

Università della Calabria

DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE E SOCIALI

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN SCIENZE POLITICHE E

RELAZIONI INTERNAZIONALI

TESI DI LAUREA

MENTALITÀ – CAMBIAMENTO – SVILUPPO

RELATORE:

Prof. Matteo Benedetto Marini

CANDIDATO:

Diego Antonio Nesci

Matr. n.153386

*«Se si teneva a mente che era tutto scaturito
dalle mani e dall'anima di quell'uomo,
senza mezzi tecnici, si comprendeva
come gli uomini potrebbero essere
altrettanto efficaci di Dio in altri
campi oltre alla distruzione.
Aveva seguito la sua idea»*

(L'uomo che piantava gli alberi)

Jean Giono

INDICE

| | |
|--|----|
| INTRODUZIONE..... | 5 |
| CAPITOLO 1 | |
| L'INCOMPLETEZZA DELLA TEORIA ECONOMICA NEOCLASSICA..... | 16 |
| 1.1 Critica al determinismo | 17 |
| 1.2 Critiche al paradigma della razionalità strumentale..... | 19 |
| 1.3 Nuovi contributi: la razionalità strategica..... | 24 |
| CAPITOLO 2 | |
| L'APPROCCIO CULTURALE ALLA TEORIA DELLO SVILUPPO ECONOMICO..... | 26 |
| CAPITOLO 3 | |
| LE BASI CULTURALI DELL'ARRETRATEZZA ECONOMICA..... | 36 |
| CAPITOLO 4 | |
| IL CAPITALE SOCIALE E LA CREAZIONE DELLA PROSPERITÀ..... | 48 |
| 4.1 Capitale sociale, ricchezza e democrazia..... | 49 |
| 4.2 Il capitale sociale e la fiducia..... | 57 |
| CAPITOLO 5 | |
| OLTRE IL CAPITALE SOCIALE..... | 61 |
| 5.1 La spinta all'efficienza..... | 61 |
| 5.2 Il modello di Inglehart..... | 70 |
| CAPITOLO 6 | |
| CAMBIARE SI PUO'..... | 75 |
| 6.1 Modelli mentali e principi di prosperità..... | 76 |
| 6.2 Convergenza globale sulla cultura della produttività | 85 |

| | |
|--|----|
| 6.3 Per una sistematizzazione degli atteggiamenti funzionali alla prosperità, alla democrazia e alla giustizia sociale | 88 |
|--|----|

CAPITOLO 7

| | |
|---|-----|
| LA CAPACITÀ DI ASPIRARE..... | 100 |
| 7.1 Il contributo di Arjun Appadurai..... | 101 |
| 7.2 Che cosa significa aspirare?..... | 103 |
| 7.3 Le premesse della capacità di aspirare..... | 105 |
| 7.4 La distribuzione ineguale della capacità di aspirare..... | 107 |
| 7.5 Il ruolo della contestazione/partecipazione..... | 109 |
| 7.6 Aspirare in Occidente..... | 110 |
| CONCLUSIONI..... | 114 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 123 |

INTRODUZIONE

L'idea di questo lavoro è nata nel 2012 frequentando un corso di "Teorie dello Sviluppo Economico" all'Università della Calabria. Quel corso aveva come finalità un allargamento di veduta nello studio dello sviluppo economico. Dal punto di vista neoclassico, infatti, ci sono essenzialmente due fattori esplicativi dei comportamenti imprenditoriali: i prezzi e le tecniche produttive. Questi comportamenti, poi, avrebbero un solo obiettivo: la massimizzazione del profitto. La nuova sfida era invece configurata da un approccio di tipo culturale allo sviluppo economico. La novità rilevante di questo approccio, non consiste tanto in un aumento delle variabili considerate, che pure esiste, quanto nella loro natura. Infatti, le variabili esplicative dei comportamenti imprenditoriali e non solo, che chiameremo culturali, consistono non più in entità oggettive ed esterne al soggetto, ma in elementi immateriali e soggettivi quali: le credenze, le convinzioni, gli atteggiamenti, le propensioni, le abitudini, i valori e le norme sociali interiorizzate soprattutto nei primi anni di vita. Questo nuovo tipo di approccio culturale per capire le motivazioni dello sviluppo economico, muove quindi da un presupposto che è totalmente in antitesi con quello neoclassico e cioè che: il significato di utilità individuale è molto più complesso della massimizzazione del profitto economico. Quest'ultima affermazione ci riconsegna la complessità delle motivazioni che stanno alla base delle decisioni personali. Questo punto di partenza ci può tornare molto utile per spiegarci, per esempio, il perché alcune parti di uno stesso sistema sono più sviluppate di altre.

Perché il sud-Italia è meno sviluppato del nord?

Una possibile risposta, data a questa domanda, dal punto di vista dell'approccio culturale allo sviluppo è: la differenza sta nella mentalità!

La differenza sostanziale va ricercata nel modo di pensare, nel modo di porsi, nella maniera generalizzata di un gruppo di individui di affrontare le sfide della vita. Si potrebbe dire, che tutto dipende dall'atteggiamento generalizzato, che un dato gruppo di individui assume (re)agendo ad un dato evento. Ma che cos'è la mentalità?

“La mentalità è essenzialmente un costrutto che descrive il corpo complessivo delle convinzioni, del comportamento, della conoscenza, delle norme, dei valori e degli obiettivi, che contraddistinguono il modo di vita di una popolazione. Quando ci chiediamo come le persone pervengano alle convinzioni e ai comportamenti che contraddistinguono il loro modo di vita, la risposta va ricercata nel processo di apprendimento inteso in senso lato. L'uomo è l'unico animale costruttore di mentalità [...] attraverso l'accumulazione di nuove abitudini. Essendo appresa la mentalità può essere ri-appresa” (Herskovitz 1948).

Certamente, allora, la mentalità di una popolazione è un fattore culturale.

Ma, in questa visione, che cos'è la cultura?

“C'è un ampio accordo sul fatto che la cultura consista in un insieme di elementi comuni che forniscono istruzioni standard per percepire, ipotizzare, valutare, comunicare ed agire in una popolazione che condivide la stessa lingua, la stessa epoca storica e la stessa localizzazione geografica. Tali elementi comuni vengono tramandati

attraverso le generazioni con qualche modifica. Essi sono costituiti da assiomi non verificati e da procedure operative standard che riflettono «ciò che ha funzionato» nel passato, in un certo punto della storia di quel gruppo culturale” (Triandis, 1996). La chiave del cambiamento, quindi, sta tutta nell’inserimento di alcuni comportamenti, anche quotidiani, atti a introdurre delle abitudini virtuose che sostituiscano altre abitudini, ritenute responsabili di rallentare o addirittura fermare lo sviluppo. A chi è più preoccupato dalle condizioni materiali dico: “indubbiamente le condizioni materiali facilitano od ostacolano significativamente lo sviluppo di certe linee di azione, ma solo in presenza di un atteggiamento corrispondente, perché il modo in cui le risorse materiali verranno utilizzate dipende dalle persone che le utilizzeranno. Il normale corso dell’azione sociale sarebbe quello di sviluppare insieme sia le condizioni materiali che gli atteggiamenti corrispondenti, ma se ciò dovesse risultare impossibile, la precedenza andrebbe accordata agli atteggiamenti piuttosto che alle condizioni materiali, perché una tendenza sociale forte troverà sempre il suo modo di esprimersi modificando le condizioni materiali, mentre non è sempre vero il viceversa” (W.I. Thomas e F. Znaniecki 1918). Questo spiegherebbe il perché il Mezzogiorno d’Italia, che da mezzo secolo è stato fatto oggetto d’intervento pubblico come nessun’altra regione d’Europa (mi riferisco soprattutto ai fondi comunitari) sia ancora in una situazione di sottosviluppo. Questa nuova prospettiva, che pone un forte accento sulla mentalità, di un uomo, di un gruppo, di una regione, di un Paese per spiegarne il successo in termini di sviluppo, mi ha molto colpito.

Infatti, in una dimensione come la nostra, quella del Mezzogiorno sempre appiattita da apatia, fatalismo e degrado a tutti livelli – a cominciare da quello estetico – è alquanto eccitante sapere che ci sono dei metodi, delle pratiche, dei modelli mentali virtuosi per invertire le cattive abitudini e incamminarsi verso il successo: senza danneggiare gli altri, senza il bisogno di affidarsi a formule magiche, senza aspettare aiuti esterni, facendo affidamento sui propri mezzi. Questo tipo di approccio, ci invita a proiettare la ricerca, per capire le motivazioni del nostro sottosviluppo, verso l'interno, verso noi stessi, abbandonando per un attimo le teorie della dipendenza (Prebisch 1959; Baran 1962) e le varie teorie del complotto tanto in voga oggi. Queste ultime teorie, a mio modesto parere, non solo sono controproducenti per l'impegno e per il morale della gente, ma ancor peggio incentivano una morbosa propensione a prendersela con tutti, tranne che con se stessi, provocando una vera e propria impotenza economica. Sono per questo convinto, parafrasando le parole di David Landes, che "anche se queste teorie fossero vere, è meglio metterle da parte", concentrandosi su quello che noi, singoli o organizzati in gruppi, possiamo fare per cambiare le nostre vite ed al massimo i nostri quartieri, prima di ogni altra cosa. La mia convinzione è che i veri limitatori dello sviluppo individuale, e quindi conseguentemente sociale, sono i nostri sistemi mentali intrisi di cattive abitudini ed immagini inconsce, profondamente errate, su come si crea la ricchezza e su come comportarsi per avere successo. Tutto dipende dalle scelte, dai comportamenti degli individui. Per indagare, in questi termini, i problemi

dello sviluppo, appare chiaro che la dimensione di cui ci dobbiamo dotare è sicuramente una dimensione multi-disciplinare capace di raccogliere i contributi di altre scienze sociali, oltre all'economia pura e dura, quali: la storia economica, la psicologia sociale, l'antropologia culturale. Il fine, è quello di indicare quali sono le abitudini delle tradizioni culturali – prendendo come riferimento quella in cui sono immerso e cioè quella meridionale – che rappresentano ostacoli allo sviluppo e quali invece costituiscano risorse per il futuro. Naturalmente questo lavoro non ha velleità sistematiche; al più divulgative di alcune ricerche che fanno riferimento all'approccio culturale alle teorie dello sviluppo economico, che possono risultare interessanti per un allargamento di vedute sui problemi che si vorrebbero solamente economico strutturali e per riuscire ad inquadrare una serie di capacità, di propensioni, di virtù (sociali ed individuali) che ci aiutino ad incamminarci in percorsi virtuosi di prosperità; cominciando ad avere fiducia in noi stessi e negli altri, nel convincimento di essere responsabili del proprio futuro e del futuro dei territori in cui si vive.

Nel **primo capitolo**, oltre a puntualizzare, a scanso di equivoci, che l'economia è una scienza sociale – il cui oggetto di studio è rappresentato dai comportamenti umani – mi soffermerò, a tutta prima, nella critica alla concezione neoclassica dell'economia spiegandone i suoi maggiori limiti, costituiti dal suo determinismo e universalismo. Poi, con l'aiuto di Sen e Hirschman, metterò in crisi il paradigma della razionalità strumentale come unico movente del comportamento economico, rafforzando la tesi

dell'eterogeneità motivazionale dell'agente economico con il contributo della «neuro-economia» e della «behavioral-economics».

Nel **secondo capitolo**, mi addentrerò sul terreno dell'approccio culturale alle teorie dello sviluppo. Questo approccio, negando l'assioma neoclassico, immette i fattori culturali, quindi le risorse cosiddette immateriali, nella teoria economica dello sviluppo. Questa prospettiva è per certi versi rivoluzionaria perché mette in risalto, per la prima volta, il soggetto e le sue dinamiche, non solo interiori (psichiche) ma anche relazionali (sociali), che incideranno fortemente nel suo processo decisionale come attore economico. La cultura, è qui intesa come mentalità e nella formazione della mentalità, come vedremo, è centrale la questione della "scala dei valori". Infatti, dalla priorità che ogni cultura e di riflesso che ogni individuo, si costruisce nella propria scala di valori, dipenderà la sua visione del mondo e quindi il suo modo di porsi di fronte ai problemi della vita. La cultura, in questo senso, è quindi intesa come una sorta di lente con cui si guarda il mondo e che può essere più o meno funzionale allo sviluppo, a seconda delle propensioni e delle abitudini che più verranno fomentate perché considerate buone.

Nel **terzo capitolo**, comincerò ad entrare nel vivo del discorso, facendo delle correlazioni tra le mentalità rurali e contadine – avvalendomi dei contributi di autori come Banfield e Foster – e le mentalità riscontrabili ancora oggi nel Meridione. Il fine, è quello di evidenziare come certe immagini inconsce – penso a quelle del bene limitato, della condivisione delle povertà e del fatalismo – tipiche delle società contadine, siano

ancora vive e vegete e di come influenzino i nostri comportamenti, i nostri modi di affrontare la vita quotidiana. Queste convinzioni, questo modo di vedere la realtà, sono resistenti al progresso e allo sviluppo perché bloccano la sana cooperazione fra gli individui. Per questo motivo è importante, prima di tutto, riconoscerle e poi cercare di sostituirle con altre più funzionali.

Nel quarto capitolo, visto e considerato che le società rurali – la cui mentalità è sovrapponibile a quella del meridione d'Italia – sono carenti in definitiva delle virtù cosiddette civiche; cercheremo di rispondere ad una domanda fondamentale: è la ricchezza che crea e stimola le virtù civiche o sono le virtù civiche ad attrarre la ricchezza? Per far questo ci avvarremo di un interessantissimo lavoro di Robert Putnam, nel quale lo studioso americano si interrogava sulle motivazioni profonde del sottosviluppo del sud-Italia nei confronti del nord. La risposta, dell'autore, attiene ad una certa superiorità nelle popolazioni del nord nel dotarsi di capitale sociale inteso: come l'insieme delle risorse per l'azione che derivano dal tessuto di relazioni in cui una persona è inserita (Coleman 1990). Si tratta di relazioni che implicano un atteggiamento non strumentale nell'interazione e che si basano su i concetti di cooperazione e associazionismo – propensioni contrapposte a quelle proprie delle società rurali: diffidenza e sfiducia. Il capitolo proseguirà con un approfondimento ulteriore del concetto di "capitale sociale"; attraverso il contributo di Francis Fukuyama, evidenzieremo come il sentimento di fiducia, diffuso in una società,

rappresenti una specie di lubrificante essenziale sia per gli scambi economici in generale che per l'accumulazione del "capitale sociale".

Nel **quinto capitolo**, cercheremo di ampliare il discorso sui fattori culturali determinanti lo sviluppo e la crescita economica, oltre al capitale sociale, segnalando altre ricerche, che si sono soffermate su delle propensioni individuali, che parrebbero essere fondamentali – insieme ai fattori puramente economici e di capitale sociale – per la crescita economica, come la cosiddetta spinta all'efficienza. A questo proposito, prenderemo come punto di riferimento il contributo di Ronald Inglehart un autore statunitense che ha avuto il merito di testare – servendosi della banca dati World Values Survey – il potere esplicativo di un modello standard di crescita endogena (basato esclusivamente su variabili economiche) confrontandolo con un altro basato su variabili culturali (quali la spinta all'efficienza, la sindrome post-materialistica e i fattori di capitale sociale come ad esempio la partecipazione a libere associazioni). L'intento è quello di far comprendere, se ancora ve ne fosse il bisogno, che i due tipi di fattori non siano alternativi ma che sia quelli culturali che quelli economici svolgano ruoli complementari e che quindi siano entrambi necessari alla crescita. L'importanza di questi tipi di studi, sta nel metodo e nell'impostazione delle ricerche stesse. Considerando la cultura come una variabile – misurabile con variabili quantitative, grazie all'utilizzo di banche dati sui valori delle popolazioni – affievolisce sempre più, quella concezione antiquata che vede la cultura come immodificabile e quindi non utile ai fini delle considerazioni sullo sviluppo economico.

Nel **sesto capitolo**, ci soffermeremo sulla possibilità di fomentare il cambiamento, agendo direttamente su specifici modelli mentali – e non sulla “cultura” nel suo complesso – imitando comportamenti che nella storia del mondo sono stati garanti della prosperità, della democrazia e della giustizia sociale. Per riuscire nell’intento ci sarà di particolare aiuto il “Culture Matters Research Project”, che ha unito studiosi di tutto il mondo presso la Tufts University in Massachusetts nel 2003 e nel 2004, sotto la guida di Lawrence Harrison, per studiare i casi di successo nella crescita economica delle diverse regioni del mondo e i fattori specifici che li hanno determinati. Mi riferirò, infatti, a una serie di saggi, protagonisti di quell’esperienza, per evidenziare quali sono i contenuti che un’educazione progressista aperta allo sviluppo dovrebbe diffondere per formare persone che possono avere un ruolo attivo nella formazione di prosperità all’interno delle comunità in cui vivono. L’intento, è quello di estrapolare una serie di insegnamenti funzionali allo sviluppo, nella speranza che vengano messi in pratica dal lettore. Quello che vorremmo trasmettere è la grande responsabilità che ognuno di noi ha, essendo un portatore individuale di mentalità; perché, come fin ora sottolineato, per lo sviluppo economico di una regione, di un Paese: è la mentalità che fa la differenza; quasi tutta.

Nel **settimo capitolo**, mi soffermerò su una capacità molto interessante che riguarda il come si può riuscire a far cooperare le persone, anche in situazioni di estrema povertà: la capacità di aspirare. Lo spunto, è costituito dal contributo di un antropologo indiano, tale Arjun Appadurai – che ho incontrato grazie ad un corso, questa volta, di “Teoria Sociale”

frequentato all'Unical – che ha proposto il concetto di capacità di aspirare, come chiave di volta per interrogarsi sul ruolo del futuro nell'elaborazione culturale. La capacità di aspirare è una capacità individuale – ma inscindibile da un'azione politica necessariamente collettiva per incidere sulla realtà – che vede nella pazienza, nella posposizione della soddisfazione, nel risparmio, in definitiva nella capacità di progettarsi: la chiave per uscire da situazioni di povertà. Come laboratorio per sviluppare il suo argomento, l'autore si concentra sui i poveri degli *slum* di Mumbai che, grazie al supporto di una rete di attivisti, si organizzano e si mobilitano per affrontare i loro gravi problemi abitativi e di igiene, primo fra tutti quello dei gabinetti e del sistema fognario, che non esistono e di cui hanno deciso di dotarsi. Esercitarsi ad aspirare e conseguentemente a co-aspirare (aspirare insieme) racchiude in se la messa in pratica di tutti i concetti evidenziati in questo lavoro come funzionali allo sviluppo economico: l'importanza della propensione al risparmio funzionale all'investimento possibile solo grazie alla posposizione della soddisfazione; la convinzione di essere artefici del proprio destino e la voglia di proiettarsi al futuro incoraggiata dai piccoli miglioramenti quotidiani; la concezione della espansione della ricchezza correlata allo sforzo ecc. ecc. È per questo motivo che imparare ad aspirare, nel senso proposto da Appadurai, può essere molto utile anche in altri contesti, magari molto lontani e diversi dall'India, come quelli in cui viviamo. Infatti, anche se la nostra situazione non è associabile a quella degli *slum* di Mumbai, in quanto i bisogni che ci muovono possono essere anche molto

diversi, ritengo che se una tecnica è capace di dare dei risultati in situazioni di estrema povertà può essere valida per aumentare la prosperità attraverso la cooperazione, anche in condizioni “normali” e che possa avere un senso applicata in contesti diverso da quello Indiano. A questo punto, non mi resta che augurarvi: buona lettura e (poi) buona pratica!

CAPITOLO 1

L'INCOMPLETEZZA DELLA TEORIA ECONOMICA NEOCLASSICA

Premessa

Anche se per gli addetti ai lavori può apparire superfluo e quasi offensivo è bene ricordare al lettore, prima di iniziare questo lungo e tortuoso viaggio, alcune informazioni basiche. L'economia è innanzitutto: una scienza sociale! Essa studia le attività di produzione, di consumo e di scambio compiute dagli individui nella loro vita sociale. Studia, quindi, i motivi e le conseguenze delle scelte degli individui. L'economia è una scienza piuttosto giovane, perché è nata poco più di due secoli fa. Infatti, intorno alla fine del XVII secolo, in alcuni Paesi del mondo cominciò a realizzarsi un nuovo modo di produrre (rivoluzione industriale) e questo cambiamento determinò profonde modificazioni in tutta la vita della società. Il sistema economico liberista e la crescita della ricchezza dei Paesi in cui inizialmente si realizzò (cioè Inghilterra e Francia) attirarono l'attenzione di alcuni studiosi (Smith, Quesnay, Ricardo), che produssero su questo argomento le prime opere della scienza economica. Molti sono gli studiosi che hanno sviluppato la ricerca sulle leggi di funzionamento del sistema economico. A seconda dei modi di studiare, dei tipi di problemi analizzati, delle conclusioni a cui sono pervenuti, questi studiosi sono raggruppati in varie scuole di pensiero; per questo capita di trovare rispetto a uno stesso fenomeno economico spiegazioni alquanto differenti o critiche di alcuni studiosi rispetto ad altri. Questo succede spesso

nell'ambito delle scienze sociali, poiché la possibilità di sottoporre le ipotesi degli studiosi a esperimenti che le convalidino o le neghino (metodo scientifico) è più ridotta rispetto ad altre scienze, a causa dell'oggetto dello studio: il comportamento dell'uomo. Ma qualcosa è cambiato. Oggi, infatti, grazie all'esistenza di enormi banche dati siamo in grado di investigare su fenomeni di natura complessa quali sono i comportamenti umani. È possibile, come vedremo, con l'aiuto della statistica multivariata (a più variabili) falsificare/verificare con cognizione analitica le teorie sociali.

1.1 Critica al determinismo

Compiere un'analisi critica nei confronti di una teoria non significa biasimarla nella sua interezza. Spesso si dimentica, infatti, che criticare vuol dire indagare e non attaccare a priori. Molti autori che incontreremo nel proseguo del lavoro, facenti parte di altre scuole di pensiero economico, convergono nell'affermare che due degli aspetti ampiamente condannati della teoria economica neoclassica, l'approccio deduttivo e l'individualismo metodologico, andrebbero piuttosto riformulati che non semplicisticamente rigettati. Naturalmente in nessun caso ci si può esimere dall'impiego del ragionamento analitico anche nelle scienze sociali, in quanto esso consente di isolare alcuni aspetti della realtà e trovare linee teoriche generalmente valide – condizione necessaria per esaminare qualsivoglia oggetto di studio. In quest'ottica, il primo limite degli economisti ortodossi consiste in una mancanza di umiltà, che li

conduce ad attribuire alle loro leggi una valenza dogmatica, un atteggiamento che non fornisce loro alcuno stimolo per intraprendere «una nuova ricerca mirante a una migliore teoria generale» (Hirschman 1988) .

Il secondo limite, forse quello più evidente, sta invece, nella realizzazione di modelli economici astratti elementi che sono fondamentali per l'oggetto di studio in questione – cioè i comportamenti umani – come i valori e le credenze di ogni essere umano. La teoria neoclassica si diffonde negli anni '70 del 1800 in seguito alla pubblicazione di alcuni libri da parte degli economisti di quella che sarà poi definita la scuola marginalista, in particolare la “Teoria dell'economia politica” di Stanley Jevons (1871); i “Principi di economia” di Carl Menger (1871) e “Gli elementi di economia politica pura” di Leon Walras (1874). Il modello d'individuo al centro dell'impianto teorico neoclassico è l'«*homo oeconomicus*», espressione introdotta da Vilfredo Pareto nel 1906. In realtà la sua formulazione concettuale si deve a J. S. Mill (1836), in “*On the definition of political economy and on the method of investigation proper to it*”, nell'ambito della sua battaglia a favore dell'emancipazione della disciplina economica. Il modello d'individuo in questione, è quindi fortemente astratto ed intriso delle idee utilitariste tanto in auge in quel periodo storico. Con la rivoluzione marginalista di fine secolo e la progressiva matematicizzazione della scienza economica, l'individuo viene considerato alla stregua di un mero calcolatore razionale, impegnato a combinare al meglio le risorse scarse disponibili. Più precisamente, la razionalità cui si riferiscono i neoclassici è quella strumentale, secondo la

quale, il comportamento dell'agente economico è razionale, quindi positivo, esclusivamente se riesce a individuare i mezzi più appropriati per massimizzare una funzione di utilità in quanto consumatore o di profitto in quanto produttore. L'«*homo oeconomicus*», è quindi caratterizzato da un'estrema razionalità associata all'egoismo, il cui unico fine è la massimizzazione dell'interesse personale conseguibile esclusivamente attraverso scelte coerenti e secondo una logica di neutralità morale. Si tratta, dunque – permettendoci un'esagerazione intellettuale che serve a stressare i concetti – di un essere non-umano se per *humanitas* intendiamo quell'ideale di umanità positiva e attenta ai valori che era alla base della concezione antropologica degli autori latini, come per esempio in Terenzio. Come vedremo, questo modello è fortemente semplicistico, in quanto nella vita reale, gli individui sono in grado di assumere atteggiamenti differenti dalla razionalità strumentale. Tuttavia, trattandosi di un modello comportamentale, esso ha finito comunque per influenzare il loro modo di agire.

