

Quaderni di sociologia

Startup **Oltre il mito e il pregiudizio**

Manzo e Pais, I fondatori di startup in Italia
Arcidiacono, Economia collaborativa e startup
Ferrara, L'ideologia startup
Romano, Per una genealogia dello startupper

Vol. LXI, 2017, 73

Rosenberg & Sellier

Comitato editoriale: Maria Carmela Agodi, Alberto Baldissera, Paola Borgna, Leonardo Cannavò, Paolo Ceri, Francesco Chiarello, Antonio M. Chiesi, Mario Diani, Pietro Fantozzi, Marcello Fedele, † Luciano Gallino, Franco Garelli, Giancarlo Gasperoni, Giorgio Grossi, Alberto Marradi, Alfredo Milanaccio, Mauro Palumbo, Alessandro Pizzomo, Francesco Raniolo, Enzo Rutigliano, Sergio Scamuzzi.

Direttore: Paolo Ceri **Condirettore:** Paola Borgna
Responsabile del sistema di valutazione: Alberto Baldissera

Per informazioni e lavori proposti per la stampa indirizzare a:
Paola Borgna, Dipartimento di Filosofia e Scienze dell'Educazione
via Gaudenzio Ferrari 9-11, 10124 Torino
paola.borgna@unito.it

Si vedano al proposito le Norme editoriali (<https://qds.revues.org/1496>)

Questa rivista sottopone tutti i manoscritti ricevuti a valutazione paritaria

pubblicazione quadrimestrale, autorizzazione del tribunale di Torino n.641 del 18.5.1951
direttore responsabile: Paola Borgna
editore: LEXIS Compagnia Editoriale in Torino, via Carlo Alberto 55, 10123 Torino
stampa: Digitalandcopy, Segrate (MI)

Abbonamenti annata 2017 (fascicoli 73, 74 75)

QdS 73: Startup. Oltre il mito e il pregiudizio (a cura di F. Chiarello)

QdS 74: L'istruzione in Italia: vecchi problemi e nuove ricerche (a cura di A. Baldissera e F. Cornali)

QdS 75: Miscellanea

	Italia	Estero
fascicoli stampati	€ 70	€ 120
fascicoli stampati + versione digitale	€ 90	€ 140

Per informazioni: abbonamenti@rosenbergesellier.it

La rivista è presente in formato digitale sulla piattaforma www.revues.org (<https://qds.revues.org/>) e aderisce al programma OpenEdition Freemium for Journals, che consente alle biblioteche di sottoscrivere l'abbonamento alla versione digitale (html) della rivista usufruendo di servizi evoluti (<http://www.openedition.org/13053>). Per informazioni: access@openedition.org.

I singoli fascicoli sono acquistabili dal sito www.rosenbergesellier.it, in versione cartacea e/o digitale. Sul sito sono acquistabili anche i singoli articoli in versione digitale, al prezzo di € 6,00 cad.

Per richiedere annate e fascicoli arretrati non ancora disponibili sul sito: qds@rosenbergesellier.it

Per ogni ulteriore informazione rivolgersi a:
Rosenberg & Sellier / fax +39.011.0120194 / qds@rosenbergesellier.it

© 2017 Rosenberg & Sellier

Pubblicazione resa disponibile nei termini della licenza Creative Commons
Attribuzione – Non commerciale – Non opere derivate 4.0



Rosenberg & Sellier è un marchio registrato utilizzato per concessione della società Traumann s.s.

Progetto grafico della copertina: Eicon Torino

quaderni di sociologia

Nuova Serie

Volume LXI, n. 73 (1/2017)

la società contemporanea / *Startup. Oltre il mito e il pregiudizio*

- 3 **Francesco Chiarello**, Presentazione
- 9 **Cecilia Manzo** e **Ivana Pais**, I fondatori di startup in Italia tra *agency* e struttura. Una ricerca esplorativa
- 29 **Daide Arcidiacono**, Economia collaborativa e startup: forme alternative di scambio economico o mito della disintermediazione?
- 49 **Alfredo Ferrara**, L'ideologia startup tra rigenerazione capitalistica e processi di rimozione
- 67 **Onofrio Romano**, Il luddista metafisico. Per una genealogia dello startupper

teoria e ricerca

- 81 **Giorgio Grossi**, Cultura e ambivalenza. Il campo culturale nel XXI secolo: dilemmi e ipotesi
- 107 **Nicolò Addario**, Valori, mutamento sociale e secolarizzazione. Sull'uso dei valori in politica
- 137 **Mariella Berra**, Nuovi modelli produttivi, organizzativi, tecnologici e relazionali. Una indagine sugli imprenditori digitali

