

Dipartimento di Scienze Economiche
Università degli Studi di Firenze

Working Paper Series

DALLE *CAPABILITY* ESTERNE ALLE *CAPABILITY* COLLETTIVE

Nicolò Bellanca and Mario Biggeri

Working Paper N. 06/2009
July 2009

Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli Studi di Firenze
Via delle Pandette 9, 50127 Firenze, Italia
www.dse.unifi.it

The findings, interpretations, and conclusions expressed in the working paper series are those of the authors alone. They do not represent the view of Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli Studi di Firenze

Stampato in proprio in Firenze dal Dipartimento Scienze Economiche
(Via delle Pandette 9, 50127 Firenze) nel mese di Maggio 2009,
Esemplare Fuori Commercio Per il Deposito Legale
agli effetti della Legge 15 Aprile 2004, N.106

DALLE *CAPABILITY* ESTERNE ALLE *CAPABILITY* COLLETTIVE

Nicolò Bellanca e Mario Biggeri¹

From External to Collective Capabilities

Abstract

The aim of this paper is to enhance the capability framework by building the link between external and collective capabilities.

In the first part of the paper we concentrate on human obligation and the “care relationship”.

In the second we focus on external capabilities and their connection to collective capabilities.

The paper then focuses on the difficulties that collective capabilities encounter during their development.

Keywords: Disability Studies; Capability Approach, Collective action

¹ Questo studio, come i tre working paper 4, 5 e 7 della collana del DSE, è uno dei prodotti della ricerca “Ripensare le politiche sulla disabilità in Toscana attraverso l’approccio delle *capability* di Amartya Sen: *from cure to care*”. Desideriamo a questo riguardo ringraziare l’Assessorato alle Politiche Sociali e lo Sport della Regione Toscana e l’Istituto Degli Innocenti.

La stesura è frutto di una elaborazione comune dei due autori. Questa ricerca, svolta con il supporto dell’Assessorato alle Politiche sociali della Regione Toscana, è frutto di una elaborazione comune dei due autori. E’ attribuibile, nella sua stesura, ai due autori per i §§ 1, 5 e 6; a Bellanca per i §§ 2, 3 e 4. Abbiamo un debito particolare verso Giovanni Canitano. Ringraziamo inoltre Sara Bonfanti, Renato Libanora, Francesca Marchetta, Annibale Raineri e Lapo Tanzj. L’attuale stesura, della quale siamo ovviamente gli unici responsabili, è provvisoria e ogni commento sarà particolarmente gradito: nicolo.bellanca@unifi.it, mario.biggeri@unifi.it.

1. INTRODUZIONE: KITTY E SANDRA

Nel 1963 «Kitty Genovese, tornando a casa dal lavoro, venne assalita mentre percorreva la breve distanza tra la sua automobile e l'edificio in cui viveva, nel quartiere di Queens a New York. Erano le prime ore del mattino. Il suo aggressore la pugnalò, ma fuggì quando le grida della donna provocarono una reazione da parte dei vicini. Alcuni accesero le luci di casa e sembra che qualcuno abbia gridato da una finestra, ma questo fu tutto o quasi. Tornata la calma, l'assalitore riprese la sua aggressione. Di nuovo la vittima, troppo debole per allontanarsi, implorò aiuto, e di nuovo l'aggressore si spaventò e scappò. L'aiuto però non venne. L'aggressore ritornò, e questa volta uccise la donna. Quasi quaranta vicini di Kitty si erano resi ben conto della gravità dell'aggressione, che durò oltre mezz'ora. Eppure non una sola persona si incaricò di chiamare la polizia se non dopo che la donna era già morta» (Moghaddam 1998, 210). «I commentatori, scandalizzati, fecero notare che sarebbe bastato che solo uno dei trentotto testimoni chiamasse la polizia. Ma è proprio questo il problema. Chiamare la polizia sarebbe costato qualcosa al singolo individuo, che poi avrebbe dovuto testimoniare esponendosi alla vendetta dei complici dell'assassino. Ognuna delle trentotto persone forse sarebbe stata disposta a sopportare questo costo per salvare la vita di Kitty, ma preferiva che fosse qualcun altro a chiamare la polizia. Così nessuno fece nulla. Se ci fosse stato un solo testimone, e se avesse saputo di essere il solo testimone, molto probabilmente sarebbe intervenuto» (Easterly 2006, 276-277).

La vicenda di Kitty non differisce molto da quella di una persona con disabilità grave, che chiamiamo Sandra. Anche Sandra ha bisogno di aiuto. Anche per lei è in palio, oltretutto il benessere, la sopravvivenza. Anche Sandra sta sotto lo sguardo di tanti osservatori. E anche per lei, più il gruppo è ampio e anonimo, più facile è l'eventualità per la quale ciascuno attende che qualcun altro si assuma la responsabilità e l'onere del "prendersi cura" (*care*). Siamo alle prese con il cosiddetto dilemma del cooperatore o del bene pubblico² (Lichbach 1996). Esso riconosce che,

² Mentre il "bene privato" gode di una perfetta divisibilità delle unità di output da consumare, per il "bene pubblico" l'indivisibilità si presenta possibile e desiderabile: è possibile, in quanto appare difficile o costoso escludere qualcuno dal godimento dei benefici del bene; ed è desiderabile, in quanto la fruizione del bene da parte di un soggetto nulla sottrae alla fruizione da parte degli altri. Si pensi, per ricorrere ad un esempio scolastico, all'illuminazione stradale fornita dai lampioni del Comune. Una volta attivato un lampione, tutti coloro che transitano in quella strada possono usufruirne: come potrebbe il gestore dell'illuminazione stradale ottenere un pagamento da ogni pedone che passa? Dovrebbe ricorrere a mezzi di natura extramercantile: ad esempio, dotarsi di vigili con i quali intercettare ciascun cittadino per riscuotere il pedaggio. Inoltre il consumo di un soggetto non altera la possibilità di consumo di un altro:

entro un gruppo, la cooperazione universale sarebbe razionalmente preferita da ognuno alla non-cooperazione universale (tutti stiamo meglio se l'assassino è arrestato o se Sandra viene assistita); nondimeno, indipendentemente dal numero degli altri giocatori che cooperano, ogni giocatore guadagna di più se evita di cooperare (ciascuno risparmia le seccature e i pericoli dell'avvisare la polizia, oppure l'impegno costante e assorbente della cura di Sandra); inoltre, il guadagno che si riceve non cooperando è tanto maggiore quanto più ampio è il numero di altri che cooperano (se tanti si muovono contro i criminali, la mia sicurezza aumenta sempre più; se tanti assistono le persone come Sandra, posso vivere come se i disabili non esistessero). In breve, il dilemma afferma che nessuno partecipa ad un'azione collettiva a cui ciascuno avrebbe interesse che tutti partecipassero; ma se nessun membro del gruppo è portato a cooperare, allora il gruppo in quanto tale non fa nulla per promuovere lo scopo che tutti i suoi membri condividono.

In altre parole, in questo lavoro ci chiediamo e cerchiamo di sciogliere un quesito a nostro avviso centrale negli studi sulla disabilità: cosa possa spingere una collettività umana a cooperare, non per finanziare/fornire un bene pubblico, bensì per finanziare e offrire una "relazione di cura" (care) privata a persone diversamente abili estremamente gravi, le quali non sono in grado di garantire "reciprocità" in termini di partecipazione attiva alla vita sociale o economica. Questo esercizio teorico passa necessariamente attraverso concetti ancora poco impiegati nell'approccio delle *capability* e in un'ottica dinamica potenzialmente interagenti: le *E-capability* o *capability* esterne e le *capability* collettive.

2. LA RELAZIONE DI CURA POGGIA SULLA *HUMAN OBLIGATION*?

In questa ottica i casi di Kitty e Sandra, pur entrambi drammatici, presentano una cruciale differenza economica. Kitty muore perché nel quartiere Queens manca la sicurezza, che qualsiasi cittadino riconosce e reclama (se può, senza pagarla) come un bene pubblico. Sandra invece muore perché manca chi si prenda cura di lei, ma l'assistenza ai disabili gravi – quelli che non si muovono da soli, o che non ragionano, o che non stanno "disciplinati": quelli che chiamiamo i "momo"³ – non è concepita da molti, specialmente in alcune società, come un bene pubblico da incrementare;

se dieci pedoni fruiscono dell'illuminazione, ciò non riduce il beneficio che un undicesimo passante può ottenere dal lampione.

³ È opportuno sottolineare che nel romanzo di Michael Ende, da cui il nome è preso in prestito, Momo è una "diversa", perché percepita dalla popolazione circostante come una "strana bambina".

casomai, come un "male pubblico" da minimizzare. Quelli come Sandra non saranno mai "cittadini attivi", né tantomeno "lavoratori produttivi": non riusciranno quindi a far fruttare l'investimento collettivo che li riguarda. Sono soggetti che provocano una "perdita secca", che, in alcuni luoghi e tempi della storia umana, venivano, com'è noto, soppressi in fasce. Sono altresì soggetti scomodi: il loro disagio può spesso diventare il nostro disagio; la loro vulnerabilità ci ricorda la nostra. Il malato terminale o il vecchio non autosufficiente possono più agevolmente essere relegati in posti separati, perché tutti sanno che moriranno presto. Piuttosto Sandra può vivere decenni, diventando donna matura e poi donna anziana, con difficoltà che molto probabilmente non diminuiranno nel tempo. Quando Kitty muore per l'inadempienza di parecchi testimoni, i cittadini s'interrogano su come avrebbero agito se fossero stati sulla scena del delitto perché s'immedesimano nella sorte della ragazza. Quando Sandra muore per l'inadempienza di tutti, pochi si domandano quali risposte si sarebbero potute e dovute dare, perché pochi accettano d'immedesimarsi nella sorte della ragazza.

Ma non basta. Come abbiamo ricordato, di solito l'azione collettiva affiora più facilmente entro gruppi piccoli. Il caso di Sandra rappresenta una tra le eccezioni. Per rendercene conto, iniziamo dal caso standard. Immaginiamo un bene pubblico e dieci potenziali contribuenti. Ciascuna unità del bene fornisce 10 euro di benefici sia a chi la finanzia, sia, dato il requisito d'indivisibilità del bene, a quelli che non la finanziano. Se ogni unità del bene richiede 15 euro di contributo, il guadagno netto della partecipazione di un solo soggetto è - 5 (10 - 15) euro, mentre il guadagno netto dell'astensione degli altri nove soggetti è pari a 10 euro per ciascuno. Indipendentemente da quanti soggetti contribuiscono, chi si astiene risparmia 5 euro e quindi s'avvantaggia. Se tutti i dieci soggetti sono nella stessa situazione, a nessuno conviene contribuire, il bene pubblico non viene prodotto e il benessere collettivo non migliora. Se invece tutti partecipassero al finanziamento, ognuno guadagnerebbe 85 euro derivanti dai 100 euro di benefici espressi dalle dieci unità di bene pubblico, meno i 15 euro del proprio versamento. La razionalità collettiva suggerisce a tutti di collaborare, mentre la razionalità individuale valuta più economica la defezione. In questo primo scenario *il bene pubblico è finanziato e prodotto unità per unità; tante più unità vengono fornite, tanto sarà maggiore il guadagno per gli utenti* (che paghino e, ancor più, se evitano di pagare).

Passiamo ad un secondo scenario. Stavolta *il bene pubblico esiste in una sola unità e quella unità genera un livello individuale fisso di benessere*, indipendentemente da

quanti membri compongono il gruppo degli utenti e da quanti contribuiscono a finanziare il bene. Consideriamo ad esempio il caso fittizio di un'invasione aliena volta a distruggere gli abitanti della Terra. Non importa se il pianeta ha mille o mille milioni di persone: costoro sanno che la posta in palio non cambia – è la vita di ciascuno – e che dovranno sconfiggere gli alieni alleandosi. La differenza di fondo tra i due scenari può essere espressa così: «La dimensione del gruppo non è importante nel caso in cui il passaggio da pochi a molti individui non comporta un cambiamento degli incentivi» (Bicchieri 1993, 250).⁴ La "relazione di cura" verso i soggetti non reciprocanti come Sandra va, a nostro avviso, interpretata come un bene pubblico di questo tipo. Infatti, in primo luogo, la posta in palio è unica e invariante: i "momo" vanno salvati/assistiti e, per farlo, occorre un *quantum* prestabilito per ciascuno (che cambia in ogni società, ma che, qui ed ora, è un dato). In secondo luogo, il numero dei "momo" è, in un dato momento, noto; quindi basta moltiplicare per esso il *quantum* deliberato per ciascuno. L'analogia con il caso dell'invasione aliena appare assai pertinente. Gli alieni, come i "momo", sono un problema da rimuovere. Non è un problema graduabile o suddivisibile: o gli alieni vengono respinti – o i "momo" vengono assistiti nei loro spazi recintati –, oppure la società degli "uomini normali" non potrà riprodursi. D'altro canto, anche i benefici della risposta non sono graduabili: se gli alieni/"momo" sono cacciati/assistiti, allora il vantaggio per ciascun abitante è pari al 100 per cento, mai ad una qualche frazione. Ciò vale prescindendo dal numero degli abitanti: quindi *stavolta il formarsi della cooperazione non risulta più agevole per un gruppo piccolo*, poiché la posta in palio rimane pari all'unità all'aumentare della dimensione del gruppo.