1.2 Critiche al paradigma della razionalità strumentale

Tra gli economisti, A. K. Sen e A. O. Hirschman, si sono astenuti dall'accettare incondizionatamente la veridicità del paradigma della razionalità strumentale come unico movente del comportamento economico. Sen, un economista indiano premio Nobel nel 1998, sostiene che «il tipo freddamente razionale può predominare nei nostri libri di testo, ma che il mondo reale è ben più ricco» (Sen 2004). Il suo contributo non

vuole negare che il comportamento economico sia razionale, ma ribaltando la tesi, smentisce la pretesa irrazionalità dei comportamenti non strumentali e non egoistici. L'intenzione è quella di dimostrare l'infondatezza degli assunti su cui si basa il paradigma della razionalità strumentale/egoistica: quello della «coerenza interna di scelta» e quello della «massimizzazione dell'interesse personale». Per quanto concerne il primo assunto, Sen conduce un esempio per assurdo, infatti, se una persona scegliesse metodicamente il contrario di ciò che la porterebbe a raggiungere le cose che desidera, per il mantenimento della sua coerenza d'azione, dovrebbe essere considerata razionale. Sen ritiene troppo semplicistica l'idea secondo cui le preferenze reali di una persona si possono comprendere solo attraverso le sue scelte effettive (teoria delle preferenze rivelate). La coerenza di una scelta, infatti, dipende anche da alcuni elementi esterni a essa come per esempio le motivazioni, le preferenze e i valori di chi compie la scelta stessa (motivazioni intrinseche). Il secondo assunto è invece più complesso da demolire anche perché sostenuto da una grossa mole di letteratura e da una visione dell'uomo, ancora in auge, come di un essere essenzialmente egoista. Alla base di questa visione vi è la convinzione che il comportamento, perlomeno economico, degli individui, sia mosso esclusivamente dall'interesse personale e che solo una simile condotta porta al raggiungimento dell'agognata efficienza intesa come «efficienza economica» (ottimalità paretiana), secondo cui l'aumento di benessere di qualcuno implica la perdita di benessere di qualcun altro. È ampiamente

diffusa l'idea che sia stato Adam Smith, padre dell'economia classica, a divulgare simili considerazioni, opinione derivante da una lettura troppo superficiale delle sue opere. Sicuramente Smith affermò che l'interesse personale era il motore di alcune attività come il commercio e la guerra ma riconobbe allo stesso tempo, soprattutto nell'opera "La teoria dei sentimenti morali" (1759), che la condotta umana era spesso dettata da altre motivazioni quali l'umanità, la giustizia, la generosità e l'altruismo. Molti dimenticano, infatti, che A. Smith, oltre ad essere un economista, era anche un professore di filosofia morale. La critica di Sen alla concezione della razionalità basata sull'interesse personale fa leva proprio su questi due aspetti: il mancato riconoscimento dell'eterogeneità motivazionale e il rifiuto delle motivazioni etiche. Il contributo di A.O. Hirschman, adduce argomenti simili a quelli già riportati. Il suo ragionamento parte dalla distinzione tra «preferenze» e «meta-preferenze». Le preferenze non sono nient'altro che le preferenze rivelate; le meta-preferenze sono invece i processi psicologici (interni all'individuo) e culturali (sociali) antecedenti alla scelta, (le motivazioni intrinseche cui già aveva fatto riferimento Sen), il cui studio è stato quasi sempre delegato a sociologi, psicologi e antropologi da parte degli economisti. Per l'economista tedesco proprio le meta-preferenze dovrebbero avere un ruolo rilevante nell'analisi economica perché indispensabili a spiegare i mutamenti delle preferenze dovuti ai cambiamenti di valori all'interno della società che inevitabilmente si ripercuotono nelle azioni degli attori. Una capacità che contraddistingue gli esseri umani, infatti, è proprio quella di tornare indietro rispetto alle

scelte compiute grazie ad un complesso processo di riflessione sulle proprie meta-preferenze, modificando così le motivazioni ed i valori che li guidano nelle scelte. Va precisato che non bisogna confondere i mutamenti dei valori con i cambiamenti di gusto, che il filosofo statunitense H. Frankfurt (1929) ha definito cambiamenti di preferenza «wanton» per indicarne il carattere accidentale e improvviso. Questi ultimi sono gli unici passibili di una spiegazione da parte della teoria economica ortodossa perché molto sensibili ad eventuali cambiamenti di reddito e di prezzo. La limitatezza di comprensione degli economisti ortodossi sta nel fatto di porre due tipi di cambiamento sullo stesso piano, cosa che spiegherebbe secondo Hirschman la loro tendenza a risolvere il problema di eventuali comportamenti considerati immorali semplicemente alzandone il costo¹. Hirschman ci fa notare come l'ipotesi della razionalità strumentale sia troppo riduttiva non solo per spiegare il consumo ma anche per l'analisi delle attività produttive. In particolare possiamo fare riferimento all'attività lavorativa che dal punto di vista dell'impresa rappresenta – secondo la concezione neoclassica – un costo di produzione da minimizzare; mentre per il lavoratore, utilizzando le parole di E.F. Schumacher (1988), economista e filosofo tedesco, è soltanto una «disutilità», necessaria per accumulare ricchezza, fine ultimo del suo lavoro. Ma non è sempre così. Esistono, infatti, certe attività lavorative, come quelle di ricerca, che non possono essere definite in forma ortodossa «strumentali» perché, al contrario di quanto avviene in attività

¹ Uno degli strumenti utilizzati in politica economica per controllare le esternalità negative è la tassazione dell'attività da cui esse scaturiscono.

standardizzate, ove risulta facile calcolare il rapporto costi-benefici, sono attività “incerte”, dal punto di vista del raggiungimento del risultato atteso. Anche le azioni collettive, finalizzate al raggiungimento di un bene pubblico, non possono essere spiegate attraverso il paradigma della razionalità strumentale che è in grado di giustificare esclusivamente il fenomeno del «free-rider» cioè l’attiva consistente nel tentativo di trarre vantaggio dal bene pubblico pur non contribuendo alla sua realizzazione. Le attività non strumentali, dal punto di vista dell’economia tradizionale, secondo cui l’individuo riceve utilità solo quando raggiunge lo scopo del “consumo” di un bene o un servizio, non sarebbero razionali e dunque non sono affatto prese in considerazione. Ma la realtà è ben diversa. Il sociologo italiano Alessandro Pizzorno (1924) sostiene, per esempio, che gli individui sono spesso portati ad intraprendere delle attività non strumentali per «rafforzare il loro senso di appartenenza ad un gruppo». Infine, anche Hirschman come Sen, sottolinea come la teoria neoclassica sia scevra delle questioni riguardanti l’etica e lo spirito civico nelle sue analisi comportamentali. Certamente non è accettabile una giustificazione dell’assenza di queste questioni, non marginali, attraverso un uso improprio, nella definizione di tali valori, considerati come «risorse scarse». I valori legati all’etica, evidentemente, non possono considerarsi delle risorse scarse poiché non è detto che la loro offerta diminuisca con il loro uso; al contrario è proprio da una loro prolungata impraticabilità che ne deriverebbe l’atrofia.

1.3 Nuovi contributi: la razionalità strategica

A sostegno delle tesi prima riportate, sostenenti l'eterogeneità motivazionale nel comportamento degli agenti economici, è possibile far riferimento alle ricerche dell'economia sperimentale per troppo tempo occultate per timore che la disciplina fosse contaminata dalle altre scienze sociali ritenute inferiori solo perché «meno attrezzate sul piano della strumentazione logico-matematica» (Sacco e Zamagni 20J06). Queste ricerche hanno evidenziato l'importanza delle relazioni interpersonali nella descrizione della fenomenologia economica. In particolare ci riferiamo agli esperimenti della «*behavioral economics*» (economia comportamentale) che, analizzando in laboratorio comportamenti individuali in contesti strategici, hanno rilevato che una loro parte non è conforme alle ipotesi comportamentali della teoria prevalente. È stato dimostrato, per esempio, come le preferenze individuali non siano necessariamente dettate da un interesse strettamente personale ma possono essere delle preferenze socialmente condizionate ossia delle funzioni-obiettivo individuali condizionate positivamente o negativamente da comportamenti, preferenze e intenzioni di altri soggetti. «Interessante è la conferma empirica di questa ipotesi attraverso un gioco comportamentale detto: dell'ultimatum. Il gioco implica la presenza di due attori: a) un «proponente» – che propone una somma di denaro – e b) un «decisore» – che può decidere o no se accettarla» (Tisci 2012). La condizione è che, in caso di rifiuto, i due giocatori non percepiscano nulla. Evidentemente, assumendo l'ipotesi della razionalità strumentale, il

decisore sarebbe indotto ad accettare qualsiasi proposta. Ma esperimenti hanno dimostrato come egli spesso non accetti proposte ritenute immorali, pur a costo di un sacrificio dal punto di vista materiale. È emerso inoltre che, l'azione del «proponente» può essere dettata dal cosiddetto egoismo illuminato, un egoismo che si basa su un ragionamento strategico circa la possibilità per l'altro giocatore di non agire in base alla sua stessa motivazione. Di quest'ultimo aspetto, si occupano in particolare la neuroeconomia e la «*psychological game theory*» (teoria dei giochi psicologici) secondo cui comportamenti di tal genere poggiano sulla reciprocità basata sulle intenzioni, che può essere positiva o negativa a seconda che ci si aspetti o meno un atteggiamento cooperativo da parte degli altri attori. Quello che si evince, da tutto quanto detto, è che a partire dalla rivoluzione marginalista e l'introduzione del modello antropologico dell'«*homo oeconomicus*» e l'emancipazione della scienza economica – in concomitanza all'affermarsi del capitalismo – la persona abbia iniziato a contare sempre meno nell'analisi economica. “Il problema economico è stato ridotto secondo un approccio individualistico a un problema di «relazioni tecniche» tra uomo e natura, o al più secondo un approccio olistico ad un problema di «relazioni sociali” (Tisci 2012). Se fino ad adesso, si è messo in luce che una simile concezione è alquanto riduttiva, è giunto il momento di domandarsi di quale paradigma alternativo necessiti la scienza economica, soprattutto per quanto riguarda le teorie dello sviluppo economico che su essa poggiano (che è il vero argomento di questo lavoro).

CAPITOLO 2

L'APPROCCIO CULTURALE ALLA TEORIA DELLO SVILUPPO ECONOMICO

Nel precedente capitolo si è cercato di evidenziare l'inadeguatezza del modello neoclassico, totalmente astratto quegli elementi che, invece, sono fondamentali per indagare sull'oggetto di studio in questione – cioè le scelte dell'agente economico – come le credenze, le convinzioni, gli atteggiamenti, le propensioni, le abitudini, i valori e le norme sociali; in una parola: la mentalità dell'individuo. La novità di un approccio che immette i fattori culturali nella teoria economica dello sviluppo, non è rappresentata soltanto in un aumento numerico (problema quantitativo) delle variabili, per capire i motivi e le conseguenze delle scelte degli agenti economici, ma soprattutto nella natura stessa delle variabili considerate (problema qualitativo). Infatti, le variabili culturali non sono più entità oggettive esterne al soggetto bensì elementi immateriali e soggettivi. A differenza del modello neoclassico, che vedeva, per esempio, nei fattori esplicativi dei comportamenti imprenditoriali, essenzialmente due fattori (tutti e due esterni al soggetto): i prezzi e le tecniche produttive; ed, addirittura, un unico obiettivo da perseguire: la massimizzazione del profitto. Ma anche dell'approccio neo-istituzionale, che oltre ai prezzi e alle tecniche di produzione introduceva variabili di regolazione dei mercati (come i contratti privati e le politiche pubbliche); nel modello culturale o meglio

nell'approccio economico-culturale, fa la sua comparsa per la prima volta il soggetto e le sue dinamiche, non solo interiori psichiche ma anche relazionali sociali (Marini 2002). Questo nuovo tipo di approccio, per capire le motivazioni dello sviluppo economico, muove da un presupposto, che è totalmente in antitesi con quello neoclassico e cioè che: il significato di utilità individuale è molto più complesso della massimizzazione del profitto economico. Quest'ultima affermazione ci riconsegna la complessità delle motivazioni che stanno alla base delle decisioni personali. In quest'ottica, l'immaterialità di quelle che potremmo definire preferenze culturali non ci deve indurre a sottovalutare la forza del loro impatto. Gran parte del nostro comportamento, non è guidato da scelte razionali, come ipotizzato dalla scienza economica, ma dagli insegnamenti e dagli esempi ricevuti soprattutto negli anni cosiddetti della socializzazione primaria, che rendono automatici quindi inconsci molti comportamenti quotidiani. Non solo anche le motivazioni che ci spingono verso determinate scelte non sarebbero sempre o del tutto razionali². La definizione del termine "cultura" è sicuramente ardua ma «c'è un ampio

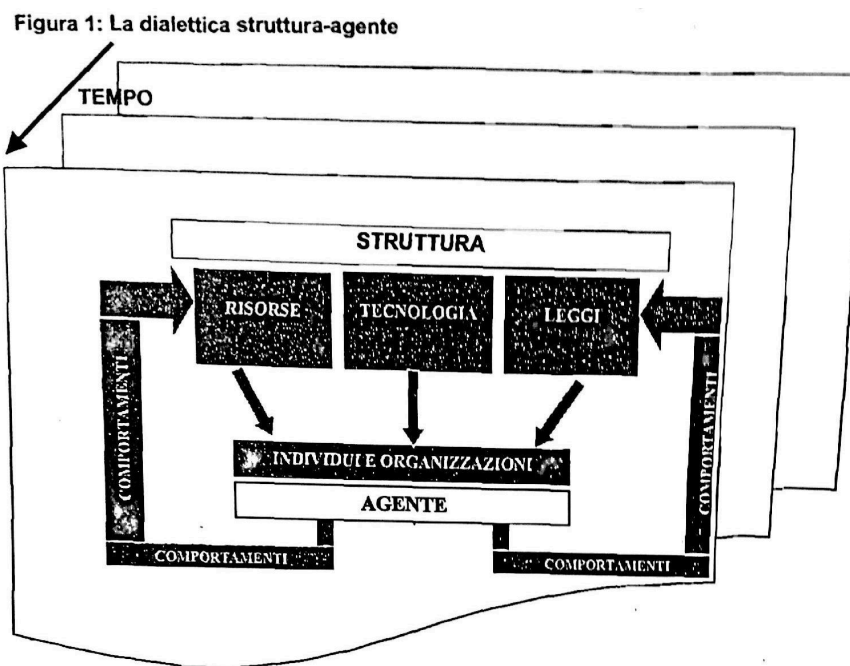
² A questo proposito, segnaliamo il modello motivazionale di Freud, basato su una spinta motivazionale generale: la libido. Quest'ultima, spinge l'uomo ad inventare, con l'aiuto della mente, una serie di tecniche e di stratagemmi per rimuoverla o soddisfarla. Il famoso psicologo, distrusse per sempre l'idea che le motivazioni siano razionali o che possono razionalmente essere dedotte dai comportamenti e dimostrò a più riprese che le motivazioni "non sono quelle che sembrano in apparenza". In realtà, potrebbero rappresentare esattamente l'opposto di ciò che si vuole veramente. Per esempio, potrebbe non esser vero che un uomo attraversa la strada perché vuole passare dall'altro lato. Egli potrebbe in realtà voler fare proprio l'opposto, perché vi è una taverna su questo lato della strada in cui egli vorrebbe entrare, ma siccome non può, in quel momento, va contro la sua volontà passando dall'altro lato (Maccllelland 1961)

accordo sul fatto che la cultura consista in un insieme di elementi comuni che forniscono istruzioni standard per percepire, ipotizzare, valutare, comunicare ed agire in una popolazione che condivide la stessa lingua, la stessa epoca storica e la stessa localizzazione geografica. Tali elementi comuni, vengono tramandati attraverso le generazioni con qualche modifica. Essi sono costituiti da assiomi non verificati e da procedure operative standard che riflettono “ciò che ha funzionato” nel passato, in un certo punto della storia di quel gruppo culturale». (Triandis 1996). Si badi, però, che la cultura – come affermato da Betancourt e López (1993)– sebbene sia determinata dalla situazione biologica, storico-geografica (etnia, razza) e socio-economica (status sociale) del gruppo che la esprime, non coincide con essa. Vale a dire, che non si può dare per scontato una corrispondenza tra cultura e struttura soprattutto con l'avvento della modernità e la conseguente crescita di mobilità sociale e geografica che la stessa ha determinato. Quindi, per quello che concerne l'ambito del processo decisionale, l'approccio culturale allo sviluppo economico, parafrasando Marini (2002), “sostiene che la razionalità è soltanto uno strumento che gli uomini applicano alla massimizzazione della propria funzione di utilità ma quest'ultima non è riconducibile alla massimizzazione del tornaconto economico, in quanto include elementi extra-economici ed a-razionali, derivanti dalla tradizione culturale acquisita”. Questo tipo di approccio si situa, dunque, a metà strada fra i due estremi dello strutturalismo da una parte e dell'economicismo dall'altra, rivendicando l'esistenza di uno spazio culturale ben distinto, che

si frappone tra la realtà oggettiva (struttura) e il soggetto massimizzante (razionalità). Seguendo l'impostazione teorica di Marini (2002) procediamo col distaccare quali sono questi elementi comuni che forniscono le istruzioni standard citati nella definizione, di cui sopra, di cultura. Lo studio di queste unità elementari, è patrimonio della psicologia sociale e dell'antropologia culturale, che le indicano con termini diversi quali: credenze (o convinzioni), atteggiamenti (o propensioni), valori e norme sociali. Per dare significati univoci ai suddetti termini, lo stesso Marini, fa ricorso a un classico della psicologia sociale intitolato: "*Beliefs, Attitudes and Values*" (Rokeach, 1968). Secondo Rokeach, l'unità elementare di ogni sistema cognitivo è la credenza; questa, viene definita come qualsiasi opinione che serva ad esprimere "ciò che è (o non è) vero, bello buono, sia nel mondo fisico che in quello sociale". Le convinzioni hanno un'importanza variabile a seconda della loro centralità nel sistema cognitivo: più sono centrali, più influenzano altre convinzioni che da essa dipendono. Tra le convinzioni centralmente localizzate ci sono i valori, che indicano "i modi ideali della nostra condotta e gli obiettivi ideali della vita, vale a dire: 1. le modalità di comportamento per raggiungere determinati fini (ad esempio attraverso la verità, il rispetto, l'umiltà, l'onore, la lealtà); 2. i fini verso cui dovrebbe tendere l'esistenza (ad esempio la felicità, la libertà, la sicurezza, la ricchezza, la rendita, l'uguaglianza, l'estasi, la fama, il potere)". Mentre la propensione o atteggiamento è definibile come "l'insieme di credenze che predispongono il soggetto a rispondere in maniera preferenziale ad un oggetto, una situazione, o al mantenimento

dell'atteggiamento medesimo". L'atteggiamento è dunque il modo usuale di reagire, da parte del soggetto ad una situazione specifica. Rokeach afferma che "in un individuo si possono riscontrare centinaia di migliaia di convinzioni, migliaia di atteggiamenti, ma solo una ventina di valori". Questo spiega il motivo per cui è praticamente impossibile effettuare uno studio sulle credenze universali, per quale ragione i atteggiamenti siano utilizzati soprattutto nell'analisi psicologica, e infine perché solo i valori possono essere adoperati per le macro analisi di antropologia, sociologia ed economia. In quest'ultimo caso un altro strumento indispensabile per l'analisi culturale è il concetto di sistema di valore, definito come "l'organizzazione gerarchica degli ideali, a seconda della loro importanza, in parole povere una scala di valori". Questo concetto è di grande utilità operativa perché permette di identificare sinteticamente una cultura regionale o una sindrome culturale e così distinguerla da un'altra. Volendo fare un paragone con l'economia, si può dire che mentre per essa il fine è unico (il profitto) e la performance delle singole imprese si misura dall'ammontare di profitto conseguito, nella analisi culturale le finalità del soggetto sono molteplici e la performance delle singole culture locali si distinguono a seconda delle priorità attribuite a queste finalità o valori. I valori culturali sono pertanto universali, perché comuni a tutta la specie umana e sono perciò riscontrabili in tutte le culture, ma diversa è la priorità loro attribuite dalle singole culture regionali. La caratteristica principale del modello economico culturale, come illustrato dalla Figura 1, è l'assunzione secondo cui l'attore economico (sia esso un'impresa, un consumatore, un

lavoratore dipendente o autonomo) percepisce la situazione (i prezzi, le tecniche e le istituzioni) attraverso il proprio sistema di valori; fissa i propri obiettivi in base alla medesima scala di valori e infine prende le sue decisioni cercando di realizzare al meglio gli obiettivi che si è prefissato (razionalità di comportamento).



Fonte: Dispense Didattiche, Corso di “Teorie dello Sviluppo Economico” Unical, prof. Marini 2011/2012 pag. 2.

Nel modello economico culturale pertanto, il comportamento non è univocamente determinato dalla situazione oggettiva, ma anche dalla lente culturale con cui l'attore interpreta la realtà e stabilisce le priorità. Una volta prese le decisioni, queste diventano comportamenti e per questa via, possono a loro volta contribuire a riprodurre o modificare le situazioni di partenza. Infine, bisogna tener presente che la cultura del soggetto, intesa come visione della realtà, non è sempre uguale a se

stessa nel corso del tempo, ma potrà subire modificazioni proprio in seguito ai cambiamenti intervenuti nella situazione oggettiva o interiore. Se questa impostazione è vera, a seconda delle scale di valori predominante in ogni cultura, il gruppo sociale a cui essa fa riferimento sarà più o meno aperto al cambiamento, al progresso allo sviluppo. Il padre fondatore dell'approccio culturale può essere considerato Max Weber con la sua controversa opera: "L'etica protestante e lo spirito del capitalismo" (1904-1905). Fu il primo tentativo di dimostrazione di come alcuni valori specifici, fomentati da un culto religioso e riflessi nei comportamenti quotidiani di un gruppo sociale, producessero degli effetti economici che determinarono il successo di una certa struttura economica. La tesi era la seguente: il protestantesimo e specificatamente le sue sette di derivazione calvinista, favorirono l'ascesa del capitalismo moderno, vale a dire del capitalismo industriale. Weber sosteneva che il protestantesimo riuscì in questo intento non sminuendo o incoraggiando il perseguimento dell'arricchimento ma definendo e sanzionando l'etica del comportamento quotidiano che conduceva al successo economico. Il protestantesimo calvinista realizzò tutto questo attraverso la dottrina della predestinazione. Essa consisteva nel fatto che l'uomo non poteva guadagnarsi la salvezza della propria anima attraverso la fede o le opere di carità, in quanto, questo esito era già stato deciso dall'inizio dei tempi per ciascun uomo e niente poteva alterare il destino di ognuno. A primo acchito, potremmo pensare che una visione di questo genere possa incoraggiare un atteggiamento improduttivo in quanto fatalistico; infatti, se

è già tutto deciso, perché essere buoni? La risposta che avrebbe dato Calvino è che la bontà (leggi ricchezza) è segno di elezione. Quindi, visto che ognuno poteva essere stato predestinato al bene, la maggioranza dei credenti era impegnata ad assumere degli atteggiamenti che dimostrassero agli altri ma soprattutto a se stessi, l'alta qualità della propria anima e l'appartenenza alla schiera degli eletti. Questa forma di rassicurazione interiore, rappresentava, quindi, un incentivo potente: a pensare ed a comportarsi bene. Quello che osservava Weber è che mentre la convinzione a far parte o meno dei predestinati durò poco, questo tipo di convinzione diventò parte della cultura e si trasformò a poco a poco in un codice di comportamento laico che consisteva nel far bene il proprio dovere, perseguire l'onestà e la serietà, nell'uso parsimonioso del tempo e del denaro. La tesi principale di Weber è che la nuova religione producesse un nuovo tipo d'uomo di affari, uno che mirava a vivere ed a lavorare in una certa maniera, perfettamente strumentale all'economia capitalista. Infatti, una propensione a concentrarsi sul proprio lavoro e a non sperperare il denaro portò necessariamente all'accumulazione di risparmi e quindi alla possibilità di effettuare degli investimenti; cioè fomentò il meccanismo fondamentale di creazione di ricchezza (aumento di produttività) per il sistema capitalistico. L'opera di Weber fu aspramente criticata ma anche pomposamente osannata e dette il là agli studi culturali sullo sviluppo economico che cominciarono a partire dagli anni '50. In quegli anni, nel contesto della fine della seconda guerra mondiale e dell'inizio del processo di decolonizzazione vi fu la nascita della "Teoria

dello Sviluppo Economico” come disciplina autonoma distinta dalla più nota “Teoria dell'Equilibrio Economico Generale”. I fondatori della nuova disciplina come Rostow (1953) e Kuznet (1965), citavano espressamente fattori culturali tra le cause determinanti della crescita economica. La loro visione dello sviluppo come fenomeno complesso, che scavalcava i dati puramente economici del problema, era sostenuta soprattutto dalla sociologia della modernizzazione. Successivamente sul finire degli anni '60, l'apporto culturale fu investito dalla rapida ascesa della teoria della dipendenza. Essa sosteneva – al contrario dei teorici della modernizzazione che identificavano nei vincoli culturali interni alla società tradizionali le ultime resistenze ad uno sviluppo inarrestabile – che il sottosviluppo permanente delle società tradizionali fosse causato dall'esistenza di vincoli strutturali esterni come lo squilibrio delle ragioni di scambio tra prodotti industriali e materie prime (Prebisch 1959) o l'alleanza politica delle classi dominanti a tutela degli equilibri esistenti (Baran 1962). Negli anni '80 invece l'approccio culturale venne sospinto dai nuovi miracoli economici e dalla loro impreveduta localizzazione geografica come nel caso delle tigri asiatiche (Corea del sud, Malesia, Taiwan, Singapore, Cina, Indonesia) e della terza Italia (nord-est italiano). Prendeva piede, in quegli anni, la teoria della convergenza (Barro 1991) che prevedeva l'aggancio dei paesi arretrati ai livelli di reddito e di consumo di quelli più avanzati. Negli ultimi anni si è assistito ad un vero e proprio risveglio degli studi culturali, grazie agli importanti contributi di studiosi come Putnam (1993) e Inglehart (1997) e Fukuyama (1996). La novità importante nei

contributi recenti sta nella possibilità di verificare l'attendibilità delle ipotesi formulate grazie all'esistenza di banche dati sui valori culturali mondiali come il World Values Survey, un sondaggio di opinione mondiale che copre 81 paesi al mondo ed è statisticamente rappresentativo dell'85% della popolazione mondiale. Questo ha permesso – a studiosi come Inglehart – di introdurre le risorse immateriali nei modelli econometrici e di trattarli alla stessa stregua delle risorse materiali. In questo modo i due tipi di risorse possono essere valutati quantitativamente, per calcolarne l'impatto relativo nella creazione di ricchezza aggiuntiva. Come si può sin da ora intuire, questo tipo di approccio ha inevitabilmente delle implicazioni politiche. Affermare, infatti, che oltre ai problemi, innegabili, di natura oggettiva, gli abitanti delle regioni meno sviluppate – come il Meridione – abbiano anche problemi che riguardano la loro soggettività, il loro modo di pensare, potrebbe risultare alquanto frustrante. Ma questo scritto, lungi da avere finalità paternalistiche, si spinge ancora oltre. Infatti, riteniamo che proprio i “modelli mentali” diffusi nel Meridione siano i veri “colpevoli” della situazione di sotto-sviluppo che viviamo. Naturalmente, queste sono frasi provocatorie che hanno la finalità di scuotere il lettore. Se è vero che è la domanda a stimolare la conoscenza, a questo punto, chiederei a me stesso: quali sono i modelli mentali che inibiscono lo sviluppo? Contribuisco, con i miei atteggiamenti (mentali), a fomentarli? Cercheremo di rispondere a queste domande nel proseguo del lavoro.

