

Vulnerabilità e dipendenza. Dalla società del contratto all'economia della reciprocità

Vittorio Pelligra

“Siamo passati da una società con isole di mercato ad un mercato con isole di società”.

(Karl Polany, 1944)

“L'ordine sociale, la nostra cultura, la stessa psicoanalisi, vogliono che sia proprio così: la madre deve restare interdetta, esclusa. Il padre interdice il corpo a corpo con la madre (...) con la sicurezza della prima ora”.

(Luce Irigaray, 1989)

1. Contratti ed esclusi

Le imprese sociali sono imprese speciali! Questa affermazione che più volte ricorre, esplicitamente o implicitamente nei saggi che compongono questo volume di *Impresa Sociale*, trova la sua giustificazione, tra le altre cose, nelle finalità che tali organizzazioni si pongono, nella qualità dei processi attraverso cui queste finalità vengono perseguite, ma anche negli effetti di sistema che un settore sociale adeguatamente sviluppato può produrre, sia per i settori economici tradizionali, che nell'ambito del settore pubblico nel suo complesso.

Specificità, queste, che la teoria economica, e al traino la politica, sembrano faticare a cogliere. Le ragioni di questo *deficit* di consapevolezza e di azione conseguente, sono naturalmente molte e complesse, eppure al fondo della questione possiamo rinvenire, ci pare, un unico vizio originario, una distorsione culturale in virtù della quale al centro delle categorie economiche e politiche contemporanee, troviamo una sorta di fissazione tutta maschile per la nozione di contratto. Una fissazione che ha portato le scienze morali, prima, e sociali poi, ad una prevalente attenzione nei confronti di una tipologia di “relazioni fredde e distanti tra quelli che possiamo considerare più o meno come estranei, adulti e uguali tra loro, quali possono essere, per esempio, gli appartenenti ad un club esclusivamente maschile - mettendo conseguentemente in secondo piano - le reti di legami fiduciari che pure connettono la maggior parte degli agenti morali tra loro” (Baier, 1986, p. 248). È il contratto che fonda l’attività economica, è un contratto, quello sociale, che origina la “società ben ordinata” nel senso chiarito da John Rawls (1971). È un contratto che, a ben vedere, determina il passaggio dallo stato di natura allo Stato di diritto, passaggio che si sostanzia in uno slittamento dallo stato di paura alla paura dello Stato (Esposito, 1998). È un contratto, quello sociale, che per definizione origina dall’incontro di soggetti autonomi, indipendenti i cui interessi individuali, opportunamente coordinati dal vincolo nascente, determinano la possibilità di reciproci vantaggi e benefici. Il contratto regola le modalità di ottenimento dei benefici derivanti dalla vita associata ed in questo modo si pone a suo fondamento. Questa logica non produce solo effetti desiderabili per la vita sociale, come nel caso della riduzione dei conflitti o la posizione di uguaglianza tra i contraenti, per esempio, ma porta con sé alcune implicazioni non facilmente accettabili nell’ambito di una società che vuole essere giusta. La logica contrattuale, tra le altre cose, non riesce a cogliere, a spiegare e quindi a legittimare, un’ampia gamma di relazioni interpersonali significative che riguardano ogni cittadino e, più in generale, ogni essere umano. Tutte quelle relazioni che non trovano la loro ragion d’essere nella possibilità del mutuo vantaggio. Tra queste vi sono in special modo le relazioni che coinvolgono soggetti non pienamente autonomi e indipendenti; i cosiddetti *outliers*, gli esclusi (Silvers, Francis, 2005). Gli esclusi rappresentano un’anomalia anche nella società “ben ordinata” di stampo rawlsiano. Un’anomalia empirica e teorica. Come possiamo infatti giustificare in termini contrattuali, fondandola quindi sul potenziale vantaggio reciproco, una relazione che coinvolge un soggetto che