Insomma, di fronte a tali serie difficoltà, come può un gruppo che si ritiene "umano" cooperare con/per i "momo"? È questo, come detto, il quesito teorico che affrontiamo in questo e nei successivi paragrafi.

⁴ Ciò, peraltro, vale in astratto, ossia sorvolando sui costi di transizione organizzativi. Immaginiamo che, davanti alla minaccia aliena, la Terra sia organizzata in due sole nazioni tra loro nemiche. Entrambe sanno che sconfiggeranno gli alieni alleandosi, mentre soccomberanno affrontandoli separatamente. È facile ritenere che una risposta coordinata non sarà difficile da raggiungere. Immaginiamo invece, in una diversa situazione, che le nazioni terrestri siano duecento. Non cambia per ognuna di loro la posta in palio: la vita dei suoi abitanti. Ognuna vuole quindi impegnarsi. Ma perfino la tragedia imminente non può eliminare gli ostacoli al coordinamento: tanti soggetti debbono accettare regole comuni, rinunciando a diffidenze, resistenze e tentazioni di patteggiamento. Ciò può avvenire, ma richiede tempo; e il ritardo potrebbe comportare la sconfitta di tutti. Se aggiungiamo allo scenario difficoltà ulteriori del tutto generali, quali un'informazione incompleta che rende imprecisi i termini della risposta adeguata all'attacco alieno, o un'incertezza rispetto alle effettive intenzioni del nemico, aumenta la probabilità che alcune nazioni adottino un atteggiamento di aspetta-e-guarda, mentre altre cerchino un accordo separato con gli invasori. Se infine la tecnologia di offerta del bene pubblico indica che l'alleanza minima in grado di vincere è composta, poniamo, dalle sole nazioni più ricche, tutte le altre possono essere indotte a defezionare, favorendo così la penetrazione e la vittoria dei nemici (Sandler 1997, *xiv-xv*).

Fin dagli anni 1970, Amartya Sen si distacca dalla teoria delle preferenze auto-interessate (*self-regarding*), secondo le quali la mia scelta avviene nell'indifferenza così verso i risultati ottenuti da altri, come verso il processo che genera tali esiti. Egli pone al centro dell'analisi le preferenze sociali, le quali sono etero-interessate (*other-regarding*), nel senso che la mia valutazione di un'alternativa dipende da come quell'alternativa è valutata da altri, e sensibili al processo che si percorre (*process-regarding*), nel senso che la mia valutazione di un'alternativa è condizionale al modo in cui si verifica.

Peraltro, questa mossa critica gli appare insufficiente, poiché le preferenze sociali, prese da sole, non richiedono un allontanamento dal principio della massimizzazione del benessere individuale: quando scelgo, posso aggiungere, tra gli argomenti della mia consueta funzione di utilità, «la simpatia [che] si riferisce ad una situazione in cui il benessere di una persona viene influenzato dalla posizione degli altri (per esempio, cado in depressione alla vista della miseria)» (Sen 1982, 61). Se effettuo un'azione onerosa motivata dalla simpatia, traggio l'utilità personale anche dal benessere altrui e quindi esercito una forma più sofisticata di *selfishness*. Piuttosto, per Sen è solamente con il concetto di *obbligazione* che viene spezzato lo «stretto legame fra benessere individuale (con o senza simpatia) e scelta dell'azione (per esempio agisco per aiutare a rimuovere la miseria anche se, personalmente, non ne sono colpito)» (*ibid.*). L'obbligazione – a cui sono impegnato da una norma morale, cioè da una prescrizione che regola le mie azioni sociali – è un autentico comportamento *altruistico*: sostengo un costo per procurare un beneficio a qualcun altro.

L'atteggiamento verso le persone con le disabilità più gravi può venire interpretato sulla scorta della coppia appena richiamata di categorie. Nessun *homo oeconomicus* è direttamente interessato a migliorare la condizione dei "momo", poiché essi non sono in grado di fornirgli beni o servizi che convertano il suo intervento in uno scambio vantaggioso. Può tuttavia accadere che alcuni membri della collettività si sentano peggio davanti a persone vulnerabili abbandonate: costoro opereranno, in termini di simpatia, per evitare il ridursi della propria utilità. E può altresì succedere che alcuni nutrano l'imperativo etico secondo cui i più deboli vanno aiutati: costoro agiranno in nome dell'*human obligation* (si veda anche Nussbaum 2006). Il denominatore comune ad entrambe le risposte sta nell'idea – dal significato inequivocabile, pur se spesso espressa con un linguaggio edulcorato e "politicamente corretto" – che il disabile va assistito perché non tolleriamo (chi per simpatia, chi per i valori in cui crede) che qualcuno affoghi solo perché non sa o non può nuotare. La persona diversamente

abile grave costituisce insomma un "problema sociale", da affrontare con benevolenza filantropico-caritativa, tanto per colui che si sente a disagio, quanto per colui che si sente in dovere.

La posizione di Sen può essere riformulata in termini positivi, declinando la disabilità come una opportunità sociale⁵. Don Lorenzo Milani annota: «Oggi arriva la salvezza nella nostra parrocchia, una famiglia con sei bambini, tutti handicappati». E Madre Teresa di Calcutta, parlando di malati terminali contagiosi, aggiunge: «Non chiamateli problemi, bensì doni». Al riguardo Luigino Bruni evoca il concetto di carisma, quale sguardo nuovo col quale la ferita dell'altro viene vista come risorsa. «Luisa de Marillac, Francesco di Sales, Giovanna di Chantal, e poi Don Bosco, Giovanni Battista Scalabrini, Giuseppe Benedetto Cottolengo, Don Calabria, Francesca Cabrini, Don Milani ricevettero occhi per vedere nei poveri, nei derelitti, nei ragazzi di strada, negli immigrati, nei malati, *persino nei deformati* [sic], qualcosa di grande e di bello per cui valse la pena di spendere la loro vita e quella delle centinaia di migliaia di persone che li seguirono, attratti e ispirati da quei carismi. [...] Il carismatico innova, vede bisogni insoddisfatti, individua nuovi poveri, apre nuove strade alla solidarietà, spinge più avanti la frontiera dell'umano e della civiltà. Poi arriva l'istituzione (lo Stato, per esempio), che imita l'innovatore, fa sua l'innovazione, e la fa diventare normale, istituzionalizzandola» (Bruni 2007, 181 e 185, parentesi quadre e corsivo aggiunti). Il carismatico civile costruisce nuove comunità, analogamente a come il carismatico imprenditore schumpeteriano costruisce nuove imprese. Quando egli fronteggia i casi più ostici – assistendo i disabili più gravi, i vecchi non autosufficienti o i malati terminali –, sembra poterlo fare solamente per ragioni altruistiche, ovvero appunto invocando, con Sen, qualche *human obligation*.

E tuttavia a noi appare insoddisfacente giustificare la "relazione di cura" (intesa come *care*) verso i più vulnerabili solo in termini di altruismo. Infatti, come abbiamo ricordato nella parte prima, la ridotta rilevanza dei comportamenti altruistici risiede nel loro carattere incondizionale, mentre l'intera evidenza empirica, traibile (tra l'altro) dall'economia sperimentale, mostra una sostanziale proporzione di comportamenti condizionali, che cioè tengono in considerazione le mosse degli altri giocatori o le aspettative su di esse. Il tema teorico che intendiamo porre – e che è cruciale proprio nell'analisi delle persone con disabilità gravi – riguarda la possibilità di eliminare del tutto la categoria di "altruismo".

⁵ Queste riflessioni rientreranno in parte nel concetto di *agency* allargato in Sen rispetto alle definizioni standard.

La tassonomia della Figura 1 individua il connotato peculiare che l'altruismo richiede: per beneficiare altri, esso comporta un onere per sé stessi. Iniziamo considerando una situazione denominabile di *weak altruism* (richiamato in figura con mutualismo): in essa l'individuo focale agisce così da ridurre il proprio fitness (o capacità di adattamento) rispetto a quello degli altri membri del suo gruppo, *ma procurando anche un beneficio a ciascuno nel gruppo, incluso sé stesso*.⁶

**FIGURA 1. UNA TASSONOMIA DEI COMPORAMENTI:
COSTI E VANTAGGI PER SE STESSI E PER GLI ALTRI**

	Costo per se stesso	Beneficio per se stesso
Beneficio per gli altri	<i>Altruismo</i>	<i>Mutualismo</i>
Costo per gli altri	<i>Dispetto</i>	<i>Egoismo</i>

Fonte: adattamento da Hamilton 1970; Bowles 2004

Nella Figura 2 rappresentiamo due gruppi di N individui che si misurano con un gioco del bene pubblico.⁷ Compariamo il fitness di un cooperatore (**C**) in un gruppo con $N-1$ defezionatori (**D**), al fitness di un defezionatore in un gruppo con N altri defezionatori. Ogni individuo possiede un'unità di risorsa per contribuire al bene pubblico: il cooperatore versa l'intera unità, mentre nulla spende il defezionatore. Per ogni unità investita, l'intero gruppo ricava un guadagno di m unità di risorsa da ripartire uniformemente pro capite. Supponiamo che $m > 1$: ciò indica che il gruppo trae un beneficio anche da un solo suo membro che coopera. Ipotizziamo inoltre che il gruppo dotato di maggiori risorse sia più abile a riprodursi: esso presenta pertanto un successo riproduttivo relativo di 1, mentre l'altro gruppo ha un valore di P (con $P < 1$).

Nel modello *il singolo cooperatore è altruista*, in quanto $m < N$ (ciò significa che, dopo aver equidistribuito m tra gli N individui del gruppo, egli conclude il gioco con

⁶ Nell'esposizione del *weak altruism* ci appoggiamo a West-Griffin-Gardner (2006).

⁷ Il gioco del bene pubblico è un dilemma del prigioniero con più di due giocatori. Ogni giocatore dispone di una risorsa che può suddividere tra un conto privato, che gli garantisce un certo profitto per ogni unità versata, e un conto "pubblico", che fornisce una certa frazione di profitto della totalità delle risorse depositate da *tutti* i membri del gruppo. Ciascuno fruisce dei profitti del conto "pubblico" indipendentemente dal contributo che vi ha destinato.

meno risorse di quelle con cui lo aveva iniziato) e in quanto $(m/N) / m + (N-1) < (1 + m/N) / m + (N-1)$ (ciò significa che egli, essendo stato il solo a pagare per l'offerta del bene pubblico, ha una fitness minore rispetto a quella degli altri membri del suo gruppo). Tuttavia, poiché la fitness relativa di un individuo è pari alla sua quota delle risorse del gruppo, moltiplicata per la produttività del gruppo, ne segue che la fitness dell'unico cooperatore sarà più elevata di quella di un defezionatore in un gruppo di N defezionatori, se $m > (P - NP) / (P - 1)$. Pertanto *la logica del gioco non è altruistica, bensì mutualistica*: tutti i membri del primo gruppo, nel quale almeno uno ha cooperato, stanno meglio di tutti i membri dell'altro gruppo, in cui nessuno collabora. L'altruismo è solo apparente.

