

## **FUNZIONAMENTI E LEGÀMI** **Riflessioni su Sen, Granovetter e Burt**

di *Cinzia Ciardi, Alessandro Balestrino\**

### **Abstract**

---

*Functioning and ties. Some considerations on Sen, Granovetter and Burt*

The paper investigates the extent to which the role of social ties and social networks matters for a fundamental issue within Sen's human capability approach, namely the question of how and why different individuals have different abilities to translate resources into functionings. Building on the contributions of economic sociologists such as Granovetter and Burt, we argue that the presence of social contact networks (or lack thereof) could be key to determine such differences in the level to which functionings are achieved. We also briefly discuss the implication of our analysis for economic policy.

### **Keywords**

---

capacità, legami sociali, reti sociali

\* CINZIA CIARDI è dipendente dell'Azienda USL Toscana centro e professoressa a contratto di Sociologia presso l'Università di Firenze.

Email: [cinzia.ciardi@unifi.it](mailto:cinzia.ciardi@unifi.it)

ALESSANDRO BALESTRINO è professore ordinario di Scienza delle Finanze presso l'Università di Pisa.

Email: [alessandro.balestrino@unipi.it](mailto:alessandro.balestrino@unipi.it)

DOI: 10.13131/unipi/1724-451x/73qf-hm19

## 1. INTRODUZIONE

L'approccio di Sen cerca di definire il benessere individuale in base a cosa una persona è effettivamente in grado di fare o di essere, dato il suo controllo sui beni, le sue caratteristiche personali e le circostanze in cui vive, fatti questi che possono influenzare l'utilizzazione dei beni che ha a disposizione (Sen 1999). Gli stati di "fare" e di "essere" che costituiscono il benessere di una persona sono chiamati "funzionamenti" (*functionings*): esempi tipici sono salute, longevità, nutrizione, istruzione, l'abilità di gestire una vita sociale piena, di coltivare amicizie, ecc. L'insieme delle opportunità, che include tutti i funzionamenti potenzialmente disponibili, descrive la libertà *positiva*<sup>1</sup> di una persona, cioè la sua abilità in generale di fare ed essere, ed è chiamata insieme delle "capacità" (*capabilities*). In questo senso, una lista di funzionamenti, che rappresenta il livello di benessere, è l'effettiva realizzazione del potenziale individuale.

In certi lavori (ad esempio, Sen 1992) la distinzione tra benessere e libertà si assottiglia, in quanto viene suggerito che i risultati effettivi possono essere visti sia come elementi fondamentali del primo che come indicatori affidabili della seconda. Questo ha senso specialmente, precisa Sen, se vediamo la libertà positiva come potere di ottenere i risultati desiderati (libertà effettiva) piuttosto che come controllo sui processi (libertà come controllo). In questo caso è plausibile assumere che il livello raggiunto di, diciamo, longevità, come approssimato dagli indici di aspettativa di vita, rappresenti la libertà di vivere a lungo ed anche il benessere di un individuo, perché in genere gli individui, potendo scegliere, gradirebbero vivere a lungo. Invero, il fatto che una data longevità sia stata raggiunta dimostra che l'individuo è capace di funzionare in modo tale che la sua effettiva libertà è pienamente esercitata.

Un aspetto cruciale della teoria delle capacità è che il livello realizzato di funzionamenti non dipende soltanto dal controllo sui beni (scambi di mercato o produzione familiare), ma anche da certe condizioni psico-fisiche e sociali (età, genere, posizione all'interno della famiglia, ecc.) e circostanze (la disponibilità di un sistema di protezione sociale, le condizioni epidemiologiche, ecc.) che possono influenzare le possibilità di una persona di convertire beni in risultati. In effetti, Sen insiste moltissimo su

<sup>1</sup> Per libertà *negativa* si intende l'assenza di vincoli formali, di proibizioni. Ad esempio, può non essere proibito salire le scale che portano ad un edificio pubblico, ma una persona disabile potrebbe non essere concretamente in grado di farlo. In tal caso, la sua libertà negativa sarebbe tutelata, ma non quella positiva. La distinzione è stata introdotta nel dibattito contemporaneo da Berlin (1969), ma si ritrova anche in contributi precedenti, fra cui De Ruggiero (1925).

questo elemento della sua teoria, che egli ritiene fondamentale. Infatti, in presenza di differenti abilità di conversione delle risorse in funzionamenti e tenuto conto che tali abilità dipendono da circostanze sottratte al controllo della persona singola, si può argomentare contro la tesi per cui eguaglianza debba voler dire essenzialmente eguaglianza di risorse<sup>2</sup>: è chiaro che, a parità di queste ultime, soggetti con abilità di conversione diverse ottengono livelli di benessere diversi. E se in ultima analisi è il benessere che conta e non l'ammontare iniziale di risorse, ecco che si configura la tesi per cui possono essere necessarie differenze in quest'ultimo al fine di garantire l'eguaglianza del primo (*ibidem*).

Un aspetto che a nostro parere ancora deve essere approfondito a dovere è quello di quali siano i fattori determinanti nel definire l'abilità di conversione, e quindi l'estensione dell'insieme delle capacità. In questo lavoro cercheremo di argomentare che, fra le numerose circostanze che esercitano una qualche influenza, un ruolo cruciale, fin qui forse non adeguatamente approfondito a nostro giudizio, spetta alla rete di relazioni in cui l'individuo si trova come soggetto sociale. O, per essere più precisi, il nostro sarà un tentativo di sostenere che l'idea di "rete", con la sua enfasi sui legami di varia natura in cui l'individuo si trova immerso in quanto attivo all'interno di un contesto sociale, sia strumento appropriato per concettualizzare e comprendere la natura dei fattori di conversione, anche al fine di predisporre politiche di intervento per la loro salvaguardia e il loro irrobustimento, se necessario<sup>3</sup>.

È nostra intenzione esemplificare il nostro argomento attraverso la riletture in chiave seniana dei contributi di Granovetter (1973) sulla forza dei legami deboli e di Burt (1992) sul ruolo dei vuoti strutturali – o anche, se vogliamo vedere la cosa dalla prospettiva opposta, attraverso l'uso dell'approccio di Granovetter e di Burt noi cerchiamo di dare struttura alla questione, spesso un po' indeterminata, di come le risorse vengano convertite in funzionamenti, di cosa determini l'ampiezza dell'insieme delle capacità.

<sup>2</sup> Quello dell'eguaglianza delle opportunità – ovvero delle risorse di partenza – è un tema caro agli autori di matrice liberale (Rawls 1971; Van Parijs 1995; Dworkin 2000).

