dimensione, assumendo che coloro che stanno nello stesso *cluster* siano tra loro simili; infine, calcola per ogni luogo la distribuzione degli individui tra i *cluster*, assumendo che due luoghi siano tanto più simili quanto più è simile tale distribuzione.

lizzarsi proprio e soltanto lungo le linee organizzative e di selezione dei talenti che regolano il funzionamento della squadra più forte.

Nel secondo scenario, piuttosto, s'incontrano squadre dotate di caratteristiche diverse. Supponiamo che l'una sia più provvista di disciplina tattica e robustezza fisica, mentre l'altra esprime maggiore tecnica e fantasia nel costruire le azioni. Stavolta l'esito della gara è incerto, poiché ogni squadra prevale sull'altra solo per alcuni aspetti. Anche questo è uno scenario che legittima il concetto di 'progresso', sebbene, anziché come un percorso unilineare, esso appare come una molteplicità finita di sentieri. Le squadre di calcio (i luoghi socio-economici) possono 'avanzare' più o meno veloci, enfatizzando l'una o l'altra caratteristica; ma devono sempre e comunque disporre in ammontare adeguato di un mix appropriato delle 'giuste' caratteristiche. Ad esempio, non sappiamo chi vincerà il prossimo scontro tra Real Madrid e Barcellona, pur riconoscendo che entrambe sono squadre di eccellenza, in quanto attingono a molti dei connotati che una squadra di vertice non può non possedere.

Volgiamoci infine al terzo scenario, quello su cui Becattini richiama l'attenzione e che più sembra rispondere alla realtà dello sviluppo locale del Belpaese. Nel campionato italiano di serie A esistono, piuttosto ben marcate, tre fasce di rendimento: alta, media e bassa. Un determinato anno, le squadre che si collocano nella fascia alta sono poche e, di fatto, corrono per conto proprio: lo scudetto è una faccenda che non può riguardare altri. Tuttavia, anno dopo anno, la situazione cambia. In particolare, incontriamo brillanti *outsider* che salgono di fascia e talvolta ottengono traguardi superiori a quelli di squadre che, in termini di 'giusti' requisiti (risorse finanziarie e organizzative, talento dei giocatori, numerosità della tifoseria, e così via), dovrebbero prevalere. Soprattutto, si modificano le ragioni delle differenze tra l'una e l'altra squadra. Anche quando una rimane più forte, il modificarsi dei connotati del divario può attivare una traiettoria che alla lunga altera la fascia di appartenenza delle due squadre nel campionato.

Questo terzo scenario è di formidabile interesse, poiché mostra che nel gioco del calcio può vincere 'lealmente' la squadra più debole. I più importanti allenatori espressi dall'Italia – Rocco, Bearzot, Trapattoni, Capello, Lippi, Ancelotti o Mancini – hanno vinto e continuano a vincere tutto, costruendo il gioco sulla consapevolezza dei propri limiti, sulla rigorosa divisione tattica dei compiti, sullo spirito di squadra che domina sulle pretese dei singoli, sulla strategia pragmaticamente adattata alle caratteristiche dell'avversario. Ad esempio, nel 2022 la squadra di Ancelotti ha vinto la Champions battendo – con autentiche lezioni di maestria calcistica – parecchie avversarie che, secondo i criteri dei due precedenti scenari, erano più forti. C'è riuscita valorizzando una specifica 'combinazione di debolezze'. In questo scenario, nulla è predeterminato. Un luogo socio-economico può avere performance peggiori in ambito economico, civile, culturale, e così via; eppure, può svilupparsi se riesce a combinare le proprie debolezze in maniera efficace.

Riassumendo, nel primo scenario abbiamo che il luogo X apre la strada del 'progresso' e che il luogo Z dovrebbe seguirne le orme; nel secondo scenario abbiamo che il luogo Y indica una strada di 'avanzamento' diversa da quella di

$X$ , e che  $Z$  può procedere sulle orme di  $X$  oppure di  $Y$ ; infine, nel terzo scenario abbiamo che  $X$  e  $Y$  corrono davanti a tutti; che indubbiamente  $M, N, \dots, Z$  sono luoghi che guadagnano oggi meno 'punti' di  $X$  e  $Y$ , esprimendo però ognuno di essi una specifica lista di differenze da  $X$  o da  $Y$ ; e che, al mutare dello sviluppo endogeno dei luoghi e delle circostanze sociali, può accadere che gran parte dei luoghi cambi traiettoria, e quindi la propria stessa collocazione nel 'campionato'. Entro questo terzo scenario, supponiamo che il luogo  $X$  abbia 'punteggi' più elevati di quelli dei luoghi  $M$  e  $Z$  sulle tre dimensioni di cultura, cittadinanza ed economia; ma che lo scarto dei 'punteggi' segnali una maggiore vicinanza di  $X$  a  $M$  su cultura ed economia, ed una maggiore vicinanza di  $X$  a  $Z$  sulla cittadinanza. Il punto importante, per Becattini, non è che  $X$  sta più 'avanti' rispetto a  $M$  e  $Z$  in tutte le dimensioni, ma che si avvicina a  $M$  in una dimensione e a  $Z$  in un'altra.

Pertanto, la misura becattiniana dello sviluppo locale si concentra sul sistema di traiettorie sociali – culturali, civili ed economiche – che avvicinano o allontanano un luogo da tutti gli altri luoghi considerati. Consentendo di rappresentare quale luogo è simile a quali altri luoghi in una determinata dimensione, questo approccio misura le distanze tra i luoghi lungo le dimensioni selezionate e confronta le distanze in una dimensione con quelle nelle altre dimensioni<sup>7</sup>. Esso evita in ogni modo di collocare un luogo davanti o dietro a un altro. Anche nei casi in cui suggerisce una classifica, questa riguarda qualche specifico dominio, senza essere estrapolabile o estendibile ad altri domini. La caratteristica appena richiamata contribuisce a una rivisitazione dello sviluppo socio-economico italiano: anziché concepirlo in termini di 'ordinamenti' delle regioni (o dei sistemi locali del lavoro), lungo una o più dimensioni (il Veneto è più ricco della Calabria, o più sviluppato, o più moderno, o tutte le cose assieme), *lo sviluppo è, in chiave becattiniana, il sistema di traiettorie sociali che avvicinano o allontanano i luoghi*. Insomma nell'approccio alla Becattini alcuni luoghi sono, in termini di sviluppo, più veloci, abili e robusti; ma la storia non è finita, in quanto contano le distanze relative, dentro ciascuna dimensione e tra le dimensioni. Quando un luogo riesce a ridurre alcuni svantaggi e a creare una innovativa 'combinazione di debolezze', allora può sconvolgere le classifiche assodate<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Le varie dimensioni dello sviluppo seguono spesso andamenti non correlati, e una comunità locale può stare in differenti posizioni, rispetto ad un'altra, a seconda della dimensione esaminata. Nell'impostazione qui propugnata, prima accertiamo la distribuzione in *cluster* della popolazione nazionale in ciascuna dimensione (culturale, civile o economica); soltanto *ex post* verifichiamo come tale distribuzione sia suddivisa per sottopopolazioni, ossia quanti in ciascun *cluster* appartengano ai luoghi  $x, y$  o  $z$ . In tal maniera, questo approccio evita distorsioni legate a stereotipi e classificazioni *ex ante* dovute alla soggettività degli studiosi. Inoltre, mentre esso non è nuovo nel considerare una molteplicità di dimensioni lungo le quali analizzare i luoghi, la sua peculiarità sta nel predisporre una lista di mappe comparative che permette di rispondere a quesiti del tipo: chi è vicino a chi in ciascuna dimensione considerata.

<sup>8</sup> Quest'impostazione contiene precise implicazioni di policy. Data la multidimensionalità dello sviluppo locale, gli interventi di riequilibrio territoriale non devono riferirsi soltanto alla dimensione economica, ma nemmeno limitarsi ad aggiungere misure aventi di-

Nella parte finale del capitolo argenteremo che lo schema teorico olsoniano dei Lupi e delle Cavallette, e la concettualizzazione becattiniana della 'combinazione di debolezze', si tengono a vicenda nell'interpretazione del caso italiano.

6.6 Un ibrido di modelli che funziona male, o un modello che funziona male se ibridato?

La compresenza di poteri forti, che si coordinano plasmando le istituzioni formali, e di poteri deboli e frammentati, che aggirano e svuotano le regole, attraversa tutte le dimensioni del capitalismo italiano. Sul versante della mutua connivenza, in Italia domina *la frammentazione e la politicizzazione dei gruppi di interesse*, con un ruolo rilevante dello Stato come regolatore e produttore di beni. La frammentazione degli interessi impedisce il consolidamento dell'integrazione degli attori socioeconomici nel sistema di elaborazione delle politiche a livello macro, rendendo difficile costruire forme di regolamentazione complementare tra i vari livelli territoriali. La frammentazione degli interessi trae linfa principalmente dalle fratture nella struttura economica: una scissione pubblico-privato, a causa di un ampio (sebbene ora in diminuzione) settore delle imprese di proprietà statale; una frattura tra industrie con diversi livelli e intensità di competenze; e una scissione tra piccole e grandi imprese. Più in generale appaiono ridotti, in numero e in capacità, i cosiddetti 'poteri forti': dalla Chiesa cattolica alle grandi imprese di Stato, dalle concentrazioni nel giornalismo e nella comunicazione alla centralità di pochi partiti di massa *catch-all* ('prendi-tutto'), ogni ambito istituzionale ha visto, negli ultimi decenni, sgretolarsi i *big players* a vantaggio di tanti attori dall'identità mutevole e dalla forza variabile. La frammentazione, quindi, modella profondamente la natura delle coalizioni, riformiste o conservatrici, e la loro mobilitazione, a sostegno dello status quo o per il cambiamento. Inoltre, la frammentazione rende meno produttivi i legami tra i sottosistemi, che risultano più vulnerabili agli effetti degli shock esogeni (come una pandemia!) e meno capaci di sforzi concertati per gestirli. Infine la negoziazione degli interessi, oltretutto frammentata, è politicizzata: infatti l'Italia si riproduce mediante una struttura in cui sia le imprese che i cittadini tenta-

rettamente come obiettivo il benessere dei cittadini nella fruizione di servizi di qualità. Piuttosto, la sfida cruciale sta nel cogliere la 'combinazione di svantaggi' economici, civili e culturali che conferisce ad una comunità locale le sue potenzialità di sviluppo, e nel fornire beni pubblici che miratamente la promuovano. Più il policy-maker decifra questo specifico mix, meglio può favorire, nella comunità d'impresе e di persone in cui opera, il capitale imprenditoriale e la capacità d'innovazione sociale. Non basta. L'approccio di Becattini rifiuta un'idea localistica dello sviluppo locale (Bellandi e Caloffi 2016). È quindi decisivo cogliere la posizione che quel luogo occupa, rispetto ad altri luoghi, per rendere sinergiche le policy da realizzare al suo interno, con quelle da effettuare a varie scale territoriali. Ma tale posizione la si può decifrare in chiave comparativa, esplorando le distanze (economiche, civili e culturali) di quel luogo da altri, e in quali ambiti queste distanze siano maggiori. La metodologia qui proposta, oltre ad una fecondità euristica, può rivelare quindi un'efficacia spiccatamente operativa.

no di coordinarsi tra loro per la fornitura di beni collettivi, ma sono costretti a fare affidamento sullo Stato per compensare le lacune del quadro istituzionale. A sua volta, la coerenza e l'efficacia dell'azione statale risente della frammentazione del potere sociale:

la natura frammentata e diffusa dell'autorità politica nell'Italia del dopoguerra ha impedito allo Stato di agire in modo deciso e determinato nel governo dell'economia. Esso è intervenuto nelle decisioni di investimento, nella politica industriale e persino nei rapporti di lavoro, ma raramente ha potuto farlo in un modo che fosse libero dalle forze politiche che l'avevano "catturato" (Della Sala 2004, 1045)<sup>9</sup>.

Sul versante del mutuo accomodamento, possiamo esemplificativamente menzionare l'analisi dei rapporti tra le maggiori imprese in Italia. Joselle Dagnes (2018) ha esaminato gli incarichi multipli, ossia la presenza di uno stesso individuo nei consigli di amministrazione di due o più società quotate in borsa, quale ponte tra gli organi decisionali delle imprese coinvolte. La sua indagine documenta la presenza di articolate strutture piramidali e di un fitto intreccio di partecipazioni azionarie e di rapporti informali tra un numero ristretto di attori.

Ciò che emerge complessivamente dalla ricostruzione della rete di *interlocking directorates* nei decenni che vanno dalla prima guerra mondiale sino agli anni Settanta è l'esistenza di un unico grande componente che comprende la maggioranza delle società. [...] Il numero complessivo dei legami presenti nel reticolo non è così elevato da definire un reticolo a maglie strette, in cui tutti i nodi sono adiacenti, ma è sufficiente a garantire l'integrazione della maggior parte delle imprese. In generale, la struttura del reticolo appare diffusa e ampiamente inclusiva, con pochi hub accentratori e un numero ragguardevole di società che occupano posizioni strutturalmente equivalenti (Dagnes 2018; vedi anche Bulfone 2015)<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Il nesso tra frammentazione e politicizzazione degli interessi è stato indagato di recente, nella sua versione di nesso tra imprese e politica locale, da contributi molto rigorosi: Cingano e Pinotti 2013; Akcigit, Baslandze e Lotti 2018.

<sup>10</sup> Questo capitolo sollecita diverse piste di approfondimento. Una consiste nell'esaminare come i nessi tra molteplici livelli istituzionali connotino il funzionamento effettivo della mutua connivenza e del mutuo accomodamento: una direzione esplorata ad esempio, pur entro un framework differente, da Mulé 2016. Un'altra pista dovrebbe allargare l'analisi delle coalizioni distributive italiane, le quali non si riducono ai gruppi d'interesse che cercano influenza politica (si veda Rossignoli 2015): quasi tutti gli studi recenti, viceversa, considerano unicamente quest'accezione più ristretta. Una terza pista riguarderebbe le varie combinazioni della mutua connivenza e del mutuo accomodamento nel tempo e nei luoghi, quale contributo alla spiegazione del dualismo italiano. Infine, sarebbe auspicabile una ripresa dell'approccio della varietà dei capitalismi che adotti una griglia teorica più comprensiva di quella originaria, concentrata prevalentemente sui regimi di welfare e sulle relazioni industriali, per considerare le relazioni di potere tra i gruppi, tra Stato e società, tra Stati (come in Huber, Stephens 2012, oppure in Haggard, Kaufman 2016).

Sulla base della compresenza dei due principi allocativi, la mutua connivenza e il mutuo accomodamento, volgiamoci al tema di più stretta e drammatica attualità: il declino del capitalismo italiano (si vedano, tra i molti contributi, Capussela 2018, Silva e Ninni 2019, Codogno e Galli 2022). Sul versante della stagnazione economica, come abbiamo ricordato nel paragrafo 1, la spiegazione più diffusa sostiene che il lungo boom post-bellico e la successiva stagnazione siano facce della stessa medaglia: le stesse istituzioni che avevano ben operato nel periodo di convergenza verso le economie più avanzate, iniziano a perdere colpi quando ci si approssima alla frontiera tecnologica. Le origini del declino, secondo questa lettura dominante, sono fatte risalire all'ultimo quarto di secolo:

il 1995 risulta l'anno di massima convergenza del reddito per abitante italiano rispetto ai principali paesi sviluppati, [ma] la storia economica italiana cambia radicalmente nel dodicennio successivo (Bastasin e Toniolo 2020, 42).

Dunque il periodo 1995-2007, che si conclude con la Grande recessione, è «l'occasione perduta»: l'Italia poteva ancora restare agganciata alla frontiera tecnologica, ristrutturare il proprio sistema produttivo, ridurre il debito pubblico. Invece «da allora la produttività italiana ha perso il passo con il resto del mondo» (Bastasin e Toniolo 2020, 44).

Eppure, proprio il periodo 1995-2007 si connota per l'impulso riformista: liberalizzazione del mercato dei fattori, apertura al commercio internazionale, deregolamentazione del mercato dei beni, riforma del diritto societario e integrazione economica e monetaria europea. Come suggerisce una prospettiva interpretativa vicina alla nostra, se questi numerosi interventi non sono riusciti a invertire il percorso del declino, è perché essi hanno suscitato «cambiamenti istituzionali che da un lato distruggono le precedenti complementarità istituzionali, e dall'altro conducono verso un assetto capitalista incoerente, o "ibrido"» (Simoni 2020, 382; si veda anche Simoni 2012). Stiamo qui rovesciando la tesi, richiamata nel paragrafo 2, di Molina e Rhodes (2007): il capitalismo italiano non è un ibrido che funziona male; è un modello che funziona male quando viene reso un ibrido.

Il relativo peggioramento delle performance competitive [è] il risultato, per certi versi inatteso, dell'implementazione, nel corso degli anni Novanta, di riforme economiche e istituzionali che non hanno tenuto adeguatamente in considerazione le specificità del capitalismo italiano. Tali riforme (liberalizzazione del mercato dei fattori, apertura al commercio internazionale, deregolamentazione del mercato dei beni, riforma del diritto societario e integrazione economia e monetaria europea) si incardinavano su un nucleo concettuale compatto [...], quello delle *liberal market economies* e della valorizzazione delle economie di scala come fattore di efficienza. L'attuazione di questa linea di riforma risultava però in conflitto con gli elementi costitutivi e specifici del sistema manifatturiero italiano. Tale sistema, infatti, aveva da tempo ancorato la propria competitività su fattori diversi da quelli delle economie di scala e quindi un percorso di riforma istituzionale di stampo 'liberista' non poteva generare gli esiti attesi (Arrighetti e Landini 2019, 341-42 e 353).

Nessuno dei (pochi e dal potere limitato) *big players* nostrani – i leader politici e sindacali, i maggiori banchieri, gli imprenditori più dinamici, gli intellettuali più influenti – è stato adeguatamente consapevole, dal 1995 ad oggi, della peculiare ‘combinazione di debolezze’ che connota il capitalismo italiano. Mancando tale coscienza, non pochi attori socioeconomici hanno modificato uno o pochi ingredienti di quella combinazione, suscitando effetti negativi sugli ingredienti restanti. Ancora più spesso, gli attori hanno operato immaginando che il capitalismo italiano fosse simile a quello renano o a quello anglosassone, oppure che dovesse e potesse diventare simile a qualcuno di quei modelli. Così procedendo, mentre i *big players* avevano provocato relativamente pochi danni nei decenni della convergenza delle performance italiane verso quelle dei Paesi cosiddetti più sviluppati (in quanto si trattava, in prevalenza, di sfruttare semplicemente i ‘vantaggi dell’arretratezza’), hanno cominciato a procurare danni sempre crescenti da quando, essendo ormai la convergenza sostanzialmente conclusa, diventava necessario intervenire per restare nei pressi della (mobile e variegata) frontiera tecnologica.

#### 6.7 Alla ricerca della nostra ‘combinazione di debolezze’

La compresenza di poteri forti, che si coordinano plasmando le istituzioni formali, e di poteri deboli e frammentati, che aggirano e svuotano le regole, si ripercuote direttamente sul nostro sistema economico. In effetti l’economia italiana, come documenta Giacomo Becattini, è – era, dovremmo forse precisare: si veda più avanti – un sistema dotato di due motori: i luoghi di grande impresa, perlopiù operanti nell’industria pesante, e i luoghi di piccola impresa, tra cui spiccano i distretti, specializzati nel cosiddetto made in Italy. Occorre una modellizzazione «che tenga conto dei due motori, delle loro sinergie e dei loro antagonismi» (Becattini 2007a, 193). Le aree distrettuali mantengono un’elevata efficienza, grazie a investimenti con poco capitale e a prodotti fortemente differenziati, oggetto di innovazione continua (Becattini 2007a, 188-89). Il punto teorico è che,

per certi tipi di produzione, tutto quello che può fare una grande impresa in termini di efficienza può essere realizzato da una popolazione di imprese specializzate per fase, purché contigue ed operanti in un contesto socialmente, culturalmente e istituzionalmente congeniale (Becattini 2007a, 128).

Ne segue che il ‘nanismo’ delle imprese non è necessariamente un handicap, quando esse sono inserite in un valido distretto industriale<sup>11</sup>. Piuttosto, il ‘nanismo’ diventa un connotato negativo per i suoi risvolti extraeconomici: le piccole imprese hanno minor potere sui mercati e fuori dai mercati.

<sup>11</sup> Una rigorosa critica alla tesi che attribuisce il ristagno dell’economia italiana ad una ‘crisi di produttività’, spiegata prevalentemente con la ridotta dimensione media delle imprese, è dovuta ad Andrea Ginzburg 2012.

I punti di debolezza discendono tutti, a ben vedere, da una stessa causa: l'insufficienza di scala dell'impresa distrettuale, in quanto causa non d'inefficienza produttiva, ma di scarso potere sui mercati d'acquisto, di vulnerabilità distributiva, d'inferiorità nelle attività di *lobbying* (Becattini 2007a, 249).

Da ciò il paradosso del distretto: «la piccolezza media delle imprese di fase è, al tempo stesso, all'origine dell'efficienza produttiva e delle debolezze di mercato della forma distrettuale» (Becattini 2007a, 249 nota).

L'evoluzione recente dell'economia italiana sembra discendere coerentemente dal quadro interpretativo – la compresenza conflittuale dei due principi di allocazione; gli interventi di policy che ibridano il modello italiano, invece di coglierne la 'combinazione di debolezze' – da noi delineato. Per un verso, si è ulteriormente ridotto il peso delle grandi imprese. La ragione principale sta nel principio del mutuo accomodamento: sia lo Stato che l'élite economica sono deboli, ogni giocatore si limita a presidiare le proprie posizioni, attendendosi che l'altro faccia lo stesso. Lo Stato non è abbastanza forte da fornire la necessaria modernizzazione delle istituzioni-quadro per le grandi imprese; queste ultime non sono abbastanza forti da investire sui fattori della competitività internazionale, evitando un'attitudine troppo prona alle logiche politiche. Per l'altro verso, la maggiore vitalità proviene da imprese familiari – con una grandezza che non supera quella media – collocate nei luoghi in cui, in termini relativi, il principio della mutua connivenza è meno diffuso. Al riguardo, il ruolo trainante è assolto da circa 3.200 imprese oligopolistiche di media dimensione, le quali coprono il 40-50% della produzione manifatturiera nazionale – considerando anche l'indotto costituito da imprese di piccole e piccolissime dimensioni, organizzate prevalentemente in sistemi produttivi locali – e adottano, in tre su quattro, tecnologie 4.0 (Intesa Sanpaolo 2022, 236; Mediobanca 2022)<sup>12</sup>. La maggioranza di queste medie imprese nasce in sistemi produttivi locali (Bonomi 1997; Fortis et al. 2000). Quasi tutte, comunque, rimangono territorialmente situate, specialmente lungo l'asse che va da Milano a Venezia<sup>13</sup>. Dal canto loro, le imprese

<sup>12</sup> Queste medie imprese sono società di capitali, hanno tra 50 e 499 addetti, un volume di vendite non inferiore a 17 e non superiore a 370 milioni di euro, un assetto proprietario autonomo riconducibile al controllo familiare e un'appartenenza al comparto manifatturiero. Esse sono imprese oligopolistiche, poiché occupano quasi sempre una posizione di leadership incontrastata in segmenti specifici di mercato: si veda, al riguardo, Colli 2005.