Chi manca di istruzione, comunicazione e conoscenza del mondo esistente al di fuori dei propri confini, finisce inevitabilmente per rimanere indietro in quasi tutti gli aspetti dello sviluppo economico e sociale.

CAPITOLO 3

LE BASI CULTURALI DELL'ARRETRATEZZA ECONOMICA

Spiegato come la teoria neoclassica sia troppo semplicistica – in quanto basata sul fatto che le scelte dell'agente economico corrispondano a semplici calcoli di profitto – e capito a grandi linee come l'approccio culturale alle teorie dello sviluppo metta l'accento su quanto la struttura culturale sia fondamentale nel modellare le scelte degli attori economici – essendo questi ultimi, prima ancora che attori economici, uomini e donne inserite in un certo contesto economico, politico e sociale – ci soffermeremo in questo capitolo nel segnalare come un modello mentale tipico delle società rurali e contadine inibisca lo sviluppo. Sovente, nel Mezzogiorno d'Italia – forse per non farsi prendere da paranoie e depressioni derivanti dalla consapevolezza di avere ottenuto tutti gli svantaggi della modernità: inquinamento, stress e anomia; senza i vantaggi: infrastrutture, servizi efficienti e possibilità di accesso alla cultura – ci si illude di essere i detentori ed i conservatori di un tipo di società rurale, genuina, integrata e ben funzionante, fatta di persone felici in armonia con l'ambiente circostante. La realtà della vita quotidiana ci riporta subito con i piedi per terra e sappiamo benissimo che così non è. La vita rurale costruita dai miti dell'ideale bucolico, è stata, per così dire, dissacrata da alcuni lavori di antropologi e scienziati delle teorie dello

sviluppo, di cui riporterò le considerazioni, che spiegano come le società rurali e contadine siano portatrici di modelli mentali che inibiscono lo sviluppo. Questi modelli mentali, a mio umile avviso, sono ancora innestati nelle nostre menti e faremmo bene a riconoscerli, per poterli successivamente abbandonare. In generale, noi occidentali, abbiamo ereditato un pregiudizio positivo sulla natura e sulla qualità della vita rurale che ostinatamente rifiutiamo di abbandonare nonostante la crescente evidenza contraria. Mi riferisco allo stereotipo della vita rurale ideale che, sotto le varie etichette di: ideale bucolico, mito del buon selvaggio, si ritrova indietro nel tempo fino all'antichità classica. “Sin dall'epoca delle prime scritture, l'uomo occidentale ha creduto o voluto credere che vita rurale è marcata da una qualità morale speciale e che essa contiene al suo interno certe virtù fondamentali contrapposte alla vita urbana, alla sua impersonalità e anomia, ai suoi vizi e ai suoi stress da competizione. Questa è una delle nostre più vecchie affezionate credenze, e avanzare il dubbio che possa essere falsa è considerato da alcuni come uno dei più grossi attacchi che si possa portare alle fondamenta stesse della società in cui viviamo” (Foster 1973). Ma la scienza antropologica, ha gettato non pochi dubbi su questa fantomatica superiorità morale della vita rurale. Oscar Lewis (1951), dopo un certo periodo di tempo passato ad osservare e studiare i comportamenti di una comunità contadina in Messico, era rimasto colpito dalla "mancanza di cooperazione, dalla tensione tra le diverse frazioni appartenenti a uno stesso territorio comunale, dalla divisione all'interno di ogni frazione e dalla paura pervasiva, dall'invidia e

dalla sfiducia riscontrabili nelle relazioni interpersonali. Il pettegolezzo è continuo e pesante [...]. I fatti capitati alle persone vengono distorti inconsciamente o a bella posta [...] i parenti e vicini fanno presto a dar credito alle cose peggiori e le intenzioni degli altri sono sempre messe in dubbio [...]. Le persone di successo, sono bersagli popolari delle critiche, dell'invidia e dei pettegolezzi maliziosi". Ledere un mito è la minaccia più grave che si possa portare a una società; ma è inutile negare l'evidenza. Questi atteggiamenti, tipici delle realtà contadine e rurali, sono facilmente riscontrabili ancora oggi, nei nostri territori. Leggendo gli scritti menzionati, si fa riferimento spesso alla questione della mancata indipendenza delle società contadine rurali. Per esempio, molti dei valori dei contadini rappresentano la semplice imitazione dei valori presenti nei centri urbani. Anche politicamente questo tipo di società ha ben poca indipendenza, infatti, come scrive Foster: "per quanto ricordino, sono sempre stati governati dallo Stato e, come conseguenza, le loro comunità hanno scarsamente sviluppato modelli efficaci di leadership locale". Fellers (1961) scrive che "le popolazioni rurali, che corrispondono completamente o in parte questi criteri comprendono: i meticci e gli indios nel sud-America; le popolazioni che abitano le coste del Mediterraneo, siano esse europee, africane o asiatiche; e alcuni popoli del medio oriente e del sud est asiatico". Anche se le dinamiche della vita nel meridione non sono oggi del tutto ascrivibili nella definizione esatta di "società contadine", sicuramente i retaggi di questo tipo di mentalità ostile al cambiamento, più propensa verso il mantenimento dello status quo e quindi nella

reiterazione della “tradizione” – anche quando risulta essere assolutamente anacronistica – li ritroviamo nelle nostre comunità. Scrive Foster: "in parole povere il contadino si aspetta di obbedire, non di comandare. Per generazioni ha potuto prendere l'iniziativa solo in domini molto limitati della propria vita quotidiana. Poca meraviglia dunque se spesso ha problemi a decidere sull'adozione o meno di un'innovazione tecnica. Inoltre, non solo il contadino non ha alcun controllo sulle decisioni fondamentali, ma di solito non sa nemmeno come e perché vengano prese. Gli ordini, i tributi, le restrizioni e le tasse che gli sono imposte hanno per lui la stessa qualità fortuita e capricciosa degli eventi atmosferici. Per questo, il contadino ha verso l'autorità, lo stesso tipo di atteggiamento che nutre verso ciò che è soprannaturale: può supplicare, implorare, propiziare e sperare in un miracolo, ma in nessun caso può aspettarsi che siano le sue azioni ad avere il controllo delle cose circostanti". La mentalità contadina quindi è caratterizzata da un atteggiamento fatalistico verso la vita. Siamo o no, ancora, attaccati a questi modelli mentali ? Mille volte, confrontandomi anche con persone colte e giovani, mi sono sentito dire: “ma chi ce la fa fare, tanto non cambia niente”. Io, direi proprio, che lo siamo. Friedman, nella sua superba analisi sulla miseria in Calabria e Lucania, si sofferma sulla mentalità di mutua sfiducia. Essa consisterebbe nell'incapacità di lavorare insieme e di collaborare per il bene comune. La miseria è "un modo in cui voler bene ai propri vicini, abbassare la guardia nella lotta senza fine per l'esistenza, significherebbe semplicemente commettere suicidio"

(Friedman 1958). Banfield (1958), studiando il Mezzogiorno d'Italia osservò, nel villaggio di Montenegro (questo era il nome dietro cui si celava il paesino della Lucania, in provincia di Potenza, dove portò avanti le sue indagini) che “amici e vicini erano ritenuti potenzialmente pericolosi”. Nessuna famiglia sopportava di vedere un'altra prosperare senza provare invidia e a curarsi la loro disgrazia; oltre la famiglia nucleare. La conclusione a cui approda l'autore, è che la mentalità contadina é caratterizzata da un amaro senso di sospetto reciproco e di sfiducia che rende estremamente difficile cooperare per il bene comune. Banfield per identificare queste sindromi riscontrate durante le sue ricerche, coniò il termine “familismo amorale” per rappresentare questo tipo di cultura carente di valori comunitari ma carica di valori familiari. Nel suo libro, divenuto un classico che non smette di destare interesse, ad un certo punto fa un vero e proprio elenco dei comportamenti collettivi ed individuali, tipici di una società di familisti amorali che, a mio avviso è utile riportare per due ordini motivi: prima di tutto, per vedere se qualcuno dei lettori si riconosce in qualcuno di essi e poi, per avere un elenco di atteggiamenti da evitare di mettere in pratica, se si vuole smettere di alimentare questo tipo di atteggiamenti che, in tutti i casi, sono disfunzionali allo sviluppo della comunità in cui viviamo.

«In una società di familisti amorali:

- **Nessuno perseguirà l'interesse del gruppo o della comunità, a meno che ciò non torni a suo vantaggio personale. In altre parole la**

speranza di vantaggi materiali a breve scadenza è il solo motivo d'interesse per le cose pubbliche.

– Soltanto i funzionari si occupano della cosa pubblica, perché essi soltanto vengono pagati per questo. – Infatti - che un privato cittadino si interessi seriamente a un problema pubblico, è considerato amorale e perfino sconveniente.

– Mancherà qualsiasi forma di controllo sull'attività dei pubblici ufficiali, poiché questo compito spetta ai superiori gerarchici dei funzionari in questione.

– Sarà molto difficile dare vita e mantenere in vita, forme di organizzazione (cioè, attività organizzate in base a esplicito accordo). I fattori che inducono la gente a prestare le loro energie in organizzazioni sono in larga misura atteggiamenti di altruismo e spesso non di ordine materiale. È inoltre essenziale per la riuscita di una organizzazione che i membri abbiano fiducia reciproca e spirito di lealtà verso l'organizzazione stessa: e inoltre, che vengano fatti piccoli e talvolta grandi sacrifici per il bene dell'organizzazione.

– Coloro che ricoprono cariche pubbliche, non identificandosi in alcun modo con gli scopi dell'organizzazione a cui appartengono, si daranno da fare quel tanto che basti per conservare il posto che occupano o per ottenere promozioni. E d'altra parte, le persone istruite e i professionisti, di solito non saranno mossi da uno spirito di vocazione o di missione. In realtà le cariche pubbliche, o le conoscenze specializzate, saranno considerate da coloro che ne dispongono come armi da usare a proprio

vantaggio contro gli altri. Come spiegava un giovane maestro, figlio di artigiani: “lo studio e l'istruzione hanno aiutato alcuni a migliorare la loro posizione, perché costituiscono un vantaggio nei confronti dei più ignoranti. L'istruzione serve loro per sfruttare meglio l'ignoranza degli altri, per ingannarli con maggiore abilità”.

– Si agirà in violazione della legge ogni qual volta che non vi sia ragione di temere una punizione.

– I deboli sono favorevoli a un sistema in cui l'ordine sia mantenuto con la maniera forte.

– Non ci sono leader. Nessuno prende l'iniziativa di proporre una linea di azione e persuadere gli altri a seguirla, e d'altronde se qualcuno assumesse una posizione di leader, il gruppo non lo accetterebbe come tale, per mancanza di fiducia.

– Esiste la diffusa convinzione che qualunque sia il gruppo al potere, esso è corrotto e agisce nel proprio interesse già subito dopo le elezioni. La gente è certa che i neoeletti sono occupati ad arricchirsi a loro spese, e non hanno alcuna intenzione di mantenere le promesse che hanno fatto. Di conseguenza, l'atteggiamento dell'elettorato è quello di chi ripaga, per mezzo del voto, non favori ma ingiustizie ricevute, e si serve del voto come strumento di punizione.

Il familista amorale:

– Apprezza i vantaggi che possono derivare alla comunità, solo se egli stesso e i suoi ne abbiano parte diretta. Anzi egli si opporrà a misure che possono aiutare la comunità ma non lui, perché, anche se la sua

posizione, in senso assoluto, resta immutata, egli ritiene di venirsi a trovare in una situazione peggiore se i suoi vicini migliorano la propria posizione. Così può accadere che misure di riconosciuto vantaggio generale suscitino le proteste di coloro che ritengono di non riceverne alcun beneficio, o perlomeno di non riceverne in quantità sufficiente.

– Quando riveste una carica pubblica, accetterà buste e favori, se riesce a farlo senza avere noie, ma in ogni caso, che egli lo faccia o no, la società di familisti amorali non ha dubbi sulla sua disonestà» (Banfield 1958). Come si evince, c'è scarsa lealtà verso la comunità più vasta o verso l'accettazione di norme comportamentali che richiedono il sostegno di altri. Quindi il familismo è amorale, dà adito a corruzione e distoglie dalle regole universalistiche e dalla premiazione del merito. In quel tipo di società, è buono solo ciò che fa gli interessi di se stesso e della propria famiglia. La stessa mafia può essere considerata un esempio estremo di familismo amorale. Sono superate queste problematiche nel Mezzogiorno? Credo proprio di no. Altra caratteristica fondamentale di questo tipo di mentalità arretrata è **l'immagine del bene limitato**, cioè, si ha la convinzione inconscia che la ricchezza non sia espansibile e che, al contrario, sia statica. Non vi è modo di aumentarla, per quanti sforzi individuali si facciano. La conseguenza di questo tipo di mentalità è, naturalmente, che quando si vede qualcuno fare fortuna, ciò è potuto avvenire solo a spese di qualcun altro. Questa immagine del bene limitato, ha indotto Foster alla formulazione di un modello più generale in cui non solo i beni economici ma quasi tutti i tipi di bene – l'amicizia, l'amore,

l'umanità, l'onore, il rispetto, la salute, il potere e la sicurezza – sono considerati beni disponibili in quantità limitata. Il modello del bene limitato, naturalmente un idealtipo (richiamando lo schema di Foster 1962), comprende cinque punti:

1. I contadini condividono tacitamente una premessa assiomatica, un orientamento cognitivo che considera gli ambienti naturali e socio-economici in cui essi vivono come sistemi chiusi.
2. Le risorse del sistema – naturali, economiche e umane – sono insufficienti a soddisfare bisogni di ciascun componente del sistema stesso, a fornirgli cioè la ricchezza che egli desidera. La ricchezza non soltanto è limitata, ma è anche stazionaria e inespansibile all'interno del sistema.
3. Sebbene i contadini credano che la ricchezza interna al sistema sia inespansibile, sanno che ce n'è altra al di fuori del loro mondo ma che è normalmente irraggiungibile.
4. In un sistema chiuso e stazionario, che non si espande e non può espandersi, i guadagni di una persona, in riferimento a qualunque bene, debbono costituire una perdita per qualcun altro, come affermano le teorie dei giochi a somma zero.
5. Per cautelarsi dall'essere un perdente, il contadino ha sviluppato uno stile di vita egualitario, di povertà condivisa, stazionario e in equilibrio, in cui attraverso comportamenti espliciti o simbolici, le persone sono scoraggiate dal tentare di cambiare le cose, non solo dal punto di vista economico ma che in altri ambiti della vita quotidiana.

Con una tale mentalità, qualsiasi aiuto tecnico che presuppone un alto grado di cooperazione è ovviamente destinato al disastro. In questo tipo di mondo ogni manifestazione di un cambiamento che mostra il miglioramento della propria situazione materiale è prova di colpevolezza. Infatti, le famiglie contadine di solito cercano di nascondere i propri miglioramenti materiali. A questo proposito, per esempio, molte volte mi è capitato, in Calabria, di entrare in delle case – naturalmente non ancora terminate, perché c'è sempre la speranza di costruire un piano superiore – apparentemente modeste ma che celavano tutti i tesori all'interno delle mura. In questo tipo di società, intrinsecamente povere di fiducia, la cooperazione è spesso difficile da realizzarsi, l'individuo, infatti, si trova di fronte al **dilemma del prigioniero**, in cui le spinte alla cooperazione sono scoraggiate dalla previsione di un comportamento cooperativo che finirà con l'essere sfruttato da qualcun altro a danno dei propri interessi. Questo tipo di mentalità si rispecchia nei comportamenti quotidiani, dove si preferisce non rischiare di essere risucchiato ingenuamente in un'avventura cooperativa di cui non si può controllare la riuscita. L'unico arricchimento accettato è quello che deriva da attività consistenti nel drenare risorse localizzate al di fuori del sistema. Ne costituisce un perfetto esempio la figura, venerata nel meridione, del politico – soprattutto in riferimento a quei politici che agiscono ad alti livelli istituzionali – che riesce a veicolare investimenti e fondi (leggi: ricchezza) verso la propria comunità di provenienza. Oppure la figura di un appartenente alla comunità che ritorna dopo aver fatto fortuna in altre città

o in paesi stranieri. Questi tipi di ostentazione della ricchezza sono accettati poiché si sa che tutti questi beni vengono dal di fuori, e dunque non possono essere stati acquisiti a spese di altri compaesani. Tutti questi tipi di atteggiamento che compongono la sindrome culturale del bene limitato sono essenzialmente disfunzionali alla crescita economica ed allo sviluppo. Per esempio la predazione o la caccia alla rendita sono atteggiamenti che si basano sull'esclusione dei potenziali concorrenti all'accesso alle risorse limitate. Nella storia esempi concreti di questo atteggiamento mentale sono stati il latifondo e il monopolio: tutte forme di protezionismo. Queste strategie, inibiscono la crescita economica, perché il surplus ottenuto non deriva dal potenziamento delle capacità produttive – ottenuto con lo sviluppo della tecnologia – ma dallo sfruttamento della mano d'opera esclusa dall'accesso alle risorse e resa in qualche modo ricattabile. Questa visione del mondo è intrinsecamente limitante lo sviluppo perché essa, anziché concentrarsi sui metodi di accrescimento della ricchezza, è affaccendata sulla sua distribuzione, delineando così una società basata sulla condivisione della povertà. Con siffatte convinzioni mentali, il fatalismo non può che farla da padrone inibendo così le capacità imprenditoriali che vedono nell'investimento la principale fonte di accrescimento della produttività. In soldoni, c'è uno scoraggiamento di base che inibisce le propensioni verso un miglioramento della propria condizione personale. Questi comportamenti da bene limitato, non sono affatto esclusive delle società contadine. Sono, probabilmente, riscontrabili in tutte le società. Mi sento di poter affermare,

però, che esse siano, per lo meno caratterizzanti le mentalità della maggior parte degli abitanti del Mezzogiorno. Anche se così non fosse, è importante mettersi in guardia da questo tipo di convinzioni che, una volta conosciute possono essere disinnescate. Una percezione del mondo circostante completamente assorbita all'immagine del bene limitato è certamente scoraggiante verso il progresso e inibisce gli sforzi interessati a promuovere il cambiamento. Certamente il cambiamento è sempre destabilizzante mentre l'uomo predilige la sicurezza e la prevedibilità. La resistenza al cambiamento è qualcosa di umano. Tutto dipende da come funziona il nostro cervello. Infatti, il nostro cervello utilizza una quantità extra di energia quando realizza attività nuove, in confronto a quando ripete costantemente quello che già conosce, quello che controlla, quello a cui è abituato/allenato. Per questo resistiamo al cambiamento: perché non vogliamo utilizzare più energia di quanto non siamo abituati a fare, per una sorta di indole naturale ad economizzare gli sforzi. Ma questo è il tempo di essere "affamati e folli" (Jobs); quindi non possiamo permetterci di restare impantanati in questi gineprai mentali. Le mentalità cambiano, e possono cambiare, anche in maniera relativamente veloce, come vedremo nei capitoli successivi.

“Nei paesi democratici la scienza dell'associazione e la scienza madre,
quella dalla quale dipende il progresso di tutte le altre”.

A. Tocqueville

SECONDO 4

IL CAPITALE SOCIALE E LA CREAZIONE DELLA PROSPERITÀ

Premessa

Da quanto sin ad ora descritto, si evince come le società rurali manchino in definitiva delle virtù cosiddette civiche o meglio di una bassa dotazione del cosiddetto capitale sociale, qui inteso come l'insieme delle risorse per l'azione, che derivano dal tessuto di relazioni in cui una persona è inserita (Coleman 1990). Si tratta di relazioni che implicano un atteggiamento non strumentale nell'interazione e che si basano su i concetti di cooperazione e associazionismo – propensioni contrapposte a quelli proprie delle società rurali: diffidenza e sfiducia. Ma come possono i poveri impegnarsi in attività di partecipazione alla vita sociale/civica? L'obiezione che solitamente si avanza è che sia la forza delle strutture economiche, di certe aree, a spiegarne il forte impegno civico in termini di cooperazione ed associazionismo dei suoi abitanti. La maggior parte delle persone, infatti, conviene sul fatto che le regioni del nord del mondo, siano le più civiche, proprio perché sono le più ricche. Quasi a nessuno verrebbe in mente una correlazione causa effetto inversa. L'impegno civico dovrebbe quindi essere strettamente correlato e livelli di sviluppo socio-economico:

più si è ricchi, più alta è la cultura civica. Secondo questa impostazione è l'economia che conta non l'impegno civico.