- 161 *Zygmunt Bauman (1925-2017)*
Sulla funzione e il ruolo della classe intellettuale. Da un'intervista del 1997

- 173 abstracts

la società contemporanea

Startup. Oltre il mito e il pregiudizio

Francesco Chiarello

Presentazione

Evocato e raccontato più di quanto non sia stato finora studiato, il fenomeno delle startup innovative ha un peso ancora trascurabile nell'economia e nella società italiana, ma occupa una innegabile centralità nel discorso pubblico e nell'immaginario collettivo. Il quale tende peraltro a concentrarsi entusiasticamente sulla fase nascente di queste imprese, trascurando di norma il seguito, spesso molto più problematico, della loro esistenza.

Benché l'universo delle startup stia registrando una crescita notevole e costante negli ultimi anni, in particolare dopo l'emanazione del Decreto Crescita 2.0 (2012), in Italia le sue dimensioni quantitative restano al presente assai contenute: erano 7.709 al 30 agosto 2017, appena lo 0,42% di tutte le società di capitale. I dati segnalano la debolezza complessiva del sistema italiano delle startup anche sotto altri aspetti: presenti soprattutto al Nord (la Lombardia da sola ne conta poco meno di un quarto del totale), hanno meno di 35.000 addetti tra soci e dipendenti. Si tratta inoltre di imprese gracili sia sotto il profilo finanziario (in oltre la metà l'investimento iniziale non supera i 50.000 euro e il fatturato medio è di 144 mila euro), sia sotto il profilo economico (nel 57% dei casi il valore medio della produzione è inferiore a 100.000 euro).

Ciononostante, la varietà delle forme con cui questo fenomeno si presenta, le narrazioni che vi fioriscono attorno e le implicazioni sociali e culturali che accompagnano – e spesso travalicano – la sua dimensione tecnica ed economica, costituiscono un terreno propizio per l'analisi sociologica. I saggi raccolti in questo numero dei «Quaderni di Sociologia» intendono dare, da angolazioni differenti, un contributo all'analisi di questo universo.

La prima cosa da fare è, ovviamente, quella di esplorare i contorni e le caratteristiche del fenomeno. I contributi di Cecilia Manzo e Ivana Pais e di Davide Arcidiacono si soffermano su questi aspetti. Nel primo, sulla scorta dei dati emergenti da due indagini campionarie, vengono avanzate ipotesi interpretative sui fattori di contesto e di agenzia che hanno favorito la diffusione delle startup in Italia, evidenziando l'importanza del capi-

tale umano, del capitale sociale e il ruolo dei beni collettivi locali presenti nell'ecosistema territoriale nella loro nascita.

Il secondo lavoro si sofferma invece sulla componente delle startup costituita dalla sharing economy, senza dubbio la componente più intrigante dell'universo startup. L'autore sottolinea la varietà dei modelli che compongono questo comparto, che comprende piattaforme digitali gestite da giganti multinazionali che controllano quote vastissime di mercato fino a piccole iniziative locali di scambio collettivo e di mutuo aiuto, e l'indeterminatezza concettuale che lo accompagna. Secondo l'autore, il primo passo per fare pulizia nei concetti è quello di "demitizzare" la sharing economy, considerandola come un segmento specifico di una gamma più ampia di pratiche caratterizzate da diversi gradi di reciprocità, che in maniera più appropriata possono essere ricomprese nella nozione di economia collaborativa. La quale, nella maggioranza dei casi, appare lontana dal rappresentare un modello alternativo di scambio economico, essendo caratterizzata da relazioni che la presunta orizzontalità delle piattaforme digitali non rende significativamente differenti da quelle tradizionali di mercato.

