

Il concetto di capitale sociale

Stefania Di Giacomo

1. Carattere multidisciplinare del capitale sociale

Il capitale sociale, inteso come patrimonio di atteggiamenti e credenze condivisi da una determinata comunità, costituisce uno dei pre-requisiti della cooperazione e dell'attività organizzata. Il crescente interesse che il capitale sociale suscita in sociologi, economisti, politologi, antropologi ne mette in luce il suo carattere multidisciplinare. Dal canto suo, la sociologia enfatizza le caratteristiche dell'organizzazione sociale come la fiducia, le norme di reciprocità e le reti di impegno civico. La scienza politica si sofferma invece sul ruolo delle istituzioni e delle norme politiche e sociali nel formare il comportamento umano.

Dagli studi antropologici si deriva il naturale istinto associativo dell'uomo. Tra questi Fukuyama (1999) sottolinea le basi biologiche dell'ordine sociale e le radici del capitale sociale nella natura umana. La letteratura economica spiega come le persone, nell'obiettivo di massimizzare la loro utilità personale, decidono di interagire con gli altri e di utilizzare le risorse del capitale sociale per condurre vari tipi di attività di gruppo (Glaeser, 2001). In generale, gli economisti, nelle loro trattazioni, al termine di capitale sociale preferiscono quello di bene relazionale, che Gui (1995) definisce come *"un bene capitale intangibile, che risiede nei rapporti interpersonali di lunga durata e produce benefici sia intrinseci che strumentali"*.

In Woolcock (1998) e Woolcock e Narayan (2000) è presentato un approccio multidimensionale al capitale sociale, dove viene sottolineata l'importanza sia delle relazioni sociali che delle loro differenti combinazioni ai fini dello sviluppo economico. In tale trattazione il capitale sociale viene racchiuso in quattro dimensioni: i) l'estensione del-

le associazioni orizzontali; ii) la natura dei legami sociali all'interno di comunità; iii) la qualità delle istituzioni di governo; iv) la natura delle relazioni tra società civile e stato¹. Piselli (2001) infine sostiene che *"il concetto di capitale sociale è un concetto situazionale e dinamico, che non si riferisce a un 'oggetto' specifico, non può essere appiattito in rigide definizioni, ma deve essere interpretato, di volta in volta, in relazione agli attori, ai fini che perseguono, e al contesto in cui agiscono"*.

2. Accezioni di capitale sociale

Il concetto di capitale sociale compare per la prima volta nei lavori presenti nella teoria sociologica classica. In particolare nelle ricerche sulla *solidarietà di classe* in Marx e Engels, sullo *spirito pubblico* in Tocqueville, sulla *solidarietà* in Durkheim, su *comunità e società* in Tönnies, sul *denaro* e lo *spirito pubblico* in Rimmel e sulle *comunità religiose* e sul *potere* in Weber (per un ampio resoconto

sulle radici storiche del concetto si veda Woolcock, 1998).

Tuttavia è ad Hanifan (1916) che risale il primo riferimento a tale concetto nel suo significato più moderno, sottolineandone l'importanza per l'educazione e le comunità locali. Ad ogni modo, i più importanti studiosi ai quali si deve l'elaborazione vera e propria del concetto di capitale sociale sono Bourdieu, Coleman e Putnam. Nella sua teoria dei diversi tipi di capitale, Bourdieu (1986) definisce il capitale sociale (distinguendolo dal capitale economico e culturale) come *"l'insieme delle risorse attuali e potenziali legate al possesso di una rete stabile di relazioni più o meno istituzionalizzate di conoscenza e riconoscenza reciproca"*. Tale rete di relazioni personali è direttamente mobilitabile da un individuo per perseguire i propri fini e migliorare la propria posi-

Il concetto di capitale sociale compare per la prima volta nei lavori presenti nella teoria sociologica classica

zione sociale (Bourdieu, 1980). Pertanto il capitale sociale identifica un particolare insieme di risorse – quelle presenti nelle relazioni che un individuo mantiene con la collettività circostante – al disuguale possesso delle quali è associata nel processo di riproduzione sociale una diseguale opportunità di collocazione lungo la gerarchia della stratificazione (Bourdieu, Passeron 1977).