<sup>3</sup> Una questione importante, su cui torneremo, è la misura in cui i legami relazionali siano un fattore esogeno anziché scelti dall'individuo. Fintantoché, infatti, i legami sono in qualche modo "imposti" al soggetto dall'ambiente, possiamo dire che essi determinano o influenzano le possibilità di conversione delle risorse in funzionamenti, ma se sono il frutto di una scelta del soggetto esse diventano parte costituente del processo di conversione. Le differenze in termini di natura dell'eventuale intervento pubblico richiesto sono evidenti: quando il legame è esogeno, se, ad esempio, costituisce un fattore limitante si può pensare ad una forma di azione pubblica per rimuoverlo – ma se è stato creato dall'individuo stesso con un intento, allora è molto meno ovvio come costruire una qualunque politica intesa a contrastarne eventuali effetti dannosi.

Come ultimo *caveat* prima di entrare nel vivo dell'analisi, chiariamo che è nostra intenzione sorvolare sulla questione della possibilità di definire un elenco esaustivo di funzionamenti. Il tema è stato assai dibattuto fin dagli albori della teoria delle capacità (Nussbaum 2011), ma non è oggetto di analisi in questo lavoro: per semplicità, ci atterremo all'idea che gli stati di fare ed essere che formano il benessere di una persona siano definiti anche in base ad un dato contesto sociale, cioè che varino nel tempo e nello spazio, al di là di quelli che rappresentano gli elementi fisiologici dello star bene (nutrizione, salute, longevità, ecc.). Scegliremo gli esempi di funzionamento in base alla loro utilità espositiva.

## 2. FUNZIONAMENTI E LEGAMI: UN ESEMPIO

Ai fini che ci proponiamo, può essere utile premettere all'analisi una pur breve illustrazione della natura dei legami sociali e la distinzione fra "forti" e "deboli". Quando Granovetter pubblica il suo noto lavoro su tale argomento, uno dei temi chiave affrontati dalla sociologia è il collegamento tra il livello micro e il livello macro dell'analisi sociale: si tenta in buona sostanza di capire come i fenomeni si formino a livello individuale e poi trasformino la società nel suo insieme. Granovetter decide di analizzare solo una piccola parte delle dinamiche d'interazione: i legami personali, o, per essere più precisi, i legami informali che si sviluppano a livello di conoscenza.

All'epoca in cui Granovetter scrive, l'analisi delle reti ha già ampiamente diffuso l'idea che la struttura delle relazioni sia molto importante per gli individui, ma l'accento era stato posto sulle relazioni più rilevanti: i legami c.d. "forti", che vincolano entrambi i soggetti in azioni reciproche, anche di supporto, e veicolano i valori e la loro condivisione sanzionando i comportamenti aberranti e premiando quelli coerenti (vedi i vari lavori citati da Granovetter stesso).

Quello che Granovetter fa è di considerare anche i legami c.d. "deboli". La distinzione di fondo è che i legami forti (ad esempio, quelli di parentela) si sviluppano di preferenza tra individui che hanno gusti e aspirazioni simili, e comportano molto tempo da passare insieme e un cospicuo numero di interazioni; invece, i legami deboli (ad esempio, quelli di conoscenza) nascono da contatti tra persone che hanno gusti ed esperienze diversi e che possono coltivarli separatamente, e dunque non richiedono un'assidua frequentazione. In conseguenza del diverso impegno di tempo richiesto, i due tipi di legami hanno diverse possibilità di espansione: quelli forti dovranno per forza essere limitati di numero, mentre quelli deboli possono essere mantenuti in vita con molto meno

sforzo, e potranno essere più numerosi.

Granovetter nota che i legami forti, a causa della loro struttura, consentono senz'altro una rapida diffusione a tutta la rete di qualunque informazione entri nel sistema. Il punto da chiarire è come una informazione nuova possa entrare in un sistema chiuso. Qui entrano in gioco i legami di tipo debole, alcuni dei quali hanno la caratteristica peculiare di unire gruppi distinti di individui o semplicemente di collegare un individuo ad un altro appartenente ad un gruppo distante dal primo: questi legami vengono definiti "legami ponte"<sup>4</sup>, ed è attraverso di essi che giunge all'interno di un gruppo un'informazione nuova.

Per questo Granovetter affianca alle relativamente ovvie qualità dei legami forti la meno intuitiva ma fondamentale "forza dei legami deboli": l'eliminazione di un legame forte può lasciare pressoché inalterata la situazione all'interno di una rete, ma l'eliminazione di un legame debole, nel caso che questo costituisca un ponte, arreca un notevole danno nei termini di tutte le informazioni che avrebbero potuto giungere attraverso tale collegamento e vengono invece perdute.

Alla luce di tali considerazioni preliminari, consideriamo a questo punto il funzionamento "essere titolari di un rapporto di lavoro": nella società in cui viviamo questa è una condizione la cui importanza per il benessere individuale trascende la mera dimensione economica e va a toccare elementi di base quali la definizione dell'identità e la tutela dell'autostima. Sembrano esservi pochi dubbi, dunque, sul fatto che questa sia una dimensione importante della qualità della vita.

Granovetter (1973) riporta gli esiti di un'indagine svolta personalmente attraverso una serie di interviste ad un campione casuale di persone di cultura medio-alta residenti in un sobborgo di Boston che avevano recentemente cambiato lavoro. La ricerca mirava a identificare il tipo di legame tra l'intervistato e la persona che gli aveva passato l'informazione per ottenere il nuovo lavoro. L'ipotesi di partenza era che i legami forti fossero i più adatti a fornire indicazioni utili, ma i risultati condussero ad una netta prevalenza dei legami deboli. Inoltre, l'autore scoprì che erano necessari pochi passaggi per ottenere l'informazione significativa: questo perché spesso la persona che aveva fornito l'informazione aveva pure svolto un'importante azione di presentazione del soggetto ai prospettivi datori di lavoro, attività per la quale è necessaria una conoscenza diretta.

In quest'ottica, dunque, i legami deboli costituiscono un importante risorsa per la mobilità volontaria ma anche per la coesione sociale. La

<sup>4</sup> Non tutti i legami deboli sono ponti tra gruppi separati, ma, secondo l'autore, tutti i ponti sono legami deboli.

forte coesione intra-gruppo tende infatti ad ottenere l'effetto paradossale di un isolamento inter-gruppo, ed è solo grazie agli eventuali ponti che si può evitare la frantumazione del tessuto sociale.

La ricerca di Granovetter, si è detto, era focalizzata su individui di cultura medio-alta. In un interessante contrasto, Grieco (1987) invece trova che tra gli operai non specializzati sono i legami familiari, cioè quelli forti, a svolgere una funzione prevalente: sono questi i legami che facilitano l'inserimento nel mondo del lavoro<sup>5</sup>. I datori di lavoro si affidano esplicitamente ai loro dipendenti quando sono alla ricerca di nuovi lavoratori invece che a strumenti più formali come gli annunci, e tendono a fidarsi della qualità delle proposte ricevute, sulla base del principio che i buoni operai presenteranno altri buoni operai. A loro volta, questi "pescano" nel bacino delle loro conoscenze più strette, prevalentemente parenti, con i quali condividono valori e opinioni<sup>6</sup>.