4.1 Capitale sociale, ricchezza e democrazia

Nell'opera "*Making Democracy Work*" di Robert Putnam (1993) per la prima volta, si cerca una verifica empirica, dell'impatto del capitale sociale sullo sviluppo. Il tema generale della ricerca sono le differenze di sviluppo tra le regioni italiane e in particolare tra il Mezzogiorno e le aree più avanzate d'Italia. I parametri dello sviluppo che ne costituiscono l'oggetto specifico della ricerca, però, non attengono esclusivamente allo sviluppo materiale quanto allo sviluppo complessivo delle regioni, in particolare all'efficienza delle istituzioni. Tale rendimento delle istituzioni è inteso in senso esteso, come sinonimo di qualità della democrazia e in definitiva di qualità della vita. Il tema effettivo parrebbe quindi limitato allo sviluppo sociale, ma poiché il rendimento delle istituzioni e la qualità della pubblica amministrazione influiscono anche sullo sviluppo economico, la ricerca in definitiva non può fare a meno di occuparsi anche di sviluppo economico. Putnam utilizza 12 indicatori per valutare il rendimento delle istituzioni regionali concernenti 4 aspetti: la gestione politica (stabilità dei governi regionali, puntualità nella presentazione del bilancio, servizi di informazione statistica); l'attuazione delle politiche istituzionali (misurata attraverso la capacità di spesa in agricoltura, la spesa per l'edilizia abitativa, gli investimenti in sanità, asili nido, consultori familiari, il sostegno allo sviluppo industriale etc.); e gli aspetti innovativi della

legislazione regionale (misurati attraverso le riforme attuate e gli interventi in alcuni settori nuovi come l'ecologia, l'assistenza psichiatrica, la protezione dell'ambiente); e infine l'efficienza burocratica (misurata attraverso la attenzione mostrata dall'amministrazione nei confronti dei cittadini). I dati dei 12 indicatori risultano decisamente correlati tra loro (media $r = 0,43$), e quindi affidabili; anche la loro stabilità nel tempo risulta alta, con una significativa correlazione tra i dati del primo e quelli del secondo periodo ($r = 0,78$). Tutti gli indicatori sulla efficienza delle istituzioni sono stati infine sintetizzati in un unico indicatore di efficienza, utilizzato come principale variabile dipendente per le successive analisi. I risultati di questa prima analisi configurano due gruppi di regioni: quelle del Nord, con un livello mediamente elevato di rendimento istituzionale, e quelle del Meridione con un profilo esattamente opposto. Il valore della ricerca di Putnam, però, sta nel non soffermarsi all'apparenza. Infatti si facilmente concludere che la netta distinzione fra i due gruppi di regioni sia la semplicistica conseguenza della divisione del paese tra un Nord industrializzato e ricco e un Sud tradizionalmente agricolo e povero. In effetti, utilizzando alcuni indicatori classici dello sviluppo economico (reddito pro capite, percentuale di forza lavoro in agricoltura etc.), risulta facile mostrare come l'indicatore sintetico di rendimento istituzionale è fortemente correlato con gli indicatori di sviluppo economico ($r = 0,77$). Putnam, dal canto suo, ritiene che concludere semplicisticamente che il rendimento istituzionale sia prodotto della modernità socio-economica o che lo sviluppo economico sia il supporto dello sviluppo della democrazia

non sia affatto provato e fa notare come alcune regioni del meridione pur avendo un livello di sviluppo economico comparativamente minimo, presentino un rendimento istituzionale più elevato; mentre al Nord la Lombardia, regione più ricca in assoluto, è superata in rendimento dalla assai meno ricca Umbria. Esistono insomma delle deviazioni che contraddicono almeno parzialmente l'ipotesi di una banale consequenzialità tra sviluppo economico e rendimento istituzionale. L'ipotesi tutta da verificare di Putnam è che sia proprio il rendimento istituzionale a favorire lo sviluppo economico, e non viceversa; o che entrambi siano il prodotto di altri fattori. Per saggiare la sua ipotesi, Putnam, raccoglie per tutte le regioni una serie di indicatori di diffusione di valori civici, quali impegno sociale, tolleranza, fiducia, associazionismo ecc. Gli indicatori scelti si riferiscono ad aspetti vari come la partecipazione degli elettori ai referendum abrogativi, la diffusione di associazioni culturali e sportive, la diffusione dei giornali quotidiani, la percentuale di voti senza indicazioni di preferenze alle elezioni politiche (in quanto l'indicazione di preferenze può implicare clientelismo). Questi indicatori, fortemente intercorrelati, sono poi sintetizzati in un unico indicatore di capitale sociale. Questo indicatore sintetico risulta essere correlato con l'indicatore di rendimento istituzionale in modo notevolmente più stretto ($r = 0,92$) di quanto avveniva tra quest'ultimo e l'indicatore di sviluppo economico. Inoltre, se si prende contemporaneamente in considerazione l'indicatore di capitale sociale, la correlazione tra l'indicatore di rendimento istituzionale e quello di sviluppo economico

diviene non significativa. Vi è quindi motivo per ritenere che sia il capitale sociale e non il capitale materiale a influenzare il rendimento istituzionale. Per mettere ulteriormente alla prova l'ipotesi capitale sociale, Putnam cerca una conferma anche nel passato. Costruisce quindi un indicatore di tradizioni di valori civici, che riassume a sua volta cinque indicatori che si riferiscono a circa un secolo prima e che riguardano le iscrizioni alle società di mutuo soccorso, le iscrizioni a cooperative, la forza dei partiti di massa, la longevità delle associazioni locali e l'affluenza alle urne nelle elezioni prima del Fascismo. Ora, l'indicatore sintetico di tradizioni di valori civici è innanzitutto fortemente correlato con l'indicatore attuale di valori civici ($r = 0,93$), dimostrando quindi che le differenze antiche in termini di capitale sociale si sovrappongono a quelle attuali; al tempo stesso, le tradizioni di valori civici sono fortemente correlate anche con il rendimento istituzionale attuale ($r = 0,86$). Sarebbe quindi, i valori civici possano predire il livello futuro di buon governo e democrazia di una determinata società. Ma possono valori civici, predire, anche lo sviluppo socio-economico futuro di una società? Come variabili di sviluppo socio-economico, sono utilizzate le quelle relative al reddito pro capite, alla occupazione agricola e industriale e alla mortalità infantile. Ora, non solo le tradizioni di valori civici sono fortemente correlate con gli indicatori di sviluppo socio-economico attuale delle regioni ma la loro correlazione con questi ultimi è decisamente prevalente rispetto alla correlazione tra gli indicatori di sviluppo socio-economico attuale e quelli del passato. Scrive lo stesso Putnam: "a partire dall'unificazione dell'Italia in poi, possiamo

contare su informazioni statistiche che si permettono di testare la tesi secondo cui lo sviluppo economico è la causa o anche soltanto la preconditione del diffondersi delle norme civiche delle reti associative. La prima prova statistica contraria alla tesi del determinismo economico, è che la coincidenza oggi osservabile tra regioni ricche e regioni civiche, un secolo fa non esisteva. Questo può essere dimostrato con l'uso di alcuni semplici indici di industrializzazione (incidenza relativa dell'occupazione agricola e industriale) e di benessere sociale (Incidenza della mortalità infantile), per il quale sono disponibili dati affidabili per tutte le regioni italiane e per un intero secolo (tabella numero due). In tutto questo periodo, è stato il benessere economico e sociale ad allinearsi alla distribuzione regionale dell'impegno civico; distribuzione rimasta pressoché immutata nel tempo”.

TABELLA II

Tradizioni civiche e sviluppo socioeconomico

Coefficienti di correlazione (0-1) fra tradizioni civiche (1860-1920) e indicatori di sviluppo socioeconomico (1870-1970) per decennio

| Decennio | Aliquota di forza-lavoro agricola | Aliquota di forza-lavoro industriale | Mortalità Infantile |
|----------|-----------------------------------|--------------------------------------|---------------------|
| 1870-80 | - 0,02 | - 0,15 | - 0,07 |
| 1880-90 | - 0,22 | 0,14 | - 0,22 |
| 1890-00 | | | - 0,26 |
| 1900-10 | - 0,43 | 0,52 | - 0,20 |
| 1910-20 | - 0,52 | 0,64 | - 0,44 |
| 1920-30 | - 0,56 | 0,66 | - 0,58 |
| 1970-80 | - 0,84 | 0,84 | - 0,67 |

Fonte: Putnam 1993, cap.5; da Marini 2002 pag. 127.

Per comprendere a fondo il significato di questi dati lo stesso Putnam, mette a confronto due regioni che all'inizio del secolo scorso erano sotto

diversi aspetti simili, sia per quanto riguarda la struttura socioeconomica che il benessere sociale: l'Emilia-Romagna e la Calabria. Infatti, se si confrontano i dati sul tasso di industrializzazione – paragonando le percentuali della popolazione impegnata nelle campagne e quella impegnata nelle fabbriche – le due regioni si trovavano allo stesso livello. Anzi la Calabria risultava essere, anche se di poco, più industrializzata dell'Emilia-Romagna. A parte qualche marginale differenza dell'economica, si può dire che queste regioni fossero entrambe arretrate; però – segnala Putnam – se si guarda alla partecipazione politica e alla solidarietà sociale, l'Emilia-Romagna aveva già dall'inizio del secolo in questione il più alto livello di cultura civica di tutta Italia (circostanza vera ancora oggi e risalente, pare, a più di un millennio fa), mentre la Calabria (portava e ancora porta) il marchio della regione forse meno dotata di senso civico d'Italia, e la più afflitta dalla tradizione culturale del feudalesimo, fatta di divisioni interne, alienazione e isolamento. Da allora in poi tra le due regioni si è venuto a formare un divario socio economico di rimarchevoli proporzioni. Tra il 1901 e il 1977 la quota di manodopera emiliana impiegata nell'industria era raddoppiata (passando dal 20% al 39%) mentre in Calabria – caso unico in tutta Italia – è addirittura diminuita (dal 26% al 25%). Negli anni '80, l'Emilia-Romagna, sfoggiando una delle economie più dinamiche del mondo, si avviava a divenire la regione più ricca d'Italia è una tra le più avanzate d'Europa, mentre la Calabria rimaneva la più povera del paese è tra le più arretrate del continente. Nella classifica del prodotto interno lordo pro capite, effettuata tra le 80

regioni della comunità europea, l'Emilia-Romagna è passata dal 45° al 17° posto nell'arco di tempo che va dal 1970 al 1988, compiendo il più elevato balzo in avanti registrato tra tre paesi europei, mentre la Calabria è rimasta bloccata all'ultimo posto per tutto il periodo (Leonardi 1991). “Questo insieme di cifre porta ad intravedere un'interessante possibilità: che sia cioè la diversità esistente nelle tradizioni civiche a spiegare le differenze in termini di sviluppo socioeconomico e non viceversa. In altre parole, forse, l'impegno civico aiuta a spiegare l'economia, più di quanto non faccia la relazione causale inversa” (Putnam 1993). Infatti, quando si tengono sotto controllo le tradizioni di valori civici, la correlazione tra, ad esempio, il reddito pro capite del passato e il reddito pro capite del presente diviene non significativa o meno significativa. E così via. Le tradizioni di valori civici, quindi, sembrano spiegare lo sviluppo socio-economico presente meglio di quanto faccia lo sviluppo di un secolo prima. Confermando così, il ruolo del capitale sociale nello sviluppo complessivo delle regioni italiane. Come dice Putnam, riassumendo, “sia lo Stato che i mercati operano in modo più efficace se il contesto ha una ricca tradizione civica”. Comprensibilmente, l'autore, non si limita a identificare i valori civici e il loro impatto ma cerca anche di trovare una spiegazione per la loro presenza/assenza. Egli ritiene che l'odierna diversità Nord/Sud, per quanto riguarda il loro modello di cultura e relazioni sociali, sia analoga a quella già esistente nel Medioevo, nei sec. XII-XIII. In breve, un Sud governato dai Normanni, dotato di un efficiente sistema amministrativo, uno Stato assolutista e centralizzato che domina l'intera vita socio-

economica e che costituisce il prototipo di ogni successivo Stato dirigista. Anche al Nord l'organizzazione politica presenta elementi inusuali, ma questo nel senso che, mentre il resto d'Europa è ancora dominata dal feudalesimo, si sviluppano qui forme di governo – l'Italia dei Comuni – caratterizzate da una condivisione del potere e da una partecipazione ad esso da parte di larghi strati della popolazione, anche attraverso istituzioni associative di tipo prevalentemente orizzontale, come le corporazioni. Parallelamente, il Sud – secondo Putnam – ruota intorno a relazioni di tipo prevalentemente verticale, di potere e autorità, che non lasciano spazio all'associazionismo e ai valori civici. Il Nord, è caratterizzato da relazioni orizzontali, di collaborazione volontaria, fiducia, anche nell'economia (credito) e valori civici. Putnam ha cura di sottolineare, come nel XII-XIII secolo il Sud sia più sviluppato economicamente e più efficientemente governato del Nord. Infatti, “il livello di sviluppo economico dell'Italia del Nord all'epoca dei Comuni era alquanto primitivo, molto meno avanzato di quello del Mezzogiorno di oggi e forse anche di allora”. Solo successivamente l'Italia dei Comuni produrrà una delle più grandi rivoluzioni economiche della storia mondiale, proprio sulla base della straordinarietà del suo contesto sociale. Ora, secondo Putnam, l'Italia dei Comuni coincide geograficamente con le regioni che oggi mostrano il migliore rendimento istituzionale e il più alto sviluppo socio-economico. L'arretratezza attuale del Sud, quindi, non solo non coincide con il quadro dello sviluppo del XIX secolo, ma contrasta nettamente con il quadro dello sviluppo del XII-XIII secolo: in altre parole, la chiave esplicativa dello

sviluppo attuale non sta nello sviluppo antecedente, ma nella cultura precedente. La diversità antica in termini di valori civici sarebbe passata attraverso la storia, dal Medioevo alla modernità, determinando anche l'attuale configurazione culturale e organizzativa. “Di certo ogni spiegazione unilaterale è sbagliata: le tradizioni civiche, da sole, non potevano causare il rapido e sostenuto sviluppo economico del Nord di quest'ultimo secolo; quel decollo fu stimolato dai cambiamenti avvenuti nel più ampio contesto nazionale, internazionale e tecnologico. D'altra parte, però, le tradizioni civiche servono a spiegare perché il Nord sia stato in grado di rispondere molto meglio del sud alle sfide che il XIX e il XX secolo gli hanno offerto” (Putnam 1993). Non c'è dubbio, infatti, che per generare sviluppo siano indispensabili misure politiche esterne come gli investimenti in infrastrutture o per ristabilire la legalità in certe zone ma quello che ho cercato di evidenziare e come sia cruciale la portata di interventi dal basso per attivare risorse, sociali ed economiche già esistenti attraverso una creazione di modelli orientati consapevolmente alla costruzione di tessuti di relazioni cooperative sul lungo periodo.

4.2 Il capitale sociale e la fiducia

Vista l'importanza e la forza del capitale sociale come lubrificante per l'economia – come si evince dalla ricerca di Putnam – cercherò di approfondire la questione con il contributo di altri autori. Può essere utile, prima di proseguire l'approfondimento, ricordare la definizione di colui che ha reso la fiducia una vera e propria categoria di analisi: George Simmel

(uno dei padri della sociologia). Simmel parte dall'affermazione che: "la fiducia è l'ipotesi di un comportamento futuro abbastanza sicura per potervi fondare un agire pratico, rappresenta uno stadio intermedio tra sapere (wissen) e ignoranza (nichtwissen) relative all'uomo. Chi sa completamente non ha bisogno di fidarsi, chi non sa affatto non può ragionevolmente fidarsi"(Simmel 1908). La fiducia, rappresenta per questo autore, un'ipotesi che riguarda l'azione futura che non può essere prevista esattamente nel presente, per questo, l'incertezza del futuro deve essere ridotta attraverso un'aspettativa che ha la funzione di creare uno stato di quasi-cerchezza. Il merito di Simmel, è stato quello di essere riuscito a rappresentare e a spiegare, in un'epoca lontana rispetto al nostra, il passaggio e lo sviluppo della fiducia come strettamente collegato al processo di modernizzazione e quindi come risorsa per qualsiasi momento di forte cambiamento. Ma torniamo alla questione: capitale sociale. Negli anni successivi alla ricerca empirica di Putnam, ulteriori contributi al concetto di capitale sociale sono forniti da altri autori. Fra questi, di particolare importanza, anche per la notorietà dell'autore, è il contributo di Francis Fukuyama – un autore statunitense, ma di origini giapponesi – che soprattutto attraverso una sua famosa opera: "*Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*" (1995), rimarcò, lo strettissimo rapporto esistente fra l'accumulazione di capitale sociale e la fiducia, come sentimento diffuso in una società. Per Fukuyama, la cultura, l'etica, il capitale sociale, sono i fattori che determinano le differenze tra nazioni e in particolare il loro diverso livello di sviluppo socio-economico.

La fiducia nei confronti degli altri, la socialità spontanea – che consiste nella propensione a creare e a partecipare a nuove forme di associazionismo al di là della famiglia e dello Stato – appaiono a Fukuyama come le variabili fondamentali del concetto di capitale sociale. Egli differenzia tra la socialità spontanea quella tradizionale “costituita dalla solidarietà rispetto a più vecchi e consolidati gruppi sociali: classi sociali, sindacati di lavoratori” (Fukuyama 1995). Per l’autore il capitale sociale è costituito da abitudini etiche ereditate ed apprese in età giovanile. Il fatto che il capitale sociale sia distribuito in modo disomogeneo nelle varie nazioni è proprio dovuto al fatto che si tratta di abitudini etiche, trasmesse dalla cultura di ogni nazione di generazione in generazione. Le nazioni che posseggono una grande dote in quanto a fiducia e socialità spontanea – come Stati Uniti, Germania, Giappone, Corea Gran Bretagna, Olanda, Paesi Scandinavi, – hanno in alcuni casi, delle culture caratterizzate dall’individualismo o dall’antistatalismo – come gli Stati Uniti – oppure più grande riverenza per lo stato e inclinazione ad una concezione gerarchica dei rapporti – come Germania, Giappone). Queste nazioni, però, sostiene l’autore, sono tutte decisamente orientate in senso favorevole alla comunità. Esse sono in grado di dare vita con facilità a imprese economiche di grandi dimensioni, senza intervento dello stato; di riorganizzarsi agilmente sotto il profilo imprenditoriale creando innovazione organizzativa facilitata dall’alto grado di fiducia esistente. Le altre nazioni – come Francia, Italia, Spagna, Cina, Taiwan – presentano gradi diversi di cultura statalista ma comunque forte propensione al

familismo e conseguentemente diffidenza nei confronti di relazioni non-familiari e quindi una conseguenziale scarsa propensione per l'associazionismo. Esse pertanto sono costrette a dipendere da piccole imprese di tipo familiare o da grandi imprese statali. Anche se le piccole imprese familiari possono essere molto efficienti, non possono affrontare i processi di produzione complessi che necessitano di grandi capitali. Inoltre, un'altra problematica delle imprese familiari consiste nella loro difficoltà ad integrare *managers* esterni alla famiglia; un problema non di poco conto, visto e considerato che raramente le capacità manageriali familiari, sopravvivono negli eredi del fondatore dell'impresa. Per tutti questi motivi, la conclusione dell'autore è che il livello di capitale sociale esistente in una nazione ha una profonda influenza sulla creazione di ricchezza, ma non solo. Il capitale sociale comporta inoltre altri tipi di benefici, infatti, dove c'è fiducia e socialità spontanea è possibile organizzare il lavoro in modo *non-tayloristico*, riducendo i controlli e la gestione verticale, e producendo così un'organizzazione del lavoro più gratificante, sotto il profilo umano, per chi ne fa parte. Inoltre, le nazioni forti in capitale sociale creano con facilità anche istituzioni private no-profit – come scuole, università, ospedali – più efficienti e meglio gestite dei loro equivalenti pubblici, contribuendo significativamente al benessere complessivo della nazione.

CAPITOLO 5

OLTRE IL CAPITALE SOCIALE

5.1 La spinta all'efficienza

Il capitale sociale non è il solo fattore culturale determinante per lo sviluppo economico di una società. Altre ricerche si sono soffermate – seguendo il filone weberiano sull'importanza delle motivazioni personali negli atteggiamenti economico/sociali – su delle propensioni individuali che parrebbero essere fondamentali, insieme ai fattori puramente economici e di capitale sociale, per la crescita economica come la cosiddetta spinta all'efficienza. Per capirne di più, prenderemo come punto di riferimento il contributo di Ronald Inglehart, un politologo e sociologo statunitense, ad oggi direttore del World Values Survey³ e protagonista di alcuni studi che cercano di misurare l'impatto dei fattori culturali mettendoli a confronto con i fattori puramente economici, come i risparmi e gli investimenti. Ci riferiremo specialmente ad un suo scritto: *“Modernization and Postmodernization . Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies”* (1997) . L'intento, dell'autore era quello di testare il potere esplicativo di un modello standard di crescita endogena, basato esclusivamente su variabili economiche, confrontandolo con un altro

³ Un osservatorio sullo stato dei valori politici, religiosi, morali e socioculturali delle differenti culture intorno al mondo, costituito dalla rete globale dei sociologi che hanno effettuato le indagini nazionali rappresentative dello stato delle società di oltre 80 paesi di tutti continenti abitati e contenente l'85 per cento della popolazione del mondo (vedi <http://www.worldvaluessurvey.org/>)

basato su variabili culturali quali la spinta all'efficienza, la sindrome post-materialistica e i fattori di capitale sociale come ad esempio la partecipazione a libere associazioni. Le convinzioni che muovono la ricerca, sono che i due tipi di fattori non siano alternativi, ma che sia quelli culturali, che quelli economici, svolgano ruoli complementari e che quindi siano entrambi necessari alla crescita. L'importanza di questi tipi di studi, sta nella loro capacità di testare empiricamente le ipotesi utilizzando tecniche econometriche. Infatti, come segnalato dallo stesso Inglehart, la maggior parte dei tentativi precedenti di stabilire il ruolo della cultura sui processi dello sviluppo economico, deducevano l'identità di quest'ultima dai risultati economici stessi – con un atteggiamento circolare che non portava a nulla – oppure da valutazioni impressionistiche tratte dall'evidenza storica. Giacché quest'evidenza non era quantificabile, essa veniva solitamente utilizzata per sostenere affermazioni categoriche del tipo prendere o lasciare che spingevano i sostenitori dell'approccio culturale a sostenere che fossero solo i fattori culturali a determinare la crescita economica. Naturalmente una concezione di tipo one way ci farebbe ricadere nello stesso errore dell'impostazione teorica neoclassica – vedi il paradigma della razionalità strumentale come unico movente del comportamento economico – mentre è perfettamente ammissibile che entrambi i tipi di fattori, economici e culturali, siano importanti. Fino a che i fattori culturali non potevano essere misurati, però, tale possibilità non poteva essere sottoposta a verifica scientifica. È proprio per questo che la ricerca di Inglehart rappresenta una pietra miliare negli studi all'approccio