L'ideologia del movimento startup viene accuratamente ricostruita da Alfredo Ferrara nel suo contributo a questo fascicolo attraverso i concetti chiave che definiscono gli orientamenti di valore e le regole di condotta degli startupper, così come emergono dalle pagine dei principali acceleratori presenti sui rispettivi siti web. L'apparato ideologico che ne risulta viene poi interpretato alla luce delle trasformazioni di medio-lungo periodo del capitalismo, le quali evidenziano non solo le sue inesauribili capacità di rigenerazione, ma anche processi di rimozione *che ruotano intorno a tre fondamentali nuclei tematici: il capitale, il lavoro e la politica.*

Infatti, il fenomeno delle startup sembra ridare linfa vitale ad un capitalismo da tempo in grandi difficoltà e che la recente crisi finanziaria sembrava aver portato sull'orlo di un collasso definitivo. E a rivitalizzarlo sembra essere quasi un ritorno all'età dell'oro del capitalismo, quello fertilizzato dalla mobilitazione "passionale e sentimentale" e dalla "distruzione creatrice" dei nuovi imprenditori schumpeteriani, figure marginali e devianti, capitalisti spesso a corto di capitale finanziario, ma dotati di capitale umano elevato e capaci di introdurre nel sistema economico innovazioni dirimpenti di prodotto e/o di processo.

L'ideologia del movimento startup sembra dunque dare rinnovato vigore al mito del self made man, in cui fare impresa diventa un sogno accessibile e un canale privilegiato di mobilità sociale, "la fiche su cui fare la propria puntata" per il successo economico e la riuscita sociale. Altrettanto diffusa è la credenza che le startup siano guidate per la maggior parte da giovani (gli *imprenditori millennials*), in omaggio al culto giovanilistico secondo cui sono proprio i giovani i migliori candidati a fondare e guidare imprese.

I dati sulle startup italiane delineano invece un quadro alquanto diverso. Intanto, nel nostro paese le nuove imprese innovative sono per lo

più guidate da over 40. Inoltre, per molti di loro la marginalità sociale di schumpeteriana memoria appare alquanto relativa, avendo alle spalle un'altra attività che garantisce loro un reddito. Infine, una quota significativa di questi imprenditori ha creato altre aziende in passato (startupper seriali) e sono molto pochi (appena il 10%) coloro che si identificano a tal punto con la loro creatura che non la venderebbero mai. Per contro, tra di essi la propensione all'*exit* appare elevatissima: 9 su 10 si dichiarano disposti a vendere l'azienda appena se ne presenti l'occasione oppure aspettando qualche anno.

Se i semi piantati sono pochi, ancora di meno sono quelli che diventano fiori. Pochissime startup italiane riescono a finanziarsi sul mercato (nel 2016 solo 10 hanno raccolto investimenti per più di 5 milioni di euro) e molte di esse hanno grande difficoltà ad accedervi. Del resto, non si nuota se non c'è acqua: basti pensare che il venture capital raccolto in Italia, quello che dovrebbe sostenere maggiormente le startup, nel 2016 è stato di appena 217 milioni di euro: quindici volte in meno rispetto al Regno Unito, tredici rispetto alla Francia e dieci rispetto alla Germania. Se così stanno le cose, è lecito interrogarsi sul destino di questi pesci piccoli: chiudere, annaspire o, se va bene, essere mangiati da quelli grossi. In Italia l'ultima possibilità si è verificata raramente; molto più frequentemente sono le morti premature, mentre le imprese che riescono a sopravvivere, pur generando scarsa occupazione e poco valore per il mercato, lo fanno sovente grazie alla rete di protezione innalzata dalla mano pubblica.