A questo punto, generalizziamo a partire da questi due esempi e immaginiamo una situazione in cui esistono due gruppi sociali diversi, uno in cui la ricerca del lavoro si basa soltanto sui legami forti (gruppo F), e un altro in cui entrambi i tipi di legame sono in azione, con la peculiarità che sappiamo a proposito di quelli deboli (gruppo D). Evidentemente, le due strutture si sono evolute nel tempo in risposta a stimoli diversi, e non sono intrinsecamente una più funzionale dell'altra: esse possono convivere a lungo, in particolare in epoche statiche sul piano socio-economico, in cui le generazioni si trovano una dopo l'altra ad affrontare lo stesso ambiente, appunto, socio-economico.

Ma immaginiamo di trovarci in una situazione di radicale cambiamento, quale quello che la società occidentale sta attraversando negli ultimi quindici anni, in cui la natura del mercato del lavoro sta mutando sia nella sua cornice giuridico-istituzionale sia nella sua struttura profonda. Infatti, non solo le garanzie legali e di welfare sono diverse da quelle del passato, l'impiego stesso diventa per forza di cose flessibile e fluido, perché si richiedono abilità sempre nuove al fine di tenere il passo con il continuo rinnovamento delle competenze richieste – non si può più pensare di costruire una carriera intera sulle abilità originariamente acquisite durante la formazione pre-lavorativa, occorre reinventarsi costantemente.

<sup>5</sup> Nella sua analisi Grieco (1987) tende a centrare la distinzione forte/debole sulla presenza o meno di una relazione di parentela più che sulla frequenza dei contatti, e osserva che fra parenti anche interazioni occasionali possono essere sufficienti a cementare la forza di un legame.

<sup>6</sup> Secondo una ricerca ISFOL (Mandrone & Radicchia 2011), in Italia tre persone su dieci trovano lavoro in seguito alla segnalazione di parenti o conoscenti: il fenomeno risulta essere più rilevante e in crescita fra i giovani.

In questo panorama, confrontiamo la situazione di un giovane nel gruppo F con quella di un giovane nel gruppo D, ipotizzando che le risorse economiche siano più o meno le stesse: stesso reddito familiare, stessa ricchezza (ad esempio, in entrambe le famiglie la casa è di proprietà)<sup>7</sup>. Quando i vecchi lavori scompaiono e occorre cercarne di nuovi, con le caratteristiche mutevoli che dicevamo, il vantaggio di chi opera nel gruppo D è evidente: in astratto, sia i legami forti che quelli deboli consentono la conversione di risorse in funzionamenti, ma la qualità delle informazioni che i legami deboli raccolgono è più funzionale, nel contesto da noi immaginato, alla soddisfazione del funzionamento “essere titolari di un rapporto di lavoro”. Infatti, i legami forti, nati per lo più entro la cerchia familiare, non forniscono poi molte informazioni nuove rispetto a quelle già possedute, al contrario di quelli deboli che si costituiscono in una cerchia più ampia.

La gerarchia nella qualità del potere informativo dei legami, che aumenta nel passaggio da forti a deboli, si combina poi con le abilità individuali di sfruttarne le potenzialità per creare una ulteriore differenziazione. Consideriamo ad esempio un giovane in cerca di lavoro all'interno del gruppo F, in cui generazione dopo generazione, con il livello minimo di istruzione, gli individui hanno appreso facilmente il lavoro di muratore attraverso l'apprendistato e sono stati introdotti a svolgere questa attività da un parente che già fa questo mestiere. Se anche venisse informato della ricerca di impiegati di vario tipo in aziende del suo quartiere da parte di amici o conoscenti (cioè sfruttando, insolitamente, un legame debole) oppure attraverso un canale formale (annunci di lavoro o centro per l'impiego), non può avvalersi di questa informazione perché non ha la preparazione adeguata per essere assunto. Invece, un giovane nel gruppo D, che ha per esempio una formazione scolastica/universitaria superiore al minimo nelle scienze sociali o in discipline umanistiche, può sfruttare questo tipo di informazione; il tipo di preparazione culturale consente a questa persona di adattarsi a vari tipi di lavoro amministrativo. Si rammenti che, dal punto di vista dell'individuo, la qualità/quantità dell'istruzione ricevuta, almeno per le scuole primarie e secondarie, è in gran parte da classificarsi come una caratteristica esogena, non una scelta, perché dipende dalle decisioni dei genitori – e nessuno sceglie i propri genitori.

Questa constatazione ci porta a una domanda che Sen si pone spesso

<sup>7</sup> I due gruppi non devono per forza avere le stesse caratteristiche di quelli descritti da Granovetter (1973) e Grieco (1987); non è in ogni caso del tutto impensabile che una famiglia ai vertici della classe operaia abbia una situazione economica paragonabile a quella di una famiglia negli strati inferiori della borghesia.

nelle sue riflessioni: se esistono caratteristiche che modificano in modo così sensibile la possibilità di conversione di risorse in funzionamenti da parte degli individui, è innegabile che ci si debba chiedere *di che cosa* si debba garantire l'uguaglianza, per poter dare a tutti accesso a un livello minimo di acquisizioni (si veda ad esempio Sen 1979; 1992).

L'interesse di Sen è rivolto, fra le altre cose, a svincolare la valutazione della disuguaglianza da considerazioni esclusivamente di tipo economico, proprio perché non è insolito trovare contesti in cui la struttura sociale determina i funzionamenti in modo indipendente dalle risorse materiali possedute. Questa è una implicita affermazione della tesi secondo cui le risorse relazionali svolgono un ruolo almeno altrettanto importante di quelle economiche, e che è indispensabile una sinergia tra le due. Il tipo di sinergia sarà determinante per il risultato, perché se non è orientata al sostegno sociale produce l'esito paradossale della povertà in termini di funzionamenti insoddisfatti pur in condizioni di una certa affluenza economica.

In questo caso, è evidente il ruolo potenzialmente fondamentale delle politiche sociali e delle norme sottostanti, che devono guidare il processo in direzione di valorizzare il benessere degli individui. Infatti, più che trasferimenti di reddito a favore di quelle famiglie i cui membri possono essere in difficoltà nella soddisfazione del funzionamento in oggetto, la chiave per realizzare un certo grado di eguaglianza sembra essere la garanzia di un'istruzione oltre quella minima e di una formazione continua in presenza di mutabili esigenze del mercato del lavoro. Solo in questo modo si può rendere relativamente agevole l'utilizzo delle informazioni acquisibili tramite i legami.