Anche Coleman (1988) da una definizione strumentale di capitale sociale, ben distinto dal capitale fisico (beni strumentali tangibili – materiali o monetari) e dal capitale umano (capacità e abilità acquisite dagli individui nel tempo): “*il capitale sociale è inerente alla struttura delle relazioni tra persone. Non risiede né nei singoli individui, né negli elementi fisici della produzione*”. Secondo il sociologo, la nozione di “sociale” fa riferimento a “relazioni tra persone”, mentre il concetto di “capitale” implica che le *relazioni interpersonali* costituiscono *risorse* con conseguenze economiche. Come l'autore (1990) fa osservare, il termine capitale sociale come “risorse per gli individui” fu introdotto da Loury (1977) per indicare l'insieme delle risorse radicate nelle relazioni familiari e comunitarie rilevanti ai fini dell'accumulo di capitale umano dei bambini e dei giovani.

Coleman (1990) identifica sei forme diverse di relazioni sociali: obblighi e aspettative ed il potenziale informativo incorporato nelle relazioni sociali, l'esistenza di norme sociali con sanzioni effettive, la presenza di relazioni gerarchiche ed orizzontali e le organizzazioni intenzionali.

Secondo il politologo Putnam (1993) “*per capitale sociale s'intende la fiducia, le norme che regolano la convivenza, le reti di associazionismo civico, elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale promuovendo iniziative prese di comune accordo*”. Qui il capitale sociale sta ad identificare quei requisiti culturali, quali la struttura delle relazioni, i valori e le norme, che favoriscono un ordine sociale contraddistinto dalla generale cooperazione per il bene pubblico. Qualche anno più tardi, Putnam (2000) sostiene ancor più esplicitamente che “*il capitale sociale è strettamente connesso al concetto di 'senso civico'*”.

I successivi tentativi di ulteriore elaborazione del concetto di capitale sociale sono stati numerosi. Tra questi Pizzorno (2001) afferma «[i]l capitale sociale, costituito dalle relazioni sociali in *possesso* di un individuo, costituisce [...] nient'altro che un insieme di *risorse* che costui può utiliz-

zare, assieme ad altre risorse, per meglio perseguire i propri fini».

L'autore distingue due tipi di capitale sociale: 1) il *capitale sociale di solidarietà*, il quale «si basa su quel tipo di relazioni sociali che sorgono, o vengono sostenute, grazie a gruppi coesi i cui membri sono legati l'uno all'altro in maniera forte e duratura, ed è quindi prevedibile che agiscano secondo principi di solidarietà di gruppo»; 2) il *capitale sociale di reciprocità*: «qui il capitale sociale si costituisce nella relazione tra due parti, in cui l'una anticipa l'aiuto dell'altra nel perseguire i suoi fini, in quanto ipotizza che si costituisca un rapporto diadico di mutuo appoggio». Questo secondo tipo di capitale sociale si costituisce prevalentemente sulla base di legami deboli.

Lin (2001) definisce il capitale sociale come «*investimento in relazioni sociali con rendimenti attesi nel mercato*». Tale investimento è determinante per le chance individuali, poiché, ad esempio, il possesso di capitale sociale favorisce chi cerca un'occupazione² o, più in generale, favorisce l'acquisizione di un particolare status.

Glaeser et al. (2002) trattano il capitale sociale, e quindi le relazioni sociali, secondo una visione economica (ottimizzazione individuale soggetta a vincoli). La loro definizione di capitale sociale comprende tutte quelle “caratteristiche sociali di una persona – carisma, abilità sociali – in grado di fargli conseguire rendimenti di mercato”. Pertanto nella loro struttura formale non si associa direttamente il capitale sociale alle relazioni con gli altri.

In generale, dagli approcci al capitale sociale che si sono finora susseguiti si potrebbe affermare che il concetto di capitale sociale si basi sulle sue fonti (relazioni e norme radicate nell'ampia struttura socio - economica - istituzionale di una società) piuttosto che sulle sue conseguenze (fiducia e cooperazione). Quest'ultime pertanto non sono considerate capitale sociale di per sé e non esistono indipendentemente dalle relazioni sociali.

Paldam e Svendsen (2000) invece propongono una lettura dei lavori classici e recenti sul capitale sociale in cui la definizione di capitale sociale è capovolta. Per gli autori è la fiducia che esiste in una comunità la vera fonte del capitale sociale, mentre le norme sociali e la cooperazione sono le conseguenze. In questa ottica gli autori interpretano la definizione di capitale sociale di

Coleman (1988) come "l'abilità delle persone a lavorare insieme in gruppi e organizzazioni per obiettivi comuni", che dipende dal grado con cui le comunità condividono norme e valori sociali.