non ha niente da dare, ma tutto da ricevere? L'unica possibilità è quella di escludere tali soggetti dalla fase di elaborazione e stipula del contratto sociale originario. La società si occuperà di loro in seguito, come afferma Rawls, solo nella successiva fase legislativa, una volta, cioè, che gli autonomi e gli indipendenti avranno trovato un accordo sulle regole da usare per distribuire i frutti della cooperazione. Ma allora, nei confronti degli esclusi la giustizia non è più giustizia vera, perché non c'è partecipazione attiva alla scelta delle regole, ma diventa paternalismo e pietà istituzionale (Nussbaum, 2003). E questo naturalmente è un problema! David Gauthier (1986, p. 18) lo riconosce francamente e onestamente: "(gli esclusi) rappresentano un problema che comprensibilmente nessuno vuole affrontare (...) (perché) queste persone non sono parte delle relazioni morali cui la teoria contrattualista dà origine". La considerazione degli esclusi crea grave imbarazzo per le filosofie politiche contemporanee di ispirazione contrattualista, proprio perché sembra che siano soggetti che in uno scambio non hanno niente da dare. Non è difficile rinvenire in questa impostazione di fondo la causa remota, molto più dei vincoli di bilancio e dell'esplosione della domanda, alla base della rottura dei patti intergenerazionali, delle resistenze verso le società multietniche e, più in generale, della crisi profonda dei sistemi di *welfare*.

Una società giusta non esclude "gli esclusi". Ma se, allo stesso tempo, non possiamo fondare la relazione con "gli esclusi" né sull'autonomia, né sull'indipendenza dei partecipanti, né tanto meno sui reciproci benefici derivanti da un accordo contrattuale, dove possiamo rinvenire un fondamento più basilare ed originario del contratto? Nella vulnerabilità e nella reciproca dipendenza, che se riguarda gli esclusi in maniera più evidente, non risparmia nessuno degli altri, che in un momento o nell'altro della loro vita, per un periodo più o meno lungo, hanno fatto, fanno o faranno l'esperienza della vulnerabilità e della dipendenza. Ma in che senso la vulnerabilità può essere posta alla base del legame sociale? Perché dalla vulnerabilità nasce la dipendenza, dalla dipendenza, la fiducia e dalla fiducia la responsabilità. La fiducia di chi si affida, nei confronti di chi si prende cura della vulnerabilità altrui, che a sua volta si sostiene sulla "simmetria dei bisogni" (Nussbaum, 2002), fa sorgere il bisogno di dare cura, l'urgenza di prendersi cura. Allora è proprio questa vulnerabilità e l'interdipendenza che ne scaturisce a renderci originariamente soggetti sociali, o come dice Alasdair MacIntyre (2001), "animali razionali dipendenti". Lo aveva già intuito Leonardo Bruni, il quale, nel

1438, introducendo *La Politica* di Aristotele scriveva: "(l'uomo) debole animale, di per sé insufficiente, raggiunge la sua perfezione solo nella civile società".

Inizia qui ad insinuarsi il dubbio, pericoloso e rivoluzionario, che la nostra socialità non trovi origine e giustificazione nei mutui benefici dello scambio, quanto piuttosto nella limitatezza, nella vulnerabilità, nel nostro non bastare a noi stessi, nella nostra "apparente" impossibilità di dare.

La sostituzione dell'autonomia rawlsiana, quale pre-condizione alla partecipazione attiva alla definizione delle regole sociali, con la vulnerabilità intesa quale fondamento e giustificazione della socialità umana rappresenta indubbiamente un passaggio radicale, ma non arbitrario. Sottolinea in proposito MacIntyre (2001, p. 4) come: "la vulnerabilità (...) e la dipendenza nelle loro correlate manifestazioni paiono talmente evidenti da far pensare che non sia possibile dare una spiegazione credibile della condizione umana senza riconoscere la centralità del loro ruolo". Ma cosa aspettiamo allora a riconoscere in maniera compiuta che vulnerabilità e dipendenza giustificano e in qualche modo ordinano la convivenza civile? Quali sono gli ostacoli a questo riconoscimento? Innanzitutto vi sono barriere di natura culturale: "(nella) storia della filosofia occidentale - continua MacIntyre (2001, p. 5) - il malato, il sofferente o il disabile trovano posto nelle pagine di un libro di filosofia morale, solo e sempre in veste di un possibile oggetto di benevolenza da parte dei veri agenti morali". A questo proposito è interessante notare come la riduzione e il declassamento ad oggetto da parte degli esclusi non riguarda solo i vulnerabili; essa è in qualche modo contagiosa, e giunge a coinvolgere anche tutte quelle figure che con la vulnerabilità entrano in contatto, quei soggetti, individui ed organizzazioni, che sono associati al lavoro di cura: le donne, i servi, gli schiavi, le imprese sociali.