<sup>13</sup> «Non tutte le medie imprese nascono da contesti distrettuali, avendo esordito e essendosi sviluppate al di fuori dei distretti; inoltre, alcune imprese di medie dimensioni, pur avendo iniziato in tali contesti, stanno sviluppando sempre più i loro rapporti commerciali in tutto il mondo e stanno quindi superando le loro interconnessioni con il contesto di origine. Ciò che è rilevante è che le medie imprese, specie quelle virtuose, sono organizzazioni con una propria specifica identità, ben distinguibile sia dalle grandi che dalle piccole imprese» (Tunisini e Resciniti 2013, 4). Questa identità è radicata nel nostro territorio, dato che ricchezza e occupazione sono prodotte prevalentemente in Italia: l'88,2% delle medie imprese non ha una sede produttiva all'estero, pur partecipando attivamente alle catene globali del valore e vendendo all'estero il 43,2% del fatturato. Riguardo all'asse Milano-Venezia, esso



strettamente distrettuali – a parità di settore, dimensione e area geografica – continuano nel nostro Paese a essere più produttive (quasi il 10% in più) rispetto a quelle delle aree non distrettuali, in termini di valore aggiunto per addetto, interrompendo le dinamiche di declino iniziate dalla metà degli anni Novanta del secolo scorso; emergono anche miglioramenti nella dotazione di capitale umano, storicamente bassa (Intesa Sanpaolo 2019, 197; Gherardini e Pessina 2020; Di Giacinto, Sechi e Tosoni 2022)<sup>14</sup>.

Nel Paese dei Lupi e delle Cavallette, la vitalità socio-economica può affermarsi unicamente mediante i Formicai, costituiti dai sistemi produttivi locali e dalle imprese di media taglia. È una configurazione che viene limitata dal principio del mutuo accomodamento – il quale impedisce così alle imprese private di diventare o restare grandi, come allo Stato di fare l'imprenditore innovatore – e che prospera *malgrado* il principio della mutua connivenza – per eludere il più possibile la logica sociale del *Low-low game*, le imprese valorizzano la proprietà familiare e i nessi con i sistemi locali, ossia con le istituzioni che funzionano. Senza minimamente trascurare, tantomeno giustificare, i gravi difetti del modello nostrano di capitalismo<sup>15</sup>, rileviamo, con le parole di Donato Menichella, che «questi sono i giocatori e con essi dobbiamo giocare» (citato in Coltorti 2013, 2070). Non si tratta di vagheggiare squadre ideali, bensì, come insegna Becattini, di cercare qui ed ora la forza nelle debolezze degli individui e dei gruppi che possono e vogliono intraprendere.

## 6.8 Soltanto il declino?

Avviamoci a concludere. In uno dei più recenti contributi allo studio del declino italiano, Andrea Capussela riconosce

che ampi segmenti della società sostengono lo *status quo*, nonostante la sua inefficienza, perché un capillare sistema d'inclusione selettiva, costruito nell'arco di diversi decenni, ha conferito loro privilegi particolaristici il cui valore è sufficientemente elevato da allineare i loro interessi – quantomeno in una prospettiva individualista e di breve periodo – a quelli dei principali beneficiari dello *status quo*, ossia quelle porzioni delle élite politiche ed economiche che temono la distruzione creatrice (Capussela 2021, 41).

D'altro canto, egli sostiene, le élite

s'iscrive nel fenomeno del «progressivo indebolimento del Nord-Ovest del Paese durante gli anni Duemila, connesso ad una riduzione del pil pro-capite più accentuata rispetto alle altre regioni italiane ed al debole spostamento verso produzioni industriali ad alto contenuto tecnologico» (Buzzachi et al. 2022, 40).

<sup>14</sup> Sulla integrazione tra medie imprese oligopolistiche e distretti industriali, si vedano Belussi 2015 e Dei Ottati 2018.

<sup>15</sup> Che ci appaiono 'difetti' non rispetto ad un paradigma esterno al quale avvicinarci, bensì in termini di giudizio etico-politico, formulato all'interno della comunità locale cui apparteniamo.

favoriranno la creazione di una sorta di doppio regime, nel quale i comportamenti opportunistici delle élite godono di ampia impunità, che è requisito imprescindibile per trarne benefici, ma i comportamenti opportunistici dei cittadini comuni sono trattati con rigore, per evitare che si diffondano oltre la soglia che innesca la spirale discendente (Capussela 2021, 145).

Le due proposizioni sono però tra loro contraddittorie. L'Italia dello sciame di Cavallette è un Paese in cui milioni di persone ritengono (a torto o a ragione) di avere un 'proprio' orticello da divorare. Ma le élite che cercano ampie connivenze nella società civile, quasi mai reprimono davvero le Cavallette. In effetti, come abbiamo argomentato, la cifra peculiare del caso italiano odierno sta nella presenza di tante Cavallette e di pochi Lupi: ogni specie animale conduce la sua caccia, senza troppo insidiare l'ecosistema dell'altra. Questa situazione, tuttavia, non blocca la possibilità del cambiamento. La teoria di Olson, ripresa nel paragrafo 4, indica precise circostanze nelle quali diventa conveniente formare coalizioni via via più inclusive, in ambito economico, politico o culturale (l'analisi più rigorosa è in McGuire e Olson 1996). Essa dimostra che non sempre il massimo vantaggio sta nel chiudersi entro le posizioni già conquistate; al contrario, in alcuni casi importanti la mossa razionale è innescare un percorso egemonico che solleciti la collaborazione tra gruppi in precedenza separati e contrapposti.

Come potrebbe prospettarsi un simile percorso egemonico? Esso deve, ovviamente, basarsi sulle forze sociali che effettivamente animano l'Italia. Occorre, al riguardo, aggiornare l'analisi della stratificazione sociale del nostro Paese. È il tentativo intrapreso da Paolo Perulli e Luciano Vettoreto (2022) che, basandosi sull'indagine ISTAT delle forze lavoro, ripartiscono 129 profili professionali in tre ampie categorie: un'élite del potere politico, economico-finanziario e burocratico; una classe creativa di ricercatori, professionisti, tecnici, insegnanti e imprenditori innovatori; e una neoplebe, addetta al lavoro ripetitivo, impegnata in piccole imprese tradizionali o immersa nel precariato.

Più esattamente, l'élite è composta dai dirigenti e possidenti che detengono i più elevati livelli decisionali nelle varie sfere istituzionali. Essa concentra redditi e ricchezze. Una sua cospicua frazione opera parassitariamente, fruendo di rendite finanziarie, immobiliari, speculative, lobbiste. Nella sua distribuzione spaziale è concentrata in Lombardia e nelle metropoli settentrionali. È sorretta da una classe di servizio, fatta da progettisti, tecnici, analisti simbolici, consulenti di direzione, esperti di mercato e così via. Copre l'1% della popolazione italiana, l'11% assieme al proprio strato di servizio. La classe creativa, costituita dai lavoratori della conoscenza, sta nel mezzo della scala sociale. Produce e governa le risorse culturali e cognitive, senza averne la proprietà. Include le professioni tecnico-scientifiche, l'industria culturale e mediatica, l'insegnamento superiore, la ricerca universitaria. Ad essa Perulli e Vettoreto aggiungono i piccoli imprenditori nei settori più innovativi. È una classe aperta, istruita, tollerante, massimamente presente a Milano, Torino, Bologna e Roma. Le figure funzionali che la coadiuvano sono rappresentate dai docenti di scuola primaria e secondaria e

da uno stuolo di figure a carattere tecnico-esecutivo. Copre l'11% della popolazione italiana, il 31% assieme al proprio strato di servizio. Infine, abbiamo la neoplebe che abbraccia la classe media impoverita, il lavoro intellettuale precario e malpagato, accanto al proletariato dei servizi. Essa si articola in cinque frazioni: i mestieri tradizionali, gli impiegati a medio-bassa qualificazione, i fornitori precari di servizi, la nuova classe operaia e i piccoli imprenditori tradizionali. Il denominatore comune ai vari gruppi della neoplebe, è l'emarginazione sociale, culturale e geografica, rispetto allo status e all'influenza dell'élite e della classe creativa. Copre nel suo insieme il 58% della popolazione.

La proiezione territoriale di questa griglia interpretativa è di grande rilievo. L'Italia si può dividere in uno spazio del comando, uno della neoproduzione e creativizzazione, uno della dipendenza. Nello spazio del comando, connotato dall'élite e in misura minore dalla classe creativa, i settori prevalenti sono finanza e assicurazioni, informazione e comunicazione, produzioni *intensive-knowledge*, servizi alle imprese. Esso è radicato principalmente in Lombardia, Piemonte, Liguria, Emilia-Romagna e Lazio. Invece lo spazio della neoproduzione – con un peso crescente della classe creativa e la persistenza della neoplebe associata alla produzione manifatturiera – riguarda la rete dei centri urbani intermedi di Veneto, Friuli, Trentino, Toscana, Umbria e Marche. Esso nasce dalla combinazione selettiva delle produzioni distrettuali più competitive e della crescita nei servizi all'impresa e nell'economia della cultura. Infine, lo spazio della dipendenza è dominato dalla neoplebe e collocato nel Mezzogiorno. Al suo interno, è ampia la differenziazione: ad esempio, il peso del settore privato a Napoli eguaglia quello di Milano, mentre a Messina metà degli occupati arriva alla sola licenza media.

Secondo Perulli e Vettoreto, le peculiarità del nostro capitalismo comportano, tra le altre cose, che l'Italia, sebbene prossima alla Germania in termini di peso del settore manifatturiero, presenti una presenza modesta dell'élite, un peso ridotto della classe creativa e un'incidenza maggiore della neoplebe. Queste caratteristiche favoriscono, alla luce dell'analisi appena richiamata, due prospettive di cambiamento sociale. La prima si colloca nei territori: occorre guardare ai luoghi nei quali la compresenza di élite e classe creativa provoca 'campi di forze' conflittuali. È specialmente nelle città del Centro-Nord che gli autori rilevano questa tensione, portatrice d'instabilità, ma pure di un potenziale d'innovazione. La seconda prospettiva attiene alla possibile alleanza tra classe creativa e neoplebe (Perulli 2021). Infatti, in larga misura, la classe creativa viene espropriata dall'élite dei frutti della conoscenza che elabora e trasmette; eppure ha una ridotta autoconsapevolezza e non si impegna ancora in azioni collettive. D'altro canto la neoplebe appare sempre più povera di diritti e di opportunità e avrebbe bisogno, in termini gramsciani, di essere educata e guidata. Un'alleanza potrebbe saldare le competenze della prima alle rivendicazioni della seconda, rafforzando entrambe. Ovviamente quest'alleanza non esiste in natura, bensì va costruita strategicamente. La 'convergenza oggettiva degli interessi', come si sarebbe detto una volta, può avviare questo percorso, che spetterà alla politica di svolgere e di solidificare.

L'analisi della configurazione italiana delle classi sociali è il modo per concludere questo capitolo che più apre alla progettualità politica e alla speranza collettiva. Se vogliamo evitare il *wishful thinking*, dobbiamo esplorare la reale 'geometria delle forze' che regola il rapporto tra i gruppi, affinché sia possibile impegnarsi in coalizioni che escano così dalla logica del principio del mutuo accomodamento come da quella del principio della mutua connivenza.



## Conclusioni: per un framework teorico delle comunità locali

**Abstract:** Local communities remain more central than ever in the construction of the meaning of our lives, since they constitute the only social order capable of enhancing (also) the characteristics that unite people. The foundation of local communities is, for Becattini, social culture. In its material and symbolic dimensions, social culture animates various forms of proximity between people and between groups: in addition to territorial proximity, social (including online), cultural and institutional proximity matter greatly. This implies that today a local community is not only a place where social culture makes us stay physically close, but it is a place where at least some of the major forms of proximity intersect. It is in the light of these concepts that we revisit Becattini's research program and illustrate its enduring vitality.

Un luogo è fatto quando prendiamo un'area dello spazio, la delimitiamo intenzionalmente e tentiamo di controllare ciò che accade al suo interno attraverso l'uso di regole (implicite e/o esplicite). Questa delimitazione tramite regole porta alla creazione di luoghi a qualsiasi scala, da una stanza a uno stato-nazione (Sack 2004, 243).

### 7.1 Le ragioni della perdurante robustezza delle comunità locali

Questo libro, anziché impegnarsi in una valutazione complessiva dell'eredità intellettuale di Giacomo Becattini, si è concentrato su un unico tema, che tuttavia percorre l'intera riflessione di questo autore: la perdurante robustezza delle comunità locali. Ci siamo chiesti, assieme allo studioso fiorentino, perché le comunità locali continuano ad esistere e a diffondersi; perché il pianeta non diventa piatto, cioè privo di perimetri comunitari, senza però nemmeno diventare infinitamente frammentato, cioè una galassia di individui apolidi; perché noi umani, da quando inizia la nostra storia, ci raggruppiamo preferibilmente in comunità dotate di significato per chi le abita e per chi ad esse si rapporta, che sono né 'troppo ampie' né 'troppo ristrette'; perché queste comunità locali sono anche, documentatamente, i contesti in cui è più elevato il nostro benessere. Si tratta di questioni sui fondamenti della nostra vita situata, ossia della nostra vita nei luoghi sociali. Esse sono tutte sintetizzabili in una domanda ancora più semplice: che cosa c'è di peculiarmente *locale* nei luoghi?

Nicolò Bellanca, University of Florence, Italy, nicolo.bellanca@unifi.it, 0000-0002-3809-3455

Referee List (DOI 10.36253/fup\_referee\_list)

FUP Best Practice in Scholarly Publishing (DOI 10.36253/fup\_best\_practice)

Nicolò Bellanca, *La forza delle comunità locali. Giacomo Becattini e la teoria della cultura sociale*, © 2023 Author(s), CC BY 4.0, published by Firenze University Press, ISBN 979-12-215-0177-3, DOI 10.36253/979-12-215-0177-3

Nell'elaborare una risposta, Becattini si focalizza – accanto alla discussione di alcune determinanti economiche, riconducibili principalmente alle economie di agglomerazione – sulla 'cultura sociale', una categoria ereditata dal suo maestro Alberto Bertolino. Nei capitoli del libro abbiamo esaminato come la cultura sociale si radichi localmente sia nella dimensione di cultura materiale, sia in quella di cultura simbolica. Abbiamo esplorato come l'interazione concreta con le cose possa in parte plasmare i comportamenti, le attitudini e perfino lo stile cognitivo; come il formarsi di identità collettive e la trasmissione di narrative possa modulare il repertorio di simboli e di valori che costituisce una comunità; come possano strutturarsi dispositivi pratici in grado di coordinare le azioni e perfino le credenze degli abitanti di un luogo. Oggi le comunità locali rimangono più che mai centrali nella costruzione del significato della nostra vita, poiché costituiscono – grazie ai meccanismi appena evocati – l'unico ordine sociale capace di valorizzare (anche) le caratteristiche che uniscono le persone. In effetti, le comunità locali rappresentano quel *milieu* sociale – più ampio delle nozioni di famiglia e di parentela; più inclusivo, ma anche più ristretto, delle nozioni di società e di Stato – che racchiude sia la vicinanza e la somiglianza, sia la distanza e la differenza. In esse le gradazioni intermedie della sociabilità – le associazioni interpersonali più e meno strette – vengono organizzate e possono perdurare.

Nell'era del globalismo attraversiamo confini politici e geografici sia virtualmente che fisicamente, comunichiamo attraverso l'etere e, viaggiando e migrando, rendiamo le società sempre più eterogenee. Dovremmo quindi attenderci che le comunità locali diventino sempre più marginali, svuotate e anacronistiche, e che si realizzi un crescente disaccoppiamento tra la forma comunitaria e la base reale delle relazioni interpersonali. E invece non succede. Alla luce delle analisi appena richiamate, disponiamo di una chiave interpretativa potente per spiegare perché non succede, e forse addirittura perché – antropologicamente – non può succedere. In definitiva, affinché un 'luogo' acquisisca senso per chi lo vive e diventi una comunità locale, occorre che, accanto alla prossimità territoriale, possano affermarsi, grazie alle varie sfaccettature della cultura sociale, altre forme di prossimità, da quella relazionale (anche online), a quella dell'immaginario, da quella cognitiva a quella istituzionale. Oggi le comunità locali non sono dove si sta fisicamente vicini, bensì dove si intersecano almeno alcune delle maggiori forme di prossimità.

## 7.2 La metodologia e le implicazioni politiche

L'analisi, teorica ed empirica, delle comunità locali rappresenta, a nostro parere, l'aspetto di maggiore attualità del programma di ricerca becattiniano. Prima di concludere, discutiamo brevemente lo status metodologico e le implicazioni politiche di tale programma di ricerca.

Secondo la posizione epistemologica più recente e raffinata, negli studi di economia il contesto è tutto e non esistono leggi universali. L'*economics* non è altro che una collezione di modelli, ognuno dei quali costituisce uno spazio mentale per controllare ipotesi, permettendo di isolare ed esplorare, uno alla volta, specifici canali causali. La conoscenza in economia si accumula non *verticalmente*, con mo-

delli migliori che sostituiscono quelli peggiori, ma *orizzontalmente*, con i modelli nuovi che spiegano aspetti degli esiti sociali in precedenza trascurati. I modelli recenti non rimpiazzano i vecchi, bensì introducono nuove dimensioni che possono essere rilevanti in alcune circostanze. Insomma, a differenza di quanto Kuhn o Lakatos sostengono per le scienze della natura, l'*economics* non avanza mediante lo scontro tra paradigmi o tra programmi di ricerca, bensì moltiplicando i modelli. All'economista spetta di immaginare quale, tra una molteplicità di modelli in lizza, fornisca la migliore descrizione della realtà immediata. La scelta tra modelli rimane in definitiva un'attività artigianale, affidata al buon senso affinato dall'esperienza<sup>1</sup>.

Ma cosa sono i modelli? Nella concezione prevalente nel XX secolo, essi erano intesi come approssimazioni o rappresentazioni idealizzate della realtà. Tra gli economisti attuali, i modelli vengono invece costruiti ed usati come analogie e metafore, come storie e parabole che aiutano a pensare alla realtà. Ciò implica che i modelli diventano strumenti per ragionare su tanti casi specifici, tralasciando i ragionamenti basati su regole: i ricercatori che li propongono non pretendono di trovare leggi generali, bensì solo di esaminare circostanze astratte che presentino qualche somiglianza con i problemi economici reali. È questo un approccio che, accanto a molti meriti, mostra una fragilità: spesso i modelli sono elaborati senza indicare al lettore *come* dovrebbe valutare la loro somiglianza con i problemi effettivi. Essi vengono forniti senza un 'manuale per l'utente' che possa aiutare ad applicarli in modo rigoroso. Tuttavia, restando non specificata (o specificata in modi non adeguati e stringenti) la funzione di somiglianza, questi modelli non possono generare previsioni confutabili<sup>2</sup>. Da ciò la tesi, sopra ricordata, per cui la scelta tra di essi resta affidata al 'tocco artistico' del ricercatore, ossia resta un passaggio sostanzialmente arbitrario.

Peraltro, la posizione ultrarelativista appena illustrata – per cui «la risposta corretta a quasi ogni questione in economia è: dipende. Modelli diversi, ognuno ugualmente rispettabile, forniscono risposte diverse» (Rodrik 2015, 30) – non è l'unica oggi in campo. Tra coloro che pensano all'*economics* come ad una scienza dei modelli, alcuni conferiscono peso ai framework teorici. L'obiezione è quella sollevata anche da altri scienziati:

senza un quadro teorico generale che genera ipotesi in diversi domini, i programmi empirici proliferano da intuizioni personali e da credenze culturalmente distorte. [...] I framework teorici sono un ampio corpo di teorie connesse. Ad esempio, l'approccio darwiniano dell'evoluzione per selezione naturale è iniziato come una singola teoria per diventare un framework teorico. Al suo interno, possono essere sviluppate più teorie che spiegano insiemi di fenomeni sovrapposti: ad esempio, ci sono diverse teorie, concorrenti e complementari, per spiegare l'evoluzione dell'altruismo in diverse specie e contesti (Muthukrishna e Henrich 2019, 222).

<sup>1</sup> Riprendiamo alcune tesi che percorrono un'ampia letteratura, della quale segnaliamo ad esempio Gibbard e Varian 1978; Morgan 2012; Gilboa et al. 2014; Rodrik 2015.

<sup>2</sup> «Le regole possono essere confutate dai casi. Al contrario, i casi non sono contraddetti da altri casi» (Gilboa et al. 2014, F518).



È questa la posizione qui adottata. I modelli non bastano. Affinché le spiegazioni che essi mettono a fuoco siano rilevanti, vanno ricondotti ad un framework teorico. Nelle scienze sociali, chiamiamo ‘framework teorico’ il quadro concettuale che giustifica e seleziona le assunzioni critiche su cui costruire i modelli. A loro volta, le ‘assunzioni critiche’ sono le proposizioni modificando le quali avremmo una differenza sostanziale nella conclusione generata da un modello. Ebbene, come rilevato nella Introduzione, le assunzioni critiche formulate da Becattini sono essenzialmente due: (1) lo sviluppo economico è espresso dalle comunità locali, in quanto (2) unicamente nelle comunità locali si riproduce una cultura sociale. Da tali assunzioni possono discendere molti modelli, collocabili nel framework teorico espresso dalle Figure 1 e 2.

Il framework teorico della cultura sociale di una comunità locale contemporanea è costruito sovrapponendo alle caratteristiche essenziali proposte e modellate dalla letteratura esistente – le quattro caselle con sfondo scuro – quelle che abbiamo discusso e talvolta modellato in queste pagine – i sei riquadri con sfondo chiaro. La selezione delle quattro caratteristiche associate è stata effettuata, nell’ambito delle migliaia di studi sullo sviluppo locale che sono stati prodotti negli ultimi decenni, attingendo, in particolar modo, alla sintesi di Roberta Capello (2015) – si veda la Tabella 1 del capitolo secondo – e a quella di Marco Bellandi e Lisa De Propris (2015) – si veda la Tabella 3 del capitolo primo.

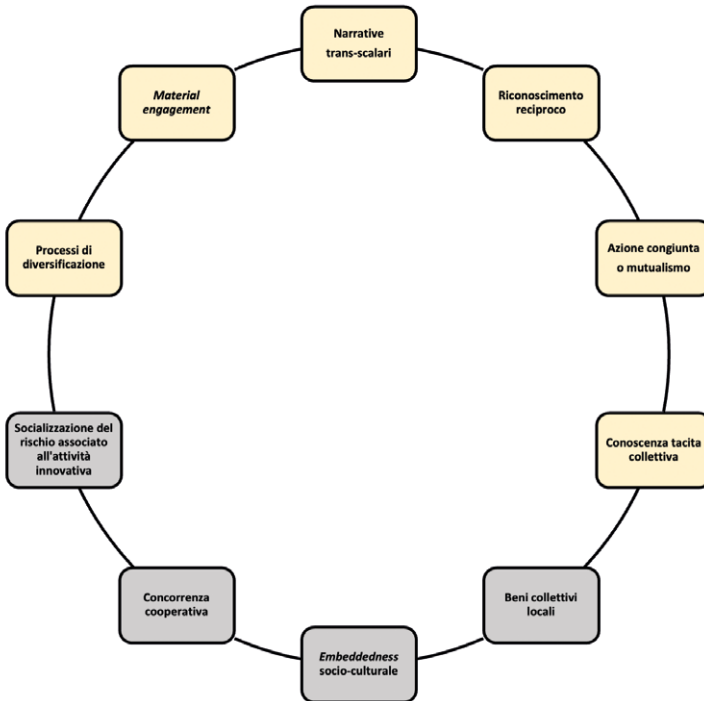


Figura 1 – Il framework teorico della cultura sociale di una comunità locale odierna.