Per quanto riguarda il contributo del pensiero sociale cristiano all'elaborazione del concetto di capitale sociale, nell'Enciclica *Centesimus annus* Giovanni Paolo II, parlando dell'impresa tra etica e profitto, afferma che il valore dell'impresa è immateriale, relazionale, sociale.

Riguardo la dimensione sociale dell'impresa, si sostiene che l'intima realtà dell'impresa è proprio di natura sociale. L'impresa si nutre di socialità, che rappresenta anche la sua ricchezza economica.

Riguardo invece al capitale sociale, se ne sottolinea il suo carattere "immateriale" e la sua essenza di ricchezza "pubblica", anche quando a produrlo sono imprese a carattere prettamente privato. Per questo l'impresa si nutre di capitale sociale, ma anche produce incessantemente capitale sociale, non solo al proprio interno ma anche, inevitabilmente, nella comunità sociale circostante. Contemporaneamente il capitale sociale esistente nelle reti di fiducia e solidarietà sociale all'esterno dell'impresa costituisce una ricchezza anche interna all'impresa stessa.

Nel Compendio della Dottrina Sociale della Chiesa (2004) il capitale sociale viene visto come indicatore della capacità di collaborazione di una collettività, frutto dell'investimento in legami fiduciari reciproci. Tale definizione la si ritrova nella riflessione della dottrina sociale riguardante il rapporto tra lavoro e capitale, dove vengono messe in evidenza sia la priorità intrinseca del primo sul secondo sia la loro complementarità. Riguardo a quest'ultimo punto, la disponibilità dei lavoratori a tessere relazioni, lavorare insieme e perseguire obiettivi comuni comporta una prospettiva nuova nei rapporti tra lavoro e capitale, dove la dimensione soggettiva del lavoro tende ad essere più decisiva e importante di quella oggettiva, a differenza della vecchia organizzazione del lavoro dove il soggetto finiva per venire appiattito sull'oggetto, sulla macchina.

Da tutti i contributi precedentemente analizzati si può riassumere quanto segue. Gli elementi costitutivi del capitale sociale sono: le relazioni interpersonali, le norme sociali e la fiducia. Gli elementi caratterizzanti il capitale sociale invece sono: la comunità (il capitale sociale è radicato nel gruppo e non nella persona) e la funzionalità (il capitale sociale può migliorare le performance economiche).

3. *Il capitale sociale nella scienza economica*

Il capitale sociale porta nella scienza economica una importante caratteristica della scienza sociale: la caratteristica dell'attore come essere socializzato, il cui comportamento non è semplicemente governato dal *self-interest* ma da norme, istituzioni e relazioni sociali tra individui (Bagnasco, 2001; Comim e Carey, 2001; Sciofla, 2002).

Il capitale sociale, inteso come relazioni interpersonali, norme sociali e fiducia, conta per l'attività economica come fattore di produzione (input produttivo e/o produttività totale dei fattori) e come determinante dei costi di transazione, come già sostenuto da Baker nel 1990.

Le relazioni sociali, attraverso la condivisione di informazioni e il coordinamento, risolvono i problemi di asimmetria informativa e di comportamenti opportunisti e contribuiscono ad attenuare i fallimenti del mercato dovuti alla mancanza o accuratezza delle informazioni. In tale contesto, Collier (1998, 2002) sostiene che le relazioni sociali generano almeno tre tipi di esternalità. Esse facilitano la trasmissione di conoscenza riguardo il comportamento degli altri e dei mercati e facilitano l'azione collettiva, riducendo opportunismi, fallimenti di mercato e problemi di free riding.

In ambito produttivo, le relazioni sociali non sono solo un input nella funzione di produzione, bensì, come la tecnologia, un fattore in grado di rafforzare l'efficienza dell'intera funzione di produzione. Pertanto nel dibattito sulle differenze di reddito tra nazioni il capitale sociale entra, al pari

Gli elementi costitutivi del capitale sociale sono: le relazioni interpersonali, le norme sociali e la fiducia

delle risorse naturali, del capitale fisico e del capitale umano, nello spiegare tale gap.

Le norme sociali, introducendo sanzioni sociali contro l'opportunismo, abbassano i costi di transazione connessi con gli scambi (Platteau, 1998 a,b; Collier, 1998, 2002; Ostrom, 1999), mentre producendo cooperazione spontanea aumentano l'output della società (Collier, 1998, 2002; Fukuyama, 1995). Secondo Fukuyama (1995) norme sociali che si estendono al di là della famiglia e della parentela costituiscono per la società una forma di capitale che contribuisce, al pari delle altre forme di capitale, allo sviluppo di solide e grandi organizzazioni industriali private, governate da manager di professione e con proprietà dispersa.