La prospettiva che qua si inizia ad abbozzare supera la dicotomia tra autonomia e dipendenza, assumendo come tratto comune la vulnerabilità. A ben pensare questa mossa non è poi tanto lontana dalla posizione hobbesiana che individua nella loro "uccidibilità" la caratteristica comune degli uomini nello stato di natura. Qui però la vulnerabilità apre e non chiude agli altri. Mentre in Hobbes la nascita dello Stato chiude le relazioni con gli altri rendendole non necessarie in virtù della mediazione della legge, qui la vulnerabilità apre alla relazione con l'altro. Nel senso che l'individuo del contratto può diventare "persona-in-relazione", membro civile della società. In questo senso fondativo la relazione, quella di fiducia e vulnerabilità,

può assumere un valore ontologico e non meramente strumentale. Se consideriamo l'intrinseco valore di colui che è dipendente il quale, soddisfacendo il bisogno di "dare" cura, anche con la sua "in-abilità" e "vulner-abilità", contribuisce attivamente ad attribuire senso alla vita di chi di esso si prende cura (Nussbaum, 2002), possiamo capire come ogni relazione, anche quelle caratterizzate dalle forme di dipendenza più estreme, possono sostanziare una logica dello scambio, non contrattuale questa volta, ma fondato sulla reciprocità. Porre l'accento sulla simmetria dei bisogni, sulla vulnerabilità e sulla reciprocità ci aiuta a definire la direzione verso la quale dovrebbe andare una teoria sociale ed economica del civile che veda nella vulnerabilità e nella dipendenza potenziale, rafforzata dalla norma della reciprocità, l'origine della responsabilità individuale e sociale per gli altri. In una società civile, o "decente" nel senso di Avishai Margalit (1998), che non umilia i suoi membri, tale richiesta di reciprocità non può rimanere inevasa. Se possiamo, infatti, delegare la responsabilità della cura non possiamo certo esimerci dal dovere morale che essa venga fornita. La vulnerabilità quindi ci lega gli uni agli altri, sia quando siamo noi stessi dipendenti sia quando siamo noi a prenderci cura di qualcuno che dipende da noi. Quando noi siamo stati dipendenti, qualcuno si è occupato di noi, e qualcun altro, per dare a quello la possibilità di occuparsi di noi, si è, a sua volta, occupato di lui. Questa non è un'eventualità rara ed eccezionale, quanto piuttosto una "implicazione della nostra stessa natura biologica" (Kittay, 1999, p. 29). Non è difficile, quindi, comprendere che nessuna società potrebbe vivere più di una generazione se a tale dipendenza i suoi membri non rispondessero in modo adeguato. La vulnerabilità, la "somialianza nel dolore e nell'umiliazione" per usare il linguaggio di Richard Rorty (1989, p. 221) ci lega gli uni agli altri, sia quando siamo noi stessi dipendenti sia quando siamo noi a prenderci cura di qualcuno che dipende da noi.

2. Impresa sociale?

Le imprese sociali rappresentano una forma moderna ed innovativa attraverso la quale la società civile assume la responsabilità della cura. Ecco perché comprendere il legame sociale non come esito di un contratto tra soggetti autonomi ed indipendenti, ma come risposta alla vulnerabilità e reciproca dipendenza, ci può offrire una prospettiva originale, anche dal punto di vista economico, per l'inquadramento, l'analisi e la comprensione del "fenomeno impresa sociale".

L'idea stessa di impresa sociale, rappresenta per molti, *clearly misunderstood*, un ossimoro, un grido silenzioso. Eppure la pratica e anche qualche avanguardia della teoria economica mostrano in modo convincente che produrre beni sociali (pubblici) con una logica imprenditoriale (privata) non solo è possibile, ma rappresenta un processo capace di concorrere allo sviluppo delle comunità e dell'intero sistema economico. Alcune caratteristiche delle imprese sociali ne definiscono la modalità produttiva e gestionale; mi riferisco in particolare alla produzione continuativa di beni e servizi, all'elevato grado di autonomia ed al rischio economico che viene sopportato. All'aspetto tipicamente imprenditoriale che attiene alla logica di funzionamento si accompagnano, però, alcune caratteristiche distintive che attengono particolarmente alle finalità per cui tali organizzazioni nascono ed operano. Mi riferisco innanzitutto alla produzione di beni e servizi per la comunità da parte di organizzazioni che, per questa ragione, tendono a mantenere un legame forte proprio con la comunità di riferimento e che spesso nascono proprio per iniziativa della comunità stessa. È la società civile che si organizza e crea entità produttive a governo democratico ed a partecipazione allargata, nelle quali cioè, il processo decisionale è influenzato dagli interessi di una molteplicità di *stakeholder*. Naturalmente le due dimensioni relative al modo di operare (impresa) e alle finalità dell'azione (sociale) devono trovare una loro coerenza interna. In altri termini, ciò implica un organico coordinamento tra *mission*, *governance* ed *accountability*. Ma c'è di più. Come dicevamo in apertura, l'azione specifica delle imprese sociali produce non solo effetti diretti, ma anche effetti indiretti. Innanzitutto per quanto riguarda l'inclusione lavorativa di soggetti vulnerabili. Processo questo che può contemporaneamente essere considerato come un *input*, ma anche un *output* del processo produttivo, un requisito per il funzionamento delle imprese, ma anche un risultato derivante dalla loro azione. L'inclusione lavorativa e sociale in generale, determina ulteriori effetti con ricadute sociali, in particolare per quanto riguarda la rigenerazione della stima di sé che tali soggetti spesso vedono compromessa, sia come conseguenza di una situazione oggettiva di disagio, sia in virtù del rapporto con un'amministrazione e con un'assistenza pubblica carenti di "rispetto", nel senso chiarito recentemente da Sennett (2004). La mancanza di rispetto determina umiliazione, una conseguenza spesso indiretta e non intenzionale del rapporto tra cittadino ed amministrazione, sintomo però, come convincentemente ha sostenuto Margalit (1998), di una società "indecente". Un sistema dei servizi alla persona che,