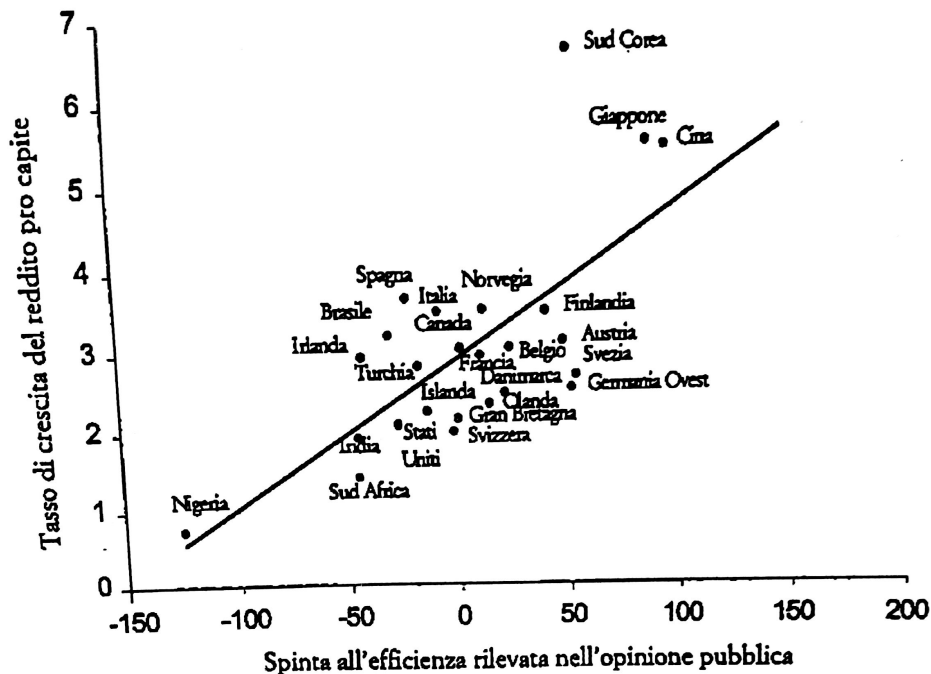
culturale dello sviluppo economico. Il concetto di cultura, a cui fa riferimento Inglehart, la identifica come un insieme di valori di base, comuni alla popolazione, che concorrono a formare il comportamento della popolazione stessa. L'autore fa notare come nelle società preindustriali questo sistema di valori tende a identificarsi con la religione di quel paese e di quanto cambi molto lentamente; ma con l'industrializzazione e i conseguenti processi di modernizzazione, queste visioni del mondo tendono a diventare secolarizzate, razionali ed aperte al cambiamento. Come abbiamo evidenziato nei capitoli precedenti, le culture di tutte le società preindustriali le cosiddette società contadine/rurali si caratterizzano per essere ostili al cambiamento, alla mobilità sociale ed all'accumulazione economica individuale. Per quanto riguarda il ruolo della religione nella cultura, Inglehart afferma che sia il cristianesimo medievale che il confucianesimo tradizionale avevano stigmatizzato il profitto e l'imprenditorialità ma – come sostenuto da Weber e riportato nel primo capitolo di questo lavoro – una versione protestante del cristianesimo ha giuocato un ruolo cruciale nella nascita del capitalismo. Allo stesso modo, molto più tardi, una versione moderna della dottrina confuciana ha incoraggiato la crescita economica attraverso il sostegno offerto all'istruzione e alle motivazioni economiche. L'intento del lavoro di Inglehart è quello di discutere le teorie che si occupano dell'impatto della cultura sullo sviluppo economico, introducendo dati che dimostrano una sorprendente connessione empirica esistente tra le variabili culturali e la crescita economica. L'autore nota come un modello-

base di crescita economica endogena, fondato unicamente su valori economici riesce sì, a dimostrare che il ritmo degli investimenti in un dato paese giocano un ruolo chiave nella crescita sullo sviluppo economico, ma non è capace di spiegare perché solo alcuni paesi hanno un elevato ritmo degli investimenti. Perché, allora, alcune società risparmiano e investono molto più di altre? Il suo suggerimento, è che siano proprio i fattori culturali a fornire risposte a questo tipo di domande. Attraverso l'interazione di variabili culturali ed economiche – possibili solo utilizzando analisi statistiche multivariate – Inglehart, riesce finalmente a dare un peso empirico a queste teorie. Per scegliere tali variabili, prende come punto di riferimento le analisi di quelli che possiamo considerare i padri dello studio dell'impatto della cultura sullo sviluppo economico e cioè Max Weber – che sottolineò l'importanza dei fattori motivazionali – ed Alexis de Tocqueville – che enfatizzò l'importanza delle reti di associazioni volontarie studiando la “Democrazia in America”. Rifacendosi a queste teorie, Inglehart analizza: sia l'impatto delle motivazioni, sia quello del capitale sociale sulla crescita economica. In realtà, per quanto riguarda l'impatto delle motivazioni sulla crescita, Inglehart, riprende anche il lavoro di David McClelland (1951;1953) sulla spinta all'efficienza. In particolare, il need for achievement di McClelland, consiste in una spinta quasi irrazionale a “raggiungere certi standard di eccellenza in ciò che si fa,[...] – nel – desiderio di far bene e dimostrare capacità [...] cercando vari mezzi per riuscirci [...] e reagendo con gioia o depressione a seconda del risultato ottenuto” (McClelland 1961). Anche il suo lavoro, traeva spunto

dalla tesi weberiana, ma si concentrava sui valori stimolati nei bambini dai loro genitori, dalla scuola e dalle altre strutture di socializzazione. L'ipotesi era quella che alcune società – siano esse protestanti, cattoliche o altro – tendono a enfatizzare il successo economico come una meta positiva, mentre altre, gli danno scarsa importanza. Il problema di McClelland si basava sul fatto che era impossibile a quell'epoca misurare direttamente i valori attraverso indagini rappresentative, infatti, egli cercò di misurarli indirettamente, attraverso le analisi di contenuto delle storie e dei libri di scuola usati per educare bambini in diversi paesi o con esperimenti che stimolavano l'immaginazione degli studenti. Scopri che alcune culture effettivamente enfatizzano il raggiungimento dello scopo più pesantemente di altre, e che le prime mostravano tassi di crescita economica (misurata attraverso i consumi elettrici) considerevolmente più alti delle seconde. Il lavoro di McClelland, fu sottoposto a dure critiche ma quello che era cambiato è che grazie all'indagine sui valori mondiali, Ingleart, poteva finalmente confutare la valenza di quell'approccio. Grazie all'indagine sui valori mondiali, infatti, si è potuto sottoporre a campioni rappresentativi dell'opinione pubblica di 43 paesi il seguente quesito: «ecco un elenco di qualità da insegnare ai suoi figli. Quali, ammesso che ve ne siano, sono considerate da lei particolarmente importanti?». L'elenco comprendeva delle qualità che ponevano l'accento sull'autonomia e sul successo economico – come il risparmio di soldi di cose e la determinazione – miste ad altre che ponevano l'enfasi sul conformismo e sul rispetto delle norme sociali tradizionali – come l'obbedienza e la fede

religiosa. Inglehart, costruì un indicatore di spinta all'efficienza risultante dalla somma della percentuale di coloro che, in ciascun paese, enfatizzano i primi due obiettivi e alla differenza dalla percentuale di coloro che enfatizzano i secondi due obiettivi. Egli adottò un metodo di costruzione dell'indicatore che gli permetteva di neutralizzare la tendenza degli intervistati ad attribuire importanza a tutti e quattro gli obiettivi. Costruì un indicatore che varia da -200 (nel caso in cui il 100% degli intervistati scegliesse "obbedienza" e lo stesso 100% scegliesse anche di tramandare la "fede religiosa", mentre nessuno indicasse il "risparmio" e la "determinazione") a +200 (nel caso in cui ognuno scegliesse "risparmio" e "determinazione", mentre nessuno indicasse "obbedienza" o "fede religiosa"). Un punteggio pari a zero, invece, significava un'esatta preferenza per gli obiettivi tradizionali e per gli obiettivi di efficienza. Il grafico risultante (Figura III – fonte: Inglehart 1997), dimostra come le qualità scelte per educare i bambini varino significativamente da paese a paese e come questi valori tramandati, siano correlati ai tassi di crescita economica dei paesi stessi. Alcuni dei paesi mostrano un'impressionante variabilità, che varia da -100 a +100, per quanto riguarda l'indicatore di spinta all'efficienza. L'indice di correlazione parziale tra l'indicatore costruito da Inglehart di spinta all'efficienza e i tassi di crescita economica osservati dal 1960 al 1990 in questi paesi è pari a 0,66 (con probabilità di errore inferiore all'1%). Per quanto riguarda la variabile dipendente di questa analisi, essa è rappresentata dal tasso medio di crescita annua del reddito reale misurato in termini di Pil pro capite. Il commento di Inglehart

FIGURA III
 Tasso di crescita economica (1960-90) e spinta all'efficienza rilevata nell'opinione pubblica di alcuni Paesi



Fonte: Inglehart 1997, cap.7; da Marini 2002, pag. 176.

a questo grafico, fa riflettere sul fatto che, culture stereotipate spesso come autoritarie (Giappone, Cina e Corea del sud) si attestino lontane dal polo che enfatizza l'obbedienza, mentre le tre società dell'estremo oriente, si collochino all'estremo positivo della spinta all'efficienza, e di come, le uniche due società africane incluse in questa ricerca, stiano dalla parte opposta, scegliendo l'obbedienza e la fede religiosa. Sottolinea, altresì, che sebbene le opinioni pubbliche di India e Stati Uniti propendano verso il lato negativo della scala motivazionale, non bisogna dimenticare che ciò è il risultato del bilanciamento tra i due tipi di valori. Questi due tipi di valori non sono incompatibili tra di loro ma è la priorità relativa riferita ai due tipi

di valori segnalati che è fortemente correlata ai tassi di crescita. D'altra parte, è pur vero che anche se l'esistenza di una correlazione non implica necessariamente un rapporto causa effetto è sicuramente un dato interessante che in qualche modo prova empiricamente la tesi di David McClelland, e cioè che la spinta all'efficienza è un fattore molto importante per la crescita economica. Questa ricerca, quindi, dimostra come siano i valori della spinta all'efficienza ad essere determinante per la crescita economica, e di come sia importante l'educazione dei bambini nell'innestare questi valori soprattutto nelle fasi della cosiddetta socializzazione primaria. A questo proposito, ci pare doveroso segnalare che la prima ad indicare possibili legami tra spinta all'efficienza e crescita economica relazionata con l'educazione fu M. R. Winterbottom. Questa ricercatrice era interessata a scoprire come facessero i genitori e in particolar modo le madri, a stimolare questa tendenza verso l'efficienza dei propri figli. Per prima cosa ottenne, dei punteggi di need for achievement (NFA) da un gruppo di ragazzi di quasi trent'anni, quindi fece delle interviste per scoprire se le mamme di quelli con più alto NFA avessero educato i propri figli in maniera differente. Ciò che scoprì fu che le mamme di quelli con alto tasso di NFA, spingevano i propri figli a saper svolgere precocemente le seguenti attività:

- sapersi muovere da soli per le strade della città;
- essere attivi e pieni di energia;
- insistere per ottenere le cose che si desiderano;
- scegliersi propri amici;

-ottenere buoni risultati nelle competizioni.

Invece, le mamme che avevano ottenuto dei bassi tassi di NFA erano più opprimenti: non volevano che i propri figli giocassero con i bambini che i genitori non approvavano, né li spingevano a prendere decisioni da soli. Il quadro è dunque chiaro. Le mamme con i figli ad alto punteggio NFA usano fissare standard più elevati per i loro figli: vogliono che essi acquisiscano precocemente sia la fiducia in se stessi che il controllo sull'ambiente circostante (Winterbottom, 1958). Sull'importanza dell'educazione, segnaliamo a mo' di spunto, che il ruolo delle pratiche educative sulla crescita dei bambini raramente è stato preso in considerazione negli studi sullo sviluppo economico. Normalmente, infatti, si assume che il progresso sia determinato da forze ben più potenti, quali le risorse naturali, l'organizzazione delle istituzioni e la politica economica. L'educazione familiare, in questo contesto, sembra non assumere alcuna importanza perché siamo convinti che i valori e gli atteggiamenti influenzino solo la vita privata degli individui nei piccoli gruppi, senza preoccuparsi del modo che questi hanno di esercitare il potere su organizzazioni più vaste, di condurre gli affari o di governare le istituzioni pubbliche. Com'è naturale, l'educazione è affidata principalmente ai genitori, che ricoprono un ruolo delicatissimo. Essi trasmettono ai propri figli, in una varietà infinita di modi, l'approvazione o la disapprovazione per il loro comportamento: è così che i bambini interiorizzano le norme. L'atteggiamento dei genitori, mantenuto nei riguardi dei bambini, crea in loro delle immagini mentali che ricorderanno in maniera automatica

spesso inconscia. Da parte loro, i genitori, assumono verso i figli, atteggiamenti che sono il frutto delle pressioni sociali tendenti a riprodurre nel tempo i valori prevalenti nella comunità locale. I loro atteggiamenti, costituiscono, pertanto, una parte essenziale della più generale mentalità locale. In questo senso le pratiche educative possono essere considerate sia l'origine che la conseguenza delle norme sociali. Non possiamo in questa sede approfondire oltre la tematica, ma il ruolo dell'educazione primaria costituisce sicuramente un argomento di fondamentale importanza, per i temi che qui trattiamo – lo sviluppo economico – e per il futuro delle nostre società.

5.2 Il modello di Inglehart

Il primo ad evidenziare l'importanza del “capitale sociale” per lo sviluppo delle società moderne, fu Alexis de Tocqueville, il quale sosteneva che la democrazia in America si fosse sviluppata e consolidata proprio perché il popolo americano avesse una naturale propensione alla partecipazione a numerose associazioni volontarie di vasta dimensione. Questo tipo di propensione, servì a rafforzare la cooperazione e il senso di fiducia: due fattori essenziali per il buon funzionamento delle istituzioni democratiche⁴. Abbiamo visto come nelle scienze sociali, l'idea fu ripresa da Banfield (1958), il quale sostenne che la società italiana era caratterizzata da bassi livelli di fiducia interpersonale, specialmente al sud dove l'atteggiamento prevalente era il “familismo amorale” caratterizzato dall'assenza di

⁴ Anche i lavori di Almond e Verba (1963) confermarono con dati queste intuizioni di Tocqueville.

sentimenti di fiducia e di obbligazioni morali per i non appartenenti al gruppo familiare ristretto. La subcultura meridionale parrebbe mancare, quindi, specialmente di valori atti a fomentare la cooperazione su vasta scala fra sconosciuti, ritenuta essenziale sia allo sviluppo economico che al funzionamento delle istituzioni democratiche. Sempre lo stesso Inglehart (1990) attraverso una comparazione interculturale più ampia, verificò la veridicità di queste idee dimostrando come la fiducia interpersonale ed i relativi orientamenti culturali fossero fortemente correlati con lo sviluppo economico e con la stabilità democratica. Sebbene le caratteristiche culturali cambino solo lentamente, tuttavia possono cambiare ed effettivamente lo fanno. Anche Putnum (1993), come abbiamo visto, sostiene che il capitale sociale gioca un ruolo cruciale nella cooperazione economica politica, intendendo per capitale sociale proprio quella cultura della fiducia e della tolleranza in cui si sviluppano diffuse reti di associazionismo volontario. Queste reti, a loro volta, forniscono contatti e scambi di informazioni che rafforzano la cultura della fiducia e della cooperazione. Non mancano, comunque, le tesi contrarie, per esempio Marcur Olson (1982), sostiene che quando le reti associative secondarie di una società diventano molto sviluppate, queste bloccano la crescita economica. L'accento è posto sulla possibilità che questo tipo di società conducano alla formazione di dense reti di organizzazioni di tipo lobbistico, collusive e di cartello che rendono le economie meno efficienti e dinamiche e le politiche meno governabili. Lo stesso autore afferma che le società in cui questi ristretti gruppi di

interesse sono andati distrutti a causa delle guerre o delle rivoluzioni hanno potuto godere di più elevati tassi di crescita, facendo intravedere che il vero problema sia proprio nella stabilità di questo tipo di società, risaltando la necessità ed il valore delle “cambiamento”. Sempre per accreditare altre tesi contrarie, alcuni ritengono che, non è affatto detto che le attività considerate “buone” per la democrazia siano necessariamente “buone” per la crescita economica. Come sostenuto nei lavori di Przeworski e Lomongi (1993) e in quelli di Helliwell (1994), le democrazie non hanno più (o meno) probabilità di avere alti tassi di crescita di quanto non ne abbiano i regimi autoritari, basti pensare alla Cina. Dunque è un errore credere che l'economia determini la cultura o che la cultura determini l'economia unilateralmente, infatti, i due fattori sono intimamente connessi e si sostengono a vicenda in qualsiasi società. Il lavoro di Inglehart, ci insegna che il quesito: «La crescita economica è dovuta a fattori culturali o fattori economici?» È mal posto. I fattori culturali sono intimamente legati ai fattori economici, e forniscono una solida spiegazione del perché, nel lungo periodo, alcune società si sono sviluppate più di altre. La lezione, veramente importante, del lavoro di Inglehart, sta nell'impostazione e nel metodo di ricerca. Grazie ai suoi studi, appare finalmente chiaro, che la “cultura” deve essere considerata come una “variabile” e non come una “costante”. L'idea che la crescita economica sia in parte determinata da fattori culturali, infatti, ha incontrato una resistenza notevole, proprio perché i valori culturali vengono considerati imm modificabili se non in lunghissimi periodi di tempo. La cultura

di un popolo cambierebbe così lentamente da essere considerata un monolite. Se invece ci accostano alla cultura come a qualche cosa che si può misurare con variabili quantitative, le illusioni sulla sua persistenza affievolirebbero. Quello che sicuramente si deve evitare: è occuparsi dell'incidenza dei fattori culturali sull'economia attraverso l'adozione di rozzi stereotipi, come l'idea che «i tedeschi sono militaristi» o che “i popoli del sud sono indolenti”. Bisogna, piuttosto, analizzare le componenti specifiche di una data cultura, in un determinato spazio ed in un determinato tempo. Solo così potremmo scoprire, per esempio, che dal 1945 al 1975, la cultura politica tedesco-occidentale ha subito una trasformazione impressionante, da un relativo autoritarismo a un crescente democraticismo (Baker, Dalton, Hildebrandt, 1981). Oppure, che dal 1970 al 1955, gli Stati Uniti e altre società dell'Europa occidentale hanno sperimentato un cambiamento graduale e intergenerazionale che li ha portati a privilegiare valori post-materialistici, pur partendo da valori prevalentemente materialistici (Abramson, Inglehart 1995). Naturalmente questi cambiamenti sono stati gradualisti, ma essi dimostrano che perfino gli elementi centrali di una cultura possono cambiare. Inoltre l'evidenza che una dimensione specifica come la “spinta all'efficienza” è altamente correlata al tasso di crescita economica, ci suggerisce come sia possibile incidere sullo sviluppo di una regione lavorando, non al cambiamento dell'intera cultura ma stimolando solo alcune specifiche propensioni (come appunto la spinta all'efficienza: concetto molto correlato alla perseveranza, al risparmio, al raggiungimento degli obiettivi). Nel seguito del discorso,

ci soffermeremo sulla possibilità di fomentare il cambiamento agendo direttamente su specifici modelli mentali – e non la cultura nel suo complesso – imitando comportamenti che nella storia del mondo sono stati garanti della prosperità, della democrazia e della giustizia sociale.

CAPITOLO 6

CAMBIARE SI PUO'

Premessa

Adesso che le barriere geografiche e materiali sono cadute e la globalizzazione sta unificando i mercati delle merci, dei capitali e del lavoro, diventano prioritari i comportamenti, gli atteggiamenti, le preferenze individuali, in una parola le mentalità. Bisogna promuovere comportamenti virtuosi, quelli capaci di generare sviluppo e sanzionare i comportamenti opportunistici, quelli che arricchiscono pochi privilegiati, ma non si trasformano in una crescita della ricchezza sociale. Dai contributi segnalati, risulta abbastanza chiaro che lo sviluppo di qualsiasi società dipende dalla capacità della stessa di costruire: una tendenza sociale forte. Quello che vorremo provare ad incentivare è un'azione di riflessione collettiva – che sia allo stesso tempo pragmatica e razionale – che ricerchi quei singoli valori, atteggiamenti e preferenze che nella storia hanno finora garantito la crescita di prosperità, la democrazia e la giustizia sociale in diversi contesti socioculturali. Uno sforzo di riflessione animata da questi propositi, lo abbiamo ritrovato in “Culture Matters Research Project”, che ha unito studiosi di tutto il mondo presso la Tufts University in Massachusetts nel 2003 e nel 2004, sotto la guida di Lawrence Harrison, per studiare i casi di successo nella crescita economica delle diverse regioni del mondo e i fattori specifici che li hanno determinati. Mi riferirò a una serie di saggi, protagonisti di quell'esperienza, per evidenziare quali

sono i contenuti che un'educazione progressista aperta allo sviluppo dovrebbe diffondere per formare persone che possono avere un ruolo attivo nella formazione di prosperità all'interno delle comunità in cui vivono. L'intento è quello di estrapolare una serie di insegnamenti funzionali allo sviluppo, nella speranza che vengano messi in pratica dal lettore. Infatti, dopo aver più volte evidenziato i modelli mentali disfunzionali allo sviluppo, cerchiamo adesso di capire quali sono i comportamenti da imitare per partecipare attivamente, nel nostro piccolo, con il nostro modo di pensare sia al nostro sviluppo personale che a quello dei nostri territori. Quello che vorremmo trasmettere è la grande responsabilità che ognuno di noi ha, essendo un portatore individuale di mentalità. Perché, come fin ora sottolineato, per lo sviluppo economico di una regione, di un Paese: è la mentalità che fa la differenza; quasi tutta. A proposito di mentalità, una volta Bernard Lewis osservò che “quando la gente legge che le cose stanno andando male, si può porre due domande. La prima è: dove abbiamo sbagliato? La seconda è: chi è stato a fare questo a noi? Quest'ultima domanda conduce alle teorie cospirative e alla paranoia. La prima invece porta a chiedersi: come facciamo a raddrizzare la situazione?” È proprio questa seconda domanda, che preferiamo porci e che questo scritto vorrebbe stimolare nel lettore.

6.1 Modelli mentali e principi di prosperità

Che fare nei casi di blocco dello sviluppo? Come sciogliere i nodi che ancora impediscono certe regioni del pianeta (come il Mezzogiorno) di

svilupparsi partecipando al miracolo della globalizzazione? A questo proposito Michael Porter, forse l'economista aziendale di maggior successo negli ultimi vent'anni, ci trasmette il rassicurante messaggio che non tutta la mentalità di un popolo deve cambiare per poter ottenere il decollo economico. Come abbiamo cercato di dimostrare i valori, gli atteggiamenti e le convinzioni che, nel loro insieme, prendono il nome di mentalità di una popolazione, giocano un indubbio ruolo nel comportamento e nel progresso della stessa. La cultura, in quanto creatrice di mentalità, è uno dei fattori che influenzano la capacità di una nazione di creare ricchezza, perché modella i pensieri degli individui con riferimento ad importanti aspetti economici come la propensione al rischio ed al risparmio e il concetto di opportunità. Quello che mi interessa, arrivati a questo punto, è delineare una specie di cultura economica una serie di atteggiamenti, valori e convinzioni da proporre come base delle attività economiche degli individui e delle organizzazioni. In questo senso, generici attributi, considerati desiderabili per la crescita economica sono: l'impegno sul lavoro, l'intraprendenza, l'adeguata considerazione dell'istruzione; o ancora, fattori macro economici della crescita, come la propensione al risparmio e la propensione all'investimento. Tutti questi concetti sono certamente rilevanti della prosperità ma, come evidenzia lo stesso Porter, nessuno di essi è correlato al progresso economico in maniera incontrovertibile: "l'etica del lavoro, per esempio è importante, ma altrettanto importante è lo scopo a cui si rivolge il lavoro svolto. L'istruzione è sicuramente cruciale, ma altrettanto è la scelta del tipo

d'istruzione e il fine per cui essa viene perseguita. Risparmiare fa bene, ma solo se i risparmi sono impiegati come investimenti, per accrescere le capacità produttive. Infatti certi atteggiamenti mentali possono avere esiti economici molto diversi a seconda delle società in cui vengono applicati o anche a seconda del periodo in cui sono applicate in una stessa società” (Porter 2000). Ci sono alcune convinzioni, che ci plasmano profondamente; per esempio, ciò che crediamo che stia alla base del successo economico, è un tipo di credenza che può cambiare totalmente il nostro modo di agire di fronte ai problemi economici. È importante, allora, fermarsi un attimo e chiedersi quali siano, per noi, le fonti della prosperità e come pensiamo che si possa agire per attivarle e/o fomentarle. Per Stacey Lindsay (2001) «il progresso economico, richiede il cambiamento del modo in cui l'agente si immagina che la ricchezza venga creata. Questo significa cambiare gli atteggiamenti, le convinzioni ed i pregiudizi profondi che hanno modellato le decisioni prese dalle *élite* locali e che hanno a loro volta procurato così poveri risultati economici». A prescindere da un discorso incentrato solamente sul ruolo delle *élite*, quello che conta, in quest'ottica, sono le rappresentazioni mentali usate dalle persone a spiegarsi come va il mondo e che servono anche a immaginare il modo in cui si può creare ricchezza. Peter Sange ha chiamato tali rappresentazioni: modelli mentali; definendoli come “supposizioni, generalizzazioni ancorate nel profondo, o addirittura scene o immagini che influenzano il modo in cui noi comprendiamo il mondo e intraprendiamo le nostre azioni”. Al fine di comprendere il ruolo delle

mentalità nella creazione della ricchezza, bisogna quindi, incentrarsi sui modelli mentali, in quanto, rappresentano le convinzioni profonde che influenzano comportamenti specifici delle persone. Questo tipo di proposta è molto utile anche a livello operativo perché i modelli mentali, rappresentano una micro variabile, in confronto al concetto di cultura, che essendo molto più vasto, può essere considerato una macro variabile. Questi modelli, infatti, si riferiscono a individui o al massimo a piccoli gruppi. Questa dimensione, non solo è più facilmente definibile ma soprattutto passibile di cambiamento. Ci si può lavorare su, insomma, in maniera pratica, per riuscire ad apportare cambiamenti, se non a breve, sicuramente a medio termine. La *mission* di questo scritto è quella di aiutare a comprendere cosa si possa in concreto iniziare a fare o meglio a pensare, per modellare la nostra mentalità, per aprirla allo sviluppo; partendo dal presupposto, che agire sui modelli mentali individuali è molto utile, in quanto è proprio l'aggregazione di tanti modelli mentali individuali che riflette la cultura di un determinato territorio nel suo complesso. Queste due dinamiche sono, quindi, naturalmente collegate ed evolvono reciprocamente. La nostra convinzione è che il punto su cui far leva – per stimolare l'anelato cambiamento – sia quello di contribuire a modificare alcuni modelli mentali, a livello dei singoli individui, cominciando dal modo con cui le persone pensano al processo di creazione della ricchezza. Possiamo già anticipare che i nuovi principi cardine a cui aprirci possono essere racchiusi in due parole: competitività e produttività. A questo proposito Porter, afferma che: “probabilmente il principio fondamentale è