FIGURA 2. TRA COOPERATORI E DEFEZIONATORI: IL GIOCO DEL BENE PUBBLICO

Gruppo	Un cooperatore e N-1 defezionatori	N defezionatori	
Tipo di individuo	C	D	D
Risorse iniziali	1	1	1
Contributo al bene pubblico	1	0	0
Beneficio per il gruppo	m	0	0
Risorse individuali dopo il public goods game	m/N	1 + m/N	1
Risorse totali del gruppo	M + N - 1		N
Proporzione delle risorse del gruppo	$(m/N) / (m+N-1)$	$(1 + m/N) / (m+N-1)$	1/N
Successo riproduttivo relativo dei gruppi	1		P
Fitness degli individui	$(m/N) / (m+N-1)$	$(1 + m/N) / (m+N-1)$	P/N

Fonte: West-Griffin-Gardner (2006)

Passiamo ad un'altra modalità, denominabile *strong altruism*. Immaginiamo che il cooperatore, versando la sua intera unità di risorsa alla cassa comune, non finanzia più un bene pubblico, bensì una *human obligation*. Adesso il gruppo non guadagna più m , o in alternativa ottiene un $m < 1$: manca un vantaggio così per i singoli membri del gruppo, come per il successo riproduttivo relativo dell'intero gruppo. La mossa del cooperatore è indifferente o addirittura peggiorativa per gli altri individui e per l'intero gruppo a cui appartiene. Immaginiamo, per esemplificare, che il cooperatore Alberto sia un finanziatore di strade asfaltate nel distretto ghanese di Savelugu-Nanton. Egli

crea beni pubblici i cui benefici miglioreranno le performance di quell'area, in cui lui stesso vive, rispetto a quelle del vicino distretto di West Gonja. Immaginiamo piuttosto che il cooperatore Bice decida di investire un eguale ammontare di risorse per edificare, attrezzare e far funzionare – anche lei nel povero distretto del Nord del Ghana in cui vive – una struttura in cui assistere disabili gravi, o vecchi non autosufficienti, o malati terminali. Bice è una “carismatica civile” come Alberto. Mentre però Alberto genera in definitiva vantaggi così per sé come per tutti gli altri, l'impegno etico di Bice non si riverbera – in termini di migliore fitness, oppure di migliore well-being – su tutti i membri del gruppo. Inoltre, e soprattutto, nemmeno lo *strong altruism* di Bice è altruismo: infatti Bice – oltre a far stare meglio i suoi assistiti, i suoi dipendenti e forse qualche abitante che, animato da simpatia, trae piacere dal vedere che i più deboli sono aiutati – *riesce a stare meglio lei stessa*, poiché realizza un dovere morale dal quale non può prescindere. Il paradosso dello *strong altruism*, proprio in quanto si manifesta come un'azione incondizionale, è che esso, al limite, può fallire nella società – e quindi non giovare ad alcuno: il ricovero chiude, i dipendenti restano a spasso, i disabili stanno peggio di prima –, *eppure* giovare esclusivamente a chi lo ha promosso. Ciò che può verificarsi è dunque l'esatto opposto della definizione di altruismo: anziché un costo personale per beneficiare altri, abbiamo un non-vantaggio o uno svantaggio per gli altri, pagato con un miglioramento ... per il solo “altruista”.

Questa conclusione vale *a fortiori* nei casi in cui il carismatico civile – anziché con i “momo” – si relaziona a soggetti deboli sì, ma che possono reciprocare. Così, quando Muhammad Yunus creò nel 1977 la Grameen Bank, per fornire microcredito a soggetti marginalizzati (i bengalesi privi di collaterale), la sua scommessa non verteva su una generosità “a fondo perduto”, ma sul rientro puntuale dei prestiti e, in definitiva, sulla sostenibilità economica dell'iniziativa. Allo stesso modo, quando si edifica una scuola pubblica per istruire e professionalizzare gli *street children* di una megalopoli africana, oppure si conduce una campagna gratuita di vaccinazione che sgomina un'epidemia in un intero territorio, si stanno effettuando forme di investimento, indirette e di lungo periodo, il cui tasso di redditività è calcolabile e non di rado elevato. Chi avvia questi progetti è magari un “visionario” che contrasta la forza inerziale delle istituzioni esistenti, ma non è certamente un altruista, poiché la sua condotta, benefica per altri, non è in alcuna accezione (né materiale, né morale) in perdita per lui.

Riassumiamo. Sono state distinte due forme di altruismo, la *weak* e la *strong*, per argomentare che l'una si rivela in effetti un mutualismo, mentre l'altra non rispetta, e

talvolta addirittura rovescia, la definizione condivisa di altruismo. Sulla scorta di questa analisi, appare preferibile non parlare più di altruismo, né quindi di *human obligation*, e cercare nel mutualismo le ragioni del *care* verso i "momo".

3. COOPERARE CON I "MOMO"

In un precedente lavoro – working paper n° 5/2009, legato a questa stessa ricerca – ci siamo soffermati su cosa rende gli uomini egualmente degni di rispetto. Come si ricorderà, la risposta è stata scorta in una proprietà di campo, della quale importa che connoti tutti, ma non in quale grado e misura connoti questo o quello. Adesso il problema è diverso. Ci chiediamo cosa possa spingere una collettività umana ampia e anomica a cooperare, non già per finanziare e fornire un bene pubblico, bensì per finanziare e offrire una "relazione di cura" (*care*) privata a persone che non sono oggi, e probabilmente mai saranno, in grado di reciprocare in termini di partecipazione attiva alla vita sociale, civile, politica, culturale o economica. Stavolta la risposta può non trovarsi in una proprietà comune a ogni essere umano, analogamente a come, se ci chiediamo se un uomo è capace di battere a scacchi il computer, non consideriamo chi passa per strada, ma ci riferiamo a coloro che sono, sotto tale profilo, i nostri "campioni", ossia al sottoinsieme di esseri umani particolarmente abile nel calcolo logico-matematico.

La proprietà che è peculiare a (una sottoparte de)l genere umano, e che in chiave evolutiva aiuta a spiegare la difficile cooperazione verso i "momo", è *la capacità di aspettare e di usare strategie indirette* (Elster 1979, 46 sgg.). Un soggetto è in grado di aspettare, se rifiuta un'occasione favorevole per accedere più tardi ad una ancora migliore; e di ricorrere a strategie indirette, se accetta una mossa sfavorevole per poterne più tardi ottenere una ancora migliore. Egli punta a massimi globali, oltrepassando i limiti dei massimi locali, perché è capace di "fare un passo indietro, per poi effettuare due passi avanti". Se applichiamo questa proprietà al nostro tema, comprendiamo che non occorre necessariamente parlare di altruismo davanti a ogni circostanza in cui un attore è danneggiato mentre beneficia altri, poiché può succedere che egli stia attendendo o impiegando strategie indirette; e che dunque, in particolare, l'erogazione di benefici ai soggetti non-reciprocanti può assecondare un percorso di massimizzazione globale, che ingloba, quali tappe intermedie, attività puramente onerose. Entro un noto filone filosofico, questa proprietà della ricerca di

massimi globali è enfatizzata dalla distinzione tra *utilitarismo dell'atto*, che preferisce quell'azione che qui ed ora sembra dare l'utilità sociale più alta, e *utilitarismo della norma*, per il quale un atto viene selezionato qualora, pur non ottenendo la massima utilità in quella particolare occasione, darà la massima utilità a lungo andare se tutti vi si conformano nel tipo di situazione considerato.

Il riferimento, nella forma di utilitarismo volta al massimo globale, alla "norma sociale" è decisivo. Infatti la norma sociale è un insieme di aspettative che, autoconfermandosi, coordinano le nostre interazioni con gli altri. È grazie alle norme sociali che possiamo attendere che le azioni altrui maturino, oppure approntare strategie indirette: senza di esse, infatti, non disporremmo di un quadro d'interdipendenze abbastanza stabile nel tempo per investire sul domani le risorse di oggi. Se dunque adottiamo l'ipotesi secondo cui la "relazione di cura" scaturisce, entro un gruppo, da un processo di massimizzazione globale, allora *tale relazione non riguarda un caregiver e un care-receiver isolati e in un singolo istante, bensì, attraverso la genesi e l'affermarsi delle norme sociali, l'intero gruppo.*

L'origine evolutiva così della propensione alla ricerca dei massimi globali, come dell'esigenza di norme sociali che prescrivano assistenza ai "momo", sembra risiedere nell'aspetto ontologico su cui, come si è visto nel working paper 5/2009, insiste Leopardi: l'uomo è costitutivamente vulnerabile. Ciò si manifesta già nel rapporto con l'ambiente naturale. «Dal punto di vista morfologico – a differenza di tutti i mammiferi superiori – l'uomo è determinato in linea fondamentale da una serie di *carenze*, le quali di volta in volta vanno definite nel preciso senso biologico di inadattamenti, non specializzazioni, primitivismi, cioè di carenze di sviluppo: e dunque in senso essenzialmente negativo. Manca in lui il rivestimento pilifero, e pertanto la protezione naturale dalle intemperie; egli è privo di organi difensivi naturali, ma anche di una struttura somatica atta alla fuga; quanto ad acutezza di sensi è superato dalla maggior parte degli animali e, in una misura che è addirittura un pericolo per la sua vita, difetta di istinti autentici e durante la primissima infanzia ha necessità di protezione per un tempo incomparabilmente protratto. In altre parole: in condizioni naturali, lui terricolo, in mezzo ad animali valentissimi nella fuga e ai predatori più pericolosi, l'uomo sarebbe già da gran tempo eliminato dalla faccia della terra» (Gehlen 1940, 60). L'uomo è costretto ad agire creandosi «una *seconda natura*, un mondo di rimpiazzo, approntato artificialmente e a lui adatto, che possa cooperare con il suo deficiente equipaggiamento organico» (Gehlen 1941, 88). Questo ambiente artificiale è coordinato da norme e istituzioni. Ne segue che uno dei compiti ai quali le

norme e le istituzioni debbono rispondere, consiste nella riduzione dell'*universale* vulnerabilità umana.

Ecco pertanto che noi umani «formuliamo regole per il comportamento verso gli estranei che imitano il modo in cui trattiamo la nostra famiglia e i nostri amici, e rafforziamo queste regole con un esplicito sistema di incentivi, così come con l'educazione e l'addestramento» (Seabright 2004, 38). Questa estensione della "relazione di cura" agli estranei riflette un obiettivo evolutivo di massimizzazione globale, in quanto l'uomo – data la sua incompiutezza anatomico-funzionale e la sua non specializzazione istintuale – può riprodursi soltanto estendendo i meccanismi cooperativi interni alla propria specie. «Gli esseri umani sopravvivono tanto meglio quanto più formano gruppi cooperativi: e non soltanto per cacciare o difendersi dai predatori ma anche per allevare i piccoli. Allattamenti balziati e "nidi" di bambini piccoli sono funzionali alla sopravvivenza del gruppo, perché permettono di risparmiare le persone (sia maschi che femmine) per altre attività. Li ritroviamo in tutte le comunità umane. [...] La tendenza spontanea a occuparsi protettivamente di bambini si estende [...] anche a chi è capace di sorridere, di piangere e di chiedere aiuto. I soggetti inermi e fragili come i bambini, ma anche l'invalido, e il vecchietto che barcolla in mezzo alla strada, sollecitano negli astanti un doppio pensiero: da un lato quell'individuo è innocuo, da lui non si rischia nulla; dall'altro, a quell'individuo va l'aiuto che daremmo subito a un parente in difficoltà» (Jervis 2002, 213-214).

Una volta che le norme sociali che assistono i "momo" si sono affermate, sorgono due principali complicazioni. La prima riguarda il rovescio della collaborazione: il conflitto. «Alcune norme non migliorano la situazione di tutti: o la peggiorano, o spostano l'equilibrio dei vantaggi a favore di alcuni e a spese di altri» (Elster 1989a, 209). Mentre l'adattamento della specie umana richiede norme che universalizzino le attività di protezione/assistenza verso la vulnerabilità, le dinamiche conflittuali interne alla specie promuovono norme che particolarizzano quelle medesime attività.⁸ La vicenda storica umana si dipana tra questi poli in tensione, ma in questa sede non possiamo occuparcene.