anche attraverso l'azione umanizzante delle imprese sociali, sia in grado di evitare l'umiliazione legata al bisogno e all'esercizio del potere arbitrario, può contribuire in modo rilevante a costruire una società realmente decente e rispettosa dei suoi membri.

Ma gli effetti sociali indiretti dell'azione delle imprese sociali attonano non solo alla sfera del sé, ma anche a quella della relazione con gli altri. Il disagio porta quasi inevitabilmente esclusione ed autoesclusione. Si determinano così spesso situazioni nelle quali i soggetti vulnerabili tendono a limitare le loro relazioni a persone che si trovano nelle stesse condizioni di disagio o con gli operatori che della loro situazione, in vari modi, si fanno carico. In virtù dell'orientamento alla persona e del suo speciale rapporto con il territorio le imprese sociali spesso contribuiscono a riparare una trama di relazioni significative che si era nel tempo venuta a sfilacciare quando non a rompere del tutto. Ciò avviene innanzitutto attraverso la produzione e la distribuzione di beni relazionali (si vedano i contributi di Donati, Bruni e Zarri in questo numero della Rivista) e poi attraverso la formazione di competenze sociali. Il radicamento territoriale e la *multi-stakeholdership* implicano, inoltre, la possibilità da parte delle imprese sociali di percepire e leggere i bisogni emergenti in maniera più rapida e precisa rispetto alle istituzioni pubbliche. La lettura "fine" del bisogno, per così dire, consente inoltre una maggiore possibilità di personalizzazione della risposta ed un conseguente incremento di efficacia dell'intervento. In quest'ambito, per queste ragioni, è auspicabile una sempre più stretta collaborazione tra enti locali ed imprese sociali nella co-progettazione del sistema dei servizi e nella co-produzione dei beni di *welfare*.

Rispondendo ai bisogni delle minoranze, in una logica della dipendenza reciproca, si mitigano i costi legati ai ben noti esempi di fallimento dello Stato e del mercato. Si creano rapporti fiduciarî con gli utenti. L'importanza di tali legami trascende l'aspetto individuale perché solo attraverso la rigenerazione di relazioni fiduciarie e la soluzione del cosiddetto "paradosso della fiducia" una società può sperare di attivare un processo stabile di crescita sociale ed economica. Il filosofo Martin Hollis (1998, p. 23) ha efficacemente posto la questione in questi termini: "Più forte è il legame della fiducia, più una società può progredire; più essa progredisce, più i suoi membri diventano razionali e quindi più strumentali nel rappresentarsi tra loro. Più strumentali essi sono, meno diventano capaci di dare e ricevere fiducia. Così lo sviluppo della società erode il legame che la

rende possibile e di cui ha continuamente bisogno". Ebbene, le conseguenze del paradosso non riguardano solo gli scambi di mercato in quanto tali, ma piuttosto la dimensione individualistica e strumentale di tali scambi; ciò che "erode" il legame sociale quindi non è tanto il mercato per sé, quanto piuttosto un mercato inteso solo come luogo di scambio strumentale di equivalenti (Bruni, Zamagni, 2004). Se nel mercato, sotto l'"albero" for-profit, cresce un *humus* di organizzazioni in grado di selezionare e di alimentare motivazioni e comportamenti non strumentali, contribuendo all'accumulazione di fiducia generalizzata, allora le conseguenze nefaste del "paradosso di Hollis" potranno essere mitigate e quella società potrà avviare un processo di crescita contemporaneamente sociale ed economica nel quale le due dimensioni invece di escludersi e soffocarsi, si alimenteranno vicendevolmente.