### **3. FUNZIONAMENTI E LEGAMI: UNA RIFLESSIONE PIÙ AMPIA**

Due decenni dopo l'articolo di Granovetter, Burt (1992) pubblica le sue riflessioni sui vuoti strutturali, che possono essere intese come una rilettura del tema dei legami, anche se si focalizzano su un aspetto diverso del fenomeno. Per Burt l'opposizione forte/debole è infatti meno importante della differenza di valore fra legami, dove il valore, come vedremo oltre, si articola nelle dimensioni dell'informazione e del controllo: le due tassonomie non coincidono, e perciò Burt introduce anche una terminologia nuova, centrata sull'idea di "vuoto strutturale", che definiremo più avanti.

### 3.1. *Tre tipi di capitale*

Burt immagina come terreno in cui si esplica l'azione sociale una "arena" di giocatori che cercano di massimizzare il loro "profitto". Non è sempre chiaro che cosa egli intenda con questo termine, dato che lo definisce "capitale investito moltiplicato per il saggio di rendimento", quindi in realtà al lordo dei costi, ma in effetti poi considera spesso il ruolo dei costi in maniera precisa. Trattandosi di individui più che di imprese, ed essendo il capitale considerato, come vedremo, largamente di tipo immateriale, il termine "profitto" non deve comunque essere inteso in modo rigoroso, né la definizione data può essere considerata del tutto appropriata. È comunque evidente che Burt ha in mente una qualche forma di massimizzazione del vantaggio individuale, inteso come eccedenza dei benefici sui costi, anche se lascia imprecisato cosa si debba intendere per vantaggio (possiamo anche immaginare che si intenda l'utilità degli economisti, cioè la soddisfazione delle preferenze – vedi su questo il commento alla fine del sotto-paragrafo 3.2).

Immaginiamo che l'arena sia una situazione di mercato in concorrenza imperfetta, che Burt considera la norma – relegando invece il caso della concorrenza perfetta a situazione ideal-tipica, un *benchmark* di riferimento<sup>8</sup>. In questo contesto, ciascun giocatore ha una sua struttura del network e una certa collocazione dei contatti nell'ambiente sociale, il che crea un vantaggio competitivo per alcuni, consentendo loro di conseguire rendimenti più alti sugli investimenti rispetto a quanto non riescono a fare gli altri.

Burt considera tre forme di capitale: finanziario, umano e sociale, identificando quest'ultimo con le relazioni, i legami.

Il capitale finanziario e il capitale umano hanno, nel nostro contesto, due caratteristiche che li definiscono: i) sono proprietà degli individui; ii)

<sup>8</sup> Per concorrenza perfetta si intende, nel comune linguaggio microeconomico, una situazione in cui gli operatori sul mercato, numerosi e piccoli da entrambi i lati, sono perfettamente informati su qualità e prezzo del prodotto, che è a sua volta omogeneo, cioè identico anche se commerciato da imprese diverse: in conseguenza di ciò, nessuno ha potere di mercato, cioè influenza sul prezzo e sulle condizioni di scambio (nessun venditore può alzare il prezzo rispetto agli altri, altrimenti i consumatori, perfettamente informati, si rivolgerebbero ai concorrenti, i quali vendono esattamente lo stesso prodotto). Nella concorrenza imperfetta, i prodotti sono simili ma non identici e l'informazione non è completa, per cui certi venditori possono riuscire a stabilire un legame di fedeltà con i consumatori sfruttando l'identità del loro prodotto (la confezione accattivante, l'informazione pubblicitaria, ecc.): in tal modo, quei venditori ottengono un certo potere di mercato, perché possono vendere il loro prodotto ad un prezzo leggermente superiore a quello dei concorrenti, contando sulla convinzione dei consumatori di star acquistando un prodotto "migliore".

riguardano direttamente gli investimenti. Nel caso di un mercato dei beni, un abile manager con accesso al capitale finanziario necessario potrà acquisire le materie prime e mettere su le linee di produzione; si avvarrà poi del proprio capitale umano per fare dei suoi prodotti una merce concorrenziale. Oppure, nel caso del mercato del lavoro, un soggetto alla ricerca di un impiego<sup>9</sup> utilizzerà le sue risorse finanziarie per le spese inerenti tale ricerca, come ad esempio il materiale di studio e gli spostamenti per le interviste di lavoro o le prove di concorso; e utilizzerà il proprio capitale umano per rendere sé stesso quanto più possibile concorrenziale in tali interviste o prove.

Il capitale sociale differisce in entrambi gli aspetti; primo, è posseduto congiuntamente da tutte le parti in gioco in una determinata relazione, e, secondo, impatta prevalentemente sul tasso di rendimento, dato che tramite i legami configura le opportunità per trasformare i capitali finanziari e umani in profitto. Quindi, il manager sfrutterà il *suo* network di relazioni (colleghi, clienti) al fine di effettivamente vendere il prodotto, e il soggetto alla ricerca di un impiego sfrutterà il *suo* network di relazioni (parenti, conoscenti) al fine di ottenere effettivamente il lavoro. *A parità di capitale umano e finanziario*, il capitale sociale può fare la differenza e dare ad alcuni un vantaggio competitivo su altri.

Il capitale sociale è importante perché la concorrenza è, come abbiamo già detto, di norma imperfetta: i prodotti di ditte diverse non sono di solito identici dal punto di vista di chi compra, e i potenziali lavoratori non sono in genere identici dal punto di vista di chi assume. Nei fatti, dunque, il capitale sociale diventa un criterio aggiuntivo e determinante per farsi selezionare: chi riesce a utilizzare al meglio le opportunità date dal capitale umano e da quello finanziario, avvalendosi della sua specifica rete con una certa struttura e certe posizioni dei contatti che la costituiscono, sarà in grado di acquistare il suo prodotto oppure di farsi assumere.

### 3.2. *La formazione del capitale sociale*

Sorge a questo punto la questione di come il giocatore possa formare la sua rete di contatti. Assumendo un ruolo attivo e consapevole da parte del giocatore in questione, cioè assumendo che scelga con l'intento di massimizzare il rendimento dell'investimento<sup>10</sup>, l'obiettivo primario sarà

<sup>9</sup> Un soggetto che abbia completato il suo percorso formativo, cioè di accumulazione di capitale umano: quest'ultimo è dunque esogeno rispetto alla fase decisionale che stiamo considerando qui.

<sup>10</sup> Si veda la nota 3.

di includervi quei soggetti che sono portatori dei maggiori benefici. Secondo Burt, tali benefici sono di tipo informativo e si articolano in tre elementi: accesso, tempo e referenze. L'*accesso* si riferisce alla possibilità di ricevere informazioni valide: poiché ci sono limiti alla quantità di informazioni che un agente può gestire, la rete di contatti diventa un modo per sfoltirle e ricevere solo quelle significative. Per quanto attiene al *tempo*, si intende la possibilità di essere informati quanto prima possibile sulle opportunità che si potrebbero presentare. Infine, le *referenze* sono i contatti personali che possono far avere notizie dell'agente laddove serve, a chi serve, anche se fisicamente non può essere presente in una data circostanza.

