

Relatività del contesto sociale e comportamenti illegali dei giovani del Mezzogiorno

ABSTRACT – The social issue of legality is increasingly gaining attention in the political and cultural debate as well as its impact on economic development. Several studies and research show how illegality can depend on the relationship between social and legal norms and that multiple factors can come into play.

This contribution analyses that of relativity: that is, if and how individuals – in a context of economic crisis – justify and/or accept certain behaviors and show a propensity for illegality.

Our results show the relevance of the cultural dimension of social norms as identity factors and the need for strategic paths in order to build a culture of legality, which is essential for the economic recovery.

1. Introduzione

Il tema sociale della legalità è sempre più presente nel dibattito politico e culturale ed è sempre più rilevante l'impatto che esso ha sullo sviluppo economico.

Normalmente consideriamo illegali tutti i comportamenti che sono trasgressivi di norme giuridiche e, di conseguenza, ci si riferisce soprattutto alle organizzazioni del crimine, alla micro-criminalità o a reati particolarmente gravi. Altre volte l'illegalità è vista come un fenomeno legato all'abitudine e al costume e socialmente questi comportamenti non sempre sono percepiti come tali.

La trasgressione può dipendere da numerosi fattori, quali: la coerenza fra norme sociali e norme legali, la convinzione che gli altri accettino o meno le norme legali, il valore assoluto o relativo assegnato alle norme legali in relazione alle condizioni sociali ed economiche che influenzano i percorsi di vita degli individui.

La cultura della legalità si basa, quindi, sul rapporto mutevole fra le norme di comportamento richieste dalla legge e le norme di comportamento stabilite dalla società; ossia sul rapporto tra norme sociali e norme legali e della loro capacità di influenzare i comportamenti sociali. Una condizione di maggiore difficoltà economica nel dover affrontare le necessità della vita quotidiana, l'impatto di nuovi modelli sociali e sistemi valoriali, possono determinare comportamenti individuali disallineati con le norme legali e/o sociali.

2. Mezzogiorno, sviluppo e capitale sociale

In generale, l'illegalità costituisce un costo sociale ed economico per i sistemi nazionali e locali e indubbiamente è un fattore che rallenta lo sviluppo del Mezzo-

giorno (Meldolesi, 2001; Di Gennaro, La Spina, 2010; SVIMEZ, 2020).

Più in particolare, quando vi sono crisi economiche, come quella finanziaria del 2007-2008 o quella generata dall'emergenza sanitaria mondiale 2020-2021 (coronavirus), il rapporto tra ciclo economico e legalità subisce un effetto negativo (Felson, Clarke, 1998; UNODC, 2012; LIBERA, 2021).

La recessione economica ha colpito in modo particolare il Mezzogiorno d'Italia e, anche a seguito della riduzione della spesa pubblica sociale nel periodo 2008-2013, ha determinato un aumento del divario della povertà relativa tra Nord e Sud (Petrosino, Romano, 2017; Svimez, 2020).

Questa realtà sociale, dalla durata e dall'entità degli effetti consistenti, rende ancora più interessante l'analisi della propensione all'illegalità in un sistema socio-economico già caratterizzato: sia da bassa credibilità delle politiche pubbliche e qualità istituzionale (North, 1994; Mutti, 1991; La Spina, 2005; Nifo, Vecchione, 2014) sia da un tasso di criminalità che non favorisce l'iniziativa economica (Egger, Winner, 2005; Istituto Tagliacarne, 2015). Ciò vale anche per la crisi economica causata dall'emergenza sanitaria da coronavirus che fa registrare una crescita dei profitti derivanti dal malaffare (Libera, 2021)¹. La debolezza culturale del capitale sociale può favorire la criminalità organizzata (Fantozzi, 1993; Viesti, 2001; La Spina, Riolo, 2012) e consolidare – in senso circolare – il legame fra criminalità organizzata e contesto sociale nel quale agisce.

Un altro aspetto rilevante, che costituisce il focus della presente riflessione e meglio riportato nel paragrafo che segue, concerne l'agire, il comportamento che gli individui assumono rispetto alle norme in relazione ad un determinato contesto sociale (Elster, 1989; Coleman, 1994; Bicchieri, 2006; Bertin, 2018).

¹ Rapporto di dati e analisi di: Forze dell'ordine, Direzione Investigativa Antimafia, Banca d'Italia. Si evidenzia che le mafie hanno il vantaggio di rapidità di pensiero e di esecuzione non avendo regole da rispettare, se non quelle interne al clan (Il Sole 24 Ore, 27 novembre 2020).

3. Obiettivo dell'indagine: comportamenti relativi e non relativi

Come detto, la cultura o la propensione o meno alla legalità è dipendente dalla relazione tra norme sociali e norme legali, intesa come reciproca capacità di influenza dei comportamenti.