L'idea di fondo che ispira questo numero monografico è dunque quella secondo cui l'azione delle imprese sociali determina benefici diretti ed indiretti, ai beneficiari immediati, utenti e lavoratori, ma anche ad altri attori sociali, cui la produzione e la distribuzione di beni e servizi ad alto impatto sociale attribuisce vantaggi di vario genere. Il mercato, *in primis*, che vede allargata la sfera delle opportunità di scelta, sia relativamente ai beni e ai servizi, sia sulle modalità di produzione degli stessi, diventando in questo modo più pluralista e capace di rispondere a bisogni sempre nuovi; lo Stato, che oltre a vedere colmate lacune, che la logica stessa dell'azione politica e i vincoli di bilancio sempre più stringenti determinano, gode degli effetti positivi di un'accresciuta inclusione e coesione sociale, e da ultimo la stessa società civile, che attraverso i canali propri dell'economia sociale, trova modo di esprimere e concretizzare quelle dinamiche, di informalità, reciprocità e fiducia, che le sono proprie.

Tre, appaiono in particolar modo, le categorie nuove della teoria economica che ci aiutano a comprendere questo processo: fiducia, beni relazionali e capitale sociale. Intorno a questi tre temi si articolano i contributi che qui vengono presentati.

Nel primo saggio, Luigino Bruni affronta il tema della non-strumentalità quale elemento definitorio dell'agire delle imprese sociali, o "civili", nella terminologia dell'autore¹, e di quale impulso peculiare queste organizzazioni possono offrire nella direzione dell'umanizzazione del mercato. In quale modo è possibile conciliare le di-

¹ Sulle precise similarità e differenze tra imprese sociali ed imprese civili (Bruni, Zamagni, 2004).

namiche della gratuità con quelle tipiche del mercato? Le imprese sociali costituiscono un esperimento *in vivo*, nel quale tali logiche apparentemente contrapposte coabitano perché: “molte esperienze di economia sociale (...) nascono da persone che ad un certo punto hanno avvertito una “vocazione” civile, e per questo hanno quello specifico sapore della gratuità, (...) forse solo ciò che nasce da una vocazione interiore può essere davvero gratuito, perché davvero libero (...) solo dove abita la libertà c’è gratuità, e solo la gratuità è veramente libera”. Bruni esplora i benefici, ma anche i rischi che la coabitazione tra logica dello scambio e logica del gratuito determina e al contempo indica alcune delle precauzioni necessarie affinché le imprese protagoniste di questo esperimento si sviluppino mantenendo inalterata e possibilmente rafforzando la propria identità.

Alessandra Smerilli approfondisce uno dei fattori che contribuiscono a determinare l’identità civile delle imprese sociali, vale a dire, il senso di appartenenza che contraddistingue i soggetti che operano in tali organizzazioni. I problemi legati alle asimmetrie informative che pervadono l’ambiente esterno ed interno nel quale tali organizzazioni operano vengono parzialmente superati attraverso un processo che consente alle imprese sociali di selezionare lavoratori altamente motivati (si vedano i contributi di Gui e Pelligra in questo numero della Rivista). Tale processo, però, risolve solo parzialmente il problema, perché, una volta selezionato il “giusto” tipo di lavoratore, esso va incentivato in modo da evitare effetti controproducenti derivanti dalla possibilità di *crowding-out*. Una delle forme di incentivo indiretto che riduce tale rischio prevede una sempre maggiore identificazione, o meglio una convergenza, degli interessi dei lavoratori con quelli dell’impresa. L’autrice discute la possibilità di applicare una classe di teorie recentemente sviluppate nell’ambito della teoria dei giochi, incentrate sul concetto di “razionalità del noi” o *we-thinking*, allo studio dei processi di identificazione e di deliberazione collettiva. Dall’analisi in termini di *we-thinking* delle dinamiche organizzative dell’impresa sociale emergono implicazioni operative che riguardano la possibilità di incrementare i livelli di cooperazione interna attraverso lo sviluppo del senso di appartenenza. Questo, così come l’identificazione con il gruppo, sono favoriti dall’aver interessi comuni e dal sentirsi interdipendenti. Diventa importante, quindi, che l’organizzazione favorisca lo sviluppo di tali fattori attraverso, per esempio, la condivisione degli obiettivi e un’architettura del lavoro che tenda a sviluppare i legami tra i membri.