Una concreta comunità locale può non esibire tutte e dieci le caratteristiche, oppure può manifestarne alcune in maniera debole e incompleta. Questo elenco contribuisce nondimeno a orientare l'analisi e la policy. Peraltro, la cultura sociale attecchisce più facilmente se un luogo è dotato di alcune proprietà strutturali, e a sua volta tali proprietà attecchiscono meglio se nel luogo circola una cultura sociale: la Figura 2 richiama le cinque caratteristiche strutturali che in questo libro abbiamo esaminato e talvolta modellato.

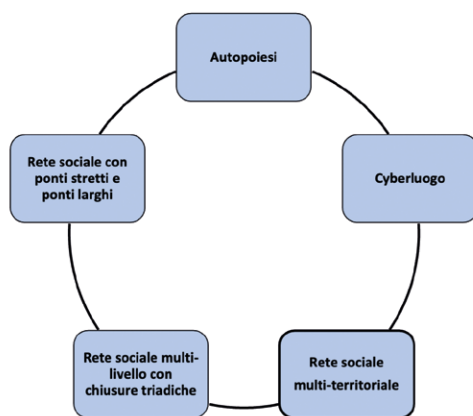


Figura 2 – Il framework teorico della struttura di una comunità locale odierna.

Le Figure 1 e 2 appaiono come elenchi di caratteristiche su cui elaborare modelli. Per cogliere meglio il significato di queste Figure dobbiamo volgerci ad una mossa intellettuale che, nella sua analisi pluridecennale delle comunità locali, Giacomo Becattini effettua alle soglie del nuovo secolo: il passaggio dal concetto di ‘distretto industriale’ a quello del ‘processo di distrettualizzazione’<sup>3</sup>. Un fenomeno, egli rileva, possiamo analizzarlo considerando la sinergia

<sup>3</sup> Al riguardo, merita di essere riportato un intero brano: «Dallo studio del distretto industriale come forma definita di organizzazione della produzione si [deve] passare allo studio della congruenza, nel tempo e nello spazio, dei processi elementari in cui il distretto in marcia [può] essere decomposto. La problematica del distretto [può] essere recuperata utilmente come compresenza sinergica dei seguenti processi elementari: a) la crescita della suddivisione locale del lavoro, sia di quella del processo produttivo tipico del distretto, sia dei settori ad esso strumentali o complementari; b) l’aggancio della divisione del lavoro interna al distretto, di cui in *a*, all’evoluzione, nel mondo, di certi “nuclei di bisogni”; c) la formazione, contemporanea ad *a* e *b*, di un reticolo di mercati locali, sia del lavoro specializzato che di certe operazioni produttive; d) la produzione di un numero sufficiente di operatori capaci di giuocare il ruolo di interfaccia versatile fra i diversi specialismi del distretto; e) la formazione e la circolazione, nella testa dei singoli agenti e nelle formule produttive e organizzative tipiche del distretto, di valori e conoscenze coerenti con le esperienze produttive e mercantili premiate dal mercato; f) lo sviluppo di istituzioni sociali locali, formali e informali, indispensabili allo svolgimento regolare del processo produttivo tipico; g) la for-

di vari processi elementari, invece di limitarci a definirlo mediante una lista di caratteristiche. In altre parole, mentre il framework teorico esibisce una concettualizzazione statica, l'approccio processuale esplora le interazioni dinamiche degli elementi del framework in casi specifici. Non basta soppesare in che modo e misura, di volta in volta, si abbia la presenza e il corretto incastro di tutte le caratteristiche concettuali del framework. Un fenomeno concreto non risponde in modo binario – sì oppure no – a ciascun concetto e a ciascun modello traibili dalle Figure 1 e 2. Esso vi corrisponde sempre in maniere parziali e inesatte e può ricevere una spiegazione *teorica* adeguata soltanto in termini processuali, ossia smontando e rimontando le interazioni dinamiche degli elementi del framework.

Pertanto, in chiave metodologica, l'approccio dei processi di distrettualizzazione – o, più in generale, di localizzazione; o, più in generale ancora, di formazione delle comunità locali – costituisce per Becattini lo strumento nuovo, e intrinsecamente transdisciplinare, con il quale aggredire un ambito problematico, quello dello sviluppo socio-economico, che l'*economics*, a suo avviso, non riesce a decifrare. Questo approccio – che innescò un vivace dibattito internazionale, ancora non esaurito – contiene uno straordinario insegnamento euristico: suggerisce un modo di teorizzare i fenomeni economici che metta in continua e feconda tensione livelli alti e bassi di astrazione, visti come momenti di una circolarità autoriproduttiva.

Nella cassetta degli attrezzi dell'economista manca un "laboratorio vivente" dove i processi circolari di generazione del prodotto e dell'organismo produttivo possano essere visti e studiati nel loro effettivo svolgimento, senza essere arbitrariamente sezionati in partenza. Il distretto, con le sue limitazioni geografiche, porta invece in un luogo circoscritto e rende visibili, studiabili senza particolare difficoltà, proprio i processi circolari che rendono "vivente" il processo produttivo. A Prato (per fare un esempio concretissimo, appunto) abbiamo la rappresentazione vivente di un sistema capitalistico che funziona mobilitando insieme la società, le istituzioni, i mercati, gli uomini in carne ed ossa. Focalizzando l'attenzione su Prato, possiamo studiare quali sono gli ingredienti del motore che genera "valore" senza sezionarlo irreversibilmente nei suoi pezzi elementari (Rullani 2001, 93)<sup>4</sup>.

Il capolavoro di Becattini è, al riguardo, *Il bruco e la farfalla* (Becattini 2000): un'opera nella quale la teoria economica si trasforma in analisi storica e il racconto storico in *histoire raisonnée*<sup>5</sup>. Due implicazioni dell'argomentazione appena svolta suggeriscono che: (a) un'opera come la monografia di Becattini

mazione e la riproduzione dei "sensi di appartenenza" al distretto» (Becattini, in Bellanca e Raffaelli 1999, 205-6).

<sup>4</sup> A Becattini sarebbero piaciute le parole di James Joyce: «Per quanto mi riguarda, scrivo sempre di Dublino, perché se posso arrivare al cuore di Dublino posso arrivare al cuore di tutte le città del mondo. Nel particolare è contenuto l'universale» (Power 1949, 6).

<sup>5</sup> Stiamo parafrasando un famoso giudizio su Marx di Schumpeter 1942, 42.

su Prato non è un'indagine di economia 'applicata', poiché in essa egli esprime al meglio una metodologia di studio dei processi di distrettualizzazione che è 'teorica' in quanto presuppone un, e muove da, un framework del tipo rappresentato nelle Figure 1 e 2; (b) gli strumenti principali con i quali quella monografia viene svolta sono appunto di *histoire raisonnée*, oppure, come oggi si dice, di *analytic narratives* (si veda Bates et al. 2000 e i riferimenti ivi contenuti), ma, a nostra conoscenza, nessuno è finora mai riuscito, nelle scienze sociali, ad analizzare la sinergia di molteplici processi, ovvero la loro interdipendenza dinamica, con altri strumenti, in particolare di tipo matematico.

Non è casuale che, in sede di Conclusioni, abbiamo dovuto evocare controverse metodologiche. Esse sono state e sono ancora il terreno di accese battaglie intellettuali tra gli economisti: battaglie alle quali Becattini non si è mai sottratto.

Ma che cos'è, per il nostro autore, la scienza economica, perché gli sembra in declino e perché s'impegna a rilanciarla? Il nome di questa scienza è 'economia politica'; essa costituisce «il pezzo più vigoroso e rigoroso del discorso politico sulla società» (Becattini 2004, 175). La sua caratteristica genetica sta nel prendere sul serio le questioni che risalgono dalla società, anziché bollarle come mal poste, impertinenti o analiticamente intrattabili. I suoi adepti sentono la responsabilità, intellettuale e morale, di elaborare indagini concrete e ragionamenti astratti finalizzati a offrire lumi per la coscienza civile e l'azione politica. I risultati raggiunti debbono entrare nella discussione pubblica, contribuendo a qualificarne il processo deliberativo, e debbono quindi essere comprensibili anche dall'ampia cerchia degli operatori istituzionali<sup>6</sup>.

Il suo contrario è l'economia apolitica, ma, più in generale, ogni disciplina che, nell'ambito delle scienze sociali, si avviti attorno alla specializzazione dei 'propri' strumenti e al ritaglio di un 'proprio' peculiare oggetto di ricerca. Becattini costata che l'approccio cui si oppone è diventato largamente dominante. La causa maggiore è da lui attribuita alla mercatizzazione di ogni aspetto della vita. In effetti, molte tra le idee di maggiore rilevanza – come quelle di sviluppo, progresso o democrazia – sono 'intrinsecamente contestabili', ovvero è impossibile ricondurle ad accezioni univoche. Si aggiunga che non soltanto le idee sono polisemiche, ma che è problematica, e problematizzabile, ogni loro interpretazione e applicazione. Nondimeno, in un mondo in cui le idee vengono fatte circolare come se fossero merci, la contestabilità o la polisemia devono essere rimosse: occorre trovare modi inequivoci per assegnare dei 'prezzi' alle idee-merci. La soluzione sta nel valutare (nel dare un 'prezzo' a) un'idea esclusivamente per i meriti – misurabili mediante indicatori quantitativi – del linguaggio tecnico che la esprime, con l'implicazione che, dati i limiti di qualsiasi linguaggio, contano unicamente le idee che una certa tecnica è in grado di formulare.

<sup>6</sup> Becattini condivide l'idea che «se non riusciamo a dire in poche parole ad un non-economista (cioè al 99,999 per cento degli esseri umani [...]) perché quello che abbiamo trovato dovrebbe interessarlo, probabilmente non abbiamo trovato niente» (Florio 2020, 16).

Becattini annota che vi sono tre strategie attraverso cui l'economia politica può battersi per conquistare l'egemonia ideologica e culturale. Una consiste nell'attaccare dall'interno le elaborazioni dell'economia apolitica. Un'altra contesta le premesse filosofiche dell'approccio rivale. La terza è di gran lunga la più efficace: cercare «di sistemare, in qualche modo convincente, porzioni del reale in cerca di teoria» (Becattini 2004, 179). Per procedere in un simile tentativo, occorre

non tanto lavorare nel proprio campo disciplinare, [quanto] partire spregiudicatamente da una considerazione fresca e disinibita, tanto quanto possibile, dei fatti sociali per costruire una cassetta di strumenti analitici sganciata dalle esigenze di coerenza interna di ogni data disciplina.

Un contributo esemplare è «l'invenzione da parte di Hirschman della coppia uscita-voce come chiave interpretativa che si colloca a cavallo della riflessione economica, sociologica e politologica» (Becattini 2004, 183).

Ovviamente l'economia apolitica potrà, prima o dopo, in un modo o nell'altro, puntare a coprire l'ambito problematico che le sfugge. Tuttavia, Becattini concepisce il rapporto tra l'economia politica e quella apolitica, come una sorta di perenne inseguimento tra 'guardie e ladri'. I ladri – meglio, 'i bracconieri' (Becattini e Burroni 2003) – sono lesti nell'inventare il colpo, le guardie li inseguono e qualche guardia acchiapperà qualche ladro; ma altri ladri fuggiranno e colpiranno, affinché altre guardie... e così senza fine. La sua economia politica recepisce i roveli che salgono dalla società, quella apolitica prova ad addomesticarli o annullarli; quando crede di esserci riuscita, dalla cultura sociale sorgono nuovi roveli, e così avanti.

È dentro questa impostazione che abbiamo scritto il libro. I contributi di Becattini sono stati ripresi, articolati e rielaborati per affrontare problemi in parte differenti dai suoi, alla luce di esigenze civili e politiche e di contributi cruciali delle scienze sociali contemporanee. Riguardo ai contributi intellettuali, abbiamo sia considerato autori ai quali Becattini stesso avrebbe potuto attingere – da Gregory Bateson a Carlo Tullio-Altan, da Marilyn Brewer ad Alessandro Pizzorno –, sia contributi a lui successivi – da Damon Centola a Ginestra Bianconi, da Jorge Mira ad Andrzej Nowak, da Barry Wellman a Kristin Andrews, da Avinash Dixit a Cecilia Heyes, da Scott Page a Lambros Malafouris, da Marc Slors a Harry Collins<sup>7</sup>. Il libro è stato dunque da noi costruito all'interno di un orizzonte concettuale che non si esaurisce in Becattini e nei suoi riferimenti, ma che senza di lui sarebbe stato più difficile pensare. Siamo consapevoli che le parti dell'elaborazione qui presentata esprimono un diverso grado di maturazione e di robustezza. Avremmo potuto cavarcela lasciando unicamente le parti 'migliori', oppure quelle meno spiazzanti per il

<sup>7</sup> Lungo una differente prospettiva, Marco Dardi ha sostenuto che i maggiori snodi tematici della riflessione becattiniana sullo sviluppo locale potrebbero essere riformulati attraverso categorie e strumenti della recente teoria economica (Dardi 2009, 2019).

lettore economista, oppure quelle più digeribili per il lettore comune. Abbiamo invece preferito rischiare intellettualmente, pur di provare a dire ciò che, anche nel solco dell'ispirazione becattiniana, ci appare importante<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Nell'ultima nota, vorremmo lasciare uno spazio minuscolo ai ricordi personali. Talvolta a Becattini furono proposti incarichi prestigiosi e ben remunerati, per i quali molti accademici sgomitano. Egli rispondeva che il suo mestiere era un altro. Per lui, in effetti, nulla superava l'importanza della cultura: è nella battaglia delle idee – sosteneva – che una società coglie, o non coglie, le strade lungo cui cambiare. Una volta osservò che rispettava gli economisti-tecnocrati che studiano fino a 40 anni, per poi accedere a ruoli dirigenziali, consulenziali, bancari o politici; ma che, nel suo sentire, la soddisfazione e la rilevanza di una 'idea ben lavorata' sono ineguagliabili, e che avrebbe considerato quegli incarichi soltanto come un ripiego, se si fosse accorto di una propria minore creatività intellettuale. Che la ricerca sia la scelta prioritaria, e che non debba assecondare intenti strumentali, specialmente se di carriera, è un messaggio che Becattini trasmetteva con tutto sé stesso: bastava stargli accanto, per rinviare la propria voglia di capire il mondo, mantenendo la schiena dritta. In un colloquio personale, Becattini si soffermò sulle 'condizioni della pensabilità', ovvero dell'innovazione intellettuale. Egli menzionò un famoso passaggio in cui Keynes osserva che la massima difficoltà, nello scrivere la *Teoria generale*, fu l'evadere dalle idee ricevute, più che l'elaborare idee nuove. Aggiunse che, per coltivare un'idea in qualche senso rilevante, occorrono capacità logiche ed ermeneutiche, competenze disciplinari, colleghi con cui dialogare, un contesto istituzionale non troppo ostile; ma, poste tutte queste ovvie circostanze, occorre fare i conti con la paura! Bisogna guardare in sé stessi e valutare se ci sentiamo pronti a fronteggiare la paura. Uno strano discorso, incomprensibile se consideriamo un placido iter accademico; folgorante, se invece vogliamo affrontare qualche grande questione delle scienze sociali. Concluse che per lui il modo più efficace per vincere la paura era consistito nello scegliersi dei maestri, vicini e lontani. Becattini è il maestro con cui abbiamo iniziato (Bellanca e Becattini 1986), ed è ancora oggi tra i maestri che ci aiutano a pensare (e a rischiare intellettualmente).



## Riferimenti bibliografici

- Abrams, Daniel M., and Steven H. Strogatz. 2003. "Modelling the dynamics of language death." *Nature* 425, 21 August, 2003.
- Adams, Paul C. 1992. "Television as Gathering Place." *Annals of the Association of American Geographers* 82 (1): 117-35.
- Aggarwal, Ishani, Woolley, Anita Williams, Chabris, Christopher F., and Thomas W. Malone. 2019. "The Impact of Cognitive Style Diversity on Implicit Learning in Teams." *Frontiers in Psychology* 10: 112.
- Ahern, Laura. 2001. "Language and agency." *Annual Review of Anthropology* 30: 109-37.
- Akcigit, Ufuk, Baslandze, Salomé, and Francesca Lotti. 2018. "Connecting to Power: Political Connections, Innovation, and Firm Dynamics." *NBER working paper* n. 25136.
- Akerlof, George A. e Rachel E. Kranton. 2010. *Economia dell'identità*. Roma-Bari: Laterza.
- Alesse, Roberto. 2021. *Il declino del potere pubblico in Italia*. Soveria Mannelli: Rubbettino.
- Alt, James E., and Barry Eichengreen. 1989. "Parallel and overlapping games: theory and an application to the european gas trade." *Economics and Politics* 1: 119-44.
- Amable, Bruno. 2003. *The Diversity of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Amin, Ash, and Nigel Thrift. 2007. "Cultural-economy and cities." *Progress in Human Geography* 31 (2): 143-61.
- Amit, Vered. 2002. "Reconceptualizing community." In *Realizing Community. Concepts, social relationships and sentiments*, edited by Vered Amit, 1-20. London: Routledge.
- Ammaniti, Massimo, e Vittorio Gallese. 2014. *La nascita dell'intersoggettività*. Milano: Cortina.
- Anderson, Benedict. 1983. *Comunità immaginate. Origini e fortuna dei nazionalismi*. Roma: Manifestolibri.



- Anderson, Chris. 2006. *La coda lunga. Da un mercato di massa a una massa di mercati*. Torino: Codice edizioni.
- Anderson, Jon. 2015<sup>2</sup>. *Understanding Cultural Geography. Places and Traces*. London: Routledge.
- Andrews, Kristin. 2012. *Do Apes Read Minds? Toward a New Folk Psychology*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Andrews, Kristin. 2017. "Pluralistic folk psychology in humans and other apes." In *The Routledge Handbook of the Social Mind*, edited by Julian Kiverstein, 117-38. London: Routledge.
- Antonsich, Marco. 2010. "Meanings of place and aspects of the Self: an interdisciplinary and empirical account." *GeoJournal* 75 (1): 119-32.
- Ardeni, Pier Giorgio, e Mauro Gallegati. 2022. *Alla ricerca dello sviluppo. Un viaggio nell'economia italiana*. Bologna: il Mulino.
- Arrighetti, Alessandro, e Fabio Landini. 2019. "Eterogeneità delle imprese e stagnazione del capitalismo italiano." *L'industria* 2: 337-80.
- Arthur, Brian W. 1990. "Silicon Valley Locational Clusters: When Do Increasing Returns Imply Monopoly?" *Mathematical Social Sciences* 19: 235-51.
- Assmann, Jan. 2007. *Non avrai altro dio*. Bologna: il Mulino.
- Atkisson, Curtis, Górski, Piotr J., Jackson, Matthew O., Holyst, Janusz A., and Raissa M. D'Souza. 2020. "Why understanding multiplex social network structuring processes will help us better understand the evolution of human behavior." *Evolutionary Anthropology* 29 (3): 102-7.
- Augé, Marc. 1995. *Non-places: An Introduction to Supermodernity*. London: Verso.
- Axelrod, Robert. 1997. *The complexity of cooperation*. Princeton: Princeton University Press.
- Aydolat, Philippe, edited by. 1989. *Milieux innovateurs en Europe*. Paris: Groupe de Recherche European sur les Milieux Innovateurs (GREMI).
- Aydinonat, N. Emrah. 2008. *The Invisible Hand in Economics: How Economists Explain Unintended Social Consequences*. London: Routledge.
- Bacharach, Michael, Gold, Natalie and Robert Sugden. 2006. *Beyond Individual Choice*. Princeton: Princeton University Press.
- Bagnasco, Arnaldo. 2003. *Società fuori squadra*. Bologna: il Mulino.
- Bagnoli, Mark, e Barton L. Lipman. 1989. "Provision of Public Goods: Fully Implementing the Core through Private Contributions." *Review of Economic Studies* 56 (4): 583-601.
- Bandura, Albert. 1997. *Self-efficacy. The exercise of control*. London: Macmillan.
- Banerjee, Abhijit Vinayak. 2020. "Field Experiments and the Practice of Economics." *American Economic Review* 110 (7): 1937-51.
- Barabási, Albert-László, and Reka Albert. 1999. "Emergence of Scaling in Random Networks." *Science* 286 (5439): 509-12.
- Barabási, Albert-László. 2016. *Network Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barash, Vladimir. 2011. "The dynamics of social contagion." PhD Diss., Cornell University.
- Barca, Fabrizio, McCann, Philip, and Andrés Rodríguez-Pose. 2012. "The case for regional development intervention: place-based versus place-neutral approaches." *Journal of regional science* 52 (1): 134-52.
- Barca, Fabrizio. 2009. *An Agenda for a Reformed Cohesion Policy. A Place-based Approach to Meeting EU Challenges and Expectations*. European Commission.
- Bardi, Ugo. 2013. "Mind Sized World Models." *Sustainability* 5 (3): 896-911.

- Bardsley, Nicholas. 2007. "On Collective Intentions: Collective Action in Economics and Philosophy." *Synthese* 157 (2): 141-59.
- Barta, Zsófia. 2018. *In the Red: The Politics of Public Debt Accumulation in Developed Countries*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Barthes, Roland. 1957. *Miti d'oggi*. Torino: Einaudi.
- Barthes, Roland. 1977. *Image-Music-Text*. London: Fontana Press.
- Bartik, Timothy J. 1991. *Who Benefits from State and Local Economic Development Policies?* Kalamazoo (MI): W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Bartolini, Stefano. 2021. *Ecologia della felicità*. Sansepolcro: Aboca.
- Bastasin, Carlo, e Gianni Toniolo. 2020. *La strada smarrita. Breve storia dell'economia italiana*. Bari-Roma: Laterza.
- Bates, Robert, Greif, Avner, Levi, Margaret, Rosenthal, Jean-Laurent, and Barry Weingast. 2000. "'Analytic Narratives' Revisited." *Social Science History* 24 (4): 685-96.
- Bateson, Gregory. 1972. *Verso un'ecologia della mente*. Milano: Adelphi.
- Battiston, Federico, Iacovacci, Jacopo, Nicosia, Vincenzo, Bianconi, Ginestra, e Vito Latora. 2016. "Emergence of multiplex communities in collaboration networks." *PLoS ONE* 11: e0147451.
- Battiston, Pietro. 2021. *La responsabilità di rete. Network, economia e società*. Bologna: il Mulino.
- Baym, Nancy. 2015<sup>2</sup>. *Personal Connections in the Digital Age*. Cambridge (UK): Polity.
- Becattini, Giacomo e Luigi Burroni. 2003. "Il distretto industriale come strumento di ricomposizione del sapere sociale." *Sociologia del lavoro* 92: 67-84.
- Becattini, Giacomo, e Stefano Menghinello. 1998b. "Contributo e ruolo del made in Italy distrettuale nelle esportazioni nazionali di manufatti." *Sviluppo locale* 5 (9): 5-41.
- Becattini, Giacomo, ed Enzo Rullani. 1993. "Sistema locale e mercato globale." In Giacomo Becattini, *Il distretto industriale*, 93-116. Torino: Rosenberg & Sellier.
- Becattini, Giacomo. 1989. *Il distretto industriale*. Torino: Rosenberg & Sellier.
- Becattini, Giacomo. 1997. "Il paradigma distrettuale." Intervista a cura di Terenzio Maccabelli. In Giacomo Becattini, *Il distretto industriale*, 173-96. Torino: Rosenberg & Sellier.
- Becattini, Giacomo. 1998. *Distretti industriali e made in Italy*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Becattini, Giacomo. 2000. *Il bruco e la farfalla. Prato: una storia esemplare dell'Italia dei distretti*. Firenze: Le Monnier.
- Becattini, Giacomo. 2001. "Metafore e vecchi strumenti. Ovvero: della difficoltà d'introdurre il 'territorio' nell'analisi socioeconomica." In *Il caleidoscopio dello sviluppo locale*, a cura di G. Becattini, M. Bellandi, G. Dei Ottati, e F. Sforzi, 9-27. Torino: Rosenberg & Sellier.
- Becattini, Giacomo. 2002. *I nipoti di Cattaneo*. Roma: Donzelli.
- Becattini, Giacomo. 2004. *Per un capitalismo dal volto umano*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Becattini, Giacomo. 2007. *Scritti sulla Toscana*, vol. IV, a cura di Nicolò Bellanca, e Tiziano Raffaelli. Firenze: Le Monnier.
- Becattini, Giacomo. 2007a. *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana*. Bologna: il Mulino.
- Becattini, Giacomo. 2009. *Ritorno al territorio*. il Mulino: Bologna.
- Becattini, Giacomo. 2015. *La coscienza dei luoghi. Il territorio come soggetto corale*. Roma: Donzelli.