accettare il teorema secondo cui la prosperità dipende dalla produttività e non dal controllo delle risorse”. Un altro principio di base, legato al precedente, che conduce alla prosperità: è la convinzione che il potenziale della ricchezza sia senza limiti – in quanto determinato dalle idee, dalle intuizioni, non dalla limitatezza delle risorse – e che la ricchezza creata può essere accessibile a tutti attraverso l'aumento di produttività. Queste convinzioni hanno la capacità di provocare passi in avanti nella produttività in tutti i settori della società. In questo modo risulterà in aumento quella famosa torta che per un certo tipo di mentalità, non poteva soddisfare i bisogni di tutti. Al contrario, invece, una visione della ricchezza prefissata e non collegata allo sforzo, conduce i gruppi sociali a scontrarsi per la distribuzione della torta (gioco a somma zero) – questo tipo di atteggiamento come abbiamo visto è prevalente in tutte le culture contadine a qualsiasi latitudine. Dovremmo impegnarci, in questo senso, ad evolvere, eliminando queste immagini limitanti dal nostro *background* culturale. La proposta di Porter è quella della “teoria della produttività”, questa prende le mosse da tutta una serie di atteggiamenti, di valori ma soprattutto di convinzioni che la sostengono: “l'innovazione fa bene, la concorrenza fa bene, l'affidabilità fa bene, elevati standard di regolamentazione fanno bene, gli investimenti in conoscenza e tecnologia sono una necessità, il personale è una risorsa inestimabile, la collaborazione con fornitori e clienti porta benefici, i collegamenti e le reti relazionali sono fondamentali, l'istruzione e l'abilità sono essenziali alla realizzazione di un lavoro produttivo” ecc. ecc. Un altro presupposto da cui

partire è l'idea che siano le imprese di successo i motori della crescita economica e dello sviluppo. Quindi la creazione di imprese di successo – guidate da imprenditori di successo – è una preconditione necessaria per lo sviluppo dei nostri territori. A questo proposito crediamo che potrebbe essere proficuo prendere come spunto, i lavori di economisti e sociologi che in varie parti del mondo si sono interrogati sulle motivazioni del sottosviluppo, perché crediamo che per assonanza, possono essere utili a trovare le motivazioni del sottosviluppo anche del Meridione. Per esempio Stacey Lindsay ed i suoi colleghi della Monitor Company, lavorando come consulenti professionali nei paesi in via di sviluppo (soprattutto in sud-America), hanno investito considerevoli sforzi per fornire assistenza tecnica ad esponenti della pubblica amministrazione e del mondo degli affari su come creare economie più competitive, rispettando le tradizioni e le istituzioni locali. Dal racconto delle loro esperienze, si evince chiaramente che la maggior parte delle volte, i leader di quei paesi “riconoscono la validità dei suggerimenti tecnici capendo la necessità di cambiare ed esprimendo sincero impegno a volerlo fare ma alla fine ritornano a commettere gli stessi errori, ritornando a ciò che è loro familiare”. Stacey Lindsay afferma che “non è poi tanto difficile trovare soluzioni ai problemi strategici che essi devono affrontare, anche in quegli ambienti in cui governi sono inefficienti e le infrastrutture inadeguate, le difficoltà compaiono quando si tratta di cambiare il modo in cui le persone si atteggiavano rispetto ai problemi economici”. Il punto è che, per un imprenditore – e questo non vale solo per il meridione ma dappertutto – in

un'economia globalizzata come quella di oggi, l'alibi di dover aspettare il miglioramento le infrastrutture prima di cambiare il modo in cui loro pensano alla propria azienda e alla strategia competitiva non vale più. Se non si riescono a trovare soluzioni innovative, non ci sarà alcun miglioramento né per loro né per la società in cui operano. L'ideale sarebbe naturalmente che tutti e due gli ambienti, quello politico con quello economico, collaborino per creare un sistema dinamico di miglioramento reciproco, ma se così non è, si finisce per entrare in un circolo vizioso senza fine. Se queste due dimensioni aspettano sempre che sia l'altra a fare la prima mossa, quello che ne deriva è un immobilismo entropico. Chi si ferma è perduto, insomma. Le nostre imprese hanno bisogno di una mentalità competitiva e di credere che la competizione sia un beneficio per tutti e non una iattura. C'è bisogno che la competitività sia percepita come una spinta propulsiva al miglioramento dell'organizzazione interna e del prodotto. Gli imprenditori dovrebbero abituarsi ad etichettare certi modelli di comportamento incentrati sulla mancanza di collaborazione o su atteggiamenti auto-assolutorio/paternalistici, come modelli assolutamente perdenti per l'impresa. Bisogna persuadersi del fatto che alcune strategie sono migliori di altre. "Le migliori sono quelle prodotte dal modello della mentalità competitiva, vale a dire un insieme di convenzioni, atteggiamenti e aspettative che caratterizza il modo di concepire la competizione e la creazione di ricchezza" (Porter 2000). Non possiamo, comunque, fare finta di non riconoscere che la classe degli imprenditori, dei leader, in una parola delle élite, abbiano sicuramente

qualche responsabilità in più del resto della popolazione. La stessa Lindsay sostiene che “non è la mentalità complessiva che influenza la qualità delle scelte economiche di una regione, ma piuttosto le idee che i suoi leader hanno sui metodi di creazione della ricchezza. Ciò che conta è l'aggregazione delle convinzioni individuali nei riguardi della creazione della ricchezza, del capitale sociale e dell'orientamento all'azione”. La sfida è dunque quella di rompere i modelli mentali che inibiscono lo sviluppo di mentalità competitive. Il cambiamento culturale potrà seguire come una conseguenza, ma l'obiettivo non è cambiare l'intera identità culturale di un popolo; l'obiettivo è creare le condizioni che diano adito alla nascita di imprese competitive, perché queste ultime sono il motore della crescita economica e dello sviluppo. Bisogna fare degli sforzi per contribuire a fortificare le imprese competitive esistenti. Per fare questo, e con il fine di creare dei cambiamenti significativi, è necessario individuare gli individui che trarranno benefici dal cambiamento. Ciò che servirebbe è l'individuazione di persone che la pensano allo stesso modo, relativamente a come si crea la ricchezza, indipendentemente dall'estrazione sociale di appartenenza. Anche perché, da alcune ricerche scientifiche effettuate – come quelle portate avanti dalla Monitor Company in Venezuela ed in Salvador – pare che i modelli mentali siano trasversali ai diversi gruppi di una società. Lo sforzo deve essere, quindi, concentrato nell'amalgamare i modelli mentali simili, quelli che vedono nella cooperazione e nella competitività la via del progresso. Ormai, dovrebbe risultare chiaro, che gran parte dello sforzo per ottenere lo sviluppo

economico riguarda: l'educazione. Molti cittadini e finanche i loro leader, mancano di una struttura concettuale per comprendere l'economia, soprattutto quella contemporanea, in continua evoluzione. Questa mancanza di comprensione permette spesso ai gruppi portatori di interessi consolidati, di bloccare il cambiamento di cui beneficerebbe il paese nel suo complesso. Perché allora esistono culture economiche improduttive? Possibile che gli individui e le compagnie agiscono in modi contrari al proprio interesse economico? Naturalmente, rispondere a queste domande è molto complesso. Sicuramente, la considerazione di base da fare è che l'interesse individuale può divergere da quello sociale. Questo potrebbe essere accentuato dal fatto di possedere un orizzonte economico di breve periodo che conduce a scelte ed a comportamenti che vanno contro i propri interessi di lungo periodo. La cultura economica improduttiva, infatti, spesso nasce dall'ignoranza e dalla sfortuna di essere guidati da teorie sbagliate o da tratti socioculturali – profondamente radicati nella società – disfunzionali allo sviluppo. Ad ogni modo, i comportamenti delle persone hanno molto a che vedere con i segnali e gli incentivi creati dal sistema economico in cui vivono. Spesso certe caratteristiche nazionali, che ascriviamo alla tradizione culturale, hanno radici economiche attuali. Per esempio, spesso in Italia, si sentono lamenti sullo scarso impegno dei lavoratori pubblici. Ma cosa dovrebbero fare se un maggior impegno sul lavoro non viene loro riconosciuto? Se non ci sono avanzamenti di carriera per chi lavora di più?

È difficile distinguere quale parte del comportamento deriva dalla mentalità e quale, invece, è rafforzato e incoraggiato dal sistema economico contemporaneo. Per esempio, la dipendenza della mentalità dalle circostanze esterne è provata dal successo economico di persone provenienti da paesi poveri che emigrano in un sistema economico differente. Basti pensare agli immigrati italiani in giro per il mondo. “D’altro canto è pericoloso nel mondo di oggi, dove l’accesso alle tecnologie avanzate e alla conoscenza è libero, basarsi esclusivamente sulle spiegazioni grossolane della prosperità, quali quelle fondate sulla geografia, sul clima e sulle religioni. Tutta l’evidenza acquisibile suggerisce invece che benché la cultura economica sia persistente e difficile da cambiare, essa non è tanto persistente di quanto la si immagini” (Porter 2000). La questione, ancora una volta è tutta nello smettere continuamente di rinforzare le convinzioni, gli atteggiamenti ed i valori improduttivi. Certamente ignoranza, sospetti e inerzia permarranno, prima che la gente abbandoni ciò che ha precedentemente imparato, ma non c’è nulla di più rivoluzionario ed efficace dell’esempio. Come disse qualcun altro, molto più importante di me: “dobbiamo essere il cambiamento che vogliamo vedere nel mondo” (Ghandi), dove per mondo bisogna intendere: la nostra mente, la nostra vita o al massimo il nostro quartiere o la nostra città.

6.2 Convergenza globale sulla cultura della produttività

Michael Porter è convinto che l’economia internazionale è stata molto meno globalizzata nei passati settant’anni, cosicché le economie nazionali

erano meno esposti alla concorrenza internazionale. Le economie potevano dunque continuare ad adottare politiche e comportamenti improduttivi per decenni, nonostante il mancato miglioramento la produttività. La persistenza di culture economiche improduttive, per lo studioso statunitense, è rinforzata dai limiti della conoscenza e del limite delle capacità di progredire. “Il problema fondamentale dei cittadini delle regioni sottosviluppate, è che non sono esposti a comportamenti alternativi. Il confronto internazionale tra i rendimenti delle buone pratiche era raro e tutto sommato finiva per procrastinare la vita delle politiche economiche sbagliate. C'era una diffusione relativamente lenta della conoscenza economica e manageriale e gli investimenti diretti dall'estero erano molto inferiori. La diffusione internazionale, la conoscenza economica era molto più costosa e meno efficace di quanto sia oggi” (Porter 2000). I cittadini sono oggi più esposti e comportamenti di successo che si verificano altrove. Oggi siamo di fronte al contesto economico completamente diverso. C'è una gran crescente convergenza intorno alla teoria della produttività che sta creando forti pressioni sui paesi che si attardano nel farla propria: le politiche economiche di comportamenti vengono continuamente monitorati confrontati tra i vari paesi, i mercati finanziari penalizzano quei paesi che non hanno politiche economiche responsabili, gli investimenti stranieri scappano dalle nazioni che non forniscono un ambiente economico produttivo, i lavoratori perdono il posto se non hanno una forte etica del lavoro, i leader politici sono sempre più attenti alle forze economiche generali (anche se non

sempre verso i bisogni locali dei cittadini) infine la rapidità del progresso tecnico fa aumentare ogni giorno di più il costo di non abbracciare le buone pratiche internazionali, amplificando ulteriormente queste pressioni. In un mondo in cui la produttività, l'iniziativa e l'apprendimento sono le determinanti della ricchezza, i paesi in via di sviluppo, hanno opportunità senza precedenti di aumentare la loro ricchezza. Per Porter, ciò a cui stiamo assistendo è l'emersione di un nucleo di cultura economica internazionale che attraversa tutte le divisioni esistenti tra le culture tradizionali e che viene progressivamente sempre più condiviso. Un insieme di postulati, atteggiamenti e valori che permeano di sé l'economia diventeranno comuni, mentre gli aspetti chiaramente improduttivi di ogni cultura scompariranno sotto la pressione e le unità fornite dall'economia globale. Allo stesso tempo, però, gli aspetti caratteristici di una società, che hanno generato bisogni, abilità, valori e stili di vita non comuni diventeranno gli aspetti distintivi di ogni cultura economica. “Questi aspetti produttivi della cultura, come la passione per l'ecologia riscontrabile in Costa Rica, l'ossessione americana dalla convenienza basso costo, e la passione giapponese pareggiò che catalani matti, diventeranno conte di vantaggio competitivo difficile da imitare, generando nuovi modelli di specializzazione internazionale, in quanto le ragioni sempre più producono quei beni servizi le culture regionali conferiscono loro un vantaggio competitivo” (Porter 2000). In quest'ottica, le potenzialità dell'Italia e soprattutto del Mezzogiorno, sono inestimabili. Basti pensare al *made in Italy* che è già invidiato e ricercatissimo; ma bisogna fare di più e per

proteggerlo e per potenziarlo. Il messaggio di Porter è positivo ed incoraggiante. Ci spinge a guardare alla globalizzazione come ad un'opportunità, un mondo nuovo dove le differenze culturali non solo continueranno ad esistere ma saranno il tratto distintivo grazie al quale ogni cultura avrà un vantaggio competitivo. La globalizzazione non sradicherà le culture locali, come qualcuno teme, queste differenze culturali porteranno a determinare vantaggi di specializzazione fondamentali per migliorare la prosperità dei singoli territori. Il concetto è che in un'economia globalizzata, dove così tante cose possono essere attinte dappertutto con relativa semplicità, le differenze culturali, che sono la *conditio sine qua non* per la produzione di prodotti e servizi tipici, molte volte unici, dovrebbero diventare molto richiesti.

6.3 Per una sistematizzazione degli atteggiamenti funzionali alla prosperità, alla democrazia e alla giustizia sociale

A questo punto del lavoro bisognerebbe riuscire a racchiudere una serie di atteggiamenti che giocano un ruolo importante nel corso del processo dello sviluppo e che dovremmo perlomeno impegnarci a conoscere se non proprio ad imitare. Ci viene in aiuto, per far presto, uno studioso argentino, Mariano Grondona (2000) che dopo anni di osservazioni empiriche e speculazioni teoriche ha formulato una teoria dello sviluppo economico racchiudendola in una serie di atteggiamenti mentali che giocano un ruolo importante nel processo. Sulla base di questo lavoro, altri quattro partecipanti al "Culture Matters Research Project" (Irakli Chkonia, Ronald

Inglehart, Matteo Marini e Lawrence Harrison) hanno ampliato la tipologia di Grondona includendovi anche atteggiamenti funzionali allo sviluppo politico sociale, oltre a quello economico. L'allargamento tematico, dei quattro, ha comportato la suddivisione e il raggruppamento degli atteggiamenti in quattro ambiti: filosofico, etico, economico e sociale. Riporterò, la tabella figlia di questi importati studi, che fornisce un esempio concreto di individuazione di specifici nodi da sciogliere in una data mentalità, per accedere allo sviluppo economico e alla giustizia sociale. Bisogna, però, prima di visualizzare la tabella, fare alcune precisazioni. Per come, lo stesso, Grondona pone la questione: «È possibile costruire due sistemi di valori atipici: uno composto dai valori che favoriscono lo sviluppo economico, l'altro composto dai valori che lo inibiscono [...]». Nessuno dei due sistemi di valore esiste ovviamente nella realtà allo stato puro e nessuna mentalità nazionale può essere rappresentata completamente dall'uno o dall'altro sistema. Tuttavia alcune di queste mentalità si avvicinano all'estremo funzionale allo sviluppo economico mentre altre si avvicinano all'estremo opposto». È chiaro quindi, circa il carattere idelatipico delle tipologie, che non esistono mentalità monolitiche. Come dice Robert Hefner: «Il tema della variabilità interna ad ogni mentalità ci permette di riconoscere che, anche in mentalità relativamente ostili al progresso, agiscono delle controforze che contengono frammenti o intere sindromi di valori progressisti». È altresì importante evidenziare, che nella tabella che seguirà, gli atteggiamenti economici e quelli etici, i benefici privati e le pubbliche virtù appaiono

insieme e non in alternativa fra di loro, come la pubblica opinione comunemente ritiene.

Tabella IV: Tipologia di atteggiamenti funzionali o resistenti allo sviluppo

| Ambito | Atteggiamento | |
|-------------------------------|--|---|
| | Funzionale allo sviluppo | Resistente allo sviluppo |
| Filosofico | | |
| 1. Religione | Tiene in conto la razionalità e il perseguimento di scopi; promuove lo sviluppo materiale; si concentra sulle cose di questo mondo; è pragmatica | Dà spazio all'irrazionale; inibisce gli scopi materiali; si concentra sull'altro mondo; è utopistica |
| 2. Destino | Posso influenzare il mio destino | Fatalismo, rassegnazione, superstizione |
| 3. Orientamento temporale | La predisposizione al futuro favorisce la programmazione, la puntualità e il deferimento delle soddisfazioni | La predisposizione al presente e al passato scoraggia la pianificazione, la puntualità e il risparmio |
| 4. Ricchezza | E' un prodotto della creatività umana e come tale è espandibile (gioco a somma positiva) | E' ciò che esiste ora e non è espandibile (gioco a somma zero) |
| 5. Conoscenza | Pratica e verificabile; ciò che conta sono i fatti | Astratta, teorica, cosmologica, non verificabile |
| Etico | | |
| 6. Codici di comportamento | Rigorosi ma fatti di norme praticabili; il rigore genera prevedibilità nei comportamenti, alimentando così la fiducia interpersonale generalizzata | Flessibili ma fatti di norme utopiche divergenti dai comportamenti reali; tale flessibilità giustifica l'imprevedibilità dei comportamenti e dunque la diffidenza verso gli altri |
| 7. Virtù minori | Un lavoro ben fatto, la pulizia, la cortesia, la puntualità | Le virtù minori sono considerate tali e pertanto non ritenute veramente importanti |
| 8. Istruzione | Indispensabile; serve a promuovere l'autonomia individuale, l'eterodossia, il dissenso, la creatività | Non tanto importante; quando c'è, serve a promuovere la dipendenza verso la visione dominante, l'ortodossia |
| Economico | | |
| 9. Lavoro | Vivere per lavorare. Il lavoro conduce come sottoprodotto alla ricchezza | Lavorare per vivere: il lavoro non conduce alla ricchezza; è cosa per poveri |
| 10. Risparmio | La madre di ogni investimento | Una minaccia all'eguaglianza perché chi risparmia diventa ricco e provoca invidia |
| 11. Impresa | Basata su investimenti e creatività | Basata sulla caccia alla rendita; dipende dai legami con la pubblica amministrazione |
| 12. Propensione al rischio | Moderata | Bassa |
| 13. Concorrenza | Conduce all'eccellenza | E' sintomo di aggressività perché minaccia sia l'eguaglianza che il privilegio |
| 14. Innovazione | Propensione; adozione rapida delle innovazioni | Diffidenza; adozione lenta delle innovazioni |
| 15. Mobilità ascendente | Basata sul merito e sulle conoscenze | Basata sui legami familiari e clientelari |
| Sociale | | |
| 16. La legge | Rispetto della legge; perseguimento della corruzione | Ciò che conta sono le conoscenze e il denaro; la corruzione è tollerata |
| 17. Raggio di identificazione | La società in generale | La comunità di residenza |
| 18. Famiglia | L'idea di famiglia si applica alla società più vasta | La famiglia è una fortezza contro la società più vasta |

| | | |
|--------------------------------|--|---|
| 19. Associazionismo | La fiducia generalizzata conduce alla cooperazione e alla partecipazione | La diffidenza conduce all'individualismo estremo e all'anomia |
| 20. Relazione individuo/gruppo | Enfatizza le individualità entro certi limiti | Enfatizza la collettività |
| 21. Autorità | Dispersa; fatta di pesi e contrappesi; basata sul consenso | Centralizzata; illimitata, spesso arbitraria |
| 22. Gruppi dirigenti | Responsabili verso la società | Perseguono il potere e la rendita; sfruttano i subalterni |
| 23. Relazioni Stato/Chiesa | Secolarizzate; esiste una barriera tra la Chiesa e lo Stato | La religione gioca un ruolo importante nella sfera civile |
| 24. Relazioni di genere | L'eguaglianza di genere rientra nel sistema valoriale anche se non è ancora realtà concreta | Le donne sono subordinate agli uomini per la maggior parte degli aspetti della vita |
| 25. Natalità | Il numero di figli dovrebbe basarsi sulla capacità della famiglia di allevarli e di educarli | I figli sono un dono di Dio e una risorsa economica |

Fonte: Dispense Didattiche, Corso di "Teorie dello Sviluppo Economico" Unical, prof. Marini 2011/2012, pag. 172.

In questa sede vorrei commentare solo alcuni di questi atteggiamenti che ritengo siano più urgenti da imitare, in relazione allo sviluppo del meridione. Non insisterò sul significato della ricchezza e su quella visione di gioco a somma zero (contrapposta alla visione a somma positiva) più volte richiamata come una mentalità resistente allo sviluppo e che – come ho già sostenuto – insiste ancora nelle mentalità del meridione.

Atteggiamento numero 3 (filosofico): l'orientamento temporale

Le mentalità progressiste come quelle delle società protestanti e confuciane, si concentrano sul futuro più di quanto non facciano le mentalità resistenti. L'orientamento al futuro implica la possibilità di intravedere cambiamenti e progresso, e tale possibilità deve essere realizzata in questa vita, non nella prossima (mentalità cattolica). Il calvinismo, come ha messo in evidenza Weber, dirige gli occhi del fedele verso il futuro. Le mentalità resistenti, al progresso, invece, spesso si

concentrano sul presente o sul glorioso passato (vedi la “riscoperta” della bontà della dominazione Borbonica al sud). Un siffatto orientamento temporale scoraggia la pianificazione ed i risparmi. Di solito questo tipo di mentalità, non valuta altresì importanti la puntualità e l'uso efficiente del tempo.

Atteggiamento numero 6. Ambito etico: i codici di comportamento

Il rigore con cui si rispettano i codici di comportamento influenzano molti altri fattori, come il rispetto della legge o viceversa lo sviluppo della corruzione, il raggio di identificazione sociale e dunque il grado di fiducia generalizzata; nonché la propensione all'associazionismo. Un codice morale e rigoroso innesca comportamenti che generano fiducia e come abbiamo visto nel corso di tutto il lavoro, la fiducia è centrale per l'efficienza economica e per l'accumulazione di capitale sociale.

Atteggiamento numero 10. Ambito economico: il risparmio

“I miracoli economici di Giappone, Corea del sud, Taiwan, Hong Kong, Singapore e adesso della Cina, si debbono in buona misura l'alto livello dei risparmi esistenti in quella società. Nel 2001 Singapore ha risparmiato il 44,8% del suo reddito nazionale e la Cina il 40,1%. Gli elevati risparmi, insieme con le virtù confuciane dello studio, del merito e della realizzazione personale, e un lungimirante complesso di strumenti di politica economica, hanno reso possibili questi miracoli” (...). Il risparmio è molto importante non solo perché è l'unico modo per essere pronti,

quando lo si decide, per investire nella creazione di un'impresa o per aumentarne la produttività, ma il risparmio è la manifestazione di un atteggiamento mentale proprio di un individuo capace di progettarsi, di guardare al futuro. Un risparmiatore non è un avaro ma un individuo che usa la parsimonia e che accumula la ricchezza con il solo intento di investire.

Atteggiamento numero 11. Ambito economico: l'impresa

Joseph Schumpeter, un americano di origini austriache, identificava nella funzione territoriale il motore dello sviluppo. L'imprenditore, sosteneva, non è solo uno che risparmia e investe, in quanto occorre aggiungere alla formula la creatività umana: «la funzione degli imprenditori è quella di formare o rivoluzionare il modo di produzione attraverso l'introduzione di un'invenzione [...] o di una tecnica potenziale mai sfruttata prima, per produrre un nuovo bene oppure il medesimo bene in modo nuovo, per aprire nuovi canali di rifornimento di materie prime o di vendita di prodotti, per ristrutturare l'intero settore produttivo ecc. ecc.». Egli aveva una visione elitaria delle caratteristiche imprenditoriali in quanto le intendeva come un insieme di attitudini esistenti soltanto in una piccola parte della popolazione. Non è dello stesso parere Harrison che sostiene che «la percentuale di imprenditori varia da popolazione a popolazione: «la mentalità svedese, incline valori progressisti, produce per esempio la percentuale di imprenditori maggiore di quanto non faccia l'Argentina, la cui mentalità era resistente ai valori progressisti [...]. La nascita

dell'industrializzazione e del commercio negli Stati Uniti, come in Giappone, fu letteralmente guidata da milioni di imprenditori, alcuni dei quali hanno creato grandi imprese, ma la maggior parte dei quali ha operato in piccole aziende.

Atteggiamento numero 12. Ambito economico: la propensione al rischio

Questo è un atteggiamento molto connesso all'imprenditorialità. Entrambe sono conseguenza di una visione del mondo, che potremmo definire d'insieme, che prevede il controllo della persona sul proprio destino. Una concezione razionale della conoscenza. Di converso, nelle mentalità di tipo fatalistico, i rischi vengono generalmente considerati incalcolabili e provenienti da forze sconosciute. Un atteggiamento di questo tipo incoraggia: o la stagnazione o atteggiamenti estremamente rischiosi. Invece, la differenza con una mentalità di tipo progressista è che quest'ultima combina: la voglia di controllare il proprio destino con la tendenza di tener conto dei fatti. Questo produce la capacità di calcolare le probabilità di successo di un'impresa e quindi il grado di rischio connesso all'iniziativa.