L'altra complicazione è più vicina al nostro filo espositivo. La introduciamo con un episodio non meno tragico di quello di Kitty, con cui abbiamo aperto questo paper. «Quando quattro giovani facinorosi, in una pizzeria aperta durante la notte nella città italiana di Rimini, iniziarono a gettare cibo e ad insultare il fornaio, un uomo

⁸ Come ricorda Zolo (2002, 174), sulla base delle ricerche etologiche, «negli animali superiori diversi dall'uomo, il conflitto distruttivo intraspecifico – in parole più semplici: la guerra fra gruppi appartenenti alla stessa specie – è un evento estremamente raro».

senegalese di nome Sarr Gaye Diouf intervenne per difenderlo. Uno dei teppisti afferrò Sarr per le braccia e gli altri tre lo pugnarono una quindicina di volte con i coltelli per la pizza. Sarr morì immediatamente e i colpevoli vennero arrestati. Sarr lavorava temporaneamente come uomo delle consegne, sperando di diventare presto un tassista. Egli non conosceva il fornaio se non come cliente occasionale e i suoi aggressori, in visita a Rimini da Napoli, non avevano mai visto Sarr prima. Eppure Sarr diede la sua vita per difendere il fornaio e i giovani malviventi uccisero lo straniero per nulla scoraggiati dalla certezza dell'arresto» (Bowles 2004, cap.xiii). Torniamo ad Sandra, la nostra disabile grave. Sandra stavolta non viene lasciata morire come Kitty. Sandra ha una madre, Bice. Bice è una professionista, ma, per assistere Sandra, rinuncia a gran parte delle soddisfazioni lavorative e delle prospettive di carriera. Bice ha un compagno, padre di Sandra, che dopo qualche anno la lascia, per non essere troppo coinvolto dalle esigenze della figlia. Bice non può viaggiare, né uscire troppo con gli amici, per restare accanto ad Sandra. Bice invecchia e prova sempre più fatica a provvedere ad Sandra, diventata adulta. Anche Bice, come l'eroico Sarr, sacrifica la sua vita. Importa poco stabilire che, a rigore, Sarr e Bice non sono altruisti, nel senso che entrambi scelgono la linea di condotta che dà loro maggiore well-being, rispetto a quella alternativa del defezionare. Quel che importa è che Sarr e Bice soffrono, e che la sofferenza di Bice dura molto più a lungo.⁹

Se, quasi come un esercizio, interpretiamo i casi di Sarr e Bice mediante la teoria dei beni pubblici, dobbiamo guardare al modo con cui l'azione individuale contribuisce al livello complessivo del bene pubblico. Così, se i soggetti che trarrebbero vantaggio dal bene pubblico hanno, a parità della loro dimensione, curve di domanda differenti, può accadere che quelli con la più elevata domanda assoluta siano stimolati a finanziare e produrre qualche ammontare di bene pubblico anche qualora nessun altro membro del gruppo partecipi. Al limite, un "membro privilegiato" (Olson 1965) può razionalmente mobilitarsi perfino se è l'unico ad agire, qualora il guadagno che trae supera il costo complessivo del fornire una quantità positiva del bene pubblico. È questa, chiaramente, una situazione in cui l'azione collettiva non

⁹ Il "dato crudo" della sofferenza di Sarr e Bice va rispettato, a prescindere da qualsiasi interpretazione si dia del loro operato. Nel caso di Sarr, può avere giocato un ruolo l'asimmetria informativa. Sarr presumeva che una rimostranza verso i giovani avrebbe potuto avere maggiore o minore effetto, ma non si sarebbe tradotta in una reazione omicida. Da parte loro, i teppisti si immaginavano appunto come teppisti e non come assassini: senza l'intervento "provocatorio" di Sarr, si sarebbero probabilmente "limitati" a picchiare il fornaio e a rompere qualche arredo. Nel caso di Bice, Sandra è sua figlia e quindi "deve" essere assistita da lei. Tuttavia, se anche concedessimo spazio a letture che restringono il ruolo di eroismo/impegno/dedizione nell'azione di Sarr e Bice – e che in qualche misura "giustificano" i teppisti di fronte a Sarr, e il resto della società di fronte ad Sandra –, rimarrebbe il dato crudo della sofferenza di Sarr e Bice; da questo muove il successivo ragionamento.

serve, bastando l'iniziativa di pochi membri del gruppo per fornire il bene pubblico. Ed è questa la situazione in cui Sarr e Bice agiscono: essi hanno il "privilegio" di esprimere un'intensità delle preferenze, a favore del fornaio o di Sandra, tale da farli agire da soli ... (questo si collega alle riflessioni collegate alla figura 2 riportata nelle pagine precedenti).

Lo stesso esito può essere raffigurato sul versante dell'offerta. Aniché ipotizzare una tecnologia di offerta del bene pubblico di tipo additivo – tale cioè che ogni euro versato, non importa da chi, incide in pari misura sul livello totale del bene –, passiamo alla "tecnologia del miglior tentativo", per la quale l'ammontare di bene pubblico dipende dal più grande tra i contributi versati. Consideriamo ad esempio i tentativi per curare una malattia: qui vale, in definitiva, il solo sforzo di chi scopre la terapia. Il primo arrivato vince per tutti gli altri, e il contributo di un soggetto qualsiasi non costituisce un perfetto sostituto di quello di un altro soggetto. Poiché anzi le possibilità di successo sono di solito positivamente correlate alla quantità e qualità delle risorse, conviene a tutti trasferire sempre più risorse verso i pochi giudicati in grado di colpire il bersaglio: a che serve finanziare la ricerca di un laboratorio del Sud? Basta accentrare le risorse a 'Boston', che scoprirà il vaccino per tutti. Analogamente, a che serve finanziare la polizia o l'assistenza sociale? Basteranno pochi eroi come Sarr e Bice a sollevarci tutti di fronte alle aggressioni verso altri come il fornaio e alle momo come Sandra.

Più al fondo, casi come quelli di Sarr e Bice segnalano che – mentre le norme sociali giustificano ed estendono il funzionamento di determinate attività cooperative – qualcuno può subire conseguenze negative *come se* le norme non esistessero. Questa circostanza indica che le norme sociali non dispongono di "meccanismi sociali" in grado di generare enforcement, ovvero di sanzionare chi non avesse rispettato la norma medesima: tali meccanismi sono le istituzioni.¹⁰ Come argomenta Joseph Heath (2006), incontriamo nelle società umane cinque tipi di istituzioni primarie, ossia riconducibili a dimensioni distinte del dilemma del cooperatore: 1) economia di scala; 2) guadagno dagli scambi; 3) auto-limitazione; 4) trasmissione delle informazioni; 5) *risk pooling* (messa in comune del rischio). L'economia di scala sfrutta i vantaggi della divisione dei compiti tra soggetti eterogenei, per elevare la produttività del risultato

¹⁰ Per chi non rispetta una norma sociale, le istituzioni private hanno, quale principale sanzione a loro disposizione, l'espulsione dal gruppo. Piuttosto, le sanzioni delle istituzioni pubbliche, «sostenute dal sistema per l'applicazione delle leggi, includono i sussidi, le tasse, le multe e la reclusione» (Elster 1989b, 178). Questa osservazione ci indica come comunità non ampie e circoscritte nelle relazioni sociali ed economiche hanno una potenzialità sanzionatoria "informale" - e.s. marginalizzazione e/o espulsione dal gruppo - superiore a quella di comunità ampie.

complessivo. Gli scambi di beni e servizi creano, a parità dell'ammontare delle risorse, opportunità di miglioramenti per tutti i contraenti. L'auto-limitazione interviene quando ci obblighiamo preventivamente (*precommitment*), per sfuggire a comportamenti auto-lesionistici che, altrimenti, tenderemmo ad adottare, non valutandone adeguatamente le conseguenze remote. Essendo l'apprendimento costoso, ogni miglioramento nella trasmissione delle informazioni è un'occasione di collaborazione.

Rimane il *risk pooling*, sul quale ci soffermiamo. La dimensione soggettiva del rischio condiziona ogni nostra attività, e in particolare indebolisce la nostra abilità a pianificare. Gli individui sono spesso "avversi al rischio" per una ragione evolutiva e/o circostanze reali. Data la vulnerabilità della specie umana rispetto all'ambiente naturale, quando un uomo è propenso al rischio, e quindi intraprende le azioni il cui risultato dipende da un elemento aleatorio, mette spesso in palio la vita. Al contrario, quando è avverso al rischio, e sceglie un'opzione solo se il valore atteso delle vincite è superiore alla posta, la sua cautela gli fa spesso mantenere le posizioni consolidate e quantomeno gli assicura la sopravvivenza. Chi è avverso al rischio punta a condividere/ripartire il rischio con altri soggetti: unendo molte persone, purché i rischi affrontati da ognuna siano indipendenti da quelli altrui, si riduce il rischio soggettivo della varianza. Ciò si verifica grazie alla "legge dei grandi numeri", secondo cui la frequenza relativa di un evento aleatorio converge, al crescere del numero delle prove, alla probabilità dell'evento stesso. Se, ad esempio, un contadino produce in condizioni normali dieci tonnellate di grano, ma il suo terreno è soggetto casualmente alla siccità, allora gli conviene condividere il raccolto con molti altri contadini, che coltivano terreni in zone diverse, affinché la sua annata sfortunata possa essere compensata dal grano altrui, e viceversa. Accanto alle attività economiche, le strategie di *risk pooling* riguardano le dimensioni più profonde del well-being, a cominciare dall'incolumità fisica e dalla qualità della salute. Alla luce dell'argomentazione proposta all'inizio del paragrafo, queste dimensioni possono giungere ad abbracciare i percorsi più estremi della nostra vulnerabilità. L'assistenza ai "momo" appare pertanto come una forma d'indennizzo contro una "cattiva sorte" che potrebbe toccare, prima o dopo, chiunque tra noi.¹¹

È importante osservare che il *risk pooling* – così come l'economia di scala, l'auto-limitazione e la trasmissione delle informazioni – può generare efficienza: se i

¹¹ La riflessione va oltre soprattutto se sono presenti sostanziali credenze religiose. Molte religioni premiano comportamenti cooperativi e "ripagano" le azioni positive. La filosofia di vita che sta alla base si trova a metà tra l'altruismo e il mutualismo. Non so se avrò un ritorno diretto della mia azione oggi, certo è che l'avrò domani in questo mondo (da qualcuno che magari non conosco) o nella prossima vita.

soggetti economici riducono i propri rischi soggettivi, tendono a investire e a produrre di più. Non appare dunque corretto, annota Heath (2006), relegare le attività di *risk pooling* tra quelle meramente redistributive. Il criterio di efficienza che esse perseguono è differente da quello che orienta gli scambi mercantili, ed anzi i due criteri possono talvolta cozzare tra loro (nel senso che, se le risorse sono fisse, quelle che vanno sull'uno vengono tolte all'altro), ma pur sempre di efficienza si tratta.

Inoltre, essendo una fonte peculiare di benefici collettivi, non riconducibile alle altre quattro sopra menzionate, il *risk pooling* plasma proprie norme sociali (tra cui spicca la pratica del dono, come rituale che riduce la variabilità del surplus, trasferendolo oggi ad altri per godere domani di un'appropriata restituzione) e, soprattutto, implementa proprie istituzioni (tra cui spiccano i regimi di welfare e, in ambito mercantile, le imprese di assicurazione). Ciò è decisivo, davanti a casi come quelli di Sarr e di Bice. Infatti soltanto le istituzioni possono, con la loro capacità di enforcement, "ripagare", direttamente o indirettamente, chi subisce danni *perché* altri non rispettano una norma sociale; e può sanzionare chi ha inferto tali danni. Sarr e Bice non sono più soli, a difesa del fornaio o di Sandra: grazie ad un "meccanismo istituzionale", chi defeziona sarà tassato e chi compie violenza sarà punito.

L'esistenza di questo "meccanismo" suscita tuttavia un dilemma di secondo ordine: le misure di autorità da imporre a tutti i membri di un gruppo, altro non sono che un nuovo bene pubblico, il quale, come ogni bene, può essere ottenuto soltanto se si sostengono i suoi costi; ma, nei confronti di questi costi, si ripropone il dilemma del cooperatore, in quanto ciascun membro del gruppo, potendo fruire gratis del bene, non ha convenienza a contribuire. Il classico interrogativo "chi controlla i controllori?" appare del tutto pertinente. Se non vogliamo regredire all'infinito, appare necessario ipotizzare che, ad un certo stadio, i controllori partecipino volontariamente, ossia che, almeno a quello stadio, il dilemma del cooperatore sia stato risolto.

Nei prossimi paragrafi cercheremo di capire come la cooperazione possa espandersi dalle relazioni faccia-a-faccia a reticoli sociali più ampi, e poi come possa estendersi a gruppi di grandi dimensioni anche sotto condizioni non favorevoli. Questa disamina ci aiuterà a comprendere come il fiorire delle *capability* esterne possa talvolta sfociare in *capability* collettive, e come ciò permetta la creazione di meccanismi istituzionali.

4. DALLE CAPABILITY ESTERNE A QUELLE COLLETTIVE

Come si è visto nella parte prima della ricerca, le "capability esterne" (E-capability) emergono quando, entro un rapporto intersoggettivo *diretto*, Sandra trae una titolarità, un'abilità, un'opportunità o una potenzialità dall'azione intenzionale di Bice. Nell'ambito delle "relazioni di cura", «definiamo "rete di fronteggiamento" (*coping network*) un insieme di relazioni che si attivano e sono "tenute assieme" (legate) dalla tensione condivisa verso un robusto fine comune, che tocca in vario modo la vita o gli interessi primari (*ultimate concern*) delle persone coinvolte in quelle relazioni. Limitiamo il raggio delle infinite finalità possibili a quelle di contrasto (o forse di risoluzione) di problemi di vita. Passiamo così dal generale costruito di una rete di persone che si associano per mille motivi imponderabili – per fini economici, di svago, di conoscenza, ecc. – a quello di un'associazione mossa dalla più impegnativa motivazione di tenere sotto controllo il vivere in circostanze critiche» (Folgheraiter 2007, 392). Lo schema di coping network che maggiormente alimenta le E-capability è quello di mutuo aiuto. Se Bice incontra Carla, che è appena diventata madre di un disabile grave, e le parla della sua esperienza con Sandra, il nesso è bidirezionale. «La mamma che ascolta, facendo da specchio al raccontare dell'altra, rinforza in quest'ultima quegli stessi consigli e modelli e anche quello stesso coraggio. Mentre la mamma aiuta, si aiuta. Mentre la mamma è aiutata, aiuta l'altra anche senza volerlo: l'aiuto scaturisce dalla "parità" della loro relazione» (Ivi, 353).