- Bellanca, Margherita, e Vieri Calogero. 2023. "A multilevel threshold public good perspective on place branding: Evidence from Italy." *Regional studies, Regional science*, 10 (1): 625-39, <https://doi.org/10.1080/21681376.2023.2222813>.
- Bellanca, Nicolò e Luigino Bruni. 2002. "Benessere umano e 'imprese progetto': intervista al Prof. Giacomo Becattini." *Nuova Umanità* 24 (6): 761-83.
- Bellanca, Nicolò e Mauro Lombardi. 2011. "Le traiettorie reticolari dell'innovazione territoriale." *Sociologia del lavoro* 122 (6): 17-30.
- Bellanca, Nicolò e Mauro Maltagliati. 2020. "I divari territoriali in Italia. Una misura becattiniana dello sviluppo locale." *Stato e mercato* 3: 459-88.
- Bellanca, Nicolò, Antoci, Angelo, e Giulio Galdi. 2018. "At the relational crossroads: Narrative Selection, Contamination, Biodiversity in Trans-Local Contexts." *Journal of Economic Behavior & Organization* 150: 98-113.
- Bellanca, Nicolò, Antoci, Angelo, Galdi, Giulio e Mauro Sodini. 2018a. "Narrative dynamics in social groups: A discrete choice model." *Chaos* 28 (5): 1-14.
- Bellanca, Nicolò, e Giacomo Becattini. 1986. "Economia di guerra e mercato nero. Note e riflessioni sulla Toscana." *Italia contemporanea* 165 (12): 5-28.
- Bellanca, Nicolò, e Giancarlo Pichillo. 2014. "Identitarian passions: the overwhelming power of the human recognition need." *International Review of Economics* 61: 13-38.
- Bellanca, Nicolò, e Giovanni Canitano. 2008. "Il made in Italy come immaginario collettivo. Un modello di investimento in stereotipi." *Economia e politica industriale*: 155-79.
- Bellanca, Nicolò, e Tiziano Raffaelli. 1999. "L'economista DOC. Intervista a Giacomo Becattini." *Il pensiero economico italiano* 7 (1): 157-217.
- Bellanca, Nicolò. 2004. "Sugli idealtipi nelle scienze storico-sociali." In *Economia senza gabbie. Studi in onore di Giacomo Becattini*, a cura di Nicolò Bellanca, Marco Dardi, e Tiziano Raffaelli, 429-66. Bologna: il Mulino.
- Bellanca, Nicolò. 2007. *L'economia del noi*. Milano: Università Bocconi editore.
- Bellanca, Nicolò. 2012. "La dimensione territoriale, economica e culturale della Toscana." In *Toscana: quarant'anni di una Regione. Un primo bilancio*, a cura di P. Bagnoli, M. Carli, e A. Pizzorusso, 33-49. Firenze: Regione Toscana.
- Bellanca, Nicolò. 2017. "Alcune note sul programma di ricerca di Giacomo Becattini." *Il Ponte* 73: 35-44.
- Bellanca, Nicolò. 2018b. "Giacomo Becattini, l'economia politica e l'orizzonte della sinistra." *Il Ponte* 74 (fasc. speciale): 125-32.
- Bellanca, Nicolò. 2019. *Isocracy: The Institutions of Equality*. London: Palgrave Macmillan.
- Bellanca, Nicolò. 2021. "Il mondo in modelli: come gli economisti indagano la società." *Micromega* <<https://micromegaedizioni.net/2021/09/10/economisti-societa/>> (2021-09-10).
- Bellanca, Nicolò. 2022a. "Per un idealtipo del capitalismo italiano. Forme di dualismo e forme di particolarismo." *Cambio. Rivista sulle trasformazioni sociali* <https://dx.doi.org/10.36253/CAMBIO-12142>.
- Bellanca, Nicolò. 2022b. "Lo spirito ribelle dei luoghi. In memoria del professor Giacomo Becattini." *Lectio magistralis per il Festival dell'Economia civile* (16 settembre 2022, Firenze). MPRA Paper 114502. <<https://mpa.ub.uni-muenchen.de/114502/>> (2022-09-09).
- Bellandi, Marco, e Annalisa Caloffi. 2016. "Industrial policies in a Marshallian-based multilevel perspective." *European Planning Studies* 24 (4): 687-703.

- Bellandi, Marco, e Lisa De Propris. 2015. "Three Generations of Industrial districts." *Investigaciones Regionales* 32 (1): 75-87.
- Bellandi, Marco, Gabi Dei Ottati, e Fabio Sforzi. 2017. "Giacomo Becattini e il made in Italy distrettuale." In *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2016-2017*, a cura di Riccardo Landi, 190-93. Roma: Agenzia ICE.
- Bellandi, Marco. 2003. *Mercati, industrie e luoghi di piccola e grande impresa*. Bologna: il Mulino.
- Bellandi, Marco. 2006. "A perspective on clusters, localities, and specific public goods." In *Clusters and Globalization. The development of urban and regional economies*, edited by C. Pitelis, R. Sugden, and J. R. Wilson, 96-113. Cheltenham: Edward Elgar.
- Bellandi, Marco. 2006b. "Internal and External Economies." In *The Elgar Companion to Alfred Marshall*, edited by T. Raffaelli, G. Becattini, and M. Dardi, 385-92. Cheltenham: Edward Elgar.
- Bellandi, Marco. 2021. "Factors Supporting or Hinderling the Place-based Structure of Commons in Local Productive Systems." *REGION* 8 (1): 1-14.
- Belussi, Fiorenza, e Katia Caldari. 2009. "At the origin of the industrial district: Alfred Marshall and the Cambridge school." *Cambridge Journal of Economics* 33: 335-55.
- Belussi, Fiorenza. 2015. "The international resilience of Italian industrial districts/ clusters between knowledge re-shoring and manufacturing off. near)-shoring." *Investigaciones Regionales* 32: 89-113.
- Berger, Peter L., e Brigitte Berger. 1972. *Sociologia. La dimensione sociale della vita quotidiana*. Bologna: il Mulino.
- Berger, Peter L., e Thomas Luckmann. 1966. *La realtà come costruzione sociale*. Bologna: il Mulino.
- Bermúdez, José Luis. 2003. *Thinking Without Words*. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Bermúdez, José Luis. 2009. "Mindreading in the animal kingdom." In *The Philosophy of Animal Minds*, edited by Robert W. Lurz, 145-64. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bianconi, Ginestra, and Albert-László Barabási. 2001. "Competition and multiscaling in evolving networks." *Europhysics Letters* 54: 436-42.
- Bianconi, Ginestra, Darst, Richard K., Iacovacci, Jacopo, and Santo Fortunato. 2014. "Triadic closure as a basic generating mechanism of communities in complex networks." *Phys. Rev. E* 90: 042806.
- Bianconi, Ginestra. 2018. *Multilayer Networks. Structure and Function*. New York: Oxford University Press.
- Bicchieri, Cristina. 2017. *Norms in the Wild. How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*. Oxford: Oxford University Press.
- Birch, Jonathan. 2019. "Joint know-how." *Philos Stud* 176: 3329-352.
- Bitonti Alberto, Montalbano, Giuseppe, Pritoni, Andrea, e Giulia Vicentini. 2021. "Chi detta l'agenda? Le dichiarazioni pubbliche dei gruppi di interesse sul Recovery Fund." *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche* 3: 459-88.
- Bobbio, Norberto. 1984. *Il futuro della democrazia*. Torino: Einaudi.
- Bonazzi, Giuseppe. 2002. *Come studiare le organizzazioni*. Bologna: il Mulino.
- Bonomi, Aldo. 1997. *Il capitalismo molecolare. La società al lavoro nel Nord Italia*. Torino: Einaudi.
- Booker, Christopher. 2004. *The Seven Basic Plots. Why We Tell Stories*. London: Continuum.
- Boos, Tobias. 2017. *Inhabiting Cyberspace and Emerging Cyberplaces. The Case of Siena, Italy*. London: Palgrave Macmillan.

- Boutyline, Andrei and Stephen Vaisey. 2017. "Belief Network Analysis: A Relational Approach to Understanding the Structure of Attitudes." *American Journal of Sociology* 122 (5): 1371-447.
- Boyd, Brian. 2009. *On the Origins of Stories*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Brewer, Marilynn B. 1993. "The role of distinctiveness in social identity and group behavior." In *Group Motivation: Social Psychological Perspectives*, edited by M. A. Hogg, and D. Abrams Hertfordshire, 1-16. Harvester: Wheatsheaf.
- Bruner, Jerome S. 1990. *Acts of meaning*, vol. III, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Bruner, Jerome S. 2002. *La fabbrica delle storie. Lezioni italiane*. Roma-Bari: Laterza.
- Brusco, Sebastiano. 1990. "La genesi dell'idea di distretto." In *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, a cura di Frank Pyke, Giacomo Becattini, e Werner Sengenberger, 25-34. Firenze: Banca Toscana.
- Buchholz, Wolfgang, and Todd Sandler. 2021. "Global Public Goods: A Survey." *Journal of Economic Literature* 59 (2): 488-545.
- Burroni, Luigi. 2016. *Capitalismi a confronto. Istituzioni e regolazione dell'economia nei paesi europei*. Bologna: il Mulino.
- Burt, Ronald S. 2010. *Neighbor networks. Competitive advantage local and personal*. Oxford: Oxford University Press.
- Buzzacchi, Luigi, De Marco, Antonio, Governa, Francesca, e Carlo Salone. 2022. "Lo spostamento del triangolo: densità e trasformazioni economiche nella differenziazione spaziale del Nord Italia." *L'industria* 43 (1): 37-79.
- Cacopardo, Alberto M. 2019. *Chi ha inventato la democrazia? Modello fraterno e modello paterno del potere*. Milano: Meltemi.
- Camagni, Roberto. 2009. "Per un concetto di capitale territoriale." In *Crescita e sviluppo regionale: strumenti, sistemi, azioni*, a cura di D. Borri, e F. Ferlaino, 66-90. Milano: FrancoAngeli.
- Capano, Giliberto, e Paolo Terenzi. 2014. "I gruppi di interesse nel settore educazione." *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche* 3: 409-36.
- Capano, Giliberto, e Paolo Terenzi. 2019. "I gruppi di interesse e la legge sulla 'Buona Scuola'." *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche* 2: 247-76.
- Capano, Giliberto, Lizzi, Renata, e Andrea Pritoni. 2014. "Gruppi di interesse e politiche pubbliche nell'Italia della transizione. Oltre il clientelismo e il collateralismo." *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche* 3: 323-44.
- Capello, Roberta. 2009. "Indivisibilities, synergy and proximity: the need for an integrated approach to agglomeration economies." *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 100 (2): 145-59.
- Capello, Roberta. 2015<sup>2</sup>. *Economia regionale*. Bologna: il Mulino.
- Capello, Roberta. 2020. "Proximity and Regional Competitiveness." *Scienze Regionali* 19 (3): 373-94.
- Capussela, Andrea. 2018. *Declino, una storia italiana*. Roma: LUISS editore.
- Capussela, Andrea. 2021. *Declino Italia*. Torino: Einaudi.
- Caragliu, Andrea. 2015. *The economics of proximity: Regional growth, beyond geographic proximity*. Amsterdam: VU University.
- Carpenter, Jeffrey, and Andrea Robbett. 2022. *Game Theory and Behavior*. Cambridge (Mass.): The MIT Press.
- Carrozza, Chiara. 2011. "Gruppi di interesse e politiche dei servizi pubblici locali. Alcune note preliminari." *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche* 2: 311-43.

- Casey, Edward S. 1997. *The fate of place: A philosophical history*. Berkeley: University of California Press.
- Castells, Manuel. 1997. *Il potere delle identità*. Milano: Università Bocconi Editore.
- Castells, Manuel. 2000. *La nascita della società in rete*. Milano: Università Bocconi Editore.
- Casula, Mattia, e Federico Toth. 2019. "Come i gruppi di interesse scelgono il campo di battaglia: il caso del decreto Lorenzin sui vaccini." *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche* 2: 277-306.
- Celata, Filippo, e Ugo Rossi. 2020. "Industrial Districts." In *International Encyclopedia of Human Geography*, vol. VII, edited by Rob Kitchin and Nigel Thrift 231-36. Amsterdam: Elsevier.
- Centola, Damon, and Michael Macy. 2007. "Complex contagions and the weakness of long ties." *American journal of sociology* 113 (3): 702-34.
- Centola, Damon. 2015. "The social origins of networks and diffusion." *American journal of sociology* 120 (5): 1295-338.
- Centola, Damon. 2018. *How Behavior Spreads. The Science of Complex Contagions*. Princeton: Princeton University Press.
- Centola, Damon. 2021. *Cambiare. Come far succedere grandi cose*. Trento: Il Margine.
- Chayko, Mary. 2008. *Portable Communities: The Social Dynamics of Online and Mobile Connectedness*. Albany (NY): State University of New York Press.
- Chen, Guanrong, Xiaofan Wang, and Xiang Li. 2015. *Fundamentals of Complex Networks*. Singapore: John Wiley & Sons.
- Choi, Hyunyoung, and Hal Varian. 2012. "Predicting the present with Google Trends." *Economic record* 88 (6): 2-9.
- Chwe, Michael Suk-Young. 2001. *Rational ritual. Culture, coordination, and common knowledge*. Princeton: Princeton University Press.
- Cianfriglia Licia. 2015. "Il ruolo e la professione docente nella scuola che cambia." In *Salute e benessere degli insegnanti italiani*, 51-60. Milano: FrancoAngeli.
- Cingano, Federico, and Paolo Pinotti. 2013. "Politicians at work: the private returns and social costs of political connections." *Journal of the European Economic Association* 11 (2): 433-65.
- Clark, Andy. 2010. "Memento's Revenge: The Extended Mind, Extended." In *The Extended Mind*, edited by Richard Menary, 43-66. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Clark, David. 2010. "Characterizing cyberspace: Past, present, and future." *ECIR Working Papers*, Version 1.2 of March 12, 2010: 1-18.
- Codogno, Lorenzo, e Giampaolo Galli. 2022. *Crescita economica e meritocrazia*. Bologna: il Mulino.
- Cohen, Anthony P. 1985. *The Symbolic Construction of Community*. London: Tavistock Publications.
- Colli, Andrea. 2005. "Il quarto capitalismo." *L'industria* 24 (2): 219-35.
- Collier, Paul. 2016. "The cultural foundations of economic failure: A conceptual toolkit." *Journal of Economic Behavior & Organization* 126: 5-24.
- Collins, Harry M., and Martin Kusch. 1998. *The Shape of Actions: What Humans and Machines Can Do*. Cambridge (Mass.): The MIT Press.
- Collins, Harry. 2010. *Tacit and Explicit Knowledge*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Collins, Harry. 2013. "Building an Antenna for Tacit Knowledge." *Philosophia Scientia* 17 (3): 25-39.
- Coltorti, Fulvio. 2013. "Italian industry, decline or transformation? A framework." *European Planning Studies* 21 (12): 2037-77.

- Cornes, Richard, and Todd Sandler. 1984. "Easy riders, joint production, and public goods." *Economic journal* 94 (375): 580-98.
- Cornes, Richard, and Todd Sandler. 1996<sup>2</sup>. *The theory of externalities, public goods, and club goods*. New York: Cambridge University Press.
- Cresswell, Tim. 2004. *Place, a short introduction*. Oxford: Blackwell.
- Crick, Bernard. 1962. In *difesa della politica*, Bologna: il Mulino.
- Crouch, Colin. 2013. *Making Capitalism Fit for Society*. Cambridge: Polity Press.
- Cusinato, Augusto. 2016. "A Hermeneutic Approach to the Knowledge Economy." In *Knowledge-creating Milieus in Europe*, edited by Augusto Cusinato, and Andreas Philippopoulos-Mihalopoulos, 97-136. Berlin: Springer.
- Czarniawska, Barbara. 1997. *A Narrative Approach to Organization Studies*. London: Sage.
- Dagnes, Joselle. 2018. *Ai posti di comando. Individui, organizzazioni e reti nel capitalismo finanziario italiano*. Bologna: il Mulino.
- Dardel, Eric. 1952. *L'Homme et la Terre*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Dardi, Marco. 1997. "Il 'fattore locale' nell'analisi del distretto industriale." Relazione per la XXXVIII riunione annuale della Società Italiana degli Economisti (17 ottobre, Roma, mimeo).
- Dardi, Marco. 2009. "The marshallian industrial districts and current trends in economic theory." In *A handbook of industrial districts*, edited by Giacomo Becattini, Marco Bellandi, and Lisa De Propriis, 129-40. Cheltenham: Edward Elgar.
- Dardi, Marco. 2019. "Sviluppo locale e teoria economica." Relazione all'Irpet, (30 gennaio, Firenze, mimeo).
- David, Paul, and Joshua L. Rosenbloom. 1990. "Marshallian factor market externalities and the dynamics of industrial localization." *Journal of urban economics* 28: 349-70.
- De Domenico, Manlio, and Andrea Baronchelli. 2019. "The fragility of decentralised trustless socio-technical systems." *EPJ Data Science* 8 (2): 1-6.
- De Santis, Gustavo, Maltagliati, Mauro, e Silvana Salvini. 2016. "A Measure of the Cultural Distance between Countries." *Social Indicators Research* 126 (3): 1065-87.
- Deacon, Terrence W. 1997. *La specie simbolica*. Roma: Giovanni Fioriti editore.
- Deacon, Terrence W. 2012. *Natura incompleta. Come la mente è emersa dalla materia*. Roma: Le Scienze.
- Dei Ottati, Gabi. 1986. "Distretto industriale, problemi delle transazioni e mercato comunitario: prime considerazioni." *Economia e politica industriale* 51: 93-121.
- Dei Ottati, Gabi. 1995. *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*. Milano: FrancoAngeli.
- Dei Ottati, Gabi. 2018. "Marshallian Industrial Districts in Italy: the end of a model or adaptation to the global economy?" *Cambridge Journal of Economics* 42: 259-84.
- Della Posta, Daniel. 2020. "Pluralistic Collapse: The 'Oil Spill' Model of Mass Opinion Polarization." *American Sociological Review* 85 (3): 507-36.
- Di Giacinto, Valter, Sechi, Andrea, and Tosoni, Alessandro. 2022. "The performance of Italian industrial districts in and out of the 2008-2012 crisis." *Questioni di economia e finanza, Occasional Papers* 701. Roma: Banca d'Italia.
- Di Martino, Paolo, and Michelangelo Vasta. 2015. "Happy 150th Anniversary, Italy? Institutions and Economic Performance Since 1861." *Enterprise & Society* 16 (2): 291-312.
- DiMaggio, Paul J. 2011. "Cultural Networks." In *The Sage Handbook of Social Network Analysis*, edited by John Scott, and Peter J. Carrington, 286-300. Thousand Oaks (CA): Sage.

- DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell. 1983. "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields." *American Sociological Review* 48: 147-60.
- Donahue, Kate, Hauser, Oliver P., Nowak, Martin A., and Christian Hilbe. 2020. "Evolving cooperation in multichannel games." *Nat Commun* 11: 3885.
- Donald, Merlin. 1991. *Origins of the Modern Mind*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Dore, Ronald. 2000. *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany Versus the Anglo-Saxons*. Oxford: Oxford University Press.
- Duflo, Esther. 2020. "Field Experiments and the Practice of Policy." *American Economic Review* 110 (7): 1952-73.
- Durantoni, Gilles, and Diego Puga. 2004. "Micro-foundations of urban agglomeration economies." In *Handbook of Urban and Regional Economics*, vol. IV, edited by J. V. Henderson, and J.-F. Thisse, 2063-117. Amsterdam, North-Holland.
- Efferson, Charles, Vogt, Sonja, and Ernst Fehr. 2020. "The promise and the peril of using social influence to reverse harmful traditions." *Nat Hum Behav* 4: 55-68.
- Eichengreen, Barry. 2019. "Tales of the Economy." <<https://www.project-syndicate.org/onpoint/tales-of-the-economy-by-barry-eichengreen-2019-11?barrier=accesspaylog>>. (2019-11-1).
- Ellerman, David. 2005. "How Do We Grow?: Jane Jacobs on Diversification and Specialization." *Challenge* 48 (3): 50-83.
- Elster, Jon. 1989. *Il cemento della società*. Bologna: il Mulino.
- Entrikin, J. Nicholas. 1991. *The Betweenness of Place*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Eriksen, Thomas Hylland. 2016. *Fuori controllo. Un'antropologia del cambiamento accelerato*. Torino: Einaudi.
- Erikson, E. H. 1968. *Identity: youth and crisis*. New York: Norton.
- Escalera-Reyes, Javier. 2020. "Place Attachment, Feeling of Belonging and Collective Identity in Socio-Ecological Systems: Study Case of Pegalajar. Andalusia-Spain." *Sustainability* 12 (3388): 1-22.
- Esposito, Roberto. 2018. *Termini della politica*, vol. I. Milano: Mimesis.
- Ess, Charles. 2011. "Self, Community and Ethics in Digital Mediatized Worlds." In *Trust and Virtual Worlds: Contemporary Perspectives*, edited by Charles Ess, and May Thorseth, 3-30. New York: Peter Lang.
- Etzioni, Amitai. 2001. *The Monochrome Society*, Princeton, Princeton University Press.
- Feigeant, Mathieu, Mehdi R'Kiouak, Reinoud J. Bootsma e JérômeBourbousson. 2017. "Effects of intensive crew training on individual and collective characteristics of oar movement in rowing as a coxless pair." *Frontiers in Psychology* 8: 1139.
- Fiebich, Anika e Max Coltheart. 2015. "Various ways to understand other minds: Towards a pluralistic approach to the explanation of social understanding." *Mind and Language* 30 (3): 235-58.
- Field, Jacqueline. 2014. "Silk Production: Moths, Mulberry and Metamorphosis." In *Making and Growing. Anthropological Studies of Organisms and Artefacts*, edited by Elizabeth Hallam, and Tim Ingold, 25-43. London: Ashgate.
- Fisher, Walter R. 1987. *Human communication as narration*. Columbia (SC): University of South Carolina Press.
- Florio, Massimo. 2020. *Apologia di un economista*. Milano: FrancoAngeli.
- Fortis, Marco, Bassetti, Giorgina, e Alberto Nodari. 2000. "I settori portanti del made in Italy manifatturiero: moda, arredo-casa e macchine specializzate." In *Il made in*