Gaymard (2013:230), più in particolare, argomenta che gli individui assegnano alle norme legali una proprietà condizionale, cioè il valore cogente della stessa non va intesa in senso assoluto ma «dipende dall'esistenza di due sistemi normativi, il sistema delle norme legali ed il sistema delle norme sociali».

Seguendo la prospettiva di Bicchieri (2006), non tutte le norme hanno la stessa capacità di influenzare i comportamenti e, talvolta, gli individui si adeguano alle norme sociali, anche se queste vanno in direzione opposta al loro interesse immediato. Più in particolare, si farà riferimento in questa analisi alle dinamiche di tipo interno (e non anche di tipo esterno) al sistema normativo in cui la dimensione culturale e segnatamente l'aderenza alle norme sociali – comportamento di tipo normativo – costituiscono un fattore di identità.

Diventa interessante, quindi, cercare di comprendere come gli individui (in questo caso i giovani di due regioni del Sud) in un contesto di crisi economica percepiscono e interpretano alcune dinamiche sociali ed economiche e la loro funzione normativo-culturale in alcuni comportamenti legali-illegali.

Gli studiosi (Coleman, 1994; Bicchieri, 2006) hanno individuato tre fattori che attengono alle caratteristiche delle norme sociali e alle dinamiche che possono intervenire nell'influenzare il comportamento degli individui, ossia la *condizionalità*, l'*universalità* e la *relatività*. In questo studio il focus, e analisi con relativi risultati, è sul fattore della *relatività*. Fattore che (1) riguarda specificatamente la nostra ipotesi e cioè se l'agire legale/illegale dei giovani tiene conto della situazione e del contesto di crisi economica e che (2) secondo Coleman (1994) può dipendere da: a. il significato simbolico sotteso al comportamento sancito dalla norma; b. la sua rilevanza nel contesto ed in riferimento agli elementi complessivi che determinano l'identità dell'individuo; c. le ripercussioni concrete della decisione contraria e le dinamiche che ne possono scaturire.

È stato, quindi, analizzato il grado di relatività/giustificazione attribuito ad alcuni comportamenti imprenditoriali durante una crisi economica sulla base dell'intervista fatte ai giovani universitari delle due regioni considerate che hanno espresso un giudizio (scala da 1 – assolutamente inaccettabile – a 7 – del tutto accettabile) sulla crisi come possibile fattore di giustificazione delle azioni illegali e la loro propensione a compiere determinati comportamenti.

Indubbiamente l'ampliamento dell'analisi agli altri due fattori² citati avrebbe potuto soddisfare un quadro concettuale multidimensionale più adeguato (Clemente, Patimo, 2018) ma si è dovuto restringerne l'analisi sia per motivi di brevità sia per analizzare con maggiore profondità il fattore della *relatività*.

4. Analisi e risultati

Rispetto ai dati della tabella 1 occorre preliminarmente evidenziare che le risposte (2.765 rispondenti) sono state riaggregate in quattro tipi e due colonne. I tipi e i valori rispettivamente assegnati sono: *rispetto incondizionato e inaccettabilità negoziabile* (valori 1 e 2-3-4) pei casi in cui i soggetti ritengono assolutamente inaccettabili e in nessun caso giustificabili i comportamenti proposti oppure viene espressa qualche deroga a prova della minore gravità dello stesso comportamento; *trasgressione giustificata e completa accettabilità* (valori 5-6 e 7) pei casi in cui i soggetti sono propensi a giustificare la trasgressione, ritenendola più o meno accettabile oppure ne dichiarano la completa accettabilità. Nell'analisi si farà riferimento anche ad alcuni dati significativi non presenti nelle due tabelle per motivi di sintesi.

I comportamenti illegali dotati di maggiore relatività, ossia quelli per cui è stata dichiarata una giustificazione se non una completa accettabilità (in misura minore) sono la delocalizzazione produttiva, la differenziazione salariale, lo sfruttamento di posizione di mercato e il ricorso ai paradisi fiscali. Per i primi due si registra anche la più alta percentuale di comportamenti del tutto accettabili (9% circa) e la più bassa per il rispetto incondizionato (27% e 35%).

I comportamenti che si mostrano non relativi, ossia non dipendenti dalle condizioni di contesto e considerati assolutamente inaccettabili riguardano i casi di infiltrazioni di organizzazioni criminali, di discriminazione per genere o razza, di riciclaggio, di non rispetto della sicurezza sul lavoro, di inquinamento ambientale e di sfruttamento del lavoratore. In questi casi, dunque, la *relatività* è quasi nulla e anche in condizioni di crisi di sistema permane la disapprovazione sociale dei comportamenti in questione. Un dato di rilievo riguarda la polarizzazione del comportamento "discriminazione per genere o razza" in cui abbiamo sì l'87% dei giovani che lo considerano comportamento da "rispettare incondizionatamente" ma anche la percentuale più alta (oltre a "delocalizzazione del processo produttivo") di chi ne dichiara la "completa accettabilità" (4,2%).