La E-capability poggia pertanto sul *care*, sulla relazione di prossimità o attenzione umana o cura tra due o più persone. Ciò solleva un problema: se la titolarità o la capability di Sandra e di Carla scaturiscono dalla loro relazione con la titolarità o la capability di Bice, allora non si struttura, dalla prospettiva di Sandra o di Carla, una *relazione di dipendenza*? Al quesito si deve, a nostro avviso, rispondere in chiave dinamica. Quello tra Sandra e sua madre, o tra Carla e la nuova amica, è un nesso di dipendenza, oppure no, a seconda se rimane chiuso in sé stesso, oppure se si allarga a gruppi sociali via via maggiori. L'analisi del passaggio dalla E-capability alla "capability collettiva" (d'ora in avanti: C-capability) non è dunque soltanto un mero completamento del framework analitico: è un modo, forse l'unico modo, per introdurre le dimensioni dell'*agency* e dell'*empowerment* nelle E-capability.

La E-capability rappresenta un processo lungo il quale Bice accetta che Sandra e Carla si coordinino con lei, ossia Bice, Carla e Sandra si danno uno scopo condiviso. Mentre i *beni pubblici*, a cui abbiamo strettamente fatto riferimento nei paragrafi

precedenti, esigono di essere finanziati per attivare un processo produttivo, gli *scopi comuni* possono basarsi su afflussi più saltuari di risorse e talvolta possono, almeno temporaneamente, farne del tutto a meno. Come accade tra Bice, Carla e Sandra, uno scopo comune è perseguito mediante un'azione collettiva di *coordinamento* che, oltre a non richiedere un impiego preliminare e sistematico di risorse economiche, può prescindere, in buona misura, anche dalle risorse organizzative. Il coordinamento diventa infatti possibile quando si verificano situazioni in cui, compiendo una certa iniziativa comune, nessuno, dentro un dato gruppo, sta peggio di prima, e dunque nessuno ha motivo di opporsi. Questi contesti presentano un *potenziale di cambiamento evidente* e sono socialmente frequenti e importanti. Si pensi a come il coordinamento di più lavoratori, anche gerarchicamente eguali e impegnati nella stessa mansione, possa presentare una produttività "superadditiva", superiore cioè alla somma degli sforzi individuali coinvolti, come quando si trasportano oggetti lunghi o pesanti. Oppure si pensi al vantaggio per ciascuno di noi d'applicare le regole grammaticali di un certo linguaggio, d'impiegare una cartamoneta priva di valore intrinseco, di rispettare l'ora legale o la consuetudine di guidare la propria automobile sulla carreggiata destra della strada. Siamo davanti a regole d'azione collettiva che talvolta si presentano come accordi pratici tra milioni di soggetti, selezionati da processi di evoluzione culturale in larga parte inconsapevoli.

Il coordinamento emerge in quanto, per decidere di fare A anziché B, mi baso sull'aspettativa che tu farai A, sulla mia aspettativa che tu ti aspetti che io faccia A, sulla mia aspettativa che tu ti aspetti da me che io mi aspetti da te che faccia A, e così via (Ullmann-Margalit 1977, 88-89). Tale reciprocità delle aspettative è esigente, presupponendo che *l'intero* gruppo già condivida un quadro informativo e interpretativo dal quale possano scaturire le *comuni attese*. Premesse così forti non sono però necessarie. Possiamo modellizzare un soggetto, appartenente ad un reticolo sociale, dotato di una informazione *locale* sia della "soglia" (il numero di partecipanti oltre il quale si decide di partecipare) dei vari membri del reticolo, sia della misura in cui ciascuno sa delle soglie altrui: l'azione collettiva dipende da quanto sono basse le soglie, ma pure da come i vicini riescono a informarsi a vicenda, ossia principalmente dalla struttura del reticolo.

Per verificare quest'ultima tesi, guardiamo ad una città contemporanea come Firenze: essa costituisce una *community without propinquity*, ossia una comunità che, per numero di abitanti ed estensione territoriale, non può basarsi sulla conoscenza faccia-a-faccia dei suoi membri. In un simile contesto le relazioni intersoggettive di

ognuno si collocano entro reticoli sociali di varia grandezza, dando forma a legami ora "forti" e ora "deboli". In uno studio ormai classico, Mark Granovetter (1973, 117) annota che «la forza di un legame è la combinazione (probabilmente lineare) della quantità di tempo, dell'intensità emotiva, del grado d'intimità (confidenza reciproca) e dei servizi reciproci che caratterizzano il legame stesso». È importante riconoscere che una parte significativa dei legami forti – quelli sui quali ci stiamo concentrando – sono legami *indiretti*: la relazione tra un marito e una moglie è, ad esempio, forte; così come è forte quella tra la moglie e sua madre; anche quando il nesso tra marito e suocera fosse *direttamente* debole, potrebbe rivelarsi *indirettamente* forte tramite la moglie/figlia (Lomnitz 1975; Grieco 1987). Se concepiamo i legami forti anche come indiretti, il loro ambito operativo si allarga ben oltre le cerchie familiari e amicali, senza confinarci a cerchie ristrette e autocontenute.

Una tra le maggiori funzioni dei legami forti, diretti e indiretti, consiste nel *creare conoscenza comune e favorire, per tale via, il coordinamento intersoggettivo*. Un fatto o un evento costituisce "conoscenza comune" entro un gruppo se ciascuno lo conosce, ciascuno sa che ciascuno lo conosce, ciascuno sa che ciascuno sa che ciascuno lo conosce, e così via. Un gioco strategico ha "informazione completa" se le sue regole e le preferenze dei giocatori sono di comune conoscenza. Qui non occorre però adottare una idealizzazione così estrema: stiamo ragionando sui processi sociali effettivi lungo i quali *ci si avvicina* alla condizione di conoscenza comune. Tale condizione può non essere mai raggiunta, e anzi rimanere lontana, senza che quei percorsi perdano nulla della propria rilevanza. Consideriamo un gruppo di n individui, ognuno dei quali sceglie se attivarsi o meno sulla base di una "soglia", la quale fissa il numero di partecipanti oltre cui egli pure partecipa. Definiamo "vicini" del soggetto i l'insieme di persone del gruppo che comunicano con i . Ipotizziamo che i conosca le soglie solamente dei suoi vicini e che, inoltre, sappia quali tra i suoi vicini comunicano tra loro. Se tra i e j , ad esempio, manca la comunicazione, diciamo che tra essi si ha un *network* nullo. Se i comunica soltanto con sé stesso, egli conosce soltanto la sua soglia: non è dunque in grado di distinguere tra i vari "stati del mondo" quali siano più e quali meno favorevoli al coordinamento. Partecipare è per lui pericoloso, in quanto potrebbe scoprire che la mobilitazione altrui è in effetti inferiore alla sua soglia. Quanto più egli è avverso al rischio, tanto più tenderà a non agire. In un gioco di puro coordinamento i soggetti hanno un comune interesse a scegliere la stessa azione e convergono su un equilibrio, interpretabile come una convenzione. Gli equilibri possono essere molteplici. Immaginiamo che i e j abbiano entrambi una soglia pari a 2, ossia ciascuno agisce se si

è almeno in due ad agire. Vi è un equilibrio se entrambi partecipano, poiché ognuno compie la scelta ottima data la scelta dell'altro, ma vi è pure equilibrio se entrambi si astengono, poiché se uno non agisce la migliore scelta per l'altro è pure di non agire. La nostra ipotesi è che, in simili casi, prevalga l'equilibrio di partecipazione: infatti se i e j conoscono la soglia dell'altro, se possono comunicare tra loro e se l'azione congiunta genera esiti superiori all'inazione, allora è ragionevole presumere che entrambi i soggetti optino per la partecipazione (Chwe 1999).

Nell'analisi di questi legami forti tra vicini, la configurazione del reticolo sociale è determinante. Possiamo rendercene conto limitandoci a tre soggetti. Nelle Figure 3, 4 e 5 essi hanno tutti sempre una soglia pari a 2: ciascuno è dunque disposto a mobilitarsi se almeno un altro lo fa con lui; deve però sapere che l'altro esprime a sua volta una soglia pari a 2. Nella Figura 3, i soggetti X e Y conoscono i possibili stati del mondo dell'altro, mentre Bice conosce le soglie sia di X che di Y. L'equilibrio è dunque 222: i tre individui si coordinano sempre.¹²

Nella figura 4 il punto problematico è se i tre giocatori sanno o meno qual è il valore-soglia degli altri. Ipotizziamo che il soggetto X (Y) conosca la soglia sua e quella di Y (X): egli individua pertanto gli stessi stati del mondo di Y (X). L'equilibrio si ottiene in questa circostanza mediante la semplice azione congiunta di X e Y: ognuno sa che l'altro parteciperà, e quindi, avendo una soglia di 2, partecipa egli stesso.¹³ Esaminiamo piuttosto la posizione del terzo soggetto, Bice. Ella conosce la soglia sua e quella di Y. Gli stati del mondo possibili sono per lei 122, 222, 322, 422.¹⁴ Ne segue che Bice non si mobilita mai (tranne quando avesse una soglia pari ad 1, ma ciò è stato escluso assumendo che i soggetti abbiano tutti sempre una soglia di 2). Qualora infatti lo stato del mondo sia 322 o 422, X si asterebbe, mentre Y e Bice raggiungerebbero la faticosa soglia pari a 2. Qui però la difficoltà sta nel fatto che Bice

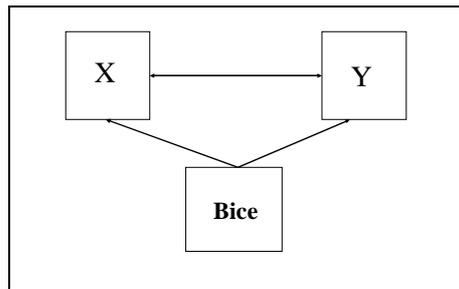
¹² Si potrebbe immaginare che il giocatore Bice faccia il *free rider*, ossia approfitti della mobilitazione degli altri giocatori, della quale è consapevole *ex ante* (conoscendo la soglia di X e Y), evitando da parte sua di muoversi. Ciò è tendenzialmente esatto quando i reticoli sociali abbracciano un numero elevato di partecipanti e quando costoro sono impegnati nella fornitura di beni pubblici, i quali richiedono una contribuzione. Qui siamo invece dentro un gioco in cui il coordinarsi giova a tutti e a ciascuno; in cui spesso il *network* è composto da pochi soggetti, che possono, tra l'altro, punire *ex post* chi defeziona; ma, soprattutto, siamo nell'ambito di attività in sé non costose (per le quali, pertanto, il *free riding* è meno significativo). Per una discussione della distinzione tra *acting together* e *contributing together* e per un'analisi del coordinamento nella logica dell'azione collettiva, si rinvia a Bellanca (2007, cap.4).

¹³ I possibili stati del mondo per X (o per Y) saranno: 221 (qualora Bice abbia una soglia 1), 222, 223 o 224 (se Bice non partecipa mai, avendo una soglia superiore al numero dei potenziali agenti). Le prime due cifre sono sempre 2, il che comporta che X e Y hanno individuato una reciproca bastante convenienza a coordinarsi, prescindendo dal valore-soglia del giocatore Bice.

¹⁴ La prima cifra indica la soglia del soggetto X: tale soglia può variare da 1 (se X è disposto ad agire anche da solo) fino a 4 (un valore che supera il numero dei membri del reticolo). La seconda cifra segnala la soglia del giocatore Y, che è fissa al valore 2 e che è nota a Bice. Al terzo posto troviamo il valore-soglia di Bice medesima.

sa che Y non sa qual è la sua soglia: dunque il potenziale di partecipazione tende a non attivarsi. Qualora lo stato del mondo sia 222, Bice non è, ignorando la soglia di X, in grado di distinguere gli stati del mondo in cui X e Y agiscono: ella pertanto rimane ferma mentre gli altri agiscono. Stavolta addirittura Bice si astiene sebbene, avendo lei una soglia pari a 2, sa che il vicino Y ha pure una soglia pari a 2.