Detto questo, la costruzione del network deve basarsi sulla scelta di *chi* includervi e di *come* strutturarlo. Per quanto riguarda il primo punto, nella scelta dei contatti con i quali costruire un network che dia benefici in termini di informazione svolge un ruolo importante la fiducia. Sempre tenendo presente che la concorrenza è di norma imperfetta e che quindi il mercato non fornisce informazioni adeguate, è necessario fare riferimento a partner affidabili che onoreranno i propri impegni. Questo è uno dei motivi per cui relazioni forti tendono a svilupparsi tra persone simili: si pensa che chi è simile a noi non ci tradirà. Assumendo che il giocatore sia in grado di identificare i soggetti di cui può fidarsi, ovvero "chi" aggiungere alla sua rete, il problema fondamentale da risolvere è il "come", ovvero il criterio cui attenersi per formare la rete in questione.

Un primo criterio che viene in mente è la dimensione: è chiaro che più contatti dovrebbero implicare maggior accesso, migliori tempi e più referenze. Ma da sola la dimensione non basta: quel che conta non è il numero di contatti in sé, ma il numero di contatti "non-ridondanti". Proprio perché ciascuno tende ad avere nella propria rete persone simili, può facilmente accadere che due o più contatti siano ridondanti, ovvero raccolgano le stesse informazioni: quindi, ciascun contatto successivo al primo è in realtà privo di valore. Burt usa al proposito il termine "vuoto strutturale": il contatto non ridondante colma tale vuoto, e così l'agente riceve informazioni che sono aggiuntive, piuttosto che sovrapponibili a quelle che già ha<sup>11</sup>.

Burt suggerisce un confronto fra due network, uno fatto solo di legami ridondanti e l'altro di legami non-ridondanti (nella terminologia di

<sup>11</sup> Sul piano empirico, Burt suggerisce che per verificare l'esistenza di vuoti strutturali bisogna guardare alla coesione e all'equivalenza strutturale di un network: la prima indica la presenza di legami forti e la seconda la presenza di persone che hanno gli stessi contatti (conducono alle stesse fonti di informazione). Tanto *più* un network è coeso e ha elementi strutturalmente equivalenti, tanto *meno* presenti saranno i vuoti strutturali.

Granovetter potrebbero essere “forti” e “deboli”: in un caso costituito solo da parenti o amici del quartiere, nell’altro da conoscenti provenienti da ambienti diversi)<sup>12</sup> ma che abbiano le stesse dimensioni. Il costo di mantenerli sarà più o meno lo stesso, data l’uguale dimensione<sup>13</sup>, ma è chiaro che i benefici del secondo sono molto maggiori perché ciascun contatto porta informazione nuova rispetto agli altri. Il network non-ridondante è più “efficiente”.

Più in generale, Burt nota che se l’agente perseguisse la massimizzazione dell’informazione estraibile dal network, questo dovrebbe essere innanzitutto formato dal numero massimo possibile di legami non ridondanti che l’agente può gestire in presenza di un ammontare finito di risorse a sua disposizione; in secondo luogo, sarebbe preferibile che ciascuno dei legami non ridondanti attuati avesse a sua volta il maggior numero possibile di ulteriori contatti. Si noti che, in astratto, un agente con conoscenza assoluta dell’ambiente in cui opera potrebbe reiterare tale criterio di scelta per un numero potenzialmente infinito di volte, per cui non soltanto i suoi contatti ma anche i contatti dei suoi contatti dovrebbero avere il massimo numero possibile di contatti e così via. In concreto, per un agente dotato di una conoscenza limitata, la possibilità di scegliere con piena consapevolezza si limiterà a una o due iterazioni.

Per concludere, in che modo si sostanziano i benefici informativi? Il punto è che quando l’agente entra in una negoziazione o comunque intraprende una qualche altra azione sociale, ad esempio finalizzata a vendere un prodotto o trovare un lavoro come negli esempi che abbiamo fatto in precedenza, i benefici informativi possono trasformarsi in benefici di controllo, dando ad alcuni giocatori un vantaggio nel negoziare o comunque portare a buon fine l’azione sociale: il controllo è infatti essenzialmente esercitato tramite le informazioni. Si consideri l’esempio di un individuo in cerca di lavoro il cui network è molto ricco di vuoti strutturali e che in virtù di ciò ha ricevuto più di un’offerta; in tal caso, egli o ella potrebbe quantomeno tentare di esercitare un qualche controllo sulle negoziazioni fornendo a vari potenziali datori di lavoro informazioni

<sup>12</sup> Abbiamo menzionato all’inizio del paragrafo il collegamento fra l’analisi Burt e quella di Granovetter, ovvero come descrivano fenomeni simili ponendo l’accento su aspetti diversi. Con riferimento al valore in termini di informazione, nell’approccio di Burt si ha che se due legami sono ridondanti, uno dei due è inutile, non importa se è forte o debole. Infatti, nell’esempio da noi costruito nel testo, si parla di “conoscenti *provenienti da ambienti diversi*” (un sottoinsieme dei legami deboli, quelli che Granovetter chiama “ponti” – vedi il paragrafo precedente).

<sup>13</sup> Forse si potrebbe anche argomentare che un network costituito da legami deboli è meno costoso da mantenere di uno in cui prevalgono i legami forti – vedi su questo il paragrafo precedente; in tal caso, l’efficienza del network di legami deboli sarebbe ancora maggiore.

opportunamente scelte per favorire un buon esito a proprio favore. Burt chiama queste le “strategie del terzo vincente”, da gestire attraverso il controllo dell’informazione: naturalmente, affinché i benefici dell’informazione si trasformino in benefici di controllo, occorre un attore non passivo – un giocatore che non si limita a ricevere informazione, ma che anzi la usa con intento.

In realtà, Burt pone spesso l’accento, nella sua trattazione dei legami, sul ruolo attivo del soggetto – nella costruzione del network così come nella selezione della strategia di controllo. Granovetter tende più a vedere le reti come frutto dell’appartenenza sociale dell’individuo: chi nasce in un certo ambiente avrà una certa struttura di legami, chi nasce in un altro ambiente ne avrà una diversa. Gli appartenenti al ceto operaio, ad esempio, potrebbero avere una prevalenza di legami forti, mentre i borghesi potrebbero dare più spazio ai legami deboli, perché questo è il modo in cui funzionano le interazioni sociali nei due rispettivi gruppi sociali. Al contrario, Burt descrive, come abbiamo visto nella nostra sommaria presentazione, attività intenzionali il cui fine ultimo è quello di raccogliere e gestire informazioni, in una prima fase tramite la messa in opera di una rete di contatti che colmino vuoti strutturali e in una seconda fase tramite le strategie del terzo vincente, il tutto sotto il vincolo di risorse limitate. Per quanto Burt non faccia esplicitamente il salto, una certa vicinanza metodologica con l’*homo oeconomicus*, cioè con il soggetto che utilizza in maniera efficiente risorse scarse per fini alternativi in un’ottica di massimizzazione del proprio benessere, è ovvia<sup>14</sup>.