Atteggiamento numero 13. Ambito economico: la concorrenza:

Per spiegare l'importanza di questa vera e propria forza economica citiamo le parole di Grondona:

“Le società favorevoli allo sviluppo sono caratterizzate dalla necessità di competere per realizzare l'eccellenza e raggiungere il benessere. La concorrenza è essenziale per il successo dell'impresa, così come per la buona riuscita dell'uomo politico, dell'intellettuale, del professionista. Nelle società resistenti allo sviluppo [...] si ritiene che la concorrenza possa essere sostituita dalla solidarietà, dalla lealtà e dalla cooperazione [...]. In queste società la visione negativa attaccata all'idea di competizione riflette la legittimazione attribuita all'invidia e all'utopia egualitaria. Tuttavia, sebbene tali società critichino la competizione e predichino la cooperazione, quest'ultima sembra latitare più in queste società e in quelle “competitive”. La verità è che la concorrenza può esser vista come una forma di cooperazione in cui entrambi i concorrenti sono forzati a far bene, come nello sport. La concorrenza nutre la democrazia, il capitalismo e il dissenso”.

Atteggiamento numero 14. Ambito economico: l'innovazione

L'innovazione è strettamente connessa non solo all'imprenditorialità ma anche alla propensione al rischio. Come queste ultime, anch'essa è molto influenzata dalla propria filosofia, in particolare dal livello al quale si crede di poter influenzare il proprio destino. Avere una mentalità aperta all'innovazione è un fattore chiave per avere successo. La ricerca dell'innovazione è un atteggiamento mentale di propensione ad imparare dagli altri, a mettere in gioco il proprio modo di fare le cose.

Atteggiamento numero 17: il raggio di identificazione sociale e la fiducia

Abbiamo già evidenziato l'importanza che la fiducia gioca come pacificatore di rapporti per un'economia efficiente. Infatti, se è la diffidenza a farla da padrone, la cooperazione fra le persone avrà difficoltà a sostanzarsi. Il livello con cui le persone si identificano con gli altri – al di fuori della ristretta cerchia dei parenti ed amici in una società – è direttamente proporzionale al livello di fiducia verso gli altri ed è collegato al proprio rigore nel rispettare il proprio codice etico di comportamento. Più uno si comporta male più pensa che gli altri facciano lo stesso; trascinando se stesso e la società in una spirale negativa distruttrice. Se invece uno si identifica con gli altri all'interno della società sarà sicuramente più disponibile ad impegnarsi in attività filantropiche o ad associarsi con gli altri per raggiungere obiettivi comuni siano essi di natura politica, economica, sociale o ricreativa.

Atteggiamento numero 19. Ambito sociale: l'associazionismo o capitale sociale

Grazie ai bestseller, di autori qui richiamati quali Putnam e Fukuyama, abbiamo visto quanto sia rilevante la questione relativa al “capitale sociale”. James Coleman, che ne coniò il termine, lo definì come «la capacità delle persone di lavorare insieme per propositi comuni in gruppi ed organizzazioni». Putnam, cita spesso “Le basi morali di una società arretrata” di Edward Banfield per trovare una spiegazione del fatto che gli

italiani al sud sono così avari in fiducia che come abbiamo già più volte precisato è una componente essenziale del capitale sociale. Il punto chiave, che abbiamo cercato di evidenziare, è che il capitale sociale è sostanzialmente un fenomeno abitudinario. Abbisogna di essere accumulato, soprattutto in ambienti a bassa fiducia generalizzata. Ma come si fa? Sarebbe opportuno, rafforzare quegli aspetti funzionali alla promozione della fiducia, come per esempio i codici di comportamento e le virtù cosiddette minori quali: la puntualità nei pagamenti e nell'arrivare puntuali agli appuntamenti, la cortesia, la pulizia o la capacità di consegnare un lavoro ben fatto curato nei particolari.

Atteggiamento numero 22. Ambito sociale: il ruolo dei gruppi dirigenti

Il livello con cui le *élite* si assumono la responsabilità del benessere del resto della popolazione è anch'esso collegato al raggio d'identificazione esistente all'interno di una società. La questione fondamentale potrebbe essere riassunta in un motto giansenista: "chi può, deve"! Soprattutto nelle nostre comunità, chi è capace, chi può mettere a disposizione il suo sapere per migliorare la comunità in cui vive: non ha scelta. Non può tirarsi indietro, deve contribuire al miglioramento della società. Il sapere, non può essere un mezzo per prevaricare sugli altri. Questo tipo di atteggiamento è un boomerang, totalmente irrazionale, se si riesce ad avere una visione di lungo periodo.

Quelle descritte nella tabella come, atteggiamenti funzionali allo sviluppo, prefigurano mentalità dette progressiste. Queste si distinguono nettamente da un altro tipo di mentalità: quelle contadine, descritta ampiamente in questo scritto. Il lavoro prodigioso, racchiuso in quella tabella, racchiude un insieme di valori e di atteggiamenti che sono condivisi dalle società che hanno avuto successo sulla faccia della terra.

Se Tocqueville e Weber e una lunga serie di pensatori successivi che credono nell'importanza della mentalità (che abbiamo cercato di riassumere umilmente in questo lavoro) hanno ragione, allora, l'adozione di questi valori progressisti universali può sicuramente accelerare il progresso delle società rimaste indietro. Se penso a quello che potrebbe essere la mia regione, la Calabria, mi viene voglia di cominciare a mettermi a lavoro. È relativamente semplice, basta imitare chi già ce l'ha fatta. Basta iniziare a pensare diversamente. Viste queste tipologie, la domanda che sta alla base di un percorso di cambiamento è: la mia mentalità incoraggia a pensare che tutti, possiamo influenzare il nostro destino? Se la gente ritiene di poter influenzare il proprio destino, allora molto probabilmente si concentrerà sul futuro, guarderà al mondo come ad un gioco a somma positiva, darà importanza all'apprendimento, crederà nell'etica del lavoro, risparmierà, diventerà un po' imprenditore di se stessa e così via. Non solo, probabilmente vivrà secondo un rigoroso codice etico, dove si onoreranno le virtù minori, dove si obbedirà alla legge e ci sarà una più ampia identificazione tra sé stessi e la società che renderà possibile l'accumulazione di quel capitale sociale, importantissimo

per lo sviluppo economico. Si potrebbe cominciare col seguire una sola regola aurea: “tutto quanto volete che gli uomini facciano a voi, anche voi fatelo al loro” (Matteo 7,12). Cioè: fai agli altri ciò che vuoi che sia fatto a te! Bisogna farlo, non si può più aspettare.

CAPITOLO 7

LA CAPACITÀ DI ASPIRARE

Breve Premessa

In questo capitolo conclusivo, propongo l'esercizio di una specifica capacità che racchiude in se tutti i concetti evidenziati in questo lavoro come funzionali allo sviluppo economico: l'importanza della propensione al risparmio funzionale all'investimento (possibile solo grazie alla posposizione della soddisfazione); la convinzione di essere artefici del proprio destino e la voglia di proiettarsi al futuro, incoraggiata dai piccoli miglioramenti quotidiani; la concezione della espansione della ricchezza correlata allo sforzo ecc. ecc. La capacità in questione, riguarda "il come" si può riuscire a far cooperare le persone, anche in situazioni di estrema povertà. Questa capacità può essere, a mio avviso, molto utile da utilizzare in contesti, come quelli in cui viviamo, caratterizzati come più volte rimarcato da sfiducia e fatalismo. La tratto a questo punto, a chiusura del mio lavoro, con la speranza che venga esercitata dal lettore come metodo per affrontare la vita quotidiana. Lo spunto, mi arriva dal contributo di un antropologo indiano che ha proposto il concetto di capacità di aspirare come metodo per aiutare i poveri ad uscire dalla loro condizione. La capacità di aspirare, come vedremo, è una capacità individuale essa, però, è allo stesso tempo inscindibile da un'azione politica che deve essere necessariamente collettiva se vuole incidere sulla realtà. I suoi punti cardine sono costituiti da virtù quali: la pazienza, la posposizione

della soddisfazione, il risparmio. In definitiva può essere riassunta come: la capacità di progettarsi. Questa è, a nostro parere, la sola chiave per uscire da situazioni di povertà o – per dirla in una forma più adeguata – per raggiungere la via della prosperità a tutte le latitudini.

7.1 Il contributo di Arjun Appadurai

Il saggio che ispira questo capitolo è stato pubblicato nel 2004 e si intitola “*The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition*”, a firma del celebre antropologo Arjun Appadurai, nato in India ma formatosi negli Stati Uniti d’America e considerato uno dei massimi esponenti degli Studi postcoloniali. Per inquadrare a grandi linee questo intellettuale possiamo affermare che i suoi lavori sono incentrati prevalentemente sulle riconfigurazioni culturali tipiche della modernità causate dai processi di globalizzazione e dall’avvento dei nuovi media. Essi sono per certi versi assimilabili alla corrente detta *Cultural studies*. Il saggio che qui ci interessa, si apre con questa domanda: Perché la cultura è importante? Anzi specifica l’autore dopo poche righe: perché è importante per lo sviluppo e per la riduzione della povertà? La risposta potrebbe essere sintetizzata cripticamente (riprendendo il titolo di un importante lavoro collettivo *made in USA*: Harrison, Huntington 2000) così: ***culture matters!*** Ma partiamo dall’inizio. La proposta dell’autore è complessa. Essa parte dalla necessità di declinare la cultura al futuro. Questa dimensione, afferma l’autore, potrebbe avere delle implicazioni radicali per la lotta alla povertà e per lo sviluppo, in quanto riappacificherebbe finalmente

l'economia come scienza del futuro (l'uomo come agente capace di decisioni, bisogni e desideri) e la cultura, che per troppo tempo è stata legata solamente al passato (usi, costumi, eredità, tradizioni). Questa riconciliazione è possibile soltanto se «collochiamo il futuro, e non il passato, al centro delle nostre riflessioni sulla cultura». Per far questo, Appadurai, propone una riflessione innovativa sulla capacità di aspirare come chiave di volta per interrogarsi sul ruolo del futuro nell'elaborazione culturale. La proposta dell'autore parte dalla convinzione che la cultura debba determinarsi come un dialogo fra aspirazioni e tradizioni. Bisogna riportare il futuro in primo piano, perché considerando le aspirazioni come capacità culturali, ci mettiamo in una posizione migliore per capire in che modo le persone navigano attualmente all'interno dei loro spazi sociali. Le aspirazioni hanno senza dubbio qualcosa a che vedere con i bisogni, le preferenze, le scelte e le previsioni. Poiché tutti questi fattori, vengono generalmente studiati dall'economia e hanno a che fare con l'ambito del mercato e con il piano dell'attore individuale, sono rimasti pressoché invisibili all'interno degli studi culturali. Come laboratorio per sviluppare il suo argomento, l'autore si concentra sui i poveri degli *slum* di Mumbai che, grazie al supporto di una rete di attivisti, si organizzano e si mobilitano per affrontare i loro gravi problemi abitativi e di igiene, primo fra tutti quello dei gabinetti e del sistema fognario, che non esistono e di cui hanno deciso di dotarsi. Appadurai usa questo caso per dimostrare come le aspirazioni prendano forma e forza dentro i processi in cui i poveri, intesi come gruppo sociale, perseguono la lotta per cambiare la loro

condizione, attraverso l'esperienza di un dato obiettivo possibile. Questo consente agli attori di rappresentare sia all'esterno che all'interno del gruppo sociale in cui sono inseriti, la loro esperienza come una possibilità tangibile, divenuta realtà. Questa materializzazione di una via che porta frutti, ha un'enorme potenza di cambiamento, basata sul precedente. Il precedente (in termini di cultura cristiana: l'esempio) ha una forza dirompente essendo la dimostrazione che un atteggiamento mentale trasformato in azione pragmatica rende possibile un cambiamento materiale. Questo atteggiamento in quanto trasformato in esperienza tangibile diventa praticabile quindi ripetibile, copiabile da chiunque.

7.2 Che cosa significa aspirare?

Per Appadurai aspirare significa mettere in pratica, in un certo senso, allenare una capacità culturale e simbolica. Si tratta del modo nel quale le persone partecipano alle rappresentazioni sociali che danno forma e significato alla società e al suo futuro. Naturalmente in quanto capacità essa si dispiega, a patto che sia praticata, come nel caso dei poveri di Mumbay, attraverso il cambiamento delle loro condizioni materiali di vita. Con il concetto di "capacità di aspirare" si propone un metodo attraverso il quale i poveri possano diventare degli alleati per combattere la loro povertà (respingendo la necessità di incentivi esterni) partendo dalle capacità e dalle virtù che l'individuo stesso può esercitare con le proprie sole forze. Per esempio, fra le attività che Appadurai descrive – portate avanti da un insieme di organizzazioni non governative composte da

attivisti impegnati a modificare le condizioni di vita degli abitanti degli *slum* – rientra l'insegnare ai poveri a **risparmiare**: una pratica che assume un significato quasi salvifico perché impone di progettarsi e quindi disporsi nei confronti della vita e del futuro in modo attivo. Risparmiare vuol dire esercitare l'arte della pazienza che attraverso il differimento della gratificazione rende possibile un progetto. La progettazione del futuro è capace di diventare come dice Bergmann (1981) "un moderno equivalente delle pratiche magiche, del ricorso agli oracoli o all'astrologia delle società arcaiche". Risparmiare, in un contesto come quello di Mumbai dove il 40% della popolazione (6 milioni di persone) vive in baracche o in altre forme degradate di abitazione; dove un percentuale che va dal 5% al 10% è costituita da senza tetto che vivono per strada, è molto di più di una strategia economica. Significa adottare un atteggiamento mentale virtuoso e coraggioso; significa **contrapporsi all'emergenza con atteggiamenti di pazienza**. Lo si fa concretamente, attraverso la creazione di gruppi informali di piccolo risparmio tra i poveri, al di fuori della sfera di competenza dello Stato e del settore bancario (microcredito, credito rotativo). Questa esperienza di risparmio quotidiano, diventa una sorta di disciplina morale che forma un certo tipo di coraggio morale e di impegno politico per il bene collettivo che finisce col creare persone in grado di gestire la propria vita anche su molti altri piani. Quindi: «poiché lo sviluppo e la lotta alla povertà hanno sempre a che fare con il futuro, è evidente che una maggiore capacità di avere aspirazioni può solo rafforzare i poveri e farne dei partner attivi nella lotta contro la povertà». Questo tipo di

impostazione è assolutamente innovativa, infatti “il passaggio dall'uso di nozioni riguardanti i bisogni a un discorso focalizzato sulle aspirazioni è assolutamente interessante per chi si occupa di politiche dello sviluppo” (Jedloswki 2012).

7.3 Le premesse della capacità di aspirare

Posto che “la realtà – può e deve essere intesa solamente – come costruzione sociale” (Berger e Luckmann, 1966). Possiamo affermare che la realtà non esiste, di per se stessa, ma esistono solo le rappresentazioni che il singolo si fa della realtà. Ma la visione, che potremmo definire, soggettiva del reale è impregnata inevitabilmente dalla visione che il gruppo sociale di appartenenza ha della realtà, la quale contribuisce incessantemente alla formazione dei pensieri del singolo soggetto. Già Durkheim e Mead⁵ ci hanno insegnato che non esiste individuo al di fuori di una struttura, di una cornice e di uno specchio sociale. Questo vale naturalmente anche per le aspirazioni. Essere capaci di nutrire aspirazioni significa essere capaci di desiderare, nel presente, degli obiettivi plausibili in futuri probabili. Si impone prontamente una precisazione fondamentale sulla diversità che si frappone fra lo scegliere e il desiderare. La scelta presuppone una limitazione del reale, infatti, si sceglie fra cose già plasmate. Il desiderio, invece, presuppone una capacità immaginativa di contesti probabili in cui si possa manifestare una

⁵ Mead parlando dei processi d'identità degli individui, ci spiega come l'identità sia il prodotto di un processo autoriflessivo, nel quale il soggetto si confronta con le definizioni di se stesso che trova presente nei discorsi degli altri, che interiorizza ed elabora.

possibilità non plasmata o almeno non completamente plasmata. Significa in buona sostanza farsi trovare pronti all'appuntamento con la storia. Lo si fa attraverso la ricerca di una sorta di equilibrio tra immaginazione e volontà, tra presente e futuro in una logica di interiore convinzione che non debba essere il passato a determinare il presente; e che sia molto più fruttuoso pensare che sia proprio il futuro che voglio a determinare il presente che vivo. Riprendendo un saggio di Jedloswki (2012): “le aspirazioni somigliano a dei desideri disciplinati, cioè dei desideri posti in relazione con il principio di realtà. Aspirare a qualcosa vuol dire dare un senso al futuro: ma lo si fa nel presente, e il senso del futuro si riverbera così sul senso dell'ora, che dalla presenza dell'aspirazione è modificato”.

Si potrebbe, a questo punto, affrontare una digressione sull'importanza del passato, in quanto oggetto di rimozione o elaborazione, sui processi che riguardano anche il futuro; infatti un passato non sciolto tende a ripresentarsi immutato. Preferiamo, però, in questa sede non addentrarci in tale problematica. Basti qui tener presente che vi è una sostanziale circolarità fra i modi in cui si guarda al passato e quelli in cui si guarda al futuro. Aspirare, quindi, avrebbe a che fare con il desiderio che, come abbiamo accennato, si basa su una capacità immaginativa. L'**immaginazione** come potenza creativa, come *vis formandi*, è immanente sia alle collettività umane che ai singoli esseri umani. Una immaginazione critica, tende a superare il già dato ed a reinventare creativamente il già disponibile. Fatte salve queste premesse, si può affermare che per essere capaci ad aspirare bisogna anche essere capaci

di immaginare. Per capire cosa si intenda per immaginare, riprendiamo direttamente l'autore: *"the image, the imagined, the imaginary - these are all terms that direct us to something critical and new in global cultural processes: the imagination as a social practice. No longer mere fantasy (opium for the masses whose real work is somewhere else), no longer simple escape (from a world defined principally by more concrete purposes and structures), no longer elite pastime (thus not relevant to the lives of ordinary people), and no longer mere contemplation (irrelevant for new forms of desire and subjectivity), the imagination has become an organized field of social practices, a form of work (in the sense of both labor and culturally organized practice), and a form of negotiation between sites of agency (individuals) and globally defined fields of possibility. This unleashing of the imagination links the play of pastiche (in some settings) to the terror and coercion of states and their competitors. The imagination is now central to all forms of agency, is itself a social fact, and is the key component of the new global order"*. (Appadurai 1996) La capacità di aspirare, dunque, nella sua dimensione ottica di costruzione del futuro potrebbe essere definita: come le capacità di trasformare in azione politica l'immaginario sociale di un gruppo che **cospira** per la realizzazione di una via considerata buona.

7.4 La distribuzione ineguale della capacità di aspirare

«La povertà è la disuguaglianza materializzata» afferma l'autore; questi nota come la capacità di nutrire aspirazioni sia socialmente distribuita in

modo ineguale; parafrasando Marx, la questione sociale si sposterebbe così dalla proprietà dei mezzi di produzione alla proprietà dei mezzi di immaginazione. La metafora che usa Appadurai per spiegare cosa intenda precisamente con parla di capacità di nutrire aspirazioni è quella del navigare, navigare nel tempo. Per non perdersi e trovare le rotte migliori c'è bisogno di conoscenza, informazioni, relazioni ed esperienze; chi ne è privo è privato altresì della opportunità di arrivare con successo a una determinata meta. Si capisce bene, come chi appartenga alle più alte gerarchie sociali abbia – almeno potenzialmente – un vantaggio notevole se pensiamo alla capacità di valutazione delle aspirazioni possibili e di valutazione delle vie per realizzarle. Scrive Appadurai: «in ogni società, i più privilegiati hanno semplicemente avuto modo di usare più frequentemente in maniera più realistica la mappa delle norme per esplorare il futuro, e di scambiare tra loro queste conoscenze in misura maggiore di quanto non abbiano potuto fare i più poveri e i più deboli. I membri più poveri della società, proprio a causa della loro scarsa opportunità di esercitarsi in questa capacità di navigare (perché la loro situazione permette meno sperimentazioni e di conseguenza meno riserve di futuri alternativi), hanno un orizzonte di aspirazioni più fragile» (Appadurai 2011). Infatti «non è la condizione di povertà di per sé che è responsabile del fallimento delle aspirazioni. È la povertà unita a una carenza di legami formali ed informali che gioca un ruolo importante nel processo di formazione delle aspirazioni. In soldoni, più una persona è ricca (in termini di potere, dignità e risorse materiali) più è probabile che

sia capace di una lucida comprensione della relazione esistente tra beni materiali/opportunità immediate e facoltà/opzioni più generali. Questa lucidità gli deriva dal fatto che ne hanno più esperienza, perché sono nella condizione migliore per procedere per tentativi, riuscendo allo stesso tempo a scambiare fra di loro, con facilità, queste conoscenze. È per questo che “i ricchi diventano sempre più ricchi”. Come sempre è una questione di pratica: i ricchi sono solo più allenati a mettere in pratica questa «capacità culturale complessa [che] fiorisce e sopravvive solo se può essere praticata, utilizzata ripetutamente ed esplorata mediante ipotesi o contestazioni»

7.5 Il ruolo della contestazione/partecipazione

Ragionando sul contesto urbano indiano, Appadurai, pone l'accento su un'altra capacità collegata alla capacità di aspirare: quella di **voice**; cioè di contestare aspetti considerati negativi dell'organizzazione sociale. Evidenziando, così, come sia significativo il nesso fra povertà ed esclusione⁶. La voice – che è precisamente la capacità di discutere, contestare, indagare e partecipare criticamente – e la capacità di aspirare si rafforzano reciprocamente. Infatti «è proprio tramite la protesta consapevole che può prendere forma e rafforzarsi la capacità di aspirare in quanto capacità culturale e, di converso, è attraverso l'esercizio delle capacità di aspirare e si può accrescere la capacità di esprimere la propria protesta». Ma perché i poveri sono meno capaci esercitare la propria

⁶ Già dal 1986 la comunità europea adotta ufficialmente il termine esclusione abbinandolo a quello di povertà.

voice? Anche se, «non esiste una cultura della povertà, i poveri hanno senza dubbio un'idea di sé e del mondo che ha dimensioni ed espressioni culturali. [...] Si può dire che i poveri si trovano frequentemente in una posizione che li incoraggia ad accettare quelle norme i cui effetti sociali riducono ulteriormente la loro dignità, inaspriscono le diseguaglianze e accrescono le difficoltà ad accedere a beni materiali e servizi. Bisogna rafforzare la capacità dei poveri di esprimere la loro protesta, di partecipare ai dibattiti, di contestare e di proporre trasformazioni fondamentali della vita sociale, non solo perché questa è virtualmente la definizione di partecipazione ed inclusione in ogni società democratica, ma anche, e soprattutto, perché si tratta dell'unico modo che hanno i poveri per modificare concretamente a livello locale, quelli che chiamo i termini del riconoscimento tipici di un certo sistema culturale. Essa affinché possa risultare efficace deve essere espressa in termini di azioni e comportamenti che abbiano forza culturale a livello locale quindi che risultino più efficaci all'interno della loro cultura». Per questo, avvisa, non si può definire un'univoca e unica modalità di *empowerment*.