FIGURA 3. RETICOLO SOCIALE E MOBILITAZIONE: ESEMPIO 1



Nella figura 5, infine, Bice conosce le soglie di ognuno, ma X e Y conoscono soltanto la loro propria soglia. Ne segue che né X né Y partecipano mai, e che di conseguenza nemmeno Bice si attiverà mai (tranne quando avesse una soglia pari ad 1). L'aspetto determinante riguarda il fatto che qui Bice sa che X e Y non sanno l'uno dell'altro: mentre le sue informazioni coincidono con quelle che aveva nella figura 4, è il mancato legame tra gli altri che fa fallire il coordinamento.

FIGURA 4. RETICOLO SOCIALE E MOBILITAZIONE: ESEMPIO 2

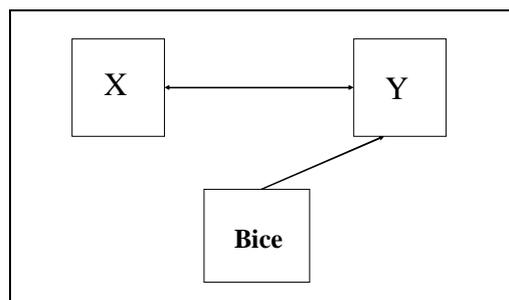
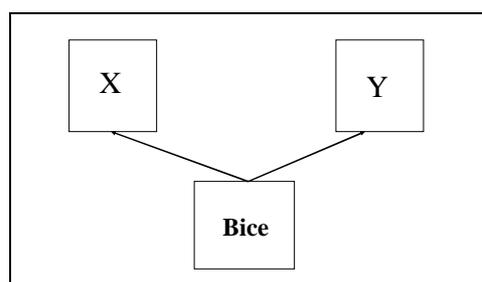


FIGURA 5. RETICOLO SOCIALE E MOBILITAZIONE: ESEMPIO 3



Analisi simili possono essere svolte per n soggetti. L'aspetto cruciale è che la mobilitazione nasce o abortisce in funzione della struttura del *network* sociale, anche a parità del numero di legami o a parità del numero di vicini per ciascun soggetto. Ciò a sua volta si verifica perché la struttura del reticolo plasma la conoscenza comune: così, nell'esempio 2 riportato nella figura 4 la conoscenza comune si estende a X e Y, bastando a suscitare mobilitazione, mentre nell'esempio 2 della figura 3 la conoscenza comune si diffonde addirittura a tutti gli individui, assicurando un coordinamento pieno. Ciò che importa non è soltanto di conoscere gli interessi degli altri, ma pure di sapere che cosa gli altri sanno degli interessi degli altri, e così avanti. Sta qui una differenza tra i "legami deboli" e i "legami forti", e la ragione per la quale soltanto i secondi animano le E-capability. I legami deboli consentono di conoscere te, ma non di conoscere i tuoi vicini/amici: essi danno accesso a informazioni di "primo ordine", mentre spetta ai legami forti aprire ai processi di formazione e di evoluzione della conoscenza comune in un gruppo sociale.

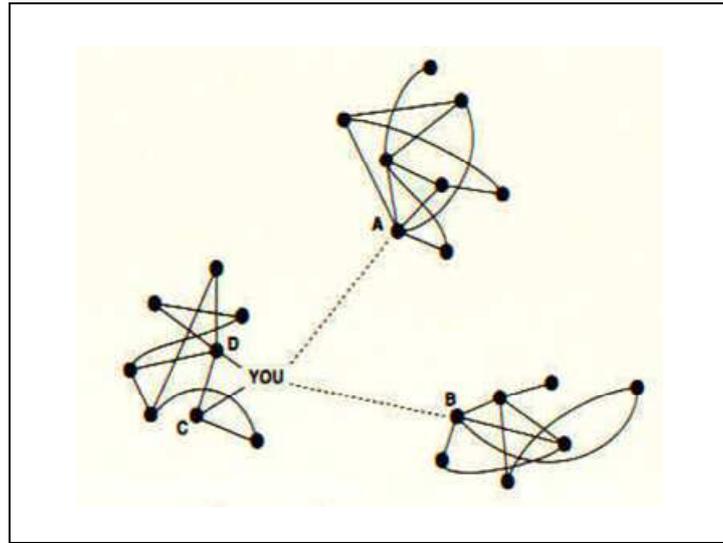
La nostra congettura, che si appoggia soprattutto sulla letteratura antropologica, è che la conoscenza comune dipende principalmente dai "rituali pubblici": le occasioni sociali in cui i vicini possono maggiormente osservarsi a vicenda e comunicare tra loro. Si tratta di occasioni sociali caratterizzate da sequenze più o meno invariante di azioni e disposizioni (Rappaport 1999, 24), che includono cerimonie civili e religiose, celebrazioni festive e scambi di doni, contesti produttivi condivisi, contrattazioni commerciali consuete, avvenimenti mediatici e sportivi, percorsi pedagogici, assemblee politiche, processi giudiziari e punizioni di criminali, funerali, spozalizi e altri riti di passaggio, fino ad elementari interazioni quotidiane, dai pettegolezzi da cortile all'uso della stessa edicola o dello stesso negozio (Chwe 2001). Ovviamente, non tutte le occasioni sociali routinarie sono rituali pubblici. Diventano tali quando, modificando il percorso di costruzione della propria identità, sono *meccanismi per il mutuo riconoscimento d'interessi e valori condivisi*.

Stiamo argomentando che il processo di allargamento della E-capability, al di fuori del "legame diretto" in cui si è formata, si sviluppa se e in quanto: a) una data struttura dei reticoli sociali favorisce, oppure inibisce, la conoscenza comune tra i suoi membri, facilitando o inibendo la collaborazione; b) i rituali pubblici riescono, o non riescono, ad alterare la struttura di un reticolo sociale, così da innalzarne la capacità di coordinamento. Il ruolo propulsivo dei rituali pubblici è dunque decisivo e vale, per dir così, due volte: per un verso i rituali sono tra le principali occasioni in cui Bice può

incrementare la quantità e l'ambito della sua conoscenza comune; e sono, per l'altro verso, probabilmente le uniche occasioni in cui, grazie a Bice, può farlo anche Sandra. Ne segue che se Bice e Sandra accrescono la propria conoscenza comune, e se altrettanto fanno coloro che partecipano a rituali pubblici *con Bice*, allora migliora la capability che ciascuno ha nel coordinarsi con gli altri. Ne discende altresì che *se tutti i membri di un reticolo sociale, inizialmente basato su rapporti diretti e su E-capability, implementano abilità/opportunità/potenzialità di coordinamento reciproco, allora essi stanno passando a rapporti di collaborazione via via più indiretti e ad una C-capability*. In breve: la capability collettiva nasce, all'intersezione di molteplici reticoli sociali ristretti, grazie all'espandersi della conoscenza comune, dovuto soprattutto all'affermarsi di rituali pubblici.

Questa spiegazione teorica può essere calata dentro un preciso percorso di realizzazione. L'informazione circola tra i soggetti lungo reticoli relazionali, e il numero di individui attraverso i quali essa passa costituisce la lunghezza della catena. Più numerosi sono gli anelli della catena, ossia più indiretto è un legame sociale, maggiori di solito sono i costi (cognitivi, produttivi, transattivi e organizzativi) del fluire delle informazioni pertinenti, ossia dotate di valore per chi le usa; aumenta inoltre il pericolo che la qualità dell'informazione si degradi, e che i tempi della sua trasmissione si dilatino fino a renderla meno strategica. È dentro questa problematica che appaiono decisivi quei particolari legami sociali che, a causa della loro posizione strutturale, permettono di non percorrere tutti gli anelli della catena, "saltando" da un reticolo ad un altro mediante pochi passi. Infatti contattando qualcuno che appartiene ad una sfera sociale diversa e lontana dalla nostra, possiamo ottenere in via diretta informazioni preziose. Va precisato, con Ronald Burt (1992), che non occorre concepire i "legami esterni" come "legami deboli": indipendentemente dalla loro natura - "forte" o "debole" che essa sia - importa che possano connettere soggetti aventi informazioni distinte. È quanto accade nella Figura 6, in cui certi reticoli sociali non sono connessi tra loro: in quel caso l'informazione (condivisione) rimane confinata ad uno di essi, a meno che chi ha legami con ambo i lati non valuti di "gettare un ponte", permettendo alla catena di saldarsi. Siamo davanti ad opportunità che scaturiscono dalla collocazione nei e tra i reticoli sociali di un determinato soggetto. Se tale soggetto - l'imprenditore sociale - investe per collegare tra loro reticoli ristretti di E-capability, può strategicamente contribuire alla costruzione di un "reticolo dei reticoli": la C-capability.

FIGURA 6. RETICOLO SOCIALE, MOBILITAZIONE E CREAZIONE NETWORK



Fonte: Burt (1992)

Per questo a vari livelli delle relazioni sociali è necessario costruire una visione comune, un obiettivo chiaro e possibilmente di lungo periodo per cui si riducono le probabilità che qualcuno tra A e B scelga B. La cosiddetta *mission*, compresa la descrizione dei processi condivisi a tale scopo, forniscono elementi chiave (e genetici) di un piccolo network. Queste "codifiche" spesso informali sono alla base per cercare di allargare il network e, molto spesso, sono necessarie per il collegamento ad altri network di piccole dimensioni da parte di più gruppi e/o associazioni che tra loro possono potenzialmente consorziarsi.

5. LE CONDIZIONI DELL'AFFERMARSI DELLE CAPABILITY COLLETTIVE

Tuttavia, le condizioni sotto cui si crea e si diffonde una conoscenza comune, e sotto cui un imprenditore sociale può creare legami tra piccoli gruppi, non possono metodologicamente essere date per scontate. Rimane del tutto centrale il quesito teorico: come possiamo spiegare il sorgere ed il riprodursi della cooperazione in condizioni difficili, ossia quando gli scambi non si ripetono nel tempo, il gruppo è ampio e anonimo, l'informazione è imperfetta, mancano i valori condivisi e la fiducia intersoggettiva è inadeguata? Al riguardo, occorre mostrare i meccanismi tramite cui la cooperazione si forma *malgrado* convenga a pochi o a nessuno promuoverla.

Una prima risposta invoca situazioni che rendono possibile un esito collaborativo. Immaginiamo ad esempio, come nell'*assurance game*, che due paesi

debbano decidere se produrre un bene pubblico comune. Ognuno riceverebbe dalla produzione del bene un vantaggio pari a 12, affrontando un costo pari ad 8. Il suo beneficio netto sarebbe dunque di 4. Ma questo bene è tale che la sua produzione minima è di due unità. Se dunque un paese ne produce una sola unità, il beneficio ricavato è 0 e la perdita -8. Ne segue che quando un paese coopera, all'altro conviene cooperare; mentre quando l'uno si astiene, anche l'altro ha ragione di astenersi (Sandler 1997, 35). Oppure supponiamo, come nel *chicken game*, che due paesi debbano decidere se salvaguardare o meno un bene pubblico comune già esistente: l'aria pulita. Il contributo di ciascuno per ridurre l'inquinamento costa 8 e fornisce un beneficio di 6. Se invece un paese dovesse fruire dello sforzo isolato dell'altro, otterrebbe 6 senza pagare nulla. Quando entrambi i soggetti s'impegnano, ricavano ognuno un vantaggio netto di 4 ($= 6 \times 2 - 8$). Ma la novità significativa riguarda la situazione eventuale in cui i due paesi dovessero astenersi: la conseguenza non sarebbe stavolta la semplice mancata produzione del bene pubblico, bensì il deteriorarsi della qualità dell'aria respirata da tutti (con un danno pari, supponiamo, a -5). Lo *status quo* appare pertanto a ciascun paese peggiore rispetto al finanziare da solo il disinquinamento. L'impegno verso il bene pubblico emerge come l'opzione più conveniente: meglio perdere -2 agendo individualmente, che sopportare -5 defezionando (Ivi, 38-39). Queste situazioni, tuttavia, non riescono a contestare la centralità teorica del dilemma del cooperatore. Nell'una la difficoltà della collaborazione si limita a mutare forma, diventando uno *start-up problem*, per il quale bisogna che i soggetti reciprocanti valichino una massa critica affinché si affermi l'azione collettiva; nell'altra ci si limita ad *assumere* una modalità d'interazione strategica che esclude il prevalere della defezione. Il dilemma del cooperatore costituisce invece *la situazione pura in cui la collaborazione né è una premessa, né emerge come un esito spontaneo*. Esso rappresenta la pietra di paragone per ogni riflessione su scenari differenti.