### 3.3. Funzionamenti, vuoti strutturali e libertà

L’osservazione con cui abbiamo concluso il sotto-paragrafo precedente consente di tentare una lettura in parallelo tra l’analisi di Sen delle varie sfaccettature del concetto di libertà e l’analisi di Burt relativa ai vuoti

<sup>14</sup> Uno dei referee ha osservato che questa vicinanza fra la posizione di Burt e quella della teoria economica ortodossa rende forse meno stringente il confronto con Sen rispetto a quanto non accada con Granovetter; questo perché Sen è molto critico, su molteplici piani, nei confronti di modelli economici convenzionali. Tuttavia, come da noi già osservato nell’Introduzione, Sen a volte osserva come il livello raggiunto di un dato funzionamento possa rappresentare tanto la libertà di acquisizione quanto il benessere effettivo, perché si presume che in genere gli individui, potendo scegliere, gradiscano sfruttare al massimo la potenzialità di un funzionamento – cioè, si potrebbe anche pensare che gli individui desiderino massimizzare certi loro funzionamenti (vivere più a lungo o essere quanto più sani possibile, ad esempio). Il comportamento massimizzante non è al centro dell’analisi di Sen, ma nemmeno, a nostro parere, al centro delle sue critiche all’approccio economico standard (si veda comunque Sen 1977).

strutturali.

A questo punto, riprendiamo brevemente la distinzione di Sen fra libertà effettiva e libertà come controllo. È interessante notare come la prima possa essere garantita anche in assenza della seconda: ad esempio, al fine di limitare l'impatto delle malattie infettive e di godere dunque della libertà effettiva di vivere una vita sana e di godere di una buona salute, può essere vantaggioso per il singolo rinunciare alla libertà di controllare gli eventi (decidere se vaccinarsi o meno, se seguire certe profilassi o meno, ecc.) perché consegnando tale potere decisionale ad organismi superiori come le autorità sanitarie pubbliche si può ottenere un risultato migliore – ad esempio, la malattia potrebbe essere debellata tramite una campagna obbligatoria di vaccinazione di massa. Tale analisi suggerisce che per l'individuo sia conveniente scegliere le attività su cui è utile e necessario poter esercitare personalmente il controllo, e delegarne altre a soggetti che abbiano le sue stesse finalità in modo da economizzare le risorse scarse a disposizione.

Consideriamo adesso una importante questione terminologica. Sia Sen che Burt utilizzano il termine "controllo" nelle loro rispettive analisi, ma è chiaro che intendono cose diverse. Quando Sen parla di "controllare" o meno un processo decisionale, pensa a una presa in carico completa da parte del soggetto: una persona che decide in autonomia se e quando vaccinarsi ha controllo, una persona che è obbligata a vaccinarsi per legge non ha controllo. Quando Burt parla di "controllo" si riferisce ad una manipolazione dall'esterno dell'informazione da parte di un soggetto in un contesto di asimmetria informativa, dove la manipolazione è tesa a stabilire una posizione di forza in una relazione: una persona che vuole far entrare due suoi possibili datori di lavoro in concorrenza fra di loro potrebbe dosare a tal fine le informazioni su sé stesso da dare all'uno e all'altro. Ovviamente, entrambi gli usi del termine "controllo" sono legittimi, l'importante è non confonderli nell'ambito del presente lavoro.

Detto questo, è interessante notare che la visione di Burt dell'individuo che sceglie i legami nella sua rete in modo che siano sì numerosi, ma soprattutto non-ridondanti e che vi esercita per quanto può un controllo (nel senso di Burt) al fine di conseguire la maggior gamma di opportunità possibile dati i vincoli delle risorse, può essere intesa come una descrizione di un soggetto teso a garantirsi la libertà effettiva di ottenere i risultati desiderati anche a patto di cedere il controllo (nel senso di Sen) per perseguire tali risultati, se si considera la possibilità che alcuni legami siano creati con individui che condividono le finalità del soggetto in questione, così che siano questi individui a realizzare l'obiettivo per lui o lei (Sen ha senza alcun dubbio più presente il tema della cessione del

controllo ad un soggetto pubblico, ma la logica rimane quella).

Ad esempio, se vogliamo continuare l'esempio della commercializzazione di un prodotto, l'imprenditore che ha messo in piedi gli impianti può ritenere opportuno includere nella sue rete di contatti i gestori di una rete di vendita al dettaglio al fine di effettivamente far acquistare quel suo prodotto (e magari metterne in concorrenza alcuni in modo da spuntare condizioni contrattuali più vantaggiose): le competenze specifiche di queste persone garantiranno presumibilmente un maggior successo di pubblico che se l'imprenditore gestisse la cosa personalmente. In questo caso, cedere il controllo (nel senso di Sen) dei meccanismi di commercializzazione è foriero di una maggiore libertà effettiva di ottenere quello che si desidera. Oppure, per riprendere l'altro esempio, quello della ricerca del lavoro, può essere opportuno per l'individuo includere nella sua rete un soggetto che abbia contatti informali ma solidi con potenziali datori di lavori e tragga una qualche forma di vantaggio personale nello stabilire contatti fra questi e potenziali lavoratori: il nostro individuo può senz'altro sperare in un più efficace soddisfacimento della sua libertà effettiva in termini di acquisizione di un posto di lavoro se cede al suddetto intermediario il controllo (sempre nel senso di Sen) sulle decisioni da prendere.