- Italy oltre il 2000. Innovazione e comunità locali*, a cura di A. Quadrio Curzio, e M. Fortis, 45-75. Bologna: il Mulino.
- Fortis, Marco. 1998. *Il made in Italy*. Bologna: il Mulino.
- Frenken, Koen, Van Oort, Frank, and Thijs Verburg. 2007. "Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth." *Regional Studies* 41 (5): 685-97.
- Fujita, Masahisa, and Jacques-François Thisse. 2002. *Economics of Agglomeration*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Galasso, Giuseppe. 2002. *L'Italia s'è desta. Tradizione storica e identità nazionale dal Risorgimento alla Repubblica*. Firenze: Le Monnier.
- Gallagher Shaun, and Tailer G. Ransom. 2016. "Artifactual minds: material engagement theory and joint action." In *Embodiment in evolution and culture*, edited by Gregor Etzelmüller, and Christian Tewes, 337-51. Berlin: de Gruyter.
- Gallagher, Shaun. 2020. *Action and Interaction*. Oxford: Oxford University Press.
- Gallino, Luciano. 1993. *Dizionario di sociologia*. Torino: Utet.
- Gambetta, Diego, and Gloria Origgi. 2013. "The LL game: The curious preference for low quality and its norms." *Politics, Philosophy & Economics* 12 (1): 3-23.
- Gauri, Varun et al. 2013. "Intersubjective meaning and collective action in developing societies." *Journal of development studies* 49 (1): 160-72.
- Germano, Luca. 2019. "Legge sulla concorrenza e gruppi di interesse. Chi vince e chi perde nelle diverse fasi del processo di policy nel settore assicurativo." *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche* 2: 307339.
- Gherardini, Alberto, e Gianmaria Pessina. 2020. "Cavalcare l'onda del cambiamento. Il Piano Impresa 4.0 alla prova dei distretti." *L'industria* 41 (2): 191-214.
- Gibbard, Alan, and Hal R. Varian. 1978. "Economic Models." *The Journal of Philosophy* 75 (11): 664-77.
- Gilboa, Itzhak, Postlewaite, Andrew, Samuelson, Larry, e David Schmeidler. 2014. "Economic Models as Analogies." *Economic Journal* 124: F513-33.
- Ginzburg, Andrea. 2012. "Sviluppo trainato dalla produttività o dalle connessioni: due diverse prospettive di analisi e di intervento pubblico nella realtà economica italiana." *Economia & Lavoro* 46 (2): 67-93.
- Giunta, Anna, e Salvatore Rossi. 2017. *Che cosa sa fare l'Italia. La nostra economia dopo la grande crisi*. Roma-Bari: Laterza.
- Glaeser, Edward L., and Joshua D. Gottlieb. 2008. "The Economics of Place-Making Policies." *Brookings Papers on Economic Activity* (spring): 155-253.
- Glaeser, Edward L., Kallal, Hedi D., Scheinkman, Jose A., and Andrei Shleifer. 1992. "Growth in Cities." *Journal of Political Economy* 100 (6): 1126-152.
- Goebel, Werner, and Caroline Palmer. 2009. "Synchronization of timing and motion among performing musicians." *Music Perception* 26 (5): 427-38.
- Goeree, Jacob K., and Charles Holt. 2005. "An Explanation of Anomalous Behavior in Models of Political Participation." *American Political Science Review* 99 (2): 201-13.
- Goffman E. 1956. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Edinburgh: University of Edinburgh.
- Gomez, Charles J., and David M. J. Lazer. 2019. "Clustering knowledge and dispersing abilities enhances collective problem solving in a network." *Nat Commun* 10: 5146.
- Gorz, André. 1997. *Miseria del presente, ricchezza del possibile*. Roma: Manifestolibri.
- Gottschall, Jonathan. 2010. *L'istinto di narrare. Come le storie ci hanno resi umani*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Götz, Marta. 2021. *Clusters, Digital Transformation and Regional Development in Germany*. London: Routledge.

- Granovetter, Mark S. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78 (6): 1360-80.
- Guilbeault, Douglas, Joshua Becker, and Damon Centola. 2018. "Complex contagions: A decade in review." In *Complex Spreading Phenomena in Social Systems*, edited by Yong Yeol Ahn, and Sune Lehmann, 321-35. New York: Springer Nature.
- Haggard Stephan, and Robert R. Kaufman. 2016. *Dictators and Democrats. Masses, Elites, and Regime Change*. Princeton: Princeton University Press.
- Hall, Peter A., and David Soskice, edited by. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hampton, Keith N. 2016. "Persistent and Pervasive Community: New Communication Technologies and the Future of Community." *American Behavioral Scientist* 60 (1): 101-24.
- Harari, Yuval Noah. 2014. *Sapiens. Da animali a dei*. Milano: Bompiani.
- Harrison, Bennett. 1992. "Industrial Districts: Old Wine in New Bottles?" *Regional Studies* 26 (5): 469-83.
- Hayek, Friedrich A. 1945. "The Use of Knowledge in Society." *American Economic Review* 35 (4): 519-30.
- Hayek, Friedrich A. 1967. "The Results of Human Action but not Human Design." In *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, edited by F. A. Hayek, 96-105. London: Routledge and Kegan Paul.
- Hayek, Friedrich A. 1986 (1973-1976). *Legge, legislazione e libertà*. Milano: Il Saggiatore.
- Heal, Geoffrey, and Howard Kunreuther. 2010. "Social Reinforcement: Cascades Entrapment and Tipping." *American Economic Journals: Micro* 2 (1): 86-99.
- Heal, Geoffrey, and Howard Kunreuther. 2012. "Tipping climate negotiations." In *Common sense and climate change: essays in honor of Thomas Schelling*, edited by R. Hahn, and A. Ulph, 50-60. Oxford: Oxford University Press.
- Hertz, Noreena. 2020. *Il secolo della solitudine*. Milano: Il Saggiatore.
- Heyes, Cecilia. 2018. *Cognitive Gadgets. The Cultural Evolution of Thinking*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Hildebrand, George H. and Arthur Mace,. 1950. "The Employment Multiplier in an Expanding Industrial Market." *Review of Economics and Statistics* 32 (3): 241-49.
- Hirschman, Albert O. 1994. "I conflitti come pilastri della società democratica a economia di mercato." *Stato e mercato* 41 (Agosto): 133-52.
- Hodgson, Geoffrey. 1984. *The Democratic Economy*. New York: Penguin Books.
- Hodgson, Geoffrey. 1988. *Economia e istituzioni*. Ancona: Otium edizioni.
- Hong, Lu, and Page E. Scott. 2004. "Groups of diverse problem solvers can outperform groups of high-ability problem solvers." *Proc. Natl. Acad. Sci. USA* 101: 16385-389.
- Hood, Bruce. 2012. *The selfillusion. How the social brain creates identity*. Oxford: Oxford University Press.
- Hoover, Edgar M. 1948. *The Location of Economic Activity*. New York: McGraw-Hill.
- Huber, Evelyne, and John D. Stephens. 2012. *Democracy and the Left. Social Policy and Inequality in Latin America*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hume, D. 1739. *Trattato sulla natura umana*. In *Opere filosofiche*. Milano: Mondadori.
- Hutto, Daniel D. 2008. *Folk psychological narratives: the sociocultural basis of understanding reasons*. Cambridge (Mass.): The MIT Press.
- Intesa Sanpaolo. 2019. *Economia e finanza dei distretti industriali*. Rapporto, 13° edizione, dicembre.
- Intesa Sanpaolo. 2022. *Economia e finanza dei distretti industriali*. Rapporto, 14° edizione, marzo.

- Isaac, R. Mark, and James M. Walker. 1988. "Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism." *Quarterly Journal of Economics* 103 (1): 179-99.
- Isard, Walter. 1998. "Location analysis for industry and service trades: comparative cost and other approaches." In *Methods of Interregional and Regional Analysis*, 7-39. London: Routledge.
- Jaeggi, Rahel, e Robin Celikates. 2018. *Filosofia sociale*. Milano: Le Monnier.
- Jensen, Morten Berg, Björn, Johnson, Edward, Lorenz, and Bengt Åke Lundvall. 2007. "Forms of knowledge and modes of innovation." *Research Policy* 36: 680-93.
- Jepson, Anne. 2014. "Gardening and Wellbeing: A View from the Ground." In *Making and Growing. Anthropological Studies of Organisms and Artefacts*, edited by Elizabeth Hallam, and Tim Ingold, 147-62. London: Ashgate.
- Jervis, Giovanni. 2007. *Pensare dritto, pensare storto*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Johnson, Tana, and Johannes Urpelainen. 2012. "A Strategic Theory of Regime Integration and Separation." *International Organization* 66 (fall): 645-77.
- Juille, Tom, and Dorian Jullien. 2017. "Narrativity and identity in the representation of the economic agent." *Journal of Economic Methodology* 24 (3): 274-96.
- Jurgenson, Nathan. 2012. "When Atoms Meet Bits: Social Media, the Mobile Web and Augmented Revolution." *Future Internet* 4 (1): 83-91.
- Kaltenborn, Bjørn P. 1997. "Nature of place attachment." *Leisure Sciences: An Interdisciplinary Journal* 19 (3): 175-89.
- Kang, David C. 2002. *Crony Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kaplan, David A. 2000. *The Silicon Boys and their Valley of Dreams*. New York: HarperCollins.
- Kappas, Arvid, and Nicole C. Krämer. 2011. *Face-to-Face Communication over the Internet*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kipling, Rudyard. 1919. "We and They." In *Debts and Credits (1919-1923)*. <[http://www.kiplingsociety.co.uk/poems\\_wethey.htm](http://www.kiplingsociety.co.uk/poems_wethey.htm)> (2023-08-01).
- Konzelmann, Sue, and Frank Wilkinson. 2017. "Co-operation and competition in production and exchange: the 'district' form of industrial organization and development." *Econ Polit Ind* 44: 393-410.
- Korpela, Kalevi Mikael. 1989. "Place-identity as a product of environmental self-regulation." *Journal of Environmental Psychology* 9: 241-56.
- Kuran, Timur. 1995. *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification*. Cambridge. (Mass.): Harvard University Press.
- Leeson, Peter T. 2008. "Social Distance and Self-Enforcing Exchange." *Journal of Legal Studies* 37 (1): 161-88.
- Leonardelli, Geoffrey J., Pickett, Cynthia L., and Marilyn B. Brewer. 2010. "Optimal distinctiveness theory: a framework for social identity, social cognition and intergroup relations." In *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. XLIII, edited by M. P. Zanna, and J. M. Olson, 65-115. New York: Elsevier.
- Lester, Richard K., and Michael J. Piore. 2004. *Innovation, the missing dimension*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Levinthal, Daniel A., and James G. March. 1993. "The myopia of learning." *Strat. Mgmt. J.* 14: 95-112.
- Levitt, Barbara, and James G. March. 1988. "Organizational Learning." *Annual Review of Sociology* 14: 319-38.
- Lewis, David. 1968. *Convention*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Liardet, Frances. 2009. "Learning by hand: artefact consistency and craft tradition." In *Annales du 17e Congrès de l'Association Internationale pour l'Histoire du Verre*, sous

- la direction de K. Janssens, P. Degryse, P. Cosyns, J. Caen, et L. Van't Dack, 184-88. Antwerp: Aspéditions.
- Liardet, Frances. 2011. "The role of craft practice in changing glass-working traditions: the formation of glass vessels in the Classical and Hellenistic Mediterranean world." PhD diss., Cardiff University.
- LiCalzi, Marco, and Oktay Surucu. 2012. "The power of diversity over large solution spaces." *Management Science* 58 (7): 1408-21.
- Lindenfors Patrik, Wartel Andreas, and Lind Johan. 2021. "'Dunbar's number' deconstructed." *Biology Letters* 17: 20210158.
- Lizzi Renata, e Andrea Pritoni. 2019. "Lobbying in tempi difficili. Gruppi di interesse e policy-making nell'Italia della disintermediazione." *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche* 2: 157-80.
- Lizzi, Renata, and Andrea Pritoni. 2017. "The size and shape of the Italian interest system between the 1980s and the present day." *Italian Political Science Review* 47: 291-312.
- Lombardi, Mauro. 2021. *Transizione ecologica e universo fisico-cibernetico*. Firenze: Firenze University Press.
- Loseke, Donileen R. 2007. "The study of identity as cultural, institutional, organizational, and personal narratives: theoretical and empirical integrations." *Sociological Quarterly* 48: 661-88.
- Loseke, Donileen R. 2018. "Presidential Address: Narrative and the Politics of Meaning in a 'Post-Fact' World." *Social Problems* 65: 1-10.
- Lu, Xiaoyu. 2021. *Norms, Storytelling and International Institutions in China*. London: Palgrave Macmillan.
- Lyre, Holger. 2018. "Socially Extended Cognition and Shared Intentionality." *Frontiers in Psychology* 9: 831.
- MacIntyre, Alasdair. 1981. *After Virtue*. Notre Dame (Indiana): University of Notre Dame Press.
- Madeo, Dario, Salvatore, Sergio, Mannarini, Terri, and Chiara Mocenni. 2021. "Modeling pluralism and self-regulation explains the emergence of cooperation in networked societies." *Scientific Reports* 11: 19226.
- Malafouris, Lambros. 2013. *How Things Shape the Mind*. Cambridge (Mass.): The MIT Press.
- March, James G. 1991. "Exploration and exploitation in organizational learning." *Organization science* 2 (1): 71-87.
- Marchand, Trevor H. J. 2014. "Skill and Aging: Perspectives from Three Generations of English Woodworkers." In *Making and Growing. Anthropological Studies of Organisms and Artefacts*, edited by Elizabeth Hallam, and Tim Ingold, 183-201. London: Ashgate.
- Marglin, Stephen A. 2008. *The Dismal Science: How Thinking Like an Economist Undermines Community*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Marshall, Alfred. 1932<sup>3</sup>. *Industry and Trade*. London: MacMillan.
- Marx, Karl. 1857. *Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*. Firenze: La Nuova Italia.
- Mascellaro, Vincenzo, e Carlo Pappagallo. 2019. *Politica e potere. L'Italia delle lobby*. Bologna: Minerva.
- Massey, Doreen. 2005. *For Space*. London: Sage.
- Mastrogiorio, Antonio, e Enrico Petracca. 2015. "Razionalita incarnata." *Sistemi intelligenti* 27 (3): 481-503.

- Mattina, Liborio. 2012. "Interest Groups and the 'Amended' Liberalizations of the Monti Government." *Italian Politics* 28: 227-48.
- Maturana, Humberto, e Francisco Varela. 1980. *Autopoiesi e cognizione*. Venezia: Marsilio.
- McCain, Roger A. 1979. "Reflections on the cultivation of taste." *Journal of cultural economics* 3: 30-52.
- McGuire, Martin C., and Mancur L. Olson. 1996. "The economics of autocracy and majority rule: the invisible hand and the use of force." *Journal of economic literature* 34: 72-96.
- McLean, Kate C. et al. 2007. "Selves creating stories creating selves." *Personality and social psychology review* 11 (3): 262-78.
- McPherson, Miller, Lynn Smith-Lovin, and James M. Cook. 2001. "Birds of a Feather: Homophily in Social Networks." *Annu. Rev. Sociol.* 27: 415-44.
- Mead, G. H. 1913. *La socialità del sé*. Roma: Armando.
- Meade, James E. 1973. *The Theory of Economic Externalities*. Leiden: A. W. Sijthoff.
- Mediobanca – Area Studi. 2022. *Le medie imprese industriali italiane. 2012-2020*. Report 27 giugno. Roma.
- Menczer, Filippo, Santo Fortunato, and Clayton A. Davies. 2020. *A First Course in Network Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Meyer, John W., and Brian Rowan. 1977. "Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony." *American Journal of Sociology* 83: 340-63.
- Milgram, Paul, Takemura, Haruo, Utsumi, Akira, and Fumio Kishino. 1994. "Augmented reality: A class of displays on the reality-virtuality continuum." In *Telemanipularot and Telepresence Technologies*, edited by Hari Das, 282-92. New York: SPIE Digital Library (Proceedings of SPIE 2351).
- Miller, Daniel, Costa, Elisabetta, Haynes, Nell, McDonald, Tom, Nicolescu, Razvan, Sinanan, Jolynna, Spyer, Juliano, Venkatraman, Shriram, and Xinyuan Wang. 2016. "Online and Offline Relationships." In ID. *How the World Changed Social Media* 1, 100-13. London: UCL Press.
- Miller, Vincent. 2020<sup>2</sup>. *Understanding digital culture*. London: Sage.
- Mira, Jorge, and Ángel Paredes. 2005. "Interlinguistic similarity and language death dynamics." *Europhys. Lett.* 69 (6): 1031-34.
- Mira, Jorge, Seoane, Luis F., and Juan J. Nieto. 2011. "The importance of interlinguistic similarity and stable bilingualism when two languages compete." *New Journal of Physics* 13 (3): 9.
- Molina, Oscar, and Martin Rhodes. 2007. "The political economy of adjustment in mixed market economies. A study of Spain and Italy." In *Beyond Varieties of Capitalism*, edited by B. Hancké, M. Rhodes, and M. Thatcher, 223-52. Oxford: Oxford University Press.
- Morgan, Mary S. 2001. "Models, stories and the economic world." *Journal of Economic Methodology* 8 (3): 361-84.
- Morgan, Mary S. 2012. *The World in the Model. How Economists Work and Think*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mukand, Sharun, and Rodrik, Dani. 2018. "The Political Economy of Ideas: On Ideas Versus Interests in Policymaking." *NBER Working Paper* 24467.
- Mulé, Rosa. 2016. "Coping with the Global Economic Crisis: The Regional Political Economy of Emergency Social Shock Absorbers in Italy." *Regional & Federal Studies* 26 (3): 359-79.
- Muthukrishna, Michael, and Joseph Henrich. 2019. "A problem in theory." *Nature Human Behaviour* 3 (3): 221-29.

- Nadvi, Khalid. 1999. "The cutting Edge: Collective efficiency and international competitiveness in Pakistan." *Oxford Development Studies* 27 (1): 81-107.
- Newman, Mark E. J. 2003. "Mixing Patterns in Networks." *Phys. Rev. E* 67: 026126.
- Newman, Mark E. J. 2006. "Modularity and community structure in networks." *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 103 (23): 8577-82.
- Nijkamp, Peter. 2016. "The 'resourceful region'. A new conceptualisation of regional development strategies." *Investigaciones Regionales - Journal of Regional Research* 36: 191-204.
- Nomisma. 2009. *La professione docente: valore e rappresentanza*. Roma: Agra.
- Nonaka, Ikujiro, and Hirotaka Takeuchi. 1995. *The Knowledge-Creating Company*. Oxford: Oxford University Press.
- Nowak, Andrzej, Jacek Szamrej, and Bibb Latané. 1990. "From private attitude to public opinion: A dynamic theory of social impact." *Psychological Review* 97 (3): 362-76.
- Nozick, Robert. 1994. "Invisible-Hand Explanations." *American Economic Review* 84 (2): 314-18.
- Olson, Mancur L. 1982. *Ascesa e declino delle nazioni*. Bologna: il Mulino.
- Ostrom, Elinor. 2012. "Nested externalities and polycentric institutions: must we wait for global solutions to climate change before taking actions at other scales?" *Economic Theory* 49: 353-69.
- Padoa-Schioppa, Tommaso. 2001. Intervento al Convegno della piccola industria *Sapere crescere, potere crescere* (Parma, 17 marzo, mimeo).
- Page, Scott E. 2007. *The Difference*. Princeton: Princeton University Press.
- Page, Scott E. 2011. *Diversity and Complexity*. Princeton: Princeton University Press.
- Parfit, Derek. 1984. *Reasons and Persons*. Oxford: Clarendon.
- Parr, John B. 2002. "Missing Elements in the Analysis of Agglomeration Economies." *International Regional Science Review* 25 (2): 151-68.
- Pazé, Valentina. 2004. *Il comunitarismo*. Roma-Bari: Laterza.
- Pelloni, Gianluigi, and Marco Savioli. 2015. "Why is Italy doing so badly?" *Economic Affairs* 35 (3): 349-65.
- Perulli, Paolo, e Vettoretto, Luciano. 2022. *Neoplebe, classe creativa, élite*. *La nuova Italia*. Roma-Bari: Laterza.
- Perulli, Paolo. 2021. *Nel 2050. Passaggio al nuovo mondo*. Bologna: il Mulino.
- Pessina, Gianmaria. 2021. "Industrial districts and the fourth industrial revolution, recent changes and the industry 4.0 challenge." PhD diss., Università di Torino.
- Pickett, Kate, e Richard Wilkinson. 2009. *La misura dell'anima*. Milano: Feltrinelli.
- Pizzorno, Alessandro. 1993. *La politica assoluta e altri saggi*. Milano: Feltrinelli.
- Pizzorno, Alessandro. 2000. "Risposte e proposte." In *Identità, riconoscimento, scambio*, a cura di D. Della Porta, M. Greco, Szokolczai, 197-245. Roma-Bari: Laterza.
- Pizzorno, Alessandro. 2007. *Il velo della diversità. Studi su razionalità e riconoscimento*. Milano: Feltrinelli.
- Polanyi, Michael. 1966. *The tacit dimension*. New York: Anchor Books.
- Polletta, Francesca. 2013. "Narratives." In *The Wiley-Blackwell Encyclopedia of Social and Political Movements*, edited by David A. Snow, Donatella Della Porta, Bert Klendermans, and Doug McAdam, 409-12. London: Blackwell.
- Posen, Hart E., Lee, Jeho, and Sangyoon Yi. 2013. "The Power of Imperfect Imitation." *Strategic Management Journal* 34 (2): 149-64.
- Power, Arthur. 1949. *From the Old Waterford House*. London: Mellifont Press.
- Pozzali, Andrea. 2008. "Tacit knowledge, implicit learning and scientific reasoning." *Mind Soc* 7: 227-37.