Benedetto Gui e Vittorio Pelligra analizzano il nodo delle politiche retributive e dei possibili effetti, sia positivi che negativi, che esse possono determinare nel rapporto con i lavoratori. L'idea di fondo attiene alla possibilità che le imprese sociali, proprio in virtù della loro *mission* pubblica, riescano ad attirare lavoratori che sono interessati non solo ai benefici strumentali che essi traggono dal lavoro (il salario, la formazione o l'esperienza, per esempio), ma che derivano soddisfazione intrinseca dal tipo di lavoro e che sono, per così dire, interessati all'impatto sociale dell'attività dell'organizzazione in cui operano. Questi lavoratori rappresentano per l'organizzazione una risorsa particolarmente preziosa, per questo ogni impresa cerca di attrarne il maggior numero possibile. Le politiche retributive *standard*, incentrate sul salario, non offrono garanzie circa la tipologia di lavoratore, motivato o non motivato, che si riesce a selezionare. Alcuni autori suggeriscono che per selezionare lavoratori motivati sia sufficiente offrire un salario inferiore a quello di equilibrio. Altri, invece, contestano questa posizione sostenendo che una paga troppo bassa determinerebbe l'esclusione di lavoratori motivati che hanno nel reddito da lavoro l'unica fonte di sostentamento. Gui e Pelligra discutono un modello che spiega entrambi gli effetti prendendo in considerazione in maniera originale la complessità motivazionale dei lavoratori. Gli autori, infatti, sostengono che le motivazioni intrinseche dei lavoratori non sono immediatamente disponibili all'impresa, ma devono essere, da quest'ultima, attivate, per esempio, attraverso scelte e comportamenti socialmente responsabili, che implicano maggiori costi per l'impresa. Si instaura quindi un rapporto di reciprocità tra impresa e lavoratori; se la prima si comporta coerentemente con la propria *mission*, i secondi saranno disposti a far fruttare la loro dotazione di motivazioni intrinseche.

Carlo Borzaga e Sara Depedri riportano, nel loro saggio i risultati di una ricerca empirica finalizzata a verificare l'importanza degli aspetti relazionali quali determinanti del benessere dei lavoratori e del loro grado di fedeltà nei confronti dell'impresa. Dall'indagine, che prende in considerazione un campione di 228 organizzazioni, 266 *manager*, 2066 lavoratori remunerati e 724 volontari emergono in modo chiaro alcuni dati rilevanti: innanzitutto l'opportunità di sviluppare sul lavoro nuove relazioni rappresenta un vero e proprio incentivo al lavoro, specialmente per le persone che vivono in contesti relazionali più poveri; in secondo luogo, la variabile salariale non è né prevalentemente, né significativamente, correlata con il livello

di soddisfazione percepita dal lavoratore, il quale, invece, è estremamente sensibile alle caratteristiche non-monetarie del lavoro; un terzo dato mostra l'esistenza, superata una soglia minima di remunerazione, di un certo grado di sostituibilità tra incentivi economici ed incentivi relazionali.

Un altro aspetto di grande importanza messo in luce dalla ricerca di Borzaga e Depedri inerisce alla natura dell'organizzazione ed alle differenti possibilità di utilizzo di incentivi relazionali connessi alle diverse tipologie organizzative. In questo senso, i dati mostrano che negli enti pubblici, che pure offrono salari sono sistematicamente più elevati, il livello offerto di beni relazionali è più basso rispetto al caso delle organizzazioni nonprofit, dove la situazione si inverte. Per questo, ne deducono gli autori, il livello di fedeltà nei confronti dell'organizzazione è maggiore, in media, nelle nonprofit. Queste ultime appaiono, in definitiva, capaci di offrire, almeno nel settore dei servizi sociali, il mix di incentivi più efficiente nel selezionare ed incentivare i lavoratori.

Il saggio di Giuseppe Argiolas offre un contributo di stampo manageriale. L'autore affronta il tema del *management* delle imprese sociali e delle imprese tradizionali analizzando la possibilità di una proficua e reciproca contaminazione relativamente a pratiche e strumenti operativi. Se le imprese tradizionali possono rappresentare utili modelli per le imprese sociali, per quanto riguarda, in particolare, la capacità di confrontarsi con le sfide del mercato e con la pressione competitiva, è vero anche che queste ultime possono concorrere a rafforzare l'"orientamento sociale" delle imprese tradizionali, sia nei rapporti con l'esterno che all'interno dell'organizzazione, per quanto attiene, per esempio, la gestione delle risorse umane. Argiolas discute le implicazioni derivanti dalla scelta di porre al centro dell'organizzazione le persone, come misura e forma della socialità d'impresa. Una prospettiva questa, secondo l'autore, in grado di favorire la costruzione di "orizzonti di senso condiviso" in grado di dilatare la *mission* d'impresa, arricchendola.