Ai fini di una ulteriore riflessione sul ruolo dei legami e delle reti nel soddisfacimento del funzionamento "essere titolari di un rapporto di lavoro", può essere utile andare a recuperare i casi discussi da Grieco (1987), in cui un soggetto alla ricerca di impiego tipicamente viene "collocato" presso un'azienda da un parente che ha contatti con l'azienda medesima (magari da ex-dipendente). Il linguaggio disomogeneo fra gli autori oscura il nesso fra questa analisi e quelle di Granovetter e Burt, ma se facciamo una certa chiarezza terminologica possiamo vedere le somiglianze. Si ricordi che Grieco tende a definire "forti" tutti i legami di parentela<sup>15</sup>, a prescindere dall'effettiva frequenza dei contatti. In realtà, un caso che rientra fra quelli analizzati da Grieco è quello in cui un lontano parente effettua l'operazione di collocamento per il senso di lealtà nei confronti della famiglia, pur non conoscendo a fondo la persona in cerca di lavoro. Se utilizziamo il linguaggio di Granovetter, si tratta di una situazione di legame debole che collega due gruppi distinti di individui e procura un passaggio di informazioni nuove: quindi, un legame-ponte. Se utilizziamo il linguaggio di Burt, si tratta di una situazione di legame che colma un vuoto strutturale, ovvero un legame non ridondante, che arricchisce le opportunità dell'individuo. Nei termini, infine, adoperati da Sen, si tratta di un caso in cui l'individuo cede il controllo sulle proprie

<sup>15</sup> Si veda la nota 5.

azioni e decisioni, perché ha individuato un agente, il cui fine coincide con il proprio, che può ottenere tale fine più efficacemente. Abbiamo in effetti un buon esempio di come l'analisi delle reti possa sostanziare lo studio della conversione di risorse in funzionamenti nell'approccio di Sen.

#### *3.4. Riflessioni conclusive e ulteriori spunti di ricerca*

La tesi che potrebbe sorgere dalla precedente analisi è la seguente: per la conversione delle risorse in funzionamenti il ruolo dei legami e dei network sociali che essi costituiscono è cruciale. Abbiamo fatto l'esempio del funzionamento "essere titolari di un rapporto di lavoro" e l'abbiamo analizzato sulla base delle teorie dei legami di Granovetter e Burt. Ma l'esempio potrebbe valere per moltissimi altri funzionamenti: specie in condizioni di scarsità di risorse, la soddisfazione di certi funzionamenti di base come "essere adeguatamente nutriti", "essere in buona salute", "essere ben istruiti" non può che beneficiare dell'esistenza di una adeguata rete di contatti che garantiscano un accesso sufficiente ai mezzi materiali necessari (cibo, medicine, libri di scuola).

Sorge a questo punto una importante questione cui abbiamo accennato nella nota 3 e che poi abbiamo ripreso brevemente nelle righe conclusive del sotto-paragrafo 3.2; ovvero, la questione se i legami siano un vincolo esogeno all'abilità di conversione di un individuo oppure strumenti di conversione che l'individuo può scegliere. Potrebbe ben darsi, infatti, che la risposta a tale domanda faccia una certa qual differenza, fra le altre cose in termini di concezione delle politiche economico-sociali.

Si prenda ad esempio la questione dell'equità orizzontale o eguaglianza delle opportunità, ovvero l'esigenza che individui eguali sotto tutti i profili rilevanti siano trattati in modo eguale – ad esempio, che tutti i bambini e le bambine ricevano un'istruzione di base indipendentemente dalle loro condizioni familiari, dalla regione in cui sono nati, dalla religione che professano, dal colore della loro pelle, ecc. Si tratta, come si vede, di un tema di grande rilievo, molto sentito nel dibattito politico-istituzionale delle società contemporanee: secondo alcuni, tale forma di eguaglianza può a buon diritto essere considerata «the prevailing conception of social justice in contemporary Western societies» (Ferreira e Peragine 2014: 3). Di solito, si sostiene che l'eguaglianza delle opportunità debba essere perseguita tramite il livellamento delle circostanze di partenza di individui diversi, a patto che le circostanze medesime non possano essere considerate il frutto di scelte responsabili degli individui – ad esempio, il suddetto livellamento potrebbe avvenire tramite dei

meccanismi di compensazione. Gli effetti di scelte operate consapevolmente, invece, non devono essere soggetti ad alcun tipo di intervento pubblico (Roemer 1998).

Ora, è chiaro da quanto detto finora che il modo in cui le politiche economico-sociali per la tutela dei funzionamenti devono essere concepite al fine di porre in essere il principio di equità orizzontale cambia significativamente a seconda della concezione che si ha dei legami. Se, come potrebbe sembrare corretto se ci rifacciamo all'analisi di Granovetter, pensiamo che i legami che i soggetti costruiscono sono parte dell'ambiente in cui essi vivono e rappresentano perciò un vincolo alle azioni che possono intraprendere, allora un'azione politica che perseguisse l'equità orizzontale in termini di funzionamenti dovrebbe considerare l'impatto diseguale che legami diversi hanno sulle abilità di conversione di individui diversi e compensare in qualche modo chi ha legami poco utili o, in una prospettiva più di lungo termine, tentare di portare tutti gli individui ad avere legami fruttuosi (almeno in potenza). Ma se ci muoviamo nella direzione che sembra essere supportata dall'analisi di Burt, ovvero se pensiamo che i legami siano frutto di una scelta ottimizzante dell'individuo, se ne deve dedurre che nessuna forma di intervento che miri all'eguaglianza delle opportunità dovrebbe modificare o manipolare la struttura dei legami, che non sono vincoli esterni alla conversione ma strumenti selezionati proprio per realizzare al meglio tale conversione. Semmai occorre chiedersi quali sono le caratteristiche a monte, cioè quei fattori non soggetti al controllo degli individui che possono favorire, *ceteris paribus*, la solida costruzione dei legami, perché è su quelli che in linea di principio dovrebbero intervenire le politiche.

Può essere utile spiegarsi un po' più a fondo con un esempio stilizzato. Consideriamo due individui, *A* e *B*, che intendono concretizzare un certo funzionamento *y* a partire da un ammontare identico di risorse materiali  $x^A = x^B$ . Nell'ottica dei legami come vincoli, potremmo caratterizzare le differenze fra i due in termini di livelli di capitale sociale, supponendo eroicamente di aver trovato un indicatore sintetico *C*: ad esempio  $C^A$  potrebbe essere maggiore di  $C^B$ . In tal caso, le politiche per l'eguaglianza delle opportunità, posto che *y* sia un funzionamento per cui tale principio vale, dovrebbero puntare a livellare i due capitali sociali. Invece, se pensiamo ai legami come uno strumento, allora dovremmo chiederci quali sono i fattori sottostanti la formazione di *C*, individuarli e agire per livellare quei fattori, di modo che tutti possano partire alla pari. In un certo senso, i legami, secondo l'analisi di Burt, diventano vere e proprie risorse, immateriali certo ma pur sempre risorse da un punto di vista concettuale, anziché fattori di conversione.

Fortunatamente, tuttavia, la risposta ottimale in termini di struttura dell'intervento pubblico non sembra modificarsi molto al variare della concezione dei legami. Scrivevamo infatti nelle righe finali del paragrafo 2, al termine dell'analisi dei funzionamenti basata sull'approccio di Granovetter che l'eguaglianza nell'accesso alle opportunità di impiego dovrebbe essere basata su politiche che consentano un'istruzione oltre quella minima e una formazione continua (date le continue variazioni del mercato del lavoro in termini di competenze richieste). Questo perché la costruzione di legami sembra correlata in qualche modo al livello di istruzione. Ma, in effetti, anche se adottiamo il punto di vista di Burt, è facile concludere che l'abilità che un individuo ha nel costruire legami, e l'ambito stesso entro cui può costruirli, dipendono in buona parte dal livello di istruzione dell'individuo in parola.