- Pozzi, Alberto. 2016. "Il principio della "coda lunga" nel SEO e nella ricerca su Google." *alberto\_pozzi. Consulenza e progetti digitali*, 24 novembre, 2016. <<https://www.albertopozzi.com/webmanager/la-coda-lunga-nel-seo/>> (2016-11-24).
- Preve, Costanzo. 2006. *Elogio del comunitarismo*. Napoli: Controcorrente.
- Pritoni, Andrea. 2015. *Poteri forti? Banche e assicurazioni nel sistema politico italiano*. Bologna: il Mulino.
- Pritoni, Andrea. 2017. *Lobby d'Italia*. Roma: Carocci.
- Pritoni, Andrea. 2019. "Exploring the impact of partisan gatekeeping on interest group representation and bias: the case of Italy, 1987–2015." *Interest Groups & Advocacy* 8: 68-90.
- Proshansky, H. M., Fabian, A. K., et al. 1983. "Place-identity: physical world socialization of the self." *Journal of Environmental Psychology* 3: 57-83.
- Puga, Diego. 2010. "The Magnitude and Causes of Agglomeration Economies." *Journal of Regional Science* 50 (1): 203-19.
- Rabellotti, Roberta. 1997. *External Economies and Cooperation in Industrial Districts*. London: Macmillan.
- Rainie, Lee e Barry Wellman. 2012. *Networked. Il nuovo Sistema operativo sociale*. Milano: Guerini editore.
- Rajan, Raghuram. 2019. *Il terzo pilastro. La comunità dimenticata da Stato e mercati*. Milano: Università Bocconi editore.
- Rapoport, Anatol, and Melvin Guyer. 1966. "A taxonomy of 2 x 2 games." *General Systems* 11: 203-14.
- Rappaport, Roy A. 1999. *Ritual and religion in the making of humanity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ravix, Jacques-Laurent. 2013. "Industrial Atmosphere." In *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation, and Entrepreneurship*, edited by Elias G. Carayannis, 917-21. Berlin: Springer.
- Réaume, Denise. 1988. "Individuals, Groups, and Rights to Public Goods." *University of Toronto Law Review* 38 (1): 1-27.
- Regini, Mariano. 2014. "Models of Capitalism and the Crisis." *Stato e Mercato* 100: 21-44.
- Relph, Edward. 1976. *Place and Placelessness*. London: Pion.
- Relph, Edward. 2008. "A Pragmatic Sense of Place." In *Making Sense of Place*, edited by Frank Vanclay, Matthew Higgins, and Adam Blackshaw, 311-23. Canberra: Australian National Museum.
- Robinson, David R., and David J. Goforth. 2005. *The topology of the 2x2 games: a new periodic table*. London: Routledge.
- Rodrik, Dani. 2015. *Ragioni e torti dell'economia*. Milano: Università Bocconi editore.
- Rorty, Richard. 1980. *Philosophy and the Mirror of Nature*. Oxford: Blackwell.
- Rossignoli, Domenico. 2015. "Too Many and Too Much? Special-Interest Groups and Inequality at the Turn of the Century." *Rivista Internazionale di Scienze Sociali* 123 (3): 337-66.
- Rullani, Enzo. 2000. "Crescita e innovazione nel made in Italy." In *Il made in Italy oltre il 2000*, a cura di Alberto Quadrio Curzio, e Marco Fortis, 260-85. Bologna: il Mulino.
- Rullani, Enzo. 2001. Intervento alla Tavola rotonda *Per Giacomo Becattini* del 15 maggio 2001. *Antologia Viessesux* 7: 21.
- Sabin, Nicholas, and Felix Reed-Tsochas. 2020. "Able but Unwilling to Enforce: Cooperative Dilemmas in Group Lending." *American Journal of Sociology* 125 (6): 1602-67.
- Sack, Robert D. 2004. "Place-making and time." In *Reanimating Places: Re-materialising*, edited by Tom Mels, 243-53. Ashgate: Aldershot.

- Sacks, Oliver. 1985. *The Man Who Mistook His Wife For a Hat*. New York: Simon & Schuster.
- Salvugi, Dario D., and Niels A. Taatgen. 2011. *The multitasking mind*. New York: Oxford University Press.
- Sandler, Todd. 1992. *Collective Action: Theory and Applications*. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Santini, Erica. 2020. *Le PMI e la rivoluzione digitale*. Milano: FrancoAngeli.
- Sartori, Giovanni. 1993. *Democrazia: cosa è*. Milano: Rizzoli.
- Scalise, Gemma. 2020. *The Political Economy of Policy Ideas*. London: Palgrave Macmillan.
- Schianchi, Augusto. 1997. *Le strategie della razionalità*. Roma: Nuova Italia scientifica.
- Schmitz, Hubert. 1992. "On the clustering of small firms." *IDS Bulletin* 23: 64-8.
- Schmitz, Hubert. 1995. "Collective efficiency: Growth path for small-scale industry." *Journal of Development Studies* 31 (4): 529-66.
- Schneider, Ben Ross. 2013. *Hierarchical Capitalism in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schumpeter, Joseph. 1942. *Capitalismo, socialismo, democrazia*. Milano: Etas.
- Schweikard, David P., and Hans Bernhard Schmid. 2021. "Collective intentionality." In *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, edited by Edward N. Zalta (Fall 2021 Edition). <<https://plato.stanford.edu/archives/fall2021/entries/collective-intentionality/>> (2020-12-09).
- Scitovsky, Tibor. 1954. "Two Concepts of External Economies." *Journal of Political Economy* 62: 143-51.
- Scott, Allen J. 1988. *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*. London: Pion.
- Scott, Allen J. 2017. *The Constitution of the City*. London: Palgrave Macmillan.
- Scott, James C. 1990. *Lo sguardo dello Stato*. Milano: Eleuthera.
- Seabright, Paul. 2004. *In compagnia degli estranei. Una storia naturale della vita economica*. Milano: Codice edizioni.
- Searle, John. 1990. "Collective Intentions and Actions." In *Intentions in Communication*, edited by P. Cohen, J. Morgan, and M. E. Pollack, 401-16. Cambridge (Mass.): The MIT Press.
- Sen, Amartya K. 2006. *Identity and Violence: The Illusion of Destiny*. New York: Norton.
- Sestito, Paolo e Roberto Torrini. 2020. "Perché l'Italia ristagna." <<https://www.lavoce.info/archives/63354/perche-litalia-ristagna/>> (2020-02-07).
- Sethi, R. 2008<sup>2</sup>. "Reciprocity and collective action." In *The New Palgrave Dictionary of Economics*, edited by S. N. Durlauf, and L. E. Blume. London: Palgrave.
- Sforzi, Fabio, a cura di. 1997. *I sistemi locali del lavoro 1991*. Roma: Istituto nazionale di statistica (Argomenti 19).
- Sforzi, Fabio. 2005. "Dal distretto industriale allo sviluppo locale." Incontri pratesi sullo sviluppo locale (Artimino), mimeo.
- Sforzi, Fabio. 2008. "Il distretto industriale: da Marshall a Becattini." *Il pensiero economico italiano* 16 (2): 71-80.
- Sherman, William R., and Alan B. Craig. 2018<sup>2</sup>. *Understanding Virtual Reality*. Amsterdam: Morgan Kaufmann Publishers.
- Shermer, Michael. 2012. *The Believing Brain*. New York: Holt & c.
- Shiller, Robert J. 2019. *Economia e narrazioni*. Milano: FrancoAngeli.
- Silva, Francesco, e Augusto Ninni. 2019. *Un miracolo non basta. Alle origini della crisi italiana tra economia e politica*. Roma: Donzelli.



- Simmel, George. 1908. *Sociologia*. Milano: Edizioni di Comunità.
- Simoni, Marco. 2012. *Senza alibi. Perché il capitalismo italiano non cresce più*. Venezia: Marsilio.
- Simoni, Marco. 2020. "Institutional roots of economic decline: lessons from Italy." *Italian Political Science Review* 50: 382-97.
- Slors, Marc. 2019. "A cognitive explanation of the perceived normativity of cultural conventions." *Mind & Language* 36 (1): 62-80.
- Slors, Marc. 2019a. "Symbiotic Cognition as an Alternative for Socially Extended Cognition." *Philosophical Psychology* 32 (8): 1179-203.
- Smaldino, Paul E., Pickett, Cynthia L., Sherman, Jeffrey and Jeffrey Schank. 2012. "An Agent-Based Model of Social Identity Dynamics." *Journal of Artificial Societies and Social Simulation* 15 (4): 1-17.
- Soler, Léna, and Sjoerd D. Zwart. 2013. "Collins and Tacit Knowledge." *Philosophia Scientiæ*: 17-3.
- Sparti, Davide. 2002. *Epistemologia delle scienze sociali*. Bologna: il Mulino.
- Spaulding, Shannon. 2018. *How we understand others: Philosophy and social cognition*. New York: Routledge.
- Sperber, Dan, and Deirdre Wilson. 1986. *Relevance*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Sraffa, Piero. (1925) 1986. "Sulle relazioni tra costo e quantità prodotta." In Id., *Saggi*. Bologna: il Mulino.
- Sraffa, Piero. (1930) 1986. "Una critica." In Id., *Saggi*. Bologna: il Mulino.
- Steel, Daniel, Sina Fazelpour, Kinley Gillette, et al. 2018. "Multiple diversity concepts and their ethical-epistemic implications." *Euro Jnl Phil Sci* 8 (3): 761-80.
- Stegner, Wallace. 1962. *Wolf willow*. New York: The Viking Press.
- Stewart, Frances, and Ejaz Ghani. 1991. "How significant are externalities for development?" *World Development* 19 (6): 569-94.
- Storper, Michael, and Venables, Anthony. 2004. "Buzz: face-to-face contact and the urban economy." *Journal of Economic Geography* 4: 351-70.
- Storper, Michael. 1997. *The Regional World*. New York: Guilford Press.
- Streeck, Wolfgang, e Philippe C. Schmitter. 1985. "Comunità, mercato, stato e associazioni? Il possibile contributo dei governi privati all'ordine sociale." *Stato e mercato* 13 (1): 47-56.
- Streeck, Wolfgang. 2009. *Re-forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Sutton, John. 2010. "Exograms and Interdisciplinarity: History, the Extended Mind and the Civilizing Process." In *The Extended Mind*, edited by Richard Menary, 189-225. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Swedberg, Richard. 2021. "The Classic Tradition in Economic Sociology." In *Handbook of Economic Sociology for the 21st Century*, edited by Andrea Maurer, 3-17. Berlin: Springer.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., and C. Flament. 1971. "Social categorization and intergroup behavior." *European journal of social psychology* 1 (2): 149-78.
- Tarnita, Corina E., Antal, Tibor, Ohtsuki, Hisashi, and Martin Nowak. 2009. "Evolutionary dynamics in set structured populations." *Proc. Natl. Acad. Sci. U.S.A.* 106: 8601-604.
- Taylor, Charles. 1995. *Philosophical Arguments*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Thoma, Johanna. 2015. "The Epistemic Division of Labor Revisited." *Philosophy of Science* 82 (3): 454-72.

- Tilman, Andrew, Dixit, Avinash, and Simon Levin. 2018. "Localized prosocial preferences, public goods, and common-pool resources." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 116 (12): 5305-310.
- Tollefsen, Deborah, and Shaun Gallagher. 2017. "We-Narratives and the Stability and Depth of Shared Agency." *Philosophy of the Social Sciences* 47 (2): 95-110.
- Tomasello, Michael. 1999. *The Cultural Origins of Human Cognition*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Tomasello, Michael. 2009. *Why we cooperate*. Cambridge (Mass.): The MIT Press.
- Transparency International Italia. 2014. *Lobbying e democrazia. La rappresentanza degli interessi in Italia*. Roma: Transparency International Italia.
- Trigilia, Carlo, e Luigi Burroni. 2009. "Italy: rise, decline and restructuring of a regionalized capitalism." *Economy and society* 38 (4): 630-53.
- Trigilia, Carlo. 2005. *Sviluppo locale: un progetto per l'Italia*. Roma-Bari: Laterza.
- Trigilia, Carlo. 2016. "Tipi di democrazia e modelli di capitalismo: un'agenda di ricerca." *Stato e Mercato* 2: 183-214.
- Tullio-Altan, Carlo. 1992. *Soggetto simbolo e valore*. Milano: Feltrinelli.
- Tullio-Altan, Carlo. 1995a. *Ethnos e civiltà*. Milano: Feltrinelli.
- Tullio-Altan, Carlo. 1995b. *Italia: una nazione senza religione civile*. Udine: Istituto Editoriale Veneto Friulano.
- Tullio-Altan, Carlo. 1998. "Esperienza razionale ed esperienza simbolica." In *Religioni, simboli, società*, C. Tullio-Altan, M. Massenzio, 43-62. Milano: Feltrinelli.
- Tullio-Altan, Carlo. 1999. *Gli italiani in Europa*. Bologna: il Mulino.
- Tunisini, Annalisa, and Riccardo Resciniti. 2013. "Background and goals of the book." In *Mid-sized Manufacturing Companies: The New Driver of Italian Competitiveness*, edited by Fulvio Coltorti et al., 1-11. Heidelberg: Springer.
- Turner, John C. 1987. "A self-categorization theory." In *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*, edited by J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher, and M. S. Wetherell, 42-67. Oxford: Blackwell.
- Unger, Roberto Mangabeira. 1997. *Politics*. Roma: Fazi.
- Veca, Salvatore. 1998. *La filosofia politica*. Roma-Bari: Laterza.
- Vedres, Balázs, and David Stark. 2010. "Structural folds: generative disruption in overlapping groups." *American journal of sociology* 115 (4): 1150-190.
- Venables, Anthony J. 2007. "European Integration: a View from Spatial Economics." In *Regional Integration in East Asia*, edited by Fujita Masahisa, 35-63. London: Palgrave Macmillan.
- Vesper, Cordula, Butterfill, Stephen, Knoblich, Günter, and Natalie Sebanz. 2010. "A minimal cognitive architecture for joint action." *Neural Networks* 23: 998-1003.
- Veyne, Paul. 1983. *Did the Greeks believe in their myths?*. Chicago: University of Chicago Press.
- Vignoli, Daniele, Bazzani, Giacomo, Guetto, Raffaele, Minello, Alessandra, and Elena Pirani. 2020. "Uncertainty and Narratives of the Future: A Theoretical Framework for Contemporary Fertility." In *Analyzing Contemporary Fertility*, edited by Robert Schoen, 25-47. Berlin: Springer.
- Walzer, Michael. 1992. *Che cosa significa essere americani*. Padova: Marsilio.
- Wellman, Barry, and Milena Gulia. 1999. "Virtual communities as communities: Net surfers don't ride alone." In *Communities and cyberspace*, edited by M. A. Smith, and P. Kollock, 167-94. London: Routledge.
- Wellman, Barry. 2001. "Physical Place and Cyberplace: The Rise of Personalized Networking." *International Journal of Urban and Regional Research* 25 (2): 227-52.

- Wittgenstein, Ludwig. 1953. *Ricerche filosofiche*. Torino: Einaudi.
- Wolf, Julia, Coninx, Sabrina, and Albert Newen. 2021. "Rethinking Integration of Epistemic Strategies in Social Understanding: Examining the Central Role of Mindreading in Pluralist Accounts." *Erkenn*. <https://doi.org/10.1007/s10670-021-00486-7>
- Zagal-Mach Wolfe, and Isabel Ulla. 2019. "Grasping at Threads: A Discussion on Archaeology and Craft." In *Crafting in the World. Materiality in the Making*, edited by Clare Burke, and Suzanne M. Spencer-Wood, 51-73. Berlin: Springer.
- Zook, Matthew A., and Mark Graham. 2007. "From cyberspace to Digiplace: Visibility in an age of information and mobility." In *Societies and cities in the age of instant access*, edited by H. J. Miller, 241-54. Dordrecht: Springer.

## Indice dei nomi e delle cose notevoli

- Abilitazione attiva 79  
Adams, P. 30  
Affordance 69  
Agency 10, 67-69, 71  
Agente intenzionale 79  
Alt, J.E. 142  
Amit, V. 23  
Analytic narratives 171  
Anderson, B. 22, 25, 67, 93  
Andrews, K. 77-78, 172  
Apprendimento associativo 74  
Architettura minima 80  
Artefatto 67, 71  
Assmann, J. 22  
Assortatività 60, 62  
Assunzione critica 8  
Atmosfera industriale 10, 72-76  
Attaccamento al luogo 102  
Attaccamento preferenziale 60-62  
Auto-efficacia 133-134  
Autopoietico 23, 58-59  
Axelrod, R. 115  
Azione collettiva 10, 20-21, 32-35, 39, 42,  
76-77, 96, 107  
Azione congiunta 39, 54-57, 76-77, 79-80  
Azione mimeomorfa 86  
Azione mutualistica 76, 80  
Azione polimorfa 86  
Bandura, A. 91, 133  
Barash, V. 38  
Bardi, U. 60  
Barriera culturale 123-125  
Barriera istituzionale 123-125  
Barthes, R. 104, 120  
Bateson, G. 67, 172  
Battiston, F. 52, 65  
Bellanca, M. 129  
Bellandi, M. 42, 45, 49-50, 103, 122, 138,  
155, 168, 195  
Belongingness 101  
Bene di club 10, 122, 124-125  
Bene pubblico globale 129  
Bene pubblico multi-livello 10  
Bene pubblico specifico 10, 122-125  
Bene sociale irriducibile 19  
Bermúdez, J.L. 80  
Bertolino, A. 166  
Bianconi, G. 62-65, 131, 172

Nel presente indice vengono riportati i concetti notevoli e i nomi più significativi a eccezione di quelli di Giacomo Becattini e Nicolò Bellanca.

FUP Best Practice in Scholarly Publishing (DOI 10.36253/fup\_best\_practice)

Nicolò Bellanca, *La forza delle comunità locali. Giacomo Becattini e la teoria della cultura sociale*, © 2023 Author(s), CC BY 4.0, published by Firenze University Press, ISBN 979-12-215-0177-3, DOI 10.36253/979-12-215-0177-3

- Bicchieri, C. 130  
 Birch, J. 79  
 Bobbio, N. 27  
 Boutyline, A. 108  
 Brewer, M. 32, 172  
 Bruner, J.S. 113, 119  
 Buco strutturale 115  
 Calogero, V. 195  
 Cantonalizzazione del mondo 39  
 Capello, R. 40, 46-47, 153, 168  
 Capitale sociale 54  
 Capitalismo 8, 10-11, 39, 137, 139, 141, 147, 151, 155, 157-158, 160, 162  
 Capitalismo italiano 10-11, 137, 139, 147, 151, 155, 157-158  
 Capitalismo mediterraneo 139  
 Capussela, A. 157, 160-161  
 Casa 31, 102-104, 114, 144  
 Castells, M. 18, 28, 30  
 Cavalletta 11, 148-150  
 Centola, D. 35-37, 172  
 Cerchia di riconoscimento 98  
 Chiusura triadica 62-65  
 Chiusura triadica inter-strato 65  
 Circolarità autoriproduttiva 170  
 Classe creativa 161-162  
 Cluster 48, 57, 152, 154  
 Clustering 54, 60-61, 64  
 Coalizione distributiva 149-150  
 Coefficiente di coesione 59  
 Cognizione sociale 70, 73, 75, 85  
 Cohen, A. 23  
 Collier, P. 121  
 Collins, H. 85-88, 172  
 Coltorti, F. 160  
 Comunità 7-11, 13, 15-35, 37-43, 45, 51, 55, 57-59, 62-65, 67, 72, 77-79, 83-92, 94-95, 104, 111, 113-114, 116, 118-122, 125-127, 130-131, 133, 137, 151, 154-155, 160, 165-166, 168-170, 195  
 Comunità di cultura 16-17, 26  
 Comunità immediata 16, 23-24  
 Comunità locale 9-11, 13, 15, 21, 27, 31, 40-41, 45, 51, 57-59, 72, 85, 90, 94, 114, 116, 118-122, 125-127, 133, 154-155, 160, 166, 168-169  
 Connessione inter-strato 64-65  
 Connessione virtuale 28-31  
 Conoscenza tacita 10, 40, 57, 82, 85-88  
 Conoscenza tacita accidentale 86  
 Conoscenza tacita collettiva 10, 57, 82, 85-88  
 Conoscenza tacita somatica 87  
 Contagio complesso 35-39  
 Contagio semplice 35-37  
 Continuum realtà-virtualità 29  
 Convinzione privata 114-115  
 Coordinamento implicito 10, 83, 87-88  
 Coordinamento per la determinazione dei ruoli 83  
 Cornes, R. 124  
 Coscienza dei luoghi 88  
 Costo della partecipazione 107  
 Costo di accesso 123, 125  
 Costo di transazione 47-48, 54, 56-57, 127  
 Credenza 9, 21-22, 33, 35-37  
 Cultura 9-11, 15-19, 21, 23-24, 26, 28, 31, 40, 48, 51-52, 57-58, 67, 69, 71-73, 77, 80, 91, 102, 105, 111-112, 118, 120, 132, 150, 154, 162, 166, 168-169, 172-173  
 Cultura materiale 9-10, 15, 28, 57, 67, 71-73, 166  
 Cultura simbolica 9-10, 15, 28, 57, 73, 166  
 Cultura sociale 9-11, 15, 19, 21, 24, 28, 31, 40, 51-52, 57-58, 72, 77, 80, 91, 118, 166, 168-169, 172  
 Cyberluogo 30  
 Cyberspazio 29-30  
 Czarniawska, B. 111  
 Dardi, M. 50, 172, 195  
 Declino italiano 10, 138, 160  
 Deformazione strutturale 115  
 Dei Ottati, G. 54, 103, 160, 195  
 DellaPosta, D. 108  
 DiMaggio, P. 26, 108  
 Distanza sociale 33, 52  
 Distretto industriale 23, 41, 49, 73, 158, 169  
 Diversificazione 47, 88-89, 91-93  
 Diversità 10, 13, 20, 24, 37, 39, 88-92, 94  
 Dixit, A. 121-122, 172  
 Dualismo 11, 139-141, 151, 156  
 Early adopter 132  
 Early denier 132  
 Economia apolitica 171-172  
 Economia della coda lunga 92, 94

- Economia di agglomerazione 47  
 Economia di apprendimento 49-50, 54-56  
 Economia di coesione 58-59  
 Economia di creatività 49-50, 54-56  
 Economia di distretto 47  
 Economia di localizzazione 10, 47, 50, 56  
 Economia di scala 46-47, 49, 51, 56, 60, 137, 157, 159  
 Economia di specializzazione 49-50, 54-56  
 Economia di urbanizzazione 47, 50, 56  
 Economia esterna 51  
 Economia italiana 103, 137, 158-159  
 Economia politica 8, 171-172  
 Economics 59-60, 166-167, 170  
 Effetto associazione 118  
 Effetto trade-off 118  
 Efficienza dinamica 48  
 Eichengreen, B. 117, 142  
 Élite del potere 161  
 Elster, J. 59  
 Embeddedness 40, 42-43, 54  
 Enattivismo 69  
 Enazione 81  
 Erikson, E. 97  
 Esosomatico 69  
 Esperimento 20, 67  
 Esperimento di pensiero 20, 67  
 Esternalità 40, 49-56, 88, 116, 126-128  
 Esternalità di rete 116  
 Esternalità inter-locali 128  
 Eterogeneità 33, 63, 90, 134  
 Ethos collettivo 106  
 Ethos condiviso 16  
 Evolutionary set theory 100  
 Facilitatori del coordinamento 80  
 Fiducia intersoggettiva 54, 60, 73  
 Fitness 60, 62, 101  
 Forme di prossimità 11, 40, 42-43, 57, 166  
 Formicaio 160  
 Fortis, M. 104, 159  
 Forza come combinazione di debolezze 151  
 Framework teorico 55, 58, 165, 167-170  
 Galdi, G. 130, 195  
 Gallagher S. 69, 82, 113  
 Gambetta, D. 141  
 Gatekeeper 133  
 Gattopardismo 141, 145  
 Gioco al ribasso 141  
 Gioco degli interessi confliggenti 146  
 Gioco del conflitto 144  
 Gioco del dominio 142-144  
 Gioco della defezione reciproca 142-143  
 Gioco dell'interesse corporativo 145-146  
 Gioco multiplo 144-145  
 Globalismo 25, 166  
 Globalizzazione 39, 41, 92, 104  
 Gottschall, J. 112  
 Grado di somiglianza 114, 117  
 Granovetter, M. 36, 40  
 Gruppo di appartenenza 32, 98  
 Gruppo di interesse 149-150  
 Gruppo di riferimento 99, 131  
 Hampton, K. 24, 26  
 Harari, Y.N. 20  
 Hayek, F.A. 86, 89  
 Heyes, C. 74, 172  
 Hirschman, A.O. 105, 172  
 Histoire raisonnée 170-171  
 Hodgson, G. 18  
 Hong, Lu 90  
 Idealtipo 17, 41-42, 139-140  
 Identità collettiva 39, 103, 105-106  
 Identità personale 96, 98, 101-103, 113, 135  
 Identità sociale 32, 37, 76, 96, 98, 102, 113-114, 118, 125-126, 131, 133  
 Identità soggettiva 10, 98  
 Imitazione 26, 74, 112  
 Immaginario collettivo 104, 107-109  
 Immaginazione 21-23, 25, 39, 95  
 Impresa 14, 46-53, 55-56, 74, 79, 90-92, 100, 116, 131-134, 138-139, 158-159, 162, 195  
 Indivisibilità 46, 56-57  
 Industria 47, 49, 51, 56, 158, 161  
 Industrial atmosphere 57, 67, 73  
 Isomorfismo 26-28  
 Isomorfismo competitivo 26-27  
 Isomorfismo del metodo 27-28  
 Isomorfismo istituzionale 26, 28  
 Istituzione 26-27  
 Istituzione formale 46, 141  
 Istituzione informale 46, 141  
 Jacobs, J. 50, 88  
 Johnson, T. 126-127  
 Joint know-how 10, 67, 76, 79  
 Knowledge embodied in society 68, 85