Nicolò Bellanca nel suo saggio assume una prospettiva esplicitamente "in negativo". Egli va, cioè, in maniera rigorosa e meritoria, ad esplorare "il lato oscuro" insito nelle idee guida di questo numero - fiducia, relazioni e capitale sociale - quello che deriva, in particolare, dalla lotta che si svolge all'interno dei gruppi e delle organizzazioni per la conquista del potere. Il primo passo è quello della categorizzazione delle tipologie di conflitto e delle sue potenziali cause, cui segue na-

turalmente la discussione degli scenari che, causa l'endemico manifestarsi dei conflitti tra gruppi e all'interno di essi, possono prodursi, con riferimento particolare alla vita organizzativa. Mentre il saggio di Smerilli discute le forze centripete che favoriscono la cooperazione ed il coordinamento, quello di Bellanca sottolinea le tendenze centrifughe in virtù delle quali la ricerca del potere può ostacolare la cooperazione. La conclusione del saggio pone in evidenza come la ricerca del potere inneschi una tendenza disgregatrice fatta di conflittualità ed opportunismo, da cui però, "l'iniziativa di reciprocità trae nuovo vigore, in una spirale senza fine".

Si afferma da più parti che una delle specificità delle imprese sociali è quella di concorrere con la loro attività economica alla produzione di beni relazionali. Nel saggio di Luigino Bruni e Luca Zarrì si discutono differenti tipologie di beni, alcuni dei quali possono essere considerati genuinamente relazionali, mentre altri appaiono come beni relazionali, ma sono in realtà solamente dei surrogati. Tale distinzione consente agli autori di affrontare sotto una prospettiva nuova ed originale i cosiddetti paradossi della felicità legandoli proprio al (mal)funzionamento degli elementi relazionali e sociali delle scelte di consumo individuale. L'analisi empirica mostra come l'aumento costante di reddito osservato nei paesi occidentali non abbia determinato un corrispondente aumento nelle misure di felicità soggettiva percepita dai cittadini. Gli autori spiegano questo fenomeno noto come "paradosso di Easterlin", ipotizzando che una maggiore disponibilità monetaria si accompagni ad un processo di sostituzione del consumo di beni relazionali, importante fonte di benessere, con un consumo sempre maggiore di beni pseudo-relazionali, che pur avendo un costo ridotto rispetto ai primi, influenzano il benessere in misura nettamente inferiore, ciò perché questi beni si limitano solamente a "simulare" processi relazionali (si pensi ai *reality* o ai *talk show*, alle *chat* o a fenomeni ormai di massa come i cinque milioni di vite simulate nell'universo parallelo di *Second Life*).

Pierpaolo Donati, il fondatore della sociologia relazionale, discute nel suo contributo l'idea che mette in relazione l'attività di natura associativa e quella di produzione di capitale sociale. L'autore discute preventivamente differenti concezioni di capitale sociale individuando tre principali prospettive: quella tipica dell'individualismo metodologico, per la quale il capitale sociale spiega i comportamenti individuali, i successi ed i fallimenti nella vita sociale; la seconda prospettiva è quella olistica, nella quale l'azione viene vista come fortemente con-

dizionata dall'appartenenza ad un'entità collettiva (comunità locale, istituzione, organizzazione, collettività politica, religiosa o culturale); la terza prospettiva è quella cosiddetta mista o *lib-lab* nella quale: "il capitale sociale è visto come una risorsa che è a disposizione della libera azione dell'individuo (lato *lib*), ma è condizionata dalla posizione che l'individuo occupa in una struttura sociale (lato *lab*)". Donati, attraverso lo strumentario della sociologia relazionale, smonta queste tre diverse concezioni, introducendo, descrivendo e difendendone una quarta, per la quale il capitale sociale è: "una qualità delle relazioni sociali", e non già un "attributo degli individui o delle strutture sociali o un loro mix". In questo senso, allora, il capitale sociale va inteso come un tipo di bene relazionale che consiste "non già in una dotazione o proprietà individuale delle persone, né in una dotazione o proprietà collettiva di una struttura (o istituzione) sociale, ma in una certa configurazione della rete di relazioni a cui, come persone, partecipiamo per realizzare un bene che non potrebbe esistere fuori di quella relazione". Ciò che emerge in conclusione del saggio è la consapevolezza del fatto che non ogni forma associativa produce automaticamente capitale sociale. Tale nesso causale va attivamente preservato e consapevolmente coltivato.