Infine, i dati sui comportamenti che riguardano il fisco fanno registrare percentuali significative di inaccettabilità negoziale e trasgressione giustificata.

² *Condizionalità e universalità*. Per il primo, l'esigenza di conformità al gruppo e la percezione simbolica dell'intensità sanzionatoria della norma costituiscono fattori che *condizionano* l'individuo. Per il secondo, assume rilevanza centrale il contesto della norma sociale come fattore che crea appartenenza.

Tab. 1 – Grado di accettabilità di comportamenti illegali in tempi di crisi (valori %).

Items su comportamenti illegali in tempi di crisi economica	Rispetto incondizionato (1) e Inaccettabilità negoziabile (2,3,4)	Trasgressione giustificata (5,6) e Completa accettabilità (7)
Infiltrazioni di organi criminali nel tessuto produttivo; inquinamento ambientale; non rispetto della sicurezza sul lavoro; aprire una nuova impresa per riciclare denaro sporco; sfruttamento del lavoratore; discriminazione per genere o razza	97-91	3-9
Pagare una tangente; non trasparenza su informazioni e dati; realizzare pubblicità non veritiera; copiare un marchio	90-87	10-13
Rubare informazioni segrete	81,9	18,1
Evasione fiscale	79,5	21,5
Ricorso ai paradisi fiscali	74	26
Sfruttamento posizione di monopolio	64,8	35,2
Differenziazione retributiva in azienda	59,1	41,9
Delocalizzazione processo produttivo	56	44

Tab. 2 – Accettabilità di comportamenti irregolari per genere, classe e religiosità.

Probabilità di considerare il comportamento accettabile		Sig. Exp (B)		95% CI per Exp(B)	
Evasione fiscale	Genere: maschio	0,05	1,4	1,7	2
Ricorso ai paradisi fiscali	Genere: maschio	0,00	2,1	1,4	2,7
	Religione: non praticante	0,01	2,2	1,3	3,4
Imporre prezzi elevati	Genere: maschio	0,00	1,9	1,4	2,7
Riciclare denaro	Classe sociale: Non occupata	0,02	3,8	1,4	3,8
Copiare marchio	Genere: maschio	0,01	2,4	1,7	3,1
	Religione: non praticante	0,04	2,9	1,2	8,4
Occultamento origine prodotto	Genere: maschio	0,00	1,9	1,4	2,8
	Religione: non praticante	0,02	2,1	1,4	3,4

La Tab. 2 illustra in sintesi i risultati dei modelli di regressione logistica binaria utilizzati per gli stessi comportamenti in base a tre variabili indipendenti (genere, classe sociale del nucleo familiare e religiosità).

Il genere costituisce la variabile di maggiore significatività rispetto a molte delle variabili dipendenti (evasione fiscale, paradisi fiscali imporre prezzi elevati e contraffazione), alcune delle quali³ non riportate in tabella per motivi di sintesi e/o di scarsa significatività. Assumono rilievo anche la variabile religiosa “non praticante” rispetto ai comportamenti illegali di “ricorso ai paradisi fiscali, furto d’informazioni segrete e contraffazione” e la variabile della classe sociale “non occupata” che fa registrare una maggiore accettabilità dei comportamenti illegali, in particolare rispetto a “riciclare denaro”.

5. Conclusioni

L’agire normativo in periodi di contingenze economiche negative è indubbiamente connesso ai comportamenti illegali degli attori economici e con il più ampio tema sulla cultura della legalità e del capitale sociale. I dati emersi, in particolare quelli rivenienti dalla regressione logistica binaria su alcune variabili, consentono di fare alcune riflessioni.

La crisi economica dei mercati prima (2007-2008) e quella causata dalla pandemia (2020-2021) confermano il fattore della *relatività* del contesto nella propensione dei giovani all’illegalità. Sembra quindi confermata la dimensione relativa delle norme: cambiando le condizioni di contesto tende a cambiare anche la percezione e la propensione alla trasgressione delle norme.

³ Delocalizzazione della produzione, furto di marchio e d’informazioni segrete, contraffazione dei prodotti.

Emerge, per altro verso, anche una più solida identità culturale e elaborazione riflessiva delle pratiche quotidiane (Giddens, 1991) che porta quasi tutti i giovani (guida morale della norma) a rifiutare alcuni comportamenti illegali, dotati evidentemente di maggior significato simbolico (Coleman, 1994). Sembra di poter porre al centro del dibattito, dunque, proprio l'esigenza di una costruzione della cultura della legalità che vada oltre le azioni di sensibilizzazione spot o di breve periodo e passi invece attraverso un unico sentiero culturale: l'azione socializzatrice delle agenzie primarie collegata a percorsi tirocinanti di pratiche di quotidiana legalità (Sennett, 2014) in cui le agenzie professionali possono svolgere un ruolo concreto (amministrazioni pubbliche, associazioni di imprese e ordini professionali).