- Kuran, T. 130  
 Learning by hand 72  
 Leeson, P. 33  
 Levin, S. 121-122  
 Liardet, F. 70  
 LiCalzi, M. 90  
 Liquido/solido 35  
 Low-Low Game 141, 160  
 Luogo 7, 9-11, 13-16, 20-24, 27-31, 38-39, 43, 45-48, 52, 54-57, 59-61, 65, 67, 72, 74-75, 86-90, 97, 100-102, 111, 115-116, 118-119, 122, 125-127, 129, 135, 151-155, 165-166, 169-170  
 Luogo dello sviluppo 45, 47, 118  
 Luogo di grande impresa 91, 138-139, 158  
 Luogo di piccola impresa 138-139, 158  
 Luogo di significato 11, 13, 15, 21, 23, 30, 89, 103, 105, 165-166  
 Luogo di vita 45-46  
 Lupo 11, 148-150  
 Lyre, H. 82  
 Made in Italy 10, 95, 103-106, 108-109, 139, 158  
 Malafouris, L. 68, 172  
 Maltagliati, M. 152, 195  
 March, J. 91  
 Marshall, A. 23, 43, 48, 50-51, 72-73, 75  
 Massey, D. 135  
 Material engagement 57, 67, 72-76  
 Maturana, H. 58  
 McCain, R. 123  
 Meccanismo di esclusione 124, 126  
 Mediatore 10, 45, 133  
 Mercato comunitario 42, 54  
 Mesolivello 8, 31, 132  
 Meta-preferenza 19, 77, 100, 134  
 Meyer, J. 25  
 Micro-fondamento 10, 48, 52, 57  
 Mimesi reciproca 72, 74-76  
 Mindreading 77-78, 80  
 Minimal mindreading 80  
 Mira, J. 116-117, 172  
 Mixed market economy 139  
 Modellizzazione 9, 75, 158  
 Modello 7, 10, 16, 18, 20, 26-27, 37, 59-63, 65, 74, 82-83, 85-88, 93, 97-98, 103, 108-109, 113, 115-119, 124, 126-127, 129-134, 139, 150-151, 155, 157, 159-160, 168, 170  
 Modello a macchia d'olio 108-109  
 Modello della recinzione 108  
 Modello di industrializzazione diffusa 139  
 Modello di simulazione 131  
 Mukand, S. 118  
 Mutua connivenza 140, 142-143, 146, 151, 155-157, 159-160, 163  
 Mutualismo 21-23, 32, 39, 55-56, 67, 76-77, 95  
 Mutual manifestness 78  
 Mutuo accomodamento 142, 144-146, 151, 156-157, 159  
 Nanismo delle imprese 138  
 Narrativa 107, 111-112, 114-115, 118, 120-122, 125, 127, 130-134  
 Narrativa globale 120-121, 127  
 Narrativa-identità 118  
 Narrativa locale 125, 130  
 Narrativa-modello 118  
 Narrativa somigliante 131  
 Nazione economica 43  
 Neoplebe 161-162  
 Non-ergodico 38  
 Non-luogo 45  
 Nowak, A. 131, 172  
 Olson, M.L. 34, 147-148, 150, 161  
 Omofilia 37, 60  
 Ordine simbolico 23-25, 28, 95  
 Organizzazione 14, 17, 23, 34, 41-42, 56, 58-59, 69, 71, 76, 103, 129, 169  
 Origgi, G. 141  
 Ostrom, E. 51  
 Page, S. 90, 172  
 Paradosso del distretto 159  
 Parallel problem solving 92  
 Paredes, Á. 116  
 Particolarismo 149-150  
 Particolarismo di gruppo 149  
 Particolarismo individuale 149  
 Path-dependency 134  
 Patto sociale implicito 148-150  
 Perulli, P. 161-162  
 Pizzorno, A. 98, 172  
 Place attachment 102  
 Place based 8  
 Polanyi, K. 40, 87  
 Policy 108-109, 111, 117-118, 125-130, 137, 150, 152, 154-155, 159, 169  
 Policy place-based 117

- Policy place-making 109, 117, 125-130, 154-155  
 Policy trans-locale 108-109, 128  
 Ponte largo 36, 39  
 Ponte stretto 36-37, 39  
 Powell, W. 26  
 Pre-game communication 145  
 Principio d'impurità 18  
 Pritoni, A. 149-150  
 Processo di diffusione della narrativa 132  
 Processo di distrettualizzazione 169  
 Processo di diversificazione 88-89, 91-93  
 Progresso 152-153, 171  
 Prossimità 11, 14-15, 29, 36, 40, 42-43, 46-48, 50, 54, 57, 65, 84, 131, 166  
 Prossimità fisica 14, 46, 57  
 Prossimità sociale 11, 47  
 Punto di svolta 128-129  
 Rappaport, R. 106  
 Réaume, D. 19  
 Reed-Tsochas, F. 34  
 Regime separato 126  
 Related variety 47, 56  
 Relph, E. 14, 45  
 Rendimento crescente 46, 116  
 Rent-seeking 151  
 Rete decentralizzata 38  
 Rete di credenze 108-109  
 Rete di interlocking directorates 156  
 Rete multi-livello 101  
 Rete multi-scala 10, 40-42, 122, 128-129  
 Rete multi-territoriale 42  
 Rete mutiplex 64, 101  
 Rete sociale 15, 37, 60, 64-65, 100, 115, 128  
 Riconoscimento reciproco 95, 99, 101  
 Rituale pubblico 107  
 Rodrik, D. 118, 167  
 Rowan, B. 25  
 Rullani, E. 59, 93, 103, 170  
 Sabin, N. 34  
 Sandler, T. 107, 124, 129  
 Scelta localizzativa 45-46  
 Schmitz, H. 54  
 Scienza economica 55, 105, 113, 134, 171  
 Scott, J. 54, 72, 84, 172  
 Sdoppiamento della realtà 22, 106  
 Self-efficacy 91-92  
 Senso di appartenenza 32, 48, 101-102, 130-131  
 Sforzi, F. 45, 54, 56, 59, 103, 155, 195  
 Similarità 27-28, 32, 37, 39, 115  
 Simoni, M. 157  
 Sinergia 169, 171  
 Sistema autopoietico 58-59  
 Sistema d'interazione gesti-strumenti-materiali 75  
 Sistema locale del lavoro 59  
 Sistema produttivo locale 138, 169-170  
 Slors, M. 83, 85, 88, 172  
 Social distance-reducing signals 33  
 Soglia critica 10, 129  
 Sparti, D. 97  
 Spazio 7-9, 13-15, 17-19, 29-30, 33, 38, 41, 46-47, 51, 55-57, 69, 73, 77, 83-84, 89-90, 102, 114-115, 133-135, 143-144, 162, 165-166, 169, 173  
 Spazio di identità 133-134  
 Spazio sociale controllabile 17, 19  
 Spillover 49-50, 72, 121-122, 127  
 Sraffa, P. 48-49, 51, 59  
 Stark, D. 115  
 Stephen, V. 108  
 Stewart, F. 53  
 Surucu, O. 90  
 Sviluppo (socio-economico) 7-8, 20, 45-47, 88, 137-138  
 Tarnita, C. 100  
 Taylor, C. 16, 19  
 Team reasoning 77  
 Tecnologia intelligente di produzione 28  
 Teorema di Hong e Page 90  
 Teorema di Li Calzi e Surucu 90-91  
 Teoria 10, 49, 54-55, 57, 60, 77, 117, 148-149, 161, 167, 170, 172-173  
 Teoria pluralista 77  
 Territorio 13-14, 29, 31, 51, 56, 59, 95, 104, 159  
 Thingink 71  
 Thoma, J. 91  
 Threshold public good 129  
 Tilman, A. 121-122  
 Tipping point 128-130  
 Tipping set 128  
 Trappola dimensionale 138  
 Trigilia, C. 41, 54, 139, 195  
 Tullio-Altan, C. 106-107, 172



Universalismo 20, 119  
Urpelainen, J. 126-127  
Vantaggi dell'arretratezza 158  
Varela, F. 58  
Varietà dei capitalismi 139, 141, 156

Vedres, B. 115  
Vesper, C. 80  
Vettoreto, L. 161-162  
Vignoli, D. 112  
Wellman, B. 30-31, 172

## Ringraziamenti

Marco Bellandi e Fabio Sforzi sono stati i maggiori interlocutori, nel corso dell'elaborazione e della scrittura. Danilo Zolo, Alberto Zanni, Paolo Zacchia, Carlo Trigilia, Jacopo Simonetta, Marcello Rossi, Benedetto Rocchi, Vittorio Rinaldi, Veronica Redini, Franco Pucciarelli, Paola Pierri, Mariano Pavanello, Luca Pardi, Andrea Noferini, Federica Nalli, Francesca Marchetta, Terenzio Maccabelli, Renato Libanora, Stefania Innocenti, Liliana Gilli, Rino Genovese, Antonio Gay, Francesca Forno, Johnny Dotti, Nicolò De Vecchi, Gabi Dei Ottati, Armando Dei, Marco Dardi, Kaku Attah Damoah, Jerome Costil, Elena Como, Paolo Carrara, Vieri Calogero, Sara Bonfanti, Mario Biggeri, Filippo Berti Mecocci, Barbara Benedetti, Margherita Bellanca, Stefano Bartolini e Matteo Aria mi hanno procurato negli anni – dentro l'accademia e nella società civile – momenti preziosi di dialogo sulle forme delle comunità locali; ad essi si aggiungono due anonimi referees e varie generazioni di studentesse e studenti, da cui ho molto imparato. Angelo Antoci, Luigino Bruni, Giovanni Canitano, Giulio Galdi, Mauro Lombardi, Mauro Maltagliati, Giancarlo Pichillo, Tiziano Raffelli e Mauro Sodini sono stati i co-autori di alcune riflessioni che ho qui ripreso e sviluppato. Questo volume è pubblicato grazie al contributo del Dipartimento di scienze per l'economia e l'impresa dell'Università di Firenze: Benedetto Rocchi e Gianluca Stefani hanno generosamente anticipato i loro fondi di ricerca, nell'attesa dei miei. Grazie a tutti loro, senza implicarli nelle tesi sostenute.



## STUDI E SAGGI

### TITOLI PUBBLICATI

#### ARCHITETTURA, STORIA DELL'ARTE E ARCHEOLOGIA

- Acciai Serena, *Sedad Hakki Eldem. An aristocratic architect and more*
- Bartoli Maria Teresa, Lusoli Monica (a cura di), *Le teorie, le tecniche, i repertori figurativi nella prospettiva d'architettura tra il '400 e il '700. Dall'acquisizione alla lettura del dato*
- Bartoli Maria Teresa, Lusoli Monica (a cura di), *Diminuzioni e accrescimenti. Le misure dei maestri di prospettiva*
- Benelli Elisabetta, *Archetipi e citazioni nel fashion design*
- Benzi Sara, Bertuzzi Luca, *Il Palagio di Parte Guelfa a Firenze. Documenti, immagini e percorsi multimediali*
- Betti Marco, Brovadan Carlotta Paola (a cura di), *Donum. Studi di storia della pittura, della cultura e del collezionismo a Firenze dal Cinquecento al Settecento*
- Biagini Carlo (a cura di), *L'Ospedale degli Infermi di Faenza. Studi per una lettura tipo-morfologica dell'edilizia ospedaliera storica*
- Bologna Alberto, *Pier Luigi Nervi negli Stati Uniti. 1952-1979. Master Builder of the Modern Age*
- Eccheli Maria Grazia, Cavallo Claudia (a cura di), *Il progetto nei borghi abbandonati*
- Eccheli Maria Grazia, Pireddu Alberto (a cura di), *Oltre l'Apocalisse. Arte, Architettura, Abbandono*
- Fischer von Erlach Johann Bernhard, *Progetto di un'architettura storica. Entwurf einer Historischen Architectur*, a cura di Rakowitz Gundula
- Fratini Marco, *"De bonis lapidibus concis": la costruzione di Firenze ai tempi di Arnolfo di Cambio. Strumenti, tecniche e maestranze nei cantieri fra XIII e XIV secolo*
- Gregotti Vittorio, *Una lezione di architettura. Rappresentazione, globalizzazione, interdisciplinarietà*
- Gulli Riccardo, *Figure. Ars e ratio nel progetto di architettura*
- Lauria Antonio, Benesperi Beatrice, Costa Paolo, Valli Fabio, *Designing Autonomy at home. The ADA Project. An Interdisciplinary Strategy for Adaptation of the Homes of Disabled Persons*
- Lauria Antonio, Flora Valbona, Guza Kamela, *Five Albanian Villages. Guidelines for a Sustainable Tourism Development through the Enhancement of the Cultural Heritage*
- Lisini Caterina, *Lezione di sguardi. Edoardo Detti fotografo*
- Maggiore Giuliano, *Sulla retorica dell'architettura*
- Mantese Eleonora (a cura di), *House and Site. Rudofsky, Lewerentz, Zanuso, Sert, Rainer*
- Mazza Barbara, *Le Corbusier e la fotografia. La vérité blanche*
- Mazzoni Stefania (a cura di), *Studi di Archeologia del Vicino Oriente. Scritti degli allievi fiorentini per Paolo Emilio Pecorella*
- Méndez Baiges Maite, *Les Demoiselles d'Avignon and Modernism*
- Messina Maria Grazia, *Paul Gauguin. Un esotismo controverso*
- Paolucci Fabrizio (a cura di), *Epigrafia tra erudizione antiquaria e scienza storica. Ad honorem Detlef Heikamp*
- Pireddu Alberto, *In limine. Between Earth and Architecture*
- Pireddu Alberto, *In abstracto. Sull'architettura di Giuseppe Terragni*
- Pireddu Alberto, *The Solitude of Places. Journeys and Architecture on the Edges*
- Rakowitz Gundula, *Tradizione, traduzione, tradimento in Johann Bernhard Fischer von Erlach*
- Tonelli Maria Cristina, *Industrial design: latitudine e longitudine. Una prima lezione*
- Tonelli Maria Cristina (a cura di), *Giovanni Klaus Koenig. Un fiorentino nel dibattito nazionale su architettura e design (1924-1989)*

#### CULTURAL STUDIES

- Candotti Maria Piera, *Interprétations du discours métalinguistique. La fortune du sutra A 1 1 68 chez Patañjali et Bhartrhari*
- Castorina Miriam, *In the garden of the world. Italy to a young 19th century Chinese traveler*
- Castorina Miriam, Cucinelli Diego (edited by), *Food issues 食事. Interdisciplinary Studies on Food in Modern and Contemporary East Asia*

- Cucinelli Diego, Scibetta Andrea (edited by), *Tracing Pathways* 雲路. *Interdisciplinary Studies on Modern and Contemporary East Asia*
- Graziani Michela, Casetti Lapo, Vuelta García Salomé (a cura di), *Nel segno di Magellano tra terra e cielo. Il viaggio nelle arti umanistiche e scientifiche di lingua portoghese e di altre culture europee in un'ottica interculturale*
- Nesti Arnaldo, *Qual è la religione degli italiani?. Religioni civili, mondo cattolico, ateismo devoto, fede, laicità*
- Nesti Arnaldo, *Per una mappa delle religioni mondiali*
- Pedone Valentina, *A Journey to the West. Observations on the Chinese Migration to Italy*
- Pedone Valentina, Sagiyama Ikuko (edited by), *Transcending Borders. Selected papers in East Asian studies*
- Pedone Valentina, Castorina Miriam (edited by), *Words and visions around/about Chinese transnational mobilities ??*
- Rigopoulos Antonio, *The Mahanubhavs*
- Sagiyama Ikuko, Castorina Miriam (edited by), *Trajectories. selected papers in East Asian studies*  
軌跡
- Sagiyama Ikuko, Pedone Valentina (edited by), *Perspectives on East Asia*
- Squarcini Federico (edited by), *Boundaries, Dynamics and Construction of Traditions in South Asia*
- Vanoli Alessandro, *Il mondo musulmano e i volti della guerra. Conflitti, politica e comunicazione nella storia dell'islam*

#### DIRITTO

- Allegretti Umberto (a cura di), *Democrazia partecipativa. Esperienze e prospettive in Italia e in Europa*
- Campus Mauro, Dorigo Stefano, Federico Veronica, Lazzerini Nicole (a cura di), *Pago, dunque sono (cittadino europeo). Il futuro dell'UE tra responsabilità fiscale, solidarietà e nuova cittadinanza europea*
- Cingari Francesco (a cura di), *Corruzione: strategie di contrasto. (legge 190/2012)*
- Curreri Salvatore, *Democrazia e rappresentanza politica. Dal divieto di mandato al mandato di partito*
- Curreri Salvatore, *Partiti e gruppi parlamentari nell'ordinamento spagnolo*
- Federico Veronica, Fusaro Carlo (edited by), *Constitutionalism and democratic transitions. Lessons from South Africa*
- Ferrara Leonardo, Sorace Domenico, Cavallo Perin Roberto, Police Aristide, Saitta Fabio (a cura di), *A 150 anni dell'unificazione amministrativa italiana. Vol. I. L'organizzazione delle pubbliche amministrazioni tra Stato nazionale e integrazione europea*
- Ferrara Leonardo, Sorace Domenico, De Giorgi Cezzi Gabriella, Portaluri Pier Luigi (a cura di), *A 150 anni dall'unificazione amministrativa italiana. Vol. II. La coesione politico-territoriale*
- Ferrara Leonardo, Sorace Domenico, Marchetti Barbara, Renna Mauro (a cura di), *A 150 anni dall'unificazione amministrativa italiana. Vol. III. La giuridificazione*
- Ferrara Leonardo, Sorace Domenico, Civitarese Matteucci Stefano, Torchia Luisa (a cura di), *A 150 anni dall'unificazione amministrativa italiana. Vol. IV. La tecnificazione*
- Ferrara Leonardo, Sorace Domenico, Cafagno Maurizio, Manganaro Francesco (a cura di), *A 150 anni dall'unificazione amministrativa italiana. Vol. V. L'intervento pubblico nell'economia*
- Ferrara Leonardo, Sorace Domenico, Chiti Edoardo, Gardini Gianluca, Sandulli Aldo (a cura di), *A 150 anni dall'unificazione amministrativa italiana. Vol. VI. Unità e pluralismo culturale*
- Ferrara Leonardo, Sorace Domenico, Comporti Gian Domenico (a cura di), *A 150 anni dall'unificazione amministrativa italiana. Vol. VII. La giustizia amministrativa come servizio (tra effettività ed efficienza)*
- Ferrara Leonardo, Sorace Domenico, Bartolini Antonio, Pioggia Alessandra (a cura di), *A 150 anni dall'unificazione amministrativa italiana. Vol. VIII. Cittadinanze amministrative*
- Fiorita Nicola, *L'Islam spiegato ai miei studenti. Otto lezioni su Islam e diritto*
- Fiorita Nicola, *L'Islam spiegato ai miei studenti. Undici lezioni sul diritto islamico. II edizione riveduta e ampliata*

Fossum John Erik, Menendez Agustin José, *La peculiare costituzione dell'Unione Europea*  
Gregorio Massimiliano, *Le dottrine costituzionali del partito politico. L'Italia liberale*  
Palazzo Francesco, Bartoli Roberto (a cura di), *La mediazione penale nel diritto italiano e internazionale*  
Ragno Francesca, *Il rispetto del principio di pari opportunità. L'annullamento della composizione delle giunte regionali e degli enti locali*  
Sorace Domenico (a cura di), *Discipline processuali differenziate nei diritti amministrativi europei*  
Trocker Nicolò, De Luca Alessandra (a cura di), *La mediazione civile alla luce della direttiva 2008/52/CE*  
Urso Elena (a cura di), *Le ragioni degli altri. Mediazione e famiglia tra conflitto e dialogo: una prospettiva comparatistica ed interdisciplinare*  
Urso Elena, *La mediazione familiare. Modelli, principi, obiettivi*

#### ECONOMIA

Ammannati Francesco, *Per filo e per segno. L'arte della lana a Firenze nel Cinquecento*  
Bardazzi Rossella (edited by), *Economic multisectoral modelling between past and future. A tribute to Maurizio Grassini and a selection of his writings*  
Bardazzi Rossella, Ghezzi Leonardo (edited by), *Macroeconomic modelling for policy analysis*  
Barucci Piero, Bini Piero, Conigliello Lucilla (a cura di), *Economia e Diritto in Italia durante il Fascismo. Approfondimenti, biografie, nuovi percorsi di ricerca*  
Barucci Piero, Bini Piero, Conigliello Lucilla (a cura di), *Il Corporativismo nell'Italia di Mussolini. Dal declino delle istituzioni liberali alla Costituzione repubblicana*  
Barucci Piero, Bini Piero, Conigliello Lucilla (a cura di), *Intellettuale e uomini di regime nell'Italia fascista*  
Barucci Piero, Bini Piero, Conigliello Lucilla (a cura di), *I mille volti del regime. Opposizione e consenso nella cultura giuridica, economica e politica italiana tra le due guerre*  
Barucci Piero, Bini Piero, Conigliello Lucilla (a cura di), *Le sirene del corporativismo e l'isolamento dei dissidenti durante il fascismo*  
Bellanca Nicolò, *La forza delle comunità locali. Giacomo Becattini e la teoria della cultura sociale*  
Bellanca Nicolò, Pardi Luca, *O la capra o i cavoli. La biosfera, l'economia e il futuro da inventare*  
Cecchi Amos, *Paul M. Sweezy. Monopolio e finanza nella crisi del capitalismo*  
Ciampi Francesco, *Come la consulenza direzionale crea conoscenza. Prospettive di convergenza tra scienza e consulenza*  
Ciampi Francesco, *Knowing Through Consulting in Action. Meta-consulting Knowledge Creation Pathways*  
Ciappei Cristiano (a cura di), *La valorizzazione economica delle tipicità rurali tra localismo e globalizzazione*  
Ciappei Cristiano, Sani Azzurra, *Strategie di internazionalizzazione e grande distribuzione nel settore dell'abbigliamento. Focus sulla realtà fiorentina*  
Ciappei Cristiano, Citti Paolo, Bacci Niccolò, Campatelli Gianni, *La metodologia Sei Sigma nei servizi. Un'applicazione ai modelli di gestione finanziaria*  
Garofalo Giuseppe (a cura di), *Capitalismo distrettuale, localismi d'impresa, globalizzazione*  
Laureti Tiziana, *L'efficienza rispetto alla frontiera delle possibilità produttive. Modelli teorici ed analisi empiriche*  
Lazzeretti Luciana, Cinti Tommaso, *La valorizzazione economica del patrimonio artistico delle città d'arte. Il restauro artistico a Firenze*  
Lazzeretti Luciana, *Nascita ed evoluzione del distretto orafa di Arezzo, 1947-2001. Primo studio in una prospettiva ecology based*  
Lazzeretti Luciana (edited by), *Art Cities, Cultural Districts and Museums. An economic and managerial study of the culture sector in Florence*  
Lazzeretti Luciana (a cura di), *I sistemi museali in Toscana. Primi risultati di una ricerca sul campo*  
Mastronardi Luigi, Romagnoli Luca (a cura di), *Metodologie, percorsi operativi e strumenti per lo sviluppo delle cooperative di comunità nelle aree interne italiane*  
Meade Douglas S. (edited by), *In Quest of the Craft. Economic Modeling for the 21st Century*  
Perrotta Cosimo, *Il capitalismo è ancora progressivo?*