7.6 Aspirare in Occidente

Se trasliamo il concetto di aspirare nella nostra società occidentale – tenendo bene a mente che le aspirazioni non sono mai semplicemente individuali – possiamo considerare, almeno su larga scala che l'idea di fondo su cui per molto tempo si sono appoggiate le aspirazioni della nostra civiltà moderna è l'idea di progresso. Il concetto di progresso è

stato più volte abbinato, in questo lavoro al concetto di sviluppo. Volendo approfondire il significato di questa scelta dobbiamo ammettere che se l'idea di progresso è stata basata nel passato sulla convinzione arbitraria che il domani doveva inevitabilmente essere migliore dell'oggi – qualcosa che assomiglia ad un assioma scientifico – allora dobbiamo anche segnalare, che quest'idea appare oggi nettamente in crisi. Questo perché, oggi, è in crisi tutto quello a cui si attribuisce una valenza assiomatica. Quello che vorremo rappresentare è che non esistono verità assolute e che tutte le visioni *one-way* sono inconsistenti per capire la complessità della realtà che cambia da contesto in contesto. Più volte abbiamo rimarcato il bisogno e la valenza del cambiamento come motore per lo sviluppo. Naturalmente anche pensare al cambiamento come un sinonimo di progresso equivale a dargli insieme un giudizio di valore. Il mutamento, è un concetto molto significativo per l'Occidente, possiamo ritenerlo il concetto cardine della modernità; Charles Baudelaire già nel 1861 scriveva che la «modernità è il nome che ha assunto la costellazione economica, politica e sociale del mondo occidentale alla fine del '800. È il termine con il quale si esprime l'autocoscienza di un'epoca che riconosce di essere dominata dal mutamento e di essere radicalmente diversa da ogni altra formazione sociale del passato». Insomma, veniamo da un recente passato dove il nuovo era un valore in se stesso, oggi invece si andrebbe verso un conservatorismo critico, verso quello che è stato chiamato: migliorismo. Per dirla nei termini di Taguiffe (2004) “potrebbe aprirsi l'epoca della preservazione intelligente, fondata sulla volontà

consensuale di rispettare il passato e gestire la Terra". In questo senso, l'idea che si evidenzia, dal ragionamento sulla capacità di aspirare, e che ci interessa approfondire, è la convinzione che ogni individuo sia il solo artefice dei suoi successi e dei suoi fallimenti. Dobbiamo per completezza avvertire, però, che questo modo di concepire il mondo, porta con sé il rischio che l'*empowerment* possa equivalere ad una sorta di responsabilizzazione punitiva, incentrata su un'obbligazione morale a darsi da fare. In questo quadro, l'insuccesso o l'inazione possono di conseguenza essere concepiti come una colpa. Già Beck nel suo "*Risk Society*" (1992), spiegava come "lo sviluppo ipertrofico della responsabilità individuale spinge le società attuali a caratterizzarsi dalla tendenza di cercare soluzioni biografiche a contraddizioni sistematiche". Resta il fatto, che la responsabilità deriva inevitabilmente da un'effettiva possibilità di scelta. Se si è fermamente convinti di poter mutare il proprio destino, allora la responsabilità della scelta spetta ad ognuno di noi. Benché prioritariamente collegata a contesti di grave povertà la prospettiva montata da Appadurai ha un raggio di applicazione molto ampio. A nostro avviso, infatti, quello che vale in situazioni estreme, vale, a maggior ragione, in condizioni di "normalità". Le prospettive e gli spunti che nascono dalla discussione sulla capacità di aspirare ci sembrano molto interessanti soprattutto se applicate all'interno del nostro contesto e cioè le regioni del sud Italia. Imparare ad aspirare e poi (in chiave politica) a co-aspirare ci sembra essenziale per il Meridione. Come abbiamo visto, non solo la capacità di aspirare racchiude in sé gran parte dei concetti

evidenziati in questo lavoro come funzionali allo sviluppo economico, ma soprattutto è una capacità che educa alla cooperazione, fattore fondamentale per lo sviluppo economico e carente dalle nostre parti. Sicuramente la comprensione del sottosviluppo del Meridione non è un'impresa semplice, e questo non è l'intento di questo lavoro; ci limitiamo solamente a segnalare la capacità di aspirare come un buon esercizio a cui sottoporsi soprattutto a sud.

CONCLUSIONI

Come già anticipato nell'introduzione di questo scritto, l'ispirazione per l'argomento della tesi mi venne proprio frequentando un corso all'interno del mio percorso accademico per conseguire la Laurea Magistrale in Scienze Politiche e Relazioni Internazionali all'Unical. Quel corso di Teorie dello Sviluppo Economico, lo frequentai dopo aver fatto una delle esperienze più importanti della mia vita: l'*Erasmus*. In realtà non fu un vero e proprio *Erasmus*, nella sua forma classica, perché quell'esperienza s'innestava in un progetto ancora più ambizioso e cioè quello di un percorso di doppia laurea, fra l'Italia e la Spagna, che sarebbe durato per più anni, a cui ho avuto l'onore e l'onere di partecipare. Più precisamente fra la Facoltà di Scienze Politiche dell'Università della Calabria e la *Facultad de Ciencias Sociales y Juridicas de la Universidad de Jaén* in *Andalucia*. Quel percorso si conclude qui, con questo scritto, visto che la *Licenciatura en Derecho* l'ho già conseguita nell'Aprile di quest'anno (2014). Ma quello che mi preme qui raccontare, riguarda il mio primo anno all'estero: l'anno Erasmus. Grazie a quell'esperienza, ebbi l'opportunità di sperimentare una sensazione meravigliosa ed inquietante allo stesso tempo: ri-nascere. Per spiegare, infatti, in poche battute la mia esperienza a chi mi chiedeva di raccontargliela al mio ritorno, facevo sempre lo stesso discorso: è come nascere un'altra volta, dicevo. Vivi un'altra vita. Solo che dura un anno. Appena arrivi sei come un neonato: spaesato, impaurito in preda alla sindrome dell'abbandono; non riesci a comunicare con chi ti sta intorno ed è tutto diverso dal posto in cui eri stato fino ad allora. Poi

capisci che non puoi scappare o tornare indietro, allora cominci a formarti una specie di famiglia, se sei fortunato il nucleo che non ti abbandonerà mai sarà composto dai tuoi compagni di appartamento. Poi andrai in cerca di compagni di avventura con cui condividere il cammino. Pian piano, riesci a comunicare; a capire ed a farti capire. Riesci a parlare un idioma che non è il tuo e questo rappresenta uno *step* molto importante, soprattutto a livello intellettuale, ma lo capirai strada facendo. Conoscere una lingua diversa dalla tua è fondamentale per metterti davvero in discussione. Fino a quel momento, infatti, non parli la tua lingua, sei parlato dalla tua lingua d'origine, perché hai solo e soltanto quella per esprimere i concetti, per esprimere la tua personalità. Poi, cambia tutto: adesso puoi scegliere! Parlare un'altra lingua ti fa diffidare di tutto, soprattutto di te stesso; quello che leggi non ha più un significato univoco, allora metti tutto in discussione e se ci sono due possibilità, allora ce ne possono essere più di due: tre, quattro... forse ci sono infinite possibilità; quindi puoi/devi scegliere: sei libero. Ma la libertà comporta un carico di responsabilità e fatica non indifferente. È difficile da sostenere la libertà, per questo solo in pochi riescono ad essere liberi davvero. Piangi, ridi, scherzi, t'innamori, soffri, studi, rischi la vita. Acquisisci nuovi atteggiamenti, nuove modalità di comportamento, nuove abitudini (dal fare la differenziata ad attraversare sempre e solo sulle strisce, dinamiche non scontate nel Meridione), un nuovo accento, nuovi orari nel mangiare e nel dormire, nuovi modi di comunicare, nuovi modi di studiare e di affrontare gli esami, nuovi modi di rapportarti con l'università e la burocrazia.

Sembrano niente, scritte così a mo' di lista della spesa, ma vi assicuro che vivere il cambiamento è molto emozionante. La sensazione più strana è quando s'innesta una relazione forte con la città che ti sta ospitando, proprio nel tuo passaggio dall'essere ospite ad essere concittadino. Una città di cui non sapevi neanche l'esistenza sulla cartina geografica, adesso è diventata la tua città. Allo stesso tempo, questa sensazione ti inquieta perché pensi: bene, se questa città che non conoscevo, adesso la sento mia, e riesco a parlare una lingua prima sconosciuta: beh, allora, sono capace di vivere in qualsiasi altra parte del mondo. L'unico problema è che il mondo è grande, e ti viene voglia di conoscerlo tutto, prima di decidere dove vivere! Nel frattempo il tempo passa, ad un certo punto, ti accorgi che il tempo passa troppo velocemente; sai che finirà, e allora cominci a selezionare, persone e luoghi. Fino a che non arriva l'esperienza della "morte". Per noi in Spagna era il giorno della *despedida*; l'ultimo incontro, l'ultimo saluto, la sera prima di quell'aereo che ti avrebbe riportato a casa, in un'altra dimensione, la stessa da cui eri venuto, ma quello che sarebbe cambiato è che da quel momento in poi, quello diverso, saresti stato tu. Sì, è come morire, muore una dimensione che tu hai partecipato a creare. Naturalmente, se lo vorrai rincontrerai le persone con cui hai legato di più, anche se sono sparsi per tutto il globo terrestre – per fortuna ci sono le compagnie *low cost* – ma quella dimensione, quell'essere lì, tutti insieme, nello stesso posto, tutti diversi ma uniti nello stesso cammino, non potrà mai più ripetersi, è evidente. Racconto, in breve, questa incredibile esperienza, a conclusione di questo lavoro,

perché è l'esempio che cambiare si può. Si possono vivere più vite, si può ri-nascere e ri-vivere più volte in una sola vita. Si può fare. E se si può vivere più volte, si può anche cambiare ed apprendere nuove mentalità. Fomentare il cambiamento è, con tutta umiltà, l'intento di questo scritto. Cambiare mentalità è possibile e quando cambi il modo di vedere le cose, cambia tutto. Un problema, qualsiasi problema, affrontato con una mentalità adeguata, può cambiare faccia e divenire un'opportunità di miglioramento. Come abbiamo già detto, "l'uomo è l'unico animale costruttore di mentalità [...] attraverso l'accumulazione di nuove abitudini. Essendo appresa la mentalità può essere ri-appresa" (Herskovitz 1948). Allora, le mentalità si apprendono e cambiare metodi di vita è difficile ma si può fare ed anche in breve tempo. Chi legge, chi ha viaggiato chi si sente diverso e magari in grado di fare meglio degli altri, ha il dovere di essere un fattore di cambiamento e di miglioramento dei territori e delle comunità in cui vive. E l'unica maniera per farlo è dal basso, con l'esempio. È la mentalità, che fa la differenza, soprattutto nell'affrontare i problemi economici. Questo scritto ha voluto risaltare le mentalità che inibiscono lo sviluppo e quelle che lo fomentano; potrebbe servire come cartina di tornasole o come semplice spunto. Abbiamo cercato di rimarcare il ruolo creatore della cultura incentrandoci in una sua visione spostata sul futuro e non più soltanto sul passato. Abbiamo visto come la vita sociale non contribuisce solamente a sviluppare le attitudini individuali; ha un valore in sé e svolge un ruolo creatore importante. Le relazioni sociali influiscono sulle capacità degli individui e sopra i criteri

che orientano le sue decisioni. In particolare, l'esperienza dello "stare bene" può essere intersoggettiva, più che individuale: gli atti degli individui possono essere guidati dall'emulazione o dall'empatia, e non solo per motivi egoistici. Abbiamo imparato che la cultura non va intesa come una variabile immutabile, ma che può essere influenzata da specifici atteggiamenti. Insomma abbiamo imparato che la cultura conta e che rappresenta la determinante per il successo personale e collettivo. Ci fu un tempo nel quale si potevano concepire culture separate le une dalle altre, con spazi sufficienti per la loro espressione e il loro sviluppo in maniera autonoma, ma nel corso dei secoli, l'evoluzione tecnologica dei trasporti e della comunicazione ha letteralmente cancellato sia il tempo che lo spazio, eliminando le barriere che circondavano le culture, anche le più isolate. Questo processo ha visto un'incredibile accelerazione negli ultimi cinquant'anni, infatti, i contatti fra le culture sono sempre più stretti. Naturalmente l'interazione fra culture, non è un fenomeno nuovo, c'è sempre stato; ma oggi assume delle proporzioni globali che probabilmente cambieranno definitivamente la nostra civiltà umana così come la conosciamo. Nella nostra epoca, che alcuni chiamano postmoderna – proprio perché non si può più definire solo moderna, ma allo stesso tempo non sappiamo ancora bene che cosa sia – c'è un mezzo formidabile di incredibile potenza, che sta cambiando a poco a poco tutta la nostra vita: Internet. «*The internet empowers people*» e sta modificando il nostro atteggiamento verso la vita. "Internet, non è soltanto una rete di computer. È soprattutto una rete di persone. Più precisamente, è una rete di reti di

persone che si scambiano informazioni ed emozioni, idee e progetti, beni e servizi. Internet è la più grande piattaforma di comunicazione che l'umanità abbia mai avuto e l'apoteosi della condivisione della conoscenza” (Luna 2013). Nessuna generazione prima della mia ha avuto la possibilità di usufruire di una così grande quantità di informazioni e di una così semplice possibilità di condividerle. Da questa grande potenzialità scaturisce una altrettanto grande responsabilità dell'individuo che non può più trincerarsi dietro la propria ignoranza o disinformazione, perché adesso possiede il mezzo, se non per sconfiggerle per lo meno arginarle. Dipende da noi, dal nostro impegno, consapevoli che non possa esserci miglioramento senza sacrificio. Internet ha letteralmente modificato le nostre vite dal punto di vista sociale – se guardiamo alla quantità e qualità delle interazioni fra le persone e lo scambio di informazioni; sta modificando l'economia – alcuni parlano addirittura di terza rivoluzione industriale attraverso la *pop economy* ed una economia *peer to peer*; sta modificando il modo di fare politica e il ruolo del cittadino nelle democrazie moderne – vedi la wiki-costituzione scritta in rete in Islanda nel 2010 e la ribalta del Movimento 5 Stelle in Italia. Insomma un vero e proprio cataclisma silenzioso amplificatore di capacità ben precise, al quale corrispondono valori che sembrano essere virali ed inarrestabili. Si sta delineando una società – che è già chiamata la *società della conoscenza* – dove gli atteggiamenti improduttivi ed ecologicamente non-sostenibili sono considerati nemici dell'intelligenza collettiva. Internet, quindi, non sta soltanto modificando l'interesse dell'economia e

demolendo posizioni di privilegio che sembravano eterne; sta ribaltando il nostro sistema di valori. In tutto il nostro lavoro, abbiamo visto come la scala di valori sia determinante per il successo di una società. Se internet è in grado di agire su di essi allora siamo di fronte alla nascita di una nuovo tipo di società. I valori propugnati da Internet sono i valori su cui si baseranno le civiltà del futuro, inevitabilmente. Se Darwin ci ha insegnato qualcosa, ci conviene farli nostri e cavalcare la nuova onda di cambiamento, prima che sia troppo tardi. Questi valori si possono racchiudere in tre parole chiave:

- trasparenza
- partecipazione
- collaborazione (condivisione, coworking)

Tre valori, che richiamano i concetti di capitale sociale della cui importanza economica abbiamo ampiamente riportato. Quindi, il futuro sta prendendo questo tipo di strada, una strada che valorizza la partecipazione – il prendere parte ai problemi degli altri perché intesi come problemi di tutti – la trasparenza a tutti i livelli – a cominciare dalla politica – e la cooperazione tra gli individui che mettono in rete, a disposizione degli altri, le proprie competenze. Come abbiamo visto, il Meridione sembra non riconoscere questi valori o non essere in grado di fomentarli, ma come la lezione di Appadurai ci ha insegnato non ci resta che contrapporre la pazienza all'emergenza – e sappiamo come il meridione sia la regione delle emergenze, volute e perpetrate, basti citare la questione: emergenza rifiuti in Calabria (con 17 anni di commissariamento

e oltre un miliardo di euro di soldi pubblici usati per non risolvere il problema). Non ci resta che essere d'esempio, nel nostro piccolo, ognuno attraverso il suo ruolo, e credere fermamente nei valori che saranno i protagonisti, volente o nolente, del futuro del mondo. Dobbiamo essere intrisi di una continua tensione verso il miglioramento di noi stessi. L'insegnamento che vorrei che il lettore portasse con se dopo tutte le parole e i dati che precedono è questo: uno è ricco e felice quando è capace di soddisfare i propri desideri. Per farlo, bisogna:

1. Avere desideri;
2. Metterli in relazione con il concetto di realtà;
3. Perseguirli senza sosta, mettendosi sempre in discussione.

Per avere desideri è fondamentale l'immaginazione che (soprattutto quando diviene collettiva) può diventare impulso per l'azione. Formulati, i desideri, bisogna metterli in relazione con il concetto di realtà, quindi progettarsi, dandosi scadenze e piccole mete da raggiungere. Come si è accennato in precedenza, infatti, l'uomo pare non essere trasparente a se stesso, si auto-inganna, quindi bisogna darsi regole di ferro, e piccoli obiettivi giornalieri (smettendola di sprecare energie prefigurando sempre rivoluzioni sistemiche, come da sempre si fa a sud). In questo senso bisogna allenarsi ad una tensione continua alla perfezione: "lasciamo che ognuno di noi agisca secondo la sua abilità, per quanto piccola, e continuiamo il viaggio intrapreso. Nessun uomo sarà infelice se potrà fare ogni giorno qualche progresso, per quanto piccolo. Pertanto, non smettiamo di metterci alla prova – e – [...] non disperiamo per la

piccolezza dei nostri successi; per quanto i nostri successi possono non essere conforme ai nostri desideri, il nostro lavoro non è andato perduto ogni volta che un nuovo giorno si avvicenda al precedente; a patto che con semplicità terremo il nostro scopo finale in mente e spingeremo in quella direzione senza indulgere nell'auto adulazione o nella commiserazione dei nostri difetti, ma continuando i nostri sforzi anche dopo essere avanzati di qualche gradino, fino ad arrivare ad una perfezione quasi divina che, in effetti, cerchiamo di raggiungere nel corso di tutta la nostra vita" (Calvino 1541). Insomma, se si riesce ad innescare una propensione verso i valori dell'auto-realizzazione (migliorarsi, amor proprio) abbandonando i valori di sopravvivenza (le sindromi del limite: bene limitati, condivisione della povertà ecc.) grazie ad una condivisione delle conoscenze possibile, oggi, attraverso il mezzo formidabile di Internet (che si basa su valori che naturalmente spingono verso un autorealizzazione responsabile dell'individuo quali: trasparenza, partecipazione, collaborazione, produttività, iniziativa ed apprendimento), non avremo più limiti se non quelli già palesi ed assodati della sostenibilità ecologica e ci incammineremo ineluttabilmente verso società veramente democratiche e ricche.

Pensa globale e agisci locale!

Buona strada!

BIBLIOGRAFIA

Autori:

ABRAMSON P. R., INGLEHART R. (1995), *Value Change in Global Perspective*, University of Michigan Press, Ann Arbor (MI).

ALMOND G., VERBA S. (1963), *The Civic Culture Revisited*, Little Brown, Boston (MA).

APPADURAI A. (1996), *Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalisation*, University of Minnesota Press, Minneapolis-London.

APPADURAI A. (2004), *The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition*, in M. Walton, V. Rao (eds), *Culture and Public Action*, Stanford University Press, Stanford.

BAKER K. L., DALTON R., HILDEBRANDT K. (1981), *Germany Trasformed*, Harward University Press, Cambridge (MA).

BANFIELD E.C. (1958), *The Moral Basis of a Backwards Society*, Free Press, Chicago (IL).

BARAN P. (1962), *Il surplus economico e la teoria marxista dello sviluppo*, Feltrinelli, Milano.

BARRO R. (1991), *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, in "Quarterly Journal of Economic Growth", 106, pp.407-404.

BERGER P. L., LUCKMANN T. (1966), *La realtà come costruzione sociale*, (trad. it, Il Mulino, Bologna.

- BERGMANN Z. (1995), *Life in Fragments: Essays in Postmodern Morality*,
Balckwell, Oxford.
- BETANCOURT H., LÓPEZ S. R. (1993), *The study of culture, Ethnicity, and
Race in American Psycologist*, in "American Psycologist", 48, pp.630-2.
- CALVIN J. [1541], *Institutes of the Cristia Religion*, Presbyterian Board of
Christian Education Edition, Philadelphia (PA),volume I, pp. 775-776.
- COLEMAN J. S. (1988), *Social Capital and the Creation of Human Capital*, in
"American Journal of Sociology", 94, pp.s 95-s 119.
- COLEMAN J. S. (1990), *Foundation of Social Theory*, Harvard University Press,
Cambridge (MA).
- FELLERS L. A. (1961), *Are African Cultivators to be Called 'Peasants'?*, in
"Current Antropology", 2, pp.108-10.
- FOSTER G. M. (1973) [1° ed. 1962], *Tradicional Societies and Technological
Change*, Harper & Row Publishers, New York (NY).
- FRIEDMAN M. (1979), *The Stufy of Chibese Society*, Stanford University Press,
Standfor (CA).
- FUKUYAMA F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*,
The Free Press, New York (trad. it. Fiducia, Milano, Rizzoli, 1996).
- GELLNER E. (1988), *Trust, Cohesion and the Social Order*, in D. Gambetta
(ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Blackwell,
Oxford,.

- GRONDONA M. (2000), *A cultural Typology of Economic Development*, in Harrison L., Huntington S. (eds.), *Culture Matters. How values shape human progress*, Basic Books, New York.
- HARRISON L. (2001), *Promoting Progressive Culture Change*, in Harrison L., Huntington S. (eds.), *Culture Matters. How values shape human progress*, Basic Books, New York.
- HARRISON L. E. (2006), *The Central Liberal Truth*, Oxford University Press, Oxford.
- HELLIWELL J. F.(1994), *Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth*, in “British Journal of Political Science”, 24, pp. 175-98.
- HERSKOVITS, M.J. (1948), *Man and his Works: The Science of Cultural Anthropology*, Knopf, New York.
- HIRSCHMAN A .O. (1988) , *Come complicare l'economia*, Il Mulino , Bologna.
- INGLEHART R. (1990), *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton University Press, Princeton (NJ).
- INGLEHART R. (1997), *Modernization and Postmodernization . Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*, Princeton University Press, Princeton (NJ).
- JEDLOSWKI P.(2012), *Il senso del futuro. I quadri sociali della capacità di aspirare*, in “Il futuro nel quotidiano” a cura di Leonardis O., Deriu M., Egea Ed., Milano.

- KUZNETS S. (1965), *Economic Growth and Structure*, W. W. Norton & Co., New York (trad. it. Sviluppo Economico e struttura, Il Saggiatore, Milano 1969).
- LEONARDI R. (1991), *Pheripheral Ascndancy in the European Community: Evidence from a Longitudinal Study*, rapporto non pubblicato, Commissione Europea, Bruxellas.
- LEWIS O. (1951), *Life in Mexican Village: Tepoztlan Restudied*, Iniversity of Illinois Press, Urbana (IL).
- LINDSAY S. (2001), *Culture, Mental Models and National Prosperity*, in Harrison L., Huntington S. (eds.), *Culture Matters. How values shape human progress*, Basic Books, New York.
- LUNA R. (2013), *Cambiamo tutto! La Rivoluzione degli Innovatori*, Editori Laterza, Roma-Bari.
- MARINI M. B. (2002), *Le riosorse Immateriali. I fattori culturali dello sviluppo*, Rubbettino Ed., Soveria Mannelli.
- McCLELLAND D.C. (1961), *The Achieving Society*, Van Nostrad, Princeton (NJ).
- MENGER, C. (1976) [1871], *Principles of Economics*, New York University Press, New York (NY).
- OLSON M. (1982), *The rise and the Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven (CT).

- PORTER M. E. (2000), *Values, Attitudes, Beliefs and Microeconomy of Prosperity*, in Harrison L., Huntington S. (eds.), *Culture Matters. How values shape human progress*, Basic Books, New York.
- PREBISH R. (1959), *Commercial Policy in the Underdeveloped Countries*, in "American Economic Review", XLIX/2.
- PRZEWORSKI A., LOMONGI F. (1993), *Political Regimes and Economic Growth*, in "Journal of Economic Perspectives" 7/3, pp. 51-69.
- PUTNAM R. D. (1994), *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton (NJ).
- ROKEACH M. (1968), *Beliefs, Attitudes and Values*, Free Press, New York (NY)
- ROSTOW W. W. (1953), *The Process of Economic Growth*, Norton & Co., New York (N.Y.).
- SACCO P. e ZAMAGNI S. (2006), *Teoria economica e relazioni interpersonali*, Il Mulino, Bologna.
- SCHUMACHER E. F. (1988), *Piccolo è bello. Uno studio di economia come se la gente contasse*, Arnoldo Mondadori Editore, Milano.
- SEN A. K. (1973), *Behavior and the Concept of Preference*, in "Economics".
- SEN A. K. (1988), *The Concept of Development*, in H. Chenery, T. N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 1, Elsevier Science Publisher, Amsterdam.
- SEN A. K. (2004), *Etica ed economia*, Laterza, Bari.

SIMMEL G. (1908), *Sociologie*, (trad. It 1989).

TAGUIFFE P. A. (2004), *Le sense du progrès*, Flammarion, Paris.

THOMAS, W. I. and Znaniecki (1958) [1918/1920], *The Polish Peasant in Europe and America*, Volumes I and II, Dover Publications, New York.

TRIANDIS H. C. (1996), *The Psychological Measurement of Cultural Syndromes*, in "American Psychologist", 51, pp. 407-15.

WEBER M. (1976) [1920] [1904-1905], *The Protestant Ethic and Spirit of Capitalism*, George Allen & Unwin, London.

WINTERBOTTOM M. R. (1958), *The Relation of Need for Achievement to Learning Experiences*, in *Indipendence and Mastery*, in J. W: Atkinson (ed.), *Motieves in Fantasy, Action, and Society*, Van Nostrad, Princeton (NJ).

Dispense:

Dispense Didattiche, Corso di "Teorie dello Sviluppo Economico" presso Unical, prof. Marini 2011/2012.