La dimensione culturale e le norme sociali come fattori di identità e di relativo comportamento normativo, probabilmente, ci spiegano anche il dato importante emerso sulla completa accettabilità della discriminazione per genere o razza così come della prevalenza dei maschi e dei giovani non praticanti nella propensione ai comportamenti illegali.

Occorrerebbe, in conclusione, su questo punto, mobilitare le intelligenze del Mezzogiorno per costruire un'identità culturale che dia rilievo al primato della legalità (La Spina, 2005; Cassano, 2007; Panetta, 2018). Scuola e Università possono svolgere un ruolo fondamentale per affermare una discontinuità basata sul rispetto delle regole e sulla credibilità delle istituzioni per la costruzione di quel capitale sociale di grande importanza per capire con quale gamba (Viesti, 2001) potrà partire una nuova fase dello sviluppo del Mezzogiorno.

Riferimenti bibliografici

- BERTIN G. (2018) (a cura di), *Crisi economica e comportamenti illegali*, FrancoAngeli, Milano.
- BICCHIERI C. (2006), *The grammar of society*, Cambridge University Press, Cambridge.
- CASSANO F. (2007), *Il Pensiero meridiano*, Laterza, Roma-Bari.
- CLEMENTE C., PATIMO R. (2018), *Crisi economica e propensione all'illegalità in Puglia*, in Bertin G. (a cura di), *Crisi economica e comportamenti illegali*, FrancoAngeli, Milano.
- COLEMAN J. S. (1994), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press.
- DI GENNARO G., LA SPINA A. (2010), *I costi dell'illegalità. Camorra ed estorsioni in Campania*, in «Rivista economica del Mezzogiorno», 4: 1112-1119.
- EGGER P., WINNER H. (2005), *Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment*, in «European Journal of Political Economy», 21, 4: 932-952.
- ELSTER J. (1989), *Social Norms and Economic Theory*, in «Journal of Economic Perspectives», 3, 4: 99-117.
- FANTOZZI P. (1993), *Politica, clientela e regolazione sociale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- FELSON M., CLARKE R. V. (1998), *Opportunity makes the thief: practical theory for crime prevention*, Police Research Series, London.
- GAYMARD (2013), *The Theory of Conditionality: An Illustration of the Place of Norms in the Field of Social Thinking*, in «Journal for the Theory of Social Behaviour», 44, 2: 229-247.
- GIDDENS A. (2001), *Identità e società moderna*, Ipermedium, S. Maria Capua Vetere.
- ISTITUTO TAGLIACARNE (2015), *Il valore economico della legalità per la piccola e media imprenditoria italiana*, FOCUS PMI - Lexjus SINACTA.
- LA SPINA A. (2005), *Mafia, legalità debole e sviluppo del Mezzogiorno*, il Mulino, Bologna.
- LA SPINA A., RIOLO C. (2012), *Il Mezzogiorno nel sistema politico italiano. Classi dirigenti, criminalità organizzata, politiche pubbliche*, FrancoAngeli, Milano.
- LIBERA (2021), *La tempesta perfetta. Le mani della criminalità organizzata sulla pandemia*.
- MELDOLESI L. (2001), *Sud: liberare lo sviluppo*, Carocci, Roma.
- MUTTI A. (1991), *Sociologia dello sviluppo e questione meridionale oggi*, in «Rassegna italiana di sociologia», XXXII, 2, pp. 155-179.
- NIFO A., VECCHIONE G. (2014), *Do institutions play a role in skilled migration? The case of Italy*, in «Regional Studies», 48, 10: 1628-1649.
- NORTH D.C. (1994), *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, il Mulino, Bologna.
- PANETTA F. (2018), *Economia e sviluppo del Mezzogiorno*, Banca d'Italia, Roma.
- PETROSINO D., ROMANO O. (a cura di) (2017), *Buonanotte Mezzogiorno*, Carocci, Roma.
- SENNETT R. (2014), *Insieme*, Feltrinelli, Milano.
- SVIMEZ (2020), *L'Economia e la società del Mezzogiorno*, Roma.
- TRIGILIA C. (1999), *Capitale sociale e sviluppo locale*, in «Stato e Mercato», 57, 419-439.
- UNODOC (2012), *United Nations Office on Drugs and Crime, Monitoring the Impact of Economic crisis on Crime*, Vienna.
- VIESTI G. (2001), *Un Mezzogiorno diverso*, in «Il Mulino», 4, pp. 700-710.