Il legame *fiducia-facilità di cooperazione* è un'importante "base sociale" della produzione, così come sostenuto da Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2000). Secondo loro, la fiducia è un fattore di produzione al pari del capitale fisico ed è in grado di ridurre i costi di transazione, l'ammontare di free riding e di conseguenza i costi di monitoraggio. Tra i lavori empirici che studiano il nesso tra capitale sociale e creazione di valore economico troviamo quelli di Nahapiet e Ghoshal (1998) e di Tsai e Ghoshal (1998).

I primi nel loro studio, oltre a ripartire il capitale sociale in tre dimensioni (strutturale, relazionale e cognitiva), enfatizzano come esso, grazie ai vantaggi organizzativi che ne derivano, facilita la creazione e la ripartizione di nuovo capitale intellettuale. Quest'ultimo fa riferimento alle capacità conoscitive di una collettività sociale, quali l'organizzazione, le comunità intellettuali o le pratiche professionali. La sua creazione avviene attraverso la combinazione e lo scambio delle risorse intellettuali esistenti, sotto determinate condizioni, tra le quali la motivazione e la convinzione che tutto ciò crei valore.

I secondi, prendendo in considerazione nella loro analisi una grande impresa elettronica multinazionale, trovano che l'interazione sociale e la fiducia, facilitando la combinazione e lo scambio di risorse tra differenti unità di business dell'impresa, hanno un effetto significativo sull'innovazione di prodotto.

Dai precedenti contributi si può quindi concludere che differenze tra imprese, incluse differenze in performance, possono derivare da differenze nella loro abilità di creare e utilizzare

capitale sociale e che quelle imprese che sviluppano particolari configurazioni di capitale sociale sono destinate ad avere più successo (Alvesson, 1992; Starbuck, 1994).

Ad ogni modo, oltre tutti questi aspetti positivi del capitale sociale in ambito economico, c'è anche da considerare il problema delle trappole di povertà dei beni relazionali. Come sostenuto da Bruni e Zamagni (2004), la sostituzione di beni relazionali (beni ad alta intensità di tempo e bassa intensità di capitale) con beni di consumo privato (beni ad alta intensità di capitale e consumo individuale) produce una diminuzione della partecipazione sociale che riduce il capitale sociale di un paese e, nel lungo termine, il suo sviluppo economico. Questo perché le esternalità positive prodotte dal capitale sociale sono messe in crisi dai meccanismi di evoluzione socio culturale, conseguenti allo sviluppo economico. Infatti, forme d'impresa e visioni etiche, per quanto utili allo sviluppo sociale, spesso non si sviluppano a sufficienza per mancanza di incentivi iniziali appropriati.

4. Il capitale sociale in ambito internazionale

A livello internazionale si sono sviluppate numerose indagini, da parte di importanti istituti, volte a costruire una misura di capitale sociale condivisa, attraverso l'utilizzo di un approccio il più possibile armonizzato e comparabile. Tra tali iniziative troviamo quelle di World Bank, di Statistics Canada, degli Stati Uniti, dell'OCSE, dell'Office for National Statistics (ONS) della Gran Bretagna, di Statistics New Zealand, dell'Australian Bureau of Statistics (ABS) e dell'Istat.

La World Bank è stata all'avanguardia nell'evidenziare l'importanza del capitale sociale nel contesto della riduzione della povertà e dello sviluppo sostenibile nei paesi emergenti. Un aspetto importante nell'approccio di misurazione del capitale sociale attuato dalla World Bank è stato quello di identificare modelli di capitale sociale "bonding" (che esiste in un gruppo e tra persone simili – esclusivo) e "bridging" (che esiste tra gruppi differenti – inclusivo).

Nel rapporto OCSE sul benessere delle nazioni (2001) si sottolinea come il capitale sociale contribuisce a spiegare non solo differenze nell'organizzazione produttiva e nello sviluppo economico, ma anche disparità in altri settori della vita sociale (quali la salute, l'abitazione, etc.).