Simoni Christian, *Approccio strategico alla produzione. Oltre la produzione snella*  
Simoni Christian, *Mastering the dynamics of apparel innovation*

#### FILOSOFIA

Baldi Massimo, Desideri Fabrizio (a cura di), *Paul Celan. La poesia come frontiera filosofica*  
Barale Alice, *La malinconia dell'immagine. Rappresentazione e significato in Walter Benjamin e Aby Warburg*  
Berni Stefano, Fadini Ubaldo, *Linee di fuga. Nietzsche, Foucault, Deleuze*  
Borsari Andrea, *Schopenhauer educatore?. Storia e crisi di un'idea tra filosofia morale, estetica e antropologia*  
Brunkhorst Hauke, *Habermas*  
Cambi Franco, Mari Giovanni (a cura di), *Giulio Preti. Intellettuale critico e filosofo attuale*  
Cambi Franco, *Pensiero e tempo. Ricerche sullo storicismo critico: figure, modelli, attualità*  
Casalini Brunella, Cini Lorenzo, *Giustizia, uguaglianza e differenza. Una guida alla lettura della filosofia politica contemporanea*  
Desideri Fabrizio, Matteucci Giovanni (a cura di), *Dall'oggetto estetico all'oggetto artistico*  
Desideri Fabrizio, Matteucci Giovanni (a cura di), *Estetiche della percezione*  
Di Stasio Margherita, *Alvin Plantinga: conoscenza religiosa e naturalizzazione epistemologica*  
Giovagnoli Raffaella, *Autonomy: a Matter of Content*  
Honneth Axel, *Capitalismo e riconoscimento*, a cura di Solinas Marco  
Michelini Luca, *Il nazional-fascismo economico del giovane Franco Modigliani*  
Mindus Patricia, *Cittadini e no. Forme e funzioni dell'inclusione e dell'esclusione*  
Perni Romina, *Pubblicità, educazione e diritto in Kant*  
Sandrini Maria Grazia, *La filosofia di R. Carnap tra empirismo e trascendentalismo. In appendice: R. Carnap Sugli enunciati protocollari Traduzione e commento di E. Palombi*  
Solinas Marco, *Psiche: Platone e Freud. Desiderio, sogno, mania, eros*  
Trentin Bruno, *La città del lavoro. Sinistra e crisi del fordismo*, a cura di Ariemma Iginio  
Valle Gianluca, *La vita individuale. L'estetica sociologica di Georg Simmel*

#### FISICA

Arecchi Fortunato Tito, *Cognizione e realtà*  
Pelosi Giuseppe, Selleri Stefano, *The Roots of Maxwell's A Dynamical Theory of the Electromagnetic Field. Scotland and Tuscany, 'twinning by science'*

#### LETTERATURA, FILOLOGIA E LINGUISTICA

Antonucci Fausta, Vuelta García Salomé (a cura di), *Ricerche sul teatro classico spagnolo in Italia e olttralpe (secoli XVI-XVIII)*  
Bastianini Guido, Lapini Walter, Tulli Mauro (a cura di), *Harmonia. Scritti di filologia classica in onore di Angelo Casanova*  
Battistin Sebastiani Breno, Ferreira Leão Delfim (edited by), *Crises (Staseis) and Changes (Metabolai). Athenian Democracy in the Making*  
Berté Monica (a cura di), *Intorno a Boccaccio/Boccaccio e dintorni 2021. Atti del Seminario internazionale di studi (Certaldo Alta, Casa di Giovanni Boccaccio, 9-10 settembre 2021)*  
Bilenchi Romano, *The Conservatory of Santa Teresa*, edited by Klopp Charles, Nelson Melinda  
Bresciani Califano Mimma (Vincenza), *Piccole zone di simmetria. Scrittori del Novecento*  
Caracchini Cristina, Minardi Enrico (a cura di), *Il pensiero della poesia. Da Leopardi ai contemporanei. Letture dal mondo di poeti italiani*  
Cauchi Santoro Roberta, *Beyond the Suffering of Being: Desire in Giacomo Leopardi and Samuel Beckett*  
Colucci Dalila, *L'Eleganza è frigida e L'Empire des signes. Un sogno fatto in Giappone*  
Dei Luigi (a cura di), *Voci dal mondo per Primo Levi. In memoria, per la memoria*  
Fanucchi Sonia, Virga Anita (edited by), *A South African Convivio with Dante. Born Frees' Interpretations of the Commedia*  
Ferrara Enrica Maria, *Il realismo teatrale nella narrativa del Novecento: Vittorini, Pasolini, Calvino*

- Ferrone Siro, *Visioni critiche. Recensioni teatrali da «l'Unità-Toscana» (1975-1983)*, a cura di Megale Teresa, Simoncini Francesca
- Frances Joseph, *Vincenzo Consolo: gli anni de «l'Unità» (1992-2012), ovvero la poetica della colpa-espiazione*
- Frances Joseph, *Leonardo Sciascia e la funzione sociale degli intellettuali*
- Franchini Silvia, *Diventare grandi con il «Pioniere» (1950-1962). Politica, progetti di vita e identità di genere nella piccola posta di un giornalino di sinistra*
- Francovich Onesti Nicoletta, *I nomi degli Ostrogoti*
- Frau Ombretta, Gragnani Cristina, *Sottoboschi letterari. Sei "case studies" fra Otto e Novecento. Mara Antelling, Emma Boghen Conigliani, Evelyn, Anna Franchi, Jolanda, Flavia Steno*
- Frosini Giovanna, Zamponi Stefano (a cura di), *Intorno a Boccaccio/Boccaccio e dintorni. Atti del Seminario internazionale di studi (Certaldo Alta, Casa di Giovanni Boccaccio, 25 giugno 2014)*
- Frosini Giovanna (a cura di), *Intorno a Boccaccio / Boccaccio e dintorni 2020. Atti del Seminario internazionale di studi (Certaldo Alta, Casa di Giovanni Boccaccio, 10-11 settembre 2020)*
- Frosini Giovanna (a cura di), *Intorno a Boccaccio / Boccaccio e dintorni 2019. Atti del Seminario internazionale di studi (Certaldo Alta, Casa di Giovanni Boccaccio, 12-13 settembre 2019)*
- Galigani Giuseppe, *Salomè, mostruosa fanciulla*
- Gigli Daria, Magnelli Enrico (a cura di), *Studi di poesia greca tardoantica. Atti della Giornata di Studi Università degli Studi di Firenze, 4 ottobre 2012*
- Giuliani Luigi, Pineda Victoria (edited by), *La edición del diálogo teatral (siglos XVI-XVII)*
- Gori Barbara, *La grammatica dei clitics portoghesi. Aspetti sincronici e diacronici*
- Gorman Michael, *I nostri valori, rivisti. La biblioteconomia in un mondo in trasformazione*, a cura di Guerrini Mauro
- Graziani Michela (a cura di), *Un incontro lusofono plurale di lingue, letterature, storie, culture*
- Graziani Michela, *Il Settecento portoghese e lusofono*
- Graziani Michela, Abbati Orietta, Gori Barbara (a cura di), *La spugna è la mia anima. Omaggio a Piero Ceccucci*
- Guerrini Mauro, Mari Giovanni (a cura di), *Via verde e via d'oro. Le politiche open access dell'Università di Firenze*
- Guerrini Mauro, *De bibliothecariis. Persone, idee, linguaggi*, a cura di Stagi Tiziana
- Keidan Artemij, Alferi Luca (a cura di), *Deissi, riferimento, metafora. Questioni classiche di linguistica e filosofia del linguaggio*
- López Castro Cruz Hilda, *America Latina aportes lexicos al italiano contemporaneo*
- Mario Anna, *Italo Calvino. Quale autore laggiù attende la fine?*
- Masciandaro Franco, *The Stranger as Friend: The Poetics of Friendship in Homer, Dante, and Boccaccio*
- Nosilia Viviana, Prandoni Marco (a cura di), *Trame controluce. Il patriarca 'protestante' Cirillo Loukaris / Backlighting Plots. The 'Protestant' Patriarch Cyril Loukaris*
- Pagliaro Annamaria, Zuccala Brian (edited by), *Luigi Capuana: Experimental Fiction and Cultural Mediation in Post-Risorgimento Italy*
- Pestelli Corrado, *Carlo Antici e l'ideologia della Restaurazione in Italia*
- Rosengarten Frank, *Through Partisan Eyes. My Friendships, Literary Education, and Political Encounters in Italy (1956-2013). With Sidelights on My Experiences in the United States, France, and the Soviet Union*
- Ross Silvia, Honess Claire (edited by), *Identity and Conflict in Tuscany*
- Totaro Luigi, *Ragioni d'amore. Le donne nel Decameron*
- Turbanti Simona, *Bibliometria e scienze del libro: internazionalizzazione e vitalità degli studi italiani*
- Vicente Filipa Lowndes, *Altri orientismi. L'India a Firenze 1860-1900*
- Virga Anita, *Subalternità siciliana nella scrittura di Luigi Capuana e Giovanni Verga*
- Zamponi Stefano (a cura di), *Intorno a Boccaccio / Boccaccio e dintorni 2015. Atti del Seminario internazionale di studi (Certaldo Alta, Casa di Giovanni Boccaccio, 9 settembre 2015)*
- Zamponi Stefano (a cura di), *Intorno a Boccaccio / Boccaccio e dintorni 2018. Atti del Seminario internazionale di studi (Certaldo Alta, Casa di Giovanni Boccaccio, 6-7 settembre 2018)*



Zamponi Stefano (a cura di), *Intorno a Boccaccio / Boccaccio e dintorni 2016. Atti del Seminario internazionale di studi (Certaldo Alta, Casa di Giovanni Boccaccio, 9 settembre 2016)*

Zamponi Stefano (a cura di), *Intorno a Boccaccio / Boccaccio e dintorni 2017. Atti del Seminario internazionale di studi (Certaldo Alta, Casa di Giovanni Boccaccio, 16 settembre 2017)*

#### MATEMATICA

De Bartolomeis Paolo, *Matematica. Passione e conoscenza. Scritti (1975-2016)*, a cura di Battaglia Fiammetta, Nannicini Antonella, Tomassini Adriano

#### MEDICINA

Mannaioni Pierfrancesco, Mannaioni Guido, Masini Emanuela, *Club drugs. Cosa sono e cosa fanno*

Saint Sanjay, Krein Sarah, Stock Robert W., *La prevenzione delle infezioni correlate all'assistenza. Problemi reali, soluzioni pratiche*, a cura di Bartoloni Alessandro, Gensini Gian Franco, Moro Maria Luisa, Rossolini Gian Maria

Saint Sanjay, Chopra Vineet, *Le 30 regole per la leadership in sanità*, a cura di Bartoloni Alessandro, Boddi Maria, Damone Rocco Donato, Giusti Betti, Mechi Maria Teresa, Rossolini Gian Maria

#### PEDAGOGIA

Bandini Gianfranco, Oliviero Stefano (a cura di), *Public History of Education: riflessioni, testimonianze, esperienze*

Mariani Alessandro (a cura di), *L'orientamento e la formazione degli insegnanti del futuro*

Nardi Andrea, *Il lettore 'distratto'. Leggere e comprendere nell'epoca degli schermi digitali*

Ranieri Maria, Luzzi Damiana, Cuomo Stefano (a cura di), *Il video a 360° nella didattica universitaria. Modelli ed esperienze*

#### POLITICA

Attinà Fulvio, Bozzo Luciano, Cesa Marco, Lucarelli Sonia (a cura di), *Eirene e Atena. Studi di politica internazionale in onore di Umberto Gori*

Bulli Giorgia, Tonini Alberto (a cura di), *Migrazioni in Italia: oltre la sfida. Per un approccio interdisciplinare allo studio delle migrazioni*

Caruso Sergio, *"Homo oeconomicus". Paradigma, critiche, revisioni*

Cipriani Alberto, Gramolati Alessio, Mari Giovanni (a cura di), *Il lavoro 4.0. La Quarta Rivoluzione industriale e le trasformazioni delle attività lavorative*

Cipriani Alberto (a cura di), *Partecipazione creativa dei lavoratori nella 'fabbrica intelligente'. Atti del Seminario di Roma, 13 ottobre 2017*

Cipriani Alberto, Ponzellini Anna Maria (a cura di), *Colletti bianchi. Una ricerca nell'industria e la discussione dei suoi risultati*

Corsi Cecilia (a cura di), *Felicità e benessere. Una ricognizione critica*

Corsi Cecilia, Magnier Annick (a cura di), *L'Università allo specchio. Questioni e prospettive*

Cruciani Sante, Del Rossi Maria Paola (a cura di), *Diritti, Europa, Federalismo. Bruno Trentin in prospettiva transnazionale (1988-2007)*

De Boni Claudio, *Descrivere il futuro. Scienza e utopia in Francia nell'età del positivismo*

De Boni Claudio (a cura di), *Lo stato sociale nel pensiero politico contemporaneo. I. L'Ottocento*

De Boni Claudio, *Lo stato sociale nel pensiero politico contemporaneo. II Novecento. Parte prima: Da inizio secolo alla seconda guerra mondiale*

De Boni Claudio (a cura di), *Lo stato sociale nel pensiero politico contemporaneo. II Novecento. Parte seconda: dal dopoguerra a oggi*

Del Punta Riccardo (a cura di), *Valori e tecniche nel diritto del lavoro*

Gramolati Alessio, Mari Giovanni (a cura di), *Bruno Trentin. Lavoro, libertà, conoscenza*

Gramolati Alessio, Mari Giovanni (a cura di), *Il lavoro dopo il Novecento: da produttori ad attori sociali. La città del lavoro di Bruno Trentin per un'«altra sinistra»*

Grassi Stefano, Morisi Massimo (a cura di), *La cittadinanza tra giustizia e democrazia. Atti della giornata di Studi in memoria di Sergio Caruso*

Lombardi Mauro, *Transizione ecologica e universo fisico-cibernetico. Soggetti, strategie, lavoro*  
Lombardi Mauro, *Fabbrica 4.0: I processi innovativi nel Multiverso fisico-digitale*  
Marasco Vincenzo, *Coworking. Senso ed esperienze di una forma di lavoro*  
Nacci Michela (a cura di), *Nazioni come individui. Il carattere nazionale fra passato e presente*  
Renda Francesco, Ricciuti Roberto, *Tra economia e politica: l'internazionalizzazione di Finmeccanica, Eni ed Enel*  
Spini Debora, Fontanella Margherita (a cura di), *Il sogno e la politica da Roosevelt a Obama. Il futuro dell'America nella comunicazione politica dei democrats*  
Spinoso Giovanni, Turrini Claudio, *Giorgio La Pira: i capitoli di una vita*  
Tonini Alberto, Simoni Marcella (a cura di), *Realtà e memoria di una disfatta. Il Medio Oriente dopo la guerra dei Sei Giorni*  
Trentin Bruno, *La libertà viene prima. La libertà come posta in gioco nel conflitto sociale. Nuova edizione con pagine inedite dei Diari e altri scritti*, a cura di Cruciani Sante  
Zolo Danilo, *Tramonto globale. La fame, il patibolo, la guerra*

#### PSICOLOGIA

Aprile Luigi (a cura di), *Psicologia dello sviluppo cognitivo-linguistico: tra teoria e intervento*  
Luccio Riccardo, Salvadori Emilia, Bachmann Christina, *La verifica della significatività dell'ipotesi nulla in psicologia*

#### SCIENZE E TECNOLOGIE AGRARIE

Surico Giuseppe, *Lampedusa: dall'agricoltura, alla pesca, al turismo*

#### SCIENZE NATURALI

Bessi Franca Vittoria, Clauser Marina, *Le rose in fila. Rose selvatiche e coltivate: una storia che parte da lontano*  
Friis Ib, Demissew Sebsebe, Weber Odile, van Breugel Paulo, *Plants and vegetation of NW Ethiopia. A new look at Rodolfo E.G. Pichi Sermolli's results from the 'Missione di Studio al Lago Tana', 1937*  
Sánchez Marcelo, *Embrioni nel tempo profondo. Il registro paleontologico dell'evoluzione biologica*

#### SOCIOLOGIA

Alacevich Franca, *Promuovere il dialogo sociale. Le conseguenze dell'Europa sulla regolazione del lavoro*  
Alacevich Franca, Bellini Andrea, Tonarelli Annalisa, *Una professione plurale. Il caso dell'avvocatura fiorentina*  
Battistin Simone, Mascitelli Bruno, *Il voto italiano all'estero. Riflessioni, esperienze e risultati di un'indagine in Australia*  
Becucci Stefano (a cura di), *Oltre gli stereotipi. La ricerca-azione di Renzo Rastrelli sull'immigrazione cinese in Italia*  
Becucci Stefano, Garosi Eleonora, *Corpi globali. La prostituzione in Italia*  
Bettin Lattes Gianfranco (a cura di), *Giovani Jeunes Jovenes. Rapporto di ricerca sulle nuove generazioni e la politica nell'Europa del sud*  
Bettin Lattes Gianfranco (a cura di), *Per leggere la società*  
Bettin Lattes Gianfranco, Turi Paolo (a cura di), *La sociologia di Luciano Cavalli*  
Burroni Luigi, Piselli Fortunata, Ramella Francesco, Trigilia Carlo (a cura di), *Città metropolitane e politiche urbane*  
Catarsi Enzo (a cura di), *Autobiografie scolastiche e scelta universitaria*  
Leonardi Laura (edited by), *Opening the european box. Towards a new Sociology of Europe*  
Miller Virginia, *Child Sexual Abuse Inquiries and the Catholic Church: Reassessing the Evidence*  
Nuvolati Giampaolo (a cura di), *Sviluppo urbano e politiche per la qualità della vita*  
Nuvolati Giampaolo, *L'interpretazione dei luoghi. Flânerie come esperienza di vita*  
Nuvolati Giampaolo, *Mobilità quotidiana e complessità urbana*  
Ramella Francesco, Trigilia Carlo (a cura di), *Reti sociali e innovazione. I sistemi locali dell'informatica*

Rondinone Antonella, *Donne mancanti. Un'analisi geografica del disequilibrio di genere in India*

#### STATISTICA E DEMOGRAFIA

Salvini Maria Silvana, *Globalizzazione: e la popolazione?. Le relazioni fra demografia e mondo globalizzato*

#### STORIA E SOCIOLOGIA DELLA SCIENZA

Angotti Franco, Pelosi Giuseppe, Soldani Simonetta (a cura di), *Alle radici della moderna ingegneria. Competenze e opportunità nella Firenze dell'Ottocento*

Cabras Pier Luigi, Chiti Silvia, Lippi Donatella (a cura di), *Joseph Guillaume Desmaisons Dupallans. La Francia alla ricerca del modello e l'Italia dei manicomi nel 1840*

Califano Salvatore, Schettino Vincenzo, *La nascita della meccanica quantistica*

Cartocci Alice, *La matematica degli Egizi. I papiri matematici del Medio Regno*

Fontani Marco, Orna Mary Virginia, Costa Mariagrazia, *Chimica e chimici a Firenze. Dall'ultimo de' Medici al padre del Centro Europeo di Risonanze Magnetiche*

Guatelli Fulvio (a cura di), *Scienza e opinione pubblica. Una relazione da ridefinire*

Massai Veronica, *Angelo Gatti (1724-1798). Un medico toscano in terra di Francia*

Meurig Thomas John, *Michael Faraday. La storia romantica di un genio*

Schettino Vincenzo, *Scienza e arte. chimica, arti figurative e letteratura*

#### STUDI DI BIOETICA

Baldini Gianni, Soldano Monica (a cura di), *Tecnologie riproduttive e tutela della persona. Verso un comune diritto europeo per la bioetica*

Baldini Gianni, Soldano Monica (a cura di), *Nascere e morire: quando decido io? Italia ed Europa a confronto*

Baldini Gianni (a cura di), *Persona e famiglia nell'era del Biodiritto. Verso un diritto comune europeo per la bioetica*

Bucelli Andrea (a cura di), *Produrre uomini. Procreazione assistita: un'indagine multidisciplinare*

Costa Giovanni, *Scelte procreative e responsabilità. Genetica, giustizia, obblighi verso le generazioni future*

Galletti Matteo, Zullo Silvia (a cura di), *La vita prima della fine. Lo stato vegetativo tra etica, religione e diritto*

Galletti Matteo, *Decidere per chi non può. Approcci filosofici all'eutanasia non volontaria*

#### STUDIEUROPEI

Bosco Andrea, Guderzo Massimiliano (edited by), *A Monetary Hope for Europe. The Euro and the Struggle for the Creation of a New Global Currency*

Scalise Gemma, *Il mercato non basta. Attori, istituzioni e identità dell'Europa in tempo di crisi*





## La forza delle comunità locali. Giacomo Becattini e la teoria della cultura sociale.

Questo libro, ispirato dal pensiero di Giacomo Becattini, riflette sul perché le comunità locali continuino ad esistere e a diffondersi. Perché il pianeta non diventa un unico luogo privo di frontiere? Perché invece noi umani ci raggruppiamo preferibilmente in comunità né 'troppo ampie', né 'troppo ristrette'? Che cosa connota la forma odierna di comunità? Perché queste comunità si radicano in luoghi? Che cosa vi è di peculiarmente 'locale' nei luoghi? Assieme a Becattini, rispondiamo che il fondamento delle comunità locali è la cultura sociale. Nelle sue dimensioni materiali e simboliche, la cultura sociale anima varie forme di prossimità tra le persone e tra i gruppi: oltre alla prossimità territoriale, contano molto la prossimità sociale (anche online) e quella istituzionale. Ciò implica che oggi una comunità locale non è soltanto un luogo nel quale la cultura sociale ci fa stare fisicamente vicini, bensì in cui si intersecano almeno alcune delle maggiori forme di prossimità.

**Nicolò Bellanca** è professore associato di Economia applicata presso l'Università di Firenze. È autore di diversi libri e ha pubblicato articoli su riviste di economia, scienze politiche, sociologia, storia e filosofia.

**Sommario:** Introduzione – 1. Luoghi e comunità locali – 2. Le scelte localizzative delle persone e delle imprese – 3. La cultura materiale nelle comunità locali – 4. Il riconoscimento reciproco nelle comunità locali – 5. Le narrative nelle comunità locali – 6. Il capitalismo italiano come 'combinazione di debolezze' – 7. Conclusioni: per un framework teorico delle comunità locali – Riferimenti bibliografici -- Indice dei nomi e delle cose notevoli -- Ringraziamenti.

ISSN 2704-6478 (print)  
ISSN 2704-5919 (online)  
ISBN 979-12-215-0176-6 (Print)  
ISBN 979-12-215-0177-3 (PDF)  
ISBN 979-12-215-0178-0 (ePUB)  
ISBN 979-12-215-0179-7 (XML)  
DOI 10.36253/979-12-215-0177-3

[www.fupress.com](http://www.fupress.com)