Questo ci porta a concludere che la distinzione fra i due approcci ai legami non deve essere esasperata. La più elaborata esposizione di Burt arricchisce e approfondisce lo schema quanto mai essenziale di Granovetter, ma non lo stravolge del tutto. Ed entrambi gli approcci, a nostro parere, si prestano bene a dare corpo al tema quanto mai elusivo della conversione di risorse in funzionamenti all'interno della teoria di Sen. A parità di, appunto, risorse materiali, uno dei fattori più importanti nel determinare l'ampiezza dell'insieme delle capacità è il capitale sociale di cui il soggetto gode, estrinsecato nella rete di rapporti al cui interno egli o ella si trova, in parte in virtù delle condizioni sociali di partenza e in parte in virtù dei suoi sforzi di ottimizzare la rete stessa.

Una ulteriore connessione che ci ripromettiamo di indagare in futuro è quella fra alcuni dei temi esplorati nell'articolo e la riflessione di Pierre Bourdieu, in particolare sul tema del capitale sociale, definito come "l'insieme delle risorse potenziali o attuali riconducibili ad un individuo o a un gruppo dal fatto che possiede una rete durevole di relazioni" (Bourdieu, 1980), che sembra svolgere un ruolo analogo a quello descritto da Burt nelle pagine precedenti<sup>16</sup>. Innanzitutto, la sua azione è sinergica con le altre forme di capitale, quello culturale ed economico, e costituisce, per ogni giocatore all'interno di un campo, uno strumento per appropriarsi della posta in gioco in quello specifico campo, sia sfruttando la convertibilità dell'una forma nell'altra, sia spostando, a favore di un singolo giocatore, gli equilibri di profitto in un campo, a parità di capitale economico e culturale.

Il concetto di capitale sociale consente inoltre di avvicinare Bourdieu alla nuova sociologia economica di Granovetter, ma anche di distinguerlo da analoghi concetti sviluppati da altri (ad esempio Putnam,

<sup>16</sup> Due contributi interessanti in tal senso sono quelli di Bowman (2010) e Hart (2019).

Leonardi and Nanetti, 1993 e Coleman, 1994)<sup>17</sup>. Pur rivestendo un ruolo così strategico nella sua sociologia, esso è rimasto, a detta di un sociologo economico come Portes (1998), una nozione tanto valida quanto ignorata dalla letteratura sul capitale sociale stesso. Va d'altra parte ribadito che se è vero che la combinazione delle varie forme di capitale, i tassi di conversione tra di essi e la natura competitiva dell'azione dei giocatori sembrano avvicinare Bourdieu alla prospettiva di Burt che abbiamo esaminato in questo lavoro, è altrettanto vero che Bourdieu ha un rapporto assai controverso con l'economia politica, della quale non si è mai occupato direttamente, preferendo parlare di *antropologia economica*, vale a dire di una prospettiva che "reintegra la condotta economica nell'universo delle condotte umane": la sua teoria generale delle varie tipologie di capitale, combinata con gli altri due concetti mediatori di *habitus* e *campo*, ha costituito una "cassetta degli attrezzi" fondamentale per indagare le forme genealogiche del dominio e per spiegare la riproduzione delle disegualianze nelle nostre società liberal democratiche.

### RINGRAZIAMENTI

Gli autori ringraziano R. Ciucci e G. Tomei per i commenti su precedenti versioni, i due referee anonimi e, in modo particolare, A. Borghini per averli sapientemente guidati nel confronto fra le tesi qui discusse e le posizioni di Pierre Bourdieu.

### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- BERLIN, I. (1969). *Four Essays on Liberty*. Oxford: Oxford University Press.
- BOURDIEU, P. (1980). Le capital social. *Actes de la recherche en sciences sociales*. 31: 2-3.
- BOWMAN, D., (2010). Sen and Bourdieu: Understanding Inequality. *Social Policy Working Paper n. 14*. Melbourne: Center for Public Policy.
- BURT, R. (1995). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- COLEMAN, S. (1994). *Foundations of Social Theory*. Cambridge (MA):

<sup>17</sup> Ovviamente, anche la connessione di questa letteratura con l'approccio di Sen meriterebbe di essere trattata più a fondo. I naturali limiti di spazio di un articolo impediscono di farlo in questa sede: rimane perciò la prospettiva di un ulteriore approfondimento in una futura occasione.

- Belknap Press.
- DE RUGGIERO, G. (1925). *Storia del liberalismo europeo*. Bari: Laterza.
- MANDRONE, E. & RADICCHIA, D. (2011). La ricerca di lavoro: i canali di intermediazione e i Centri per l'impiego. *Studi Isfol*, n. 2/2011. Roma: ISFOL.
- DWORKIN, T. (2000). *Sovereign Virtue: The Theory and Practice of Equality*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- FERREIRA, F.H.G. & PERAGINE, V. (2014). Individual responsibility and equality of opportunity: a literature review. In M. D. Adler, M. Fleurbaey (a cura di) *Oxford Handbook of Well-Being and Public Policy*. (pp. 746-784). Oxford (UK): Oxford University Press.
- GRANOVETTER, M. (1973). The strength of weak ties. *The American Journal of Sociology*. 78: 1360-1380.
- GRIECO, M. (1987). *Keeping It in the Family: Social Networks and Employment Chance*. London (UK): Tavistock.
- HART, C. (2019). Education, Inequality and Social Justice: a Critical Analysis applying the Sen-Bourdieu Analytical Framework. *Policy Futures in Education*. 17: 582-598.
- NUSSBAUM, M. (2011). *Creating Capabilities: The Human Development Approach*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- PORTES, A. (1998). Social Capital: Origins and Applications. *Annual Review of Sociology*. 4: 1-24.
- PUTNAM, R., LEONARI, R. & NANETTI, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton (NJ): Princeton University Press.
- RAWLS, J. (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- ROEMER, J. (1998). *Equality of Opportunity*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- SEN, A. (1977). Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*. 6: 317-344.
- SEN, A. (1979). *Equality of what?* Stanford: Stanford University Tanner Lectures on Human Values.
- SEN, A. (1992). *Inequality Reexamined*. New York: Oxford University Press.
- SEN, A. (1999). *Commodities and Capabilities* (2<sup>a</sup> ed.). New York: Oxford University Press.
- VAN PARIJS, P. (1995). *Real Freedom for All*. Oxford (UK): Clarendon Press.