Nel *workshop* organizzato dal Ministero dell'Istruzione Ungherese e dall'OCSE (con la partecipazione di 13 paesi OCSE, della Commissione Europea e dell'Eurostat), tenutosi a Budapest nel maggio 2003 sono state identificate quattro principali dimensioni del capitale sociale: 1) Partecipazione sociale; 2) Reti sociali e aiuti; 3) Fiducia e reciprocità; 4) Partecipazione civile. L'Australian Bureau of Statistics (ABS) ha recentemente sviluppato un set di indicatori del capitale sociale per i quali vengono utilizzati dati provenienti da risposte individuali: reti sociali e strutture di supporto; partecipazione sociale e comunitaria; coinvolgimento civico e politico ed *empowerment*; fiducia nelle persone e nelle istituzioni sociali; tolleranza della diversità; altruismo, filantropia e volontariato.

La "General Social Survey on Social Capital 2003", realizzata da Statistics Canada su un campione di circa 25 mila individui, prevede i seguenti moduli: partecipazione sociale; partecipazione civica; impegno politico; periodo di residenza nell'area, mobilità e sicurezza nel quartiere; partecipazione religiosa; fiducia, reciprocità; importanza di stabilire legami con persone con simile/differente *background* culturale.

La "World Values Survey" (WVS) è un'indagine condotta da una rete internazionale di sociologi che si propone di misurare i cambiamenti nei valori e nelle credenze di base delle persone in più di 65 paesi. Essa si basa sulla "European Values Survey". I quesiti inerenti al capitale sociale presenti nella WVS riguardano, per lo più, la fiducia interpersonale o la fiducia dichiarata verso le istituzioni.

Negli Stati Uniti è stata sviluppata un'indagine telefonica su larga scala per misurare il capitale sociale ("The Social Capital Community Benchmark"). Inoltre, l'Iniziativa Inter-Americana su Capitale Sociale, Etica e Sviluppo dell'Interamerican Development Bank con l'appoggio del governo di Norvegia è orientata a promuovere il

rafforzamento dei valori etici e del capitale sociale nei paesi della regione. Tra i suoi obiettivi troviamo: -cooperare in aree quali il rafforzamento del volontariato, l'espansione della responsabilità sociale delle imprese e l'adozione di codici etici da parte degli attori sociali al fine di sviluppare il capitale sociale latente della regione; -favorire la mobilitazione del capitale sociale nella preparazione ed esecuzione dei progetti di sviluppo da parte delle organizzazioni internazionali e le agenzie governative; -promuovere l'integrazione di programmi sistematici di insegnamento dell'etica per lo sviluppo nei programmi educativi orientati allo sviluppo del capitale sociale.

In Irlanda, dall'indagine del 2002 commissionata dal National Economic and Social Forum (NESF) sulle principali dimensioni del capitale sociale (quali impegno sociale e volontariato; efficacia sociale; partecipazione politica e civica; reti di supporto sociale informale / *sociability*; norme di fiducia e reciprocità) emerge che all'interno dell'Europa esiste una grande differenza tra il Sud e il Nord del continente, con livelli di fiducia molto più alti in Scandinavia.

In Italia l'Istat individua tre livelli di capitale sociale: micro (prospettiva individuale: possibilità per un individuo di mobilitare risorse attraverso una rete sociale);

meso (prospettiva strutturale: processo di sviluppo e distribuzione del capitale sociale nella rete); macro (modalità della rete di radicarsi nel sistema politico sociale ed economico). I tre livelli sono comunque interrelati. Inoltre l'Istat per delineare il concetto di capitale sociale ha utilizzato le quattro dimensioni individuate in ambito OCSE, a cui ha aggiunto "Controllo ed efficacia" e "Percezione delle strutture e servizi pubblici".

NOTE:

¹ Tale schema è recepito dalla World Bank (1998) (si vedano i *Social Capital Initiative Working Papers*) che nel definire il concetto include caratteristiche sia della società civile, quali relazioni orizzontali e verticali, che

del governo, quali relazioni istituzionali formalizzate, come sistema di governo, sistema politico, sistema giudiziario, sistema giuridico, libertà civili e politiche.

² Già negli anni '70 Granovetter, pur non parlando esplicitamente di capitale sociale, dimostra come le reti sociali influenzano la possibilità di trovare lavoro (Granovetter, 1973).

BIBLIOGRAFIA:

Alvesson, M.

1992 Leadership as a social integrative action. A study of a computer consultancy company, *Organization Studies*, n. 13, pp. 185-209

Bagnasco, A.

2001 *Teoria del capitale sociale e «political economy» comparata*, in Bagnasco et al., (2001), op. cit., pp. 47-75

Baker, W.