Il contributo di Fabio Sabatini approfondisce, da un punto di vista empirico, il discorso aperto da Donati. Nel saggio vengono esplorate, relativamente al caso italiano, le relazioni sussistenti tra capitale sociale, imprese sociali e qualità dello sviluppo economico. Per misurare il livello di capitale sociale vengono presi in considerazione principalmente i suoi aspetti "strutturali", le reti di relazioni interpersonali e la presenza di imprese sociali; lo sviluppo, invece, viene misurato attraverso vari indici, tra cui l'indice di sviluppo umano, indicatori dell'efficienza dei servizi pubblici, il rispetto delle pari opportunità, lo stato di salute degli ecosistemi urbani. Le analisi statistiche condotte da Sabatini mostrano che la diffusione delle cooperative sociali è significativamente e positivamente correlata con un'elevata qualità sociale ed ambientale e con la presenza di fitte reti di relazioni informali tra amici e conoscenti. "Tale correlazione fa intuire la possibilità che le imprese sociali contribuiscano significativamente al miglioramento del benessere sociale e favoriscano al tempo stesso l'accumulazione di capitale sociale, fornendo un terreno fertile per la creazione di contatti e nuove reti di relazioni interpersonali tra gli utenti".

3. Conclusioni

Questo numero monografico vuole offrire un contributo all'analisi scientifica delle peculiarità delle imprese sociali e degli effetti, diretti e indiretti, che esse esercitano nei processi di sviluppo sociale ed economico delle comunità e dei territori di riferimento. La prospettiva di analisi è quella della teoria economica, con un'incursione nel *management* ed una nella sociologia economica. Abbiamo in mente, però, una teoria economica particolarmente attenta al ruolo delle relazioni interpersonali ed aperta all'inserimento di categorie relazionali all'interno del proprio armamentario tecnico (Sacco, Zamagni, 2006).

Abbiamo suggerito nel primo paragrafo di questa introduzione l'isomorfismo tra impresa sociale e lavoro di cura. Ciò non riguarda tanto la tipologia di beni e servizi prodotti da tali imprese, quanto piuttosto la loro modalità di produzione. Così come non è possibile produrre "cura", in maniera individualistica e distaccata, allo stesso modo non è possibile operare attraverso la tecnologia dell'impresa sociale senza tenere in considerazione in maniera prioritaria gli interessi degli utenti e della comunità di riferimento. Abbiamo sostenuto che, anche per queste ragioni, solo superando l'egemonia della nozione di contratto e spostando l'attenzione su quella di vulnerabilità, dipendenza e reciprocità è possibile cogliere appieno l'innovatività di questo modo di produrre sia ricchezza che sviluppo umano ed economico.

Bibliografia

- Baier A. (1986), "Trust and Antitrust", *Ethics*, n. 96, pp. 231-60.
- Bruni L., Zamagni S. (2004), *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna.
- Esposito R. (1998), *Communitas: origine e destino della comunità*, Einaudi, Torino.
- Gauthier D. (1986), *Morals by Agreement*, Oxford University Press, Oxford.
- Hollis M. (1998), *Trust Within Reason*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Kittay E. (1999), *Love's Labour: Essays on Women, Equality and Dependency*, Routledge, New York.
- MacIntyre A. (2001), *Dependent Rational Animals: Why Human Beings Need the Virtues*, Open Court, Chicago.
- Margalit A. (1998), *La società decente*, Guerini e Associati, Milano.
- Nussbaum M. (2002), *Giustizia sociale e dignità umana: da individui a persone*, Il Mulino, Bologna.

- Nussbaum M. (2003), *Beyond the Social Contract. The Tanner Lectures on Human Values*, vol. 24, Australian National University e University of Cambridge.
- Rawls J. (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Harvard.
- Rorty R. (1989), *Contingency, Irony and Solidarity*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sacco P.L., Zamagni S. (2006), *Teoria economica e relazioni interpersonali*, Il Mulino, Bologna.
- Sennett R. (2004), *Il rispetto: la dignità umana in un mondo di diseguali*, Il Mulino, Bologna.
- Silvers A., Francis L. (2005), "Justice Through Trust: Disability and the 'Outlier Problem' in Social Contract Theory", *Ethics*, 116, pp. 40-76.