Una seconda linea di risposta, che ci appare più persuasiva, consiste nell'affrontare il dilemma del cooperatore mediante un riesame dei tipi di beni economici che, nelle condizioni contemporanee più diffuse, vengono offerti, scambiati e consumati. I beni economici sono *strutture d'incentivi*. Ricostruire la catalogazione dei beni che i soggetti si contendono, equivale a delineare una parte cruciale del sistema dei loro incentivi. Se il quadro dei beni si arricchisce, anche quello degli incentivi acquisisce nuovo spessore. Se poi i beni inseriti nel quadro presentano strutture d'incentivi tali da favorire il formarsi e la mobilitazione dell'azione collettiva in gruppi ampi,

otteniamo una spiegazione del dilemma del cooperatore che, muovendo da processi socio-economici sistematici e persistenti, rispetta requisiti di rilevanza e generalità. I “beni economici” solitamente considerati – privati, pubblici, di club e le risorse comuni, più ulteriori casi misti – *non esauriscono le strutture d’incentivi oggi rilevanti*. Per comprendere la logica dell’azione collettiva, occorre conferire piena cittadinanza ad altre modalità d’incentivazione dell’azione sociale, ossia appunto ad altri concetti di bene: i joint product, i beni privati di rete e i beni pubblici specifici. Chi desidera tali beni è spinto all’azione collettiva in quanto, rispettivamente, è interessato a benefici privati collaterali, oppure alla manutenzione e all’espansione complementare di “reti”, o infine a beni pubblici riguardanti il gruppo maggiore. Sugeriamo in questo paragrafo un abbozzo di analisi di tali beni.¹⁵

1] I beni pubblici joint product forniscono benefici sia pubblici sia privati. Ogni agente percepisce tali benefici in proporzioni differenti, dettate dalle proprie caratteristiche. Ciò implica che non tutti avranno gli stessi incentivi alla produzione di tale bene. Soltanto gli agenti le cui caratteristiche sono sufficienti a far loro percepire maggiori benefici privati effettueranno volontariamente tale investimento, consentendo agli altri agenti di trarne i benefici a costo zero. Gli agenti che percepiscono elevati benefici privati dalla propria contribuzione, possono percepire benefici privati anche dalla contribuzione altrui, per cui la domanda del bene pubblico di ciascun agente può avere un effetto *spill-in* sulla domanda degli altri agenti, inducendo questi a contribuire maggiormente. Il modello è quindi aperto alla possibilità che un aumento della sottoscrizione da parte di un agente stimoli una maggiore sottoscrizione del bene anche da parte del resto della collettività (effetto *crowding in*), attirata dalla possibilità di conseguire contemporaneamente maggiori benefici privati.

Una certa misura di opportunismo è sempre presente; essa tuttavia dipende dalle caratteristiche del bene e dalle preferenze degli agenti, non dal crescere della dimensione del gruppo. Pertanto, *anche una popolazione numerosa può finanziare il bene pubblico con un limitato grado d’inefficienza, se la proporzione di benefici privati è elevata*. Ciò è vero fino a quando prevalgono gli aspetti di complementarità, piuttosto che quelli di sostituzione, tra le sottoscrizioni individuali. Se si raggiunge un numero sufficiente di agenti la cui dotazione o tecnologia consente di contribuire al bene pubblico, allora la fornitura si approssima a quella Pareto ottimale. Se non si raggiunge tale massa critica, un intervento di redistribuzione *selettiva* da parte di

¹⁵ Per un’analisi più approfondita dei joint product, si veda Cornes e Sandler (1984; 1996: 255-272); per i beni privati di rete e i beni pubblici specifici, rimandiamo a Bellanca (2007).

un'autorità centrale, teso a rendere conveniente la contribuzione per i più efficienti tra i produttori "marginali", suscita dei miglioramenti paretiani. In circostanze specifiche ma realistiche, la presenza di benefici privati attenua il problema dell'azione collettiva.¹⁶

2] Esistono interdipendenze indivisibili che non sono beni pubblici. Una di queste è la "rete": una qualsiasi struttura di interdipendenze (interazioni, relazioni o connessioni) che modifica, in quantità ed in qualità, le prestazioni dei soggetti in essa inseriti. Le prestazioni dei singoli soggetti spesso migliorano grazie alla "rete", ma talvolta peggiorano. L'unico requisito comune ad ogni "rete" risiede nel comporre una struttura di legami sociali *che, in quanto struttura, è indivisibile*. In questo senso, il singolo soggetto può magari intervenire sulla "rete", alterandola; ma non può suddividerla a piacimento senza distruggerla. Soltanto un'azione collettiva o di gruppo può mantenere una "rete", o generarne un'altra. Vi è una classe di beni privati che trae almeno parte del suo valore dall'essere collocata in "reti" economiche o sociali. Chi desidera tali beni è direttamente interessato alla manutenzione e/o all'espansione *complementare* di quelle "reti", compiendo così un'azione collettiva. Esistono due principali modalità – distinguibili in astratto, sebbene mescolate di fatto – con cui le "reti" influenzano i processi economici. In primo luogo, si hanno le "esternalità di una rete *economica*" quando l'utilità o il profitto del bene non è stabilito soltanto dal prezzo di mercato a cui esso viene compravenduto, bensì anche dalla *quantità* di soggetti che lo consumano o producono. In secondo luogo, si hanno le "esternalità di una rete *sociale*" quando il valore del bene viene codeterminato, oltre che dal prezzo, dalla *qualità* sociale dei gruppi che lo utilizzano. Denominiamo "beni privati di rete" quei beni che percepiscono l'una o l'altra esternalità di rete.

Nei casi classici di esternalità gli atti di un individuo influenzano direttamente l'utilità o il profitto di altri individui. Invece nelle situazioni con "esternalità di rete economica" l'utilità o il profitto di un bene per un individuo dipende dal *numero* degli altri individui che lo consumano o che lo producono. La differenza è rilevante. Supponiamo ad esempio che si riduca il prezzo di un bene che, come il telefono cellulare, tanto più si usa quanto più numerosi sono coloro che pure lo posseggono. Il minor prezzo comporta un aumento della quantità domandata, provocando un'espansione del numero degli utilizzatori della rete: è questo l'effetto prezzo. Ma si genera altresì una conseguenza positiva su coloro che già erano collegati alla rete, poiché, entro una rete più ampia, l'utilità o il profitto traibili da ciascun cellulare

¹⁶ Tuttavia il processo di produzione può restituire una combinazione distorta di beni collettivi, a favore di quelli che generano maggiori benefici privati.

s'accrescono: è questo l'effetto di rete economica. Ne segue che anche ai vecchi utenti può convenire richiedere ulteriori unità del bene: elevano la quantità domandata quale reazione all'incremento degli acquisti altrui.

Le domande del bene privato da parte degli individui non sono indipendenti le une dalle altre, e ciò implica che l'esternalità di rete porta miglioramenti da cui *non è possibile escludere* chi sceglie di stare nella rete. La non-escludibilità può però essere affiancata dalla possibilità di reiezione o rigetto: chi entra in un network di consumo e/o di produzione può uscirne. L'accesso a quel bene-in-rete è libero e volontario per tutti i membri di un gruppo; e così è per l'*exit*. Ma perché, se si tratta di un bene (e non di un "male"), qualcuno può razionalmente desiderare di non fruirne ancora? Proprio perché si tratta di un bene *il cui rapporto benefici-costi varia al variare della dimensione della rete economica*. L'intervallo significativo inizia con una dimensione minima, sotto cui la rete non esiste, e finisce con una dimensione massima, oltre la quale gli utenti sono così numerosi da provocare spesso una congestione nel consumo del bene. Il mercato può crescere con lentezza prima del raggiungimento della "massa critica", può allargarsi molto velocemente dopo, può infine all'improvviso restringersi. Quest'ultimo fenomeno si verifica ogni volta che *troppi* utenti frequentano una rete economica, come quando una rete ferroviaria o stradale è intasata; oltre quella "seconda massa critica", i soggetti abbandonano l'impiego del treno o di quelle strade uscendo dalla rete.

Il punto decisivo è che *anche quando* consideriamo le situazioni in cui tutti dovrebbero contribuire alla rete economica, e *anche quando* il gruppo è ampio, il dilemma del cooperatore s'indebolisce. Infatti per un verso, essendo la rete economica indivisibile, ciascuno è tentato di gestirla/usarla senza contribuire; ciò può rendere più vantaggioso arrestare, ad un certo punto, l'allargamento della rete stessa, ripiegando sulla più facile cooperazione in gruppi di ridotte dimensioni. Per l'altro verso, tuttavia, ciascun individuo, nel valutare se gli conviene appartenere ad una rete, tiene conto *sia* dei benefici diretti (come avviene per le esternalità positive tradizionali), *sia* del guadagno addizionale che, contribuendo con il suo ingresso all'allargamento della rete economica, genera per tutti gli insider (lui compreso, da quel momento in avanti). Ciò lo spinge *due volte* a partecipare alla rete: l'una in quanto così fruisce del bene; l'altra in quanto, acquisendo il bene privato, espande la rete stessa e accresce quindi i vantaggi anche del bene in suo possesso. In definitiva siamo dunque davanti ad una classe di situazioni in cui *nei gruppi ampi si è incentivati all'azione collettiva*,

quantomeno finché la rete economica nella quale il bene privato è collocato non si congestiona.

Passando alle "esternalità di rete sociale", i beni privati di rete sociale spettano a coloro che stanno in quella rete e *a nessun altro al di fuori*. Entrare o meno in quella rete sociale diventa perciò un privilegio, solo grazie al quale io posso ottenere quel bene. L'accesso a quella rete può inoltre costituire un privilegio perfino per chi, una volta entrato, non riesce a fruire del bene privato, poiché è la rete stessa a facilitare *indirettamente* il suo accesso ad *altri* beni privati. L'implicazione principale è che, in presenza di esternalità di rete sociale, il dilemma del cooperatore, pur restando valido, appare reversibile. Ciascun individuo, nel valutare se gli conviene offrire o domandare un bene privato, deve tener conto *sia* dei benefici e dei costi di quel bene (come avviene per qualsiasi calcolo mercantile), *sia* del beneficio ulteriore che quel bene riceve dall'inserimento in una rete sociale. O infatti l'utilizzo del bene vale di più in quanto favorisce l'accesso a gruppi sociali, oppure addirittura il bene stesso riceve il proprio valore dal riconoscimento da parte di un gruppo. In entrambi i casi, diventa interesse del singolo soggetto non soltanto usare il bene, ma pure assicurare il mantenimento della rete sociale che lo qualifica: il soggetto è così spinto a partecipare ad una forma d'azione collettiva, perfino quando si svolge in gruppi ampi e anonimi.¹⁷

3] Veniamo infine alla nozione di bene pubblico specifico. Esso è non-escludibile e non-rivale, come il bene pubblico puro, ma presenta altresì una terza caratteristica: l'utente può godere appieno i benefici se sostiene costi peculiari; ad esempio, conoscere un gergo tecnico è particolarmente utile per chi voglia scambiare idee in una comunità di tecnici che condivide tale linguaggio. Il linguaggio tecnico è pertanto un bene pubblico, perché nessuno da esso può escludermi, né esso ha problemi di congestione, ma non è universale, in quanto lo pratico se l'ho appreso onerosamente. In altri termini, che sia impossibile e indesiderabile razionare un bene pubblico, non implica che l'accesso alla sua fruizione risulti eguale per tutti; in particolare, che sia sempre e comunque gratuito. Pensiamo ai diritti di cittadinanza. Quando un emigrato diventa residente nel paese dove vive e lavora, acquisisce almeno parte di tali diritti, i quali costituiscono un bene pubblico per chiunque abiti nel territorio nazionale. Tuttavia l'emigrato deve di solito sopportare un costo individuale di accesso alla cittadinanza – ottenere il permesso di soggiorno, rispettare codici di condotta locali,

¹⁷ La "rete" di cui abbiamo discusso è un "bene collettivo" (non-escludibile), sebbene non un "bene pubblico puro" (non-rivale, oltretutto non-escludibile). L'impostazione proposta richiede il primo e non il secondo. Che un "bene di rete" sia non-rivale, rivale o anti-rivale (quando la sua utilità cresce all'entrata di un utente marginale nella rete), è importante per chiarire come variano gli incentivi dei soggetti, ma rimane un punto distinto.

attendere i tempi previsti dalla legge – che è superiore rispetto a quello di un indigeno. Ovviamente, chi sopporta gli oneri di accesso al bene pubblico lo fa per godere benefici differenziali: l'emigrato che diventa cittadino, ha infatti più opportunità d'inserimento sociale ed economico rispetto al migrante precario o addirittura clandestino. Distinguiamo pertanto tra le spese di finanziamento del bene pubblico, che, come mostra il dilemma del cooperatore, in gruppi ampi si è incentivati a non pagare; e i costi individuali di accesso al bene pubblico, che rappresentano spesso la precondizione per decidere se e quanto partecipare ai costi del bene pubblico. L'esistenza di costi di accesso comporta che non tutti possano o vogliano accedere. È questa un'importante ragione per cui un gruppo sociale vasto tende a frazionarsi in sottogruppi. Affinché però un certo sottogruppo si formi, occorre non soltanto che i suoi membri percepiscano un "beneficio netto", dato dallo scarto positivo tra vantaggi del bene pubblico e costi dell'accesso, ma pure che tale beneficio superi quello che i soggetti otterrebbero qualora si procurassero, se possibile, in via privata il bene. Qualora l'indivisibilità di un bene pubblico copre un'intera collettività, esso è *universale*; mentre qualora copre un sottogruppo di quella collettività, esso è *specifico*.