1990 Market networks and corporate behavior, *American Journal of Sociology*, n. 96, pp. 589-625

Bourdieu, P. e Passeron, J.C.

1977 *Reproduction in Education, Culture and Society*, London, Sage

Bourdieu, P.

1980 Le capital social: notes provisoires, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, pp. 2-3

1986 *The Forms of Capital*, in J. G. Richardson (a cura di), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press

Bruni, L. e Zamagni, S.

2004 *Economia Civile: Efficienza, equità, felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna

Coleman, J. S.

1988 Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.

1990 *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA and London, Harvard University Press

Collier, P.

1998 Social Capital and poverty, The World Bank, *Social Capital Initiative Working Paper*, p. 4

2002 Social Capital and poverty: a microeconomic perspective, in Grootaert C. e van Bastelaer T., (2001), op. cit., pp. 19-41

Comim, F. e Carey, F.

2001 *Social capital and the capability approach: are Putnam and Sen incompatible bedfellows?*, St Edmund's College, University of Cambridge

Compendio della Dottrina Sociale della Chiesa

2004 Pontificio Consiglio della Giustizia e della Pace, Libreria editrice Vaticana

Fukuyama, F.

1995 *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, New York: Free Press

1999 *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*, The Free Press, New York

Glaeser, E.L.

2001 *The Formation of Social Capital*, in J.F. Helliwell (ed.), "The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report", Human Resources Development Canada and OECD

Glaeser, E.L., Laibson, D. e Sacerdote, B.

2002 An economic approach to social capital, *Economic Journal*, p. 112, F437-F458

Granovetter, M.

1973 *The Strength of Weak Ties*, in "American Journal of Sociology", no. 78

Gui, B.

1995 *On "Relation Goods": Strategic Implications of Investment in Relationship*, Working Paper, Università di Venezia

Hanifan, L.

1916 *The Rural School Community Center*, Annals of the American Academy of Political and Social Science, no. 67

Lin, N

2001 *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge Engl., Cambridge University Press

Loury, G.

1977 *A dynamic theory of racial income*, in P. A. Wallace e A. Le Mund (a cura di), *Women, Minorities, and Employment discrimination*, Lexington (Mass.), Lexington Books

1987 *Why Should We Care about Group Inequality?*, in «Social Philosophy and Policy», vol. 5, pp. 249-71

- Nahapiet, J. E Ghoshal, S.
1998 Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage, *Academy of Management Review*, n. 2, p. 242 (25)
- OECD/OCSE
2001 *The Well-being of Nations. The role of human and social capital*, Paris
- Ostrom, E.
1999 *Social capital: a fad or a fundamental concept?*, in Dasgupta and Serageldin (eds), op. cit., pp. 172-214
- Paldam, M.
2000 Social capital: one or many? Definition and measurement, *Journal of Economic Surveys*, 14 (5), pp. 629-653
- Paldam, M. e Svendsen, G.T.
2000 An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke, *European Journal of Political Economy*, 16, pp. 339-366
- Piselli, F.
2001 *Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico*, in Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A., Trigilia C., "Il capitale sociale. Istruzioni per l'uso", Il Mulino, Bologna
- Platteau, J. F.
1998a Behind the market stage where real societies exist – Part I: The role of public and private order institutions, *Journal of Development Studies*, 30 (3), pp. 533-577
1998b Behind the market stage where real societies exist – Part I: The role of moral norms, *Journal of Development Studies*, 30 (3), pp. 753-817
- Pizzorno, A.
2001 *Perché si paga il benzinaio*, in A. Bagnasco et al. (a cura di), *Il capitale sociale*, Bologna, il Mulino
- Putnam, R.
1993 *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton (NJ), Princeton University Press
1995 *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, in «Journal of Democracy», vol. 6, pp. 65-78
- Sciolla, L.
2002 *Participation in associations, generalized trust and civiness*, Workshop on Social Capital and Civic Involvement, Cornell University and University of Turin, Ithaca, New York, September pp. 13-14
- Starbuck, W. H.
1994 Keeping a butterfly and elephant in a house of cards. The elements of exceptional success, *Journal of Management Studies*, n. 30, pp. 885-922
- Tsai, W. e Ghoshal, S.
1998 Social Capital and Value Creation: The role of intrafirm networks, *Academy Management Journal*
- Woolcock, M.
1998 Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and society*, 27, pp. 151-208
- Woolcock, M. e Narayan, D.
2000 Social capital: implications for development theory, research and policy, *World Bank Research Observer*, 15 (2), pp. 225-249