Per le classi di beni privati che traggono almeno parte del loro valore dall'essere collocati in "reti" economiche o sociali, abbiamo osservato che, componendosi le "reti" *assieme* alla circolazione dei beni privati, chi aspira al bene non può che alimentare la "rete" collettiva. Lo stesso processo di co-produzione può verificarsi tra un bene pubblico specifico ed un bene pubblico universale nei casi in cui i beni sono complementari, ossia tali che ciascuno incrementa il proprio valore se fornito assieme all'altro. Chi desidera i beni pubblici che riguardano uno specifico sottogruppo, è direttamente interessato alla manutenzione e/o all'espansione *complementare* dei beni pubblici per il gruppo maggiore, compiendo così un'azione collettiva.

In sintesi, le difficoltà dell'azione collettiva per il gruppo più ampio possono essere attenuate dalla facilità con cui la cooperazione avviene in gruppi ristretti che, nel mentre perseguono beni joint product, o beni privati di rete, o beni pubblici specifici, coltivano per complementarità anche i benefici privati o le reti collettive o il bene pubblico che copre il gruppo maggiore. Il dilemma del cooperatore trova una possibile soluzione nella *co-produzione* di beni pubblici joint product o specifici o di beni privati di rete per i sottogruppi, e del bene pubblico universale per il gruppo ampio: gli incentivi che alimentano l'azione nei gruppi minori, indirettamente promuovono l'azione collettiva nel gruppo maggiore.

Dopo avere esaminato come possono formarsi le C-capability dalle E-capability, e dopo aver discusso le condizioni dell'affermarsi delle C-capability, ovvero come l'azione collettiva volontaria possa emergere in gruppi ampi, dovremmo infine volgerci al processo di istituzionalizzazione. Dati gli obiettivi di questo paper, ci limitiamo ad un cenno telegrafico e ad un esempio. Il passaggio iniziale del processo consiste nell'intervento di un facilitatore che, elevando il grado di riflessività della rete, ne rafforza il funzionamento interno e talvolta la spinge ad allargarsi.¹⁸ «Quando due persone *agiscono congiuntamente* – sulla base di un legame preesistente o di uno che si andrà costituendo con quella stessa azione – è “perché” hanno elaborato una comune finalità che le unisce. [...] Possiamo ribaltare la prospettiva e ragionare in questo modo: data una finalità, confidiamo che le persone che la condividono si potranno “mettere assieme” per conseguirla. [...] Nessun operatore può innescare una relazione sociale che non abbia *in sé* la capacità di auto generarsi. Una rete si può solo *catalizzare*. [...] L'operatore *interviene* introducendo dall'esterno un solo elemento estraneo: quello che innesca il procedimento di catalisi sociale. *Egli introduce una finalità*. [...] Solo chi ci sta, agirà» (Folgheraiter 2007, 537 e 536). Il secondo passaggio chiama in causa l'empowerment. All'espandersi, discusso nei paragrafi precedenti, delle E-capability e delle C-capability, «si rafforza l'empowerment inteso come *sensu di poter fare*, di avere la possibilità di agire con la necessaria “potenza” nella soluzione del problema» (Ivi, 637). Poiché la logica dell'intera analisi qui svolta è mutualistica, coloro che accrescono l'empowerment sono consapevoli che non vi sarebbero riusciti senza l'azione collettiva; e che il rafforzamento del network in cui l'azione collettiva si svolge è vantaggioso anche per loro. Di conseguenza, il loro impegno *all'interno* del network si rafforza. Ma, proprio restando nella logica mutualistica, un maggior impegno esige maggiori garanzie, ossia regole reciprocamente più stringenti. Ciò si ottiene, da parte dei membri del network, introducendo sistemi *credibili* di premi e punizioni. Come annota Jepperson (1991, 198), l'istituzione non è altro che una struttura di vincoli e di opportunità la cui «persistenza non dipende in modo particolare da una mobilitazione collettiva ricorrente». Quando dunque, grazie a meccanismi di enforcement, le attività del network tendono a realizzarsi senza appositi interventi collettivi di sostegno, il network si istituzionalizza. L'azione collettiva tornerà indispensabile nelle fasi di cambiamento.

¹⁸ È questo un ruolo differente da quello dell'imprenditore sociale, più sopra considerato, il quale “getta ponti” tra network separati, anziché rafforzare ed estendere *dall'interno* un certo network.

La Convenzione internazionale sui "diritti delle persone con disabilità", approvata all'Assemblea Generale delle Nazioni Unite nel 2006, è un evento di portata storica, una pietra miliare che, si spera, influenzerà la vita di centinaia di milioni di persone diversamente abili nel mondo. La storia del movimento dei disabili è segnata da un successo ottenuto dopo un lungo periodo di rivendicazioni e trasformazioni culturali, politiche e sociali. È questo un esempio che ha per sua natura dimensioni planetarie, ma tanti altri esempi potrebbero essere riportati a livello locale dove dalle E-capability si è passati alle C-capability e queste hanno contribuito al cambiamento nella percezione comune del diversamente abile (pregiudizi), alla nascita di strutture servizi finanziati con fondi privati e pubblici, e così via. Sono conquiste dei diversamente abili e delle associazioni a loro vicine.

6. CONCLUSIONI

Il genitore di una persona diversamente abile grave, o la persona disabile stessa, può decidere di *reagire* alla "disattenzione" della società e delle norme sociali in due modi. Può chiudersi e decidere di rimanere isolato. Oppure può aprirsi e giocare a carte scoperte, in modo propositivo, mettendo assieme la propria esperienza con quella degli altri "genitori" e/o diversamente abili. Adoperarsi non per se stessi, se diversamente abili, o non per il proprio figlio/a, nel caso del genitore che ha passato o sta passando un periodo difficile, diventa il fine effettivo. La rivendicazione dei movimenti e associazioni delle persone diversamente abili che ha portato alla vera rivoluzione anche negli studi teorici sulla disabilità - attraverso la formulazione del modello sociale (si vedano i precedenti working paper) - ed ha contribuito alla firma della Convenzione dell'ONU, ha proprio questo sapore.

«La cura di sé e degli altri è un valore universale che ci riguarda tutti: siamo tutti, in un modo o nell'altro, donatori e beneficiari di *care* [...], il che aiuta a collocare chi ha bisogni particolari di cura e di sostegno in un continuum di bisogni che ci abbraccia tutti, piuttosto che in uno spazio speciale, delimitato da una condizione di 'dipendenza'» (Williams 2006, 24-25). Se concepiamo la disabilità alla luce dell'*interdipendenza*, compiamo cinque importanti mosse teorico-politiche: spezziamo il dualismo Autonomia/Indipendenza/Giustizia *versus* Disabilità/Dipendenza/Carità; ricostruiamo la disabilità non come un deficit individuale, ma come il prodotto di limitazioni fisiche/mentali di una persona *in relazione ad* un ambiente fisico, politico e

sociale; ci concentriamo sull'asimmetria del nesso tra caregiver e care-receiver; ridefiniamo la dipendenza come una "costellazione" di sostegni richiesti *da tutti noi* (non soltanto dai disabili) per ottenere l'indipendenza; ricostruiamo la disabilità non come una "tragedia individuale", ma come una dimensione della diversità umana, che ha, come ogni fenomeno della cultura umana, lati positivi e negativi (Arneil 2009).

Porre al centro l'inter-dipendenza, ha significato, nella nostra prospettiva teorica, esaminare le E-capability e le C-capability; il loro fondamento mutualistico; le condizioni sotto cui le une e le altre si formano; i percorsi della loro istituzionalizzazione. Sono stati questi i temi che abbiamo iniziato ad affrontare nei precedenti paragrafi.

Riferimenti bibliografici

- Arneil, B. (2009), "Disability, self image, and modern political theory", *Political theory* online, published on January 6, 2009: 1-25.
- Bellanca, N. (2007), *L'economia del noi. Dall'azione collettiva alla partecipazione politica*, Milano: Università Bocconi editore.
- Bicchieri, C. (1993), *Azione collettiva e razionalità sociale*, Feltrinelli, Milano, 1998.
- Bowles, S. (2004), *Microeconomics. Behaviour, institutions, and evolution*, Princeton University Press, Princeton, NJ (abbiamo utilizzato una traduzione italiana disponibile sul sito di Samuel Bowles).
- Bruni, L. (2007), *La ferita dell'altro. Economia e relazioni umane*, Il Margine, Trento.
- Burt, R.S. (1992), *Structural holes. The social structure of competition*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Chwe, M. S.-Y. (1999), "Structure and strategy in collective action", *American journal of sociology*, 105(1): 128-156.
- Chwe, M. S.-Y. (2001), *Rational ritual. Culture, coordination, and common knowledge*, Princeton, Princeton University Press.
- Cornes, R. – Sandler, T. (1984), "Easy riders, joint production, and public goods", *Economic Journal*, 94, 375: 80-598.
- Cornes, R. – Sandler, T. (1996), *The Theory of Externalities, Public Goods, and Club Goods*, II edizione, Cambridge University Press, New York.
- Easterly, W. (2006), *I disastri dell'uomo bianco*, Bruno Mondadori, Milano, 2007.
- Elster, J. (1979), *Ulisse e le sirene*, Il Mulino, Bologna, 1983.
- Elster, J. (1989a), *Il cemento della società*, Il Mulino, Bologna, 1995.
- Elster, J. (1989b), *Come si studia la società*, Il Mulino, Bologna, 1993.
- Folgheraiter, F. (2007), *La logica sociale dell'aiuto*, Erickson, Gardolo (Trento).
- Gehlen, A. (1940), *L'uomo. La sua natura e il suo posto nel mondo*, Feltrinelli, Milano, 1983.
- Gehlen, A. (1941), "Una immagine dell'uomo", in Id., *Antropologia filosofica e teoria dell'azione*, Guida, Napoli, 1990.
- Granovetter, M. (1973), *The strenght of weak ties*, Chicago, The University of Chicago Press; trad.it. parziale in Id., *La forza dei legami deboli e altri saggi*, Napoli, Liguori, 1998.
- Grieco, M. (1987), *Keeping it in the family*, London, Tavistock; trad. it. parziale in Piselli, F. (a cura di), *Reti, L'analisi di network nelle scienze sociali*, Roma, Donzelli, 1995.
- Hamilton, W.D. (1970), "Selfish and spiteful behaviour in an evolutionary model", *Nature*, 228: 1218-1220.
- Heath, J. (2006), "The benefits of cooperation", *Philosophy & public affairs*, 34(4): 313-351.
- Jepperson R.L. (1991), "Istituzioni, effetti istituzionali e istituzionalismo", in P.J. DiMaggio, W.W. Powell (eds.), *Il neoistituzionalismo nell'analisi organizzativa*, Edizioni di Comunità, Milano, 2000.
- Jervis, G. (2002), *Individualismo e cooperazione*, Laterza, Bari-Roma.
- Lichbach, M.I. (1996), *The cooperator's dilemma*, Ann Arbor, Mich.: The University of Michigan Press.
- Lomnitz, L.A. (1975), *Networks and marginality*, Academic Press, New York, 1977.
- Moghaddam, F.M. (1998), *Psicologia sociale*, Zanichelli, Bologna, 2002.
- Olson, M.L. (1965), *La logica dell'azione collettiva* (edizione rivista del 1971), Feltrinelli, Milano, 1983.

- Rappaport, R.A. (1999), *Ritual and religion in the making of humanity*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sandler, T. (1997), *Global challenges: an approach to environmental, political, and economic problems*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Seabright, P. (2004), *In compagnia degli estranei*, Codice Edizioni, Torino, 2005.
- Sen, A. (1982), "Preferenza, confronti di benessere e misurazione sociale: una visione d'insieme", in Id., *Scelta, benessere, equità*, Il Mulino, Bologna, 1986.
- Ullmann-Margalit, E. (1977), *The emergence of norms*, Oxford University Press, Oxford.
- West, S.A. – Griffin, A.S. – Gardner, A. (2006), "Social semantics: altruism, cooperation, mutualism, strong reciprocity and group selection", *Journal compilation of the european society for evolutionary biology*, 20: 415-432.
- Williams, F (2006), "L'etica del prendersi cura", *Lavoro sociale*, 6(1): 13-30.
- Zolo, D. (2002), *Cosmopolis*, II edizione, Feltrinelli, Milano.