I dati, dunque, dimostrano che quella delle startup è quasi sempre una mera aspirazione per mini-imprenditori che ambiscono a ritagliarsi uno spazio di visibilità tra i nuovi grandi capitalisti dell'economia digitale e il nuovo proletariato diffuso, composto da freelance, lavoratori a chiamata, autisti di Uber, che alimentano la *gig economy* (*gig* in inglese significa "lavoretto"). Quella che, per esempio, consente di avere a casa, in qualsiasi momento e a un prezzo accessibile, una pizza o un sushi (che è l'innegabile vantaggio che dall'economia delle piattaforme digitali traggono i consumatori), ma il cui rovescio della medaglia è la condizione di molti ragazzi che portano cibo e bevande in giro per le città, magari in bicicletta, a ogni ora del giorno e della notte, in cambio di una manciata di euro. È questo il volto più inquietante dell'economia uberizzata: il lavoro diventa totalmente mercificato, de-regolato, precario e sottopagato.

E spesso sotto la patina giuridica dell'auto-imprenditorialità e del lavoro indipendente si nasconde l'autosfruttamento, la "servitù volontaria". Oggi l'individuo è indotto a considerare se stesso come un soggetto che crede di essersi liberato dalle costrizioni imposte dall'esterno. Ma questa condizione lo porta a sottoporsi a obblighi interiori e a costrizioni autoimposte, forzandosi alla prestazione. Quindi egli, credendosi libero e senza padroni, è in realtà un servo: un servo assoluto nella misura in cui sfrutta se stesso.

Su questa nuova condizione servile si sofferma Onofrio Romano nel suo scritto qui pubblicato. Dando per scontata la desiderabilità sociale del fenomeno delle startup, egli si interroga sul significato di questo entusiasmo collettivo, ipotizzando che le imprese innovative siano un costrutto immaginario che s'inquadra in una strategia di ristrutturazione del sistema socio-economico occidentale in risposta a quella che egli definisce una "doppia saturazione": economica e antropologica. La crisi e la ristrutturazione capitalistica hanno contribuito a ricreare una nuova condizione di emergenza per la vita, che dà luogo a una incessante "precarizzazione mobilitante", narrata invece come investimento sulla libertà degli individui. La startup costituisce una "declinazione euforica" di questa strategia: essa legittima da un lato la compressione quali-quantitativa del fattore lavoro e, dall'altro, la fede nell'esistenza di ampi spazi di autoimprenditorialità, scaricando sui singoli individui l'onere di ricercarli.

L'enfasi sulle dimensioni espressive dell'avventura imprenditoriale e sul valore sociale delle piattaforme tecnologiche "condivise" sarebbe dunque artificiosa e in larga misura infondata: la rappresentazione di un'economia molecolare, reticolare e diffusa, liberata grazie alle app e al Web, nasconde spesso una realtà fatta di colossi monopolistici (da Amazon a Uber, da Facebook a Google) che concentrano gigantesche fette di mercato e di potere. Come dice Peter Thiel, fondatore di PayPal e investitore in Facebook: "la competizione è per i perdenti". E quelli che appaiono essere due dei tratti distintivi della sharing economy, la condivisione di beni e servizi e la sua natura "self service", garantita dalla disintermediazione delle relazioni tra domanda e offerta resa possibile dalle piattaforme digitali, si rivelano in larghissima misura essere mere relazioni collaborative, orientate da motivazioni strumentali e potentemente reintermediate da chi possiede, controlla e gestisce tali piattaforme. A un intermediario che esce di scena subentra quasi sempre un nuovo soggetto intermedio. Si tratterebbe in sostanza di nuove e più sofisticate forme di economia di mercato attraverso le quali il capitalismo delle piattaforme (*platform capitalism*) appare capace di colonizzare e mettere a valore anche la cooperazione sociale, assimilando codici e strategie di modelli di scambio alternativi o addirittura "antagonistici".

Questo non significa che non esistano esperienze di scambio nelle quali le relazioni di reciprocità appaiono più forti e più dense – dalle banche del tempo agli scambi basati sulle monete locali, dalle esperienze di comunità open source agli esperimenti di *social street*. In questi casi, la sharing economy appare ad alcuni come un campo nel quale l'utilizzo diffuso di tecnologie digitali può generare cambiamenti significativi nelle forme e nelle pratiche di produzione, scambio e consumo e introdurre forme significative di innovazione sociale. In tal modo, l'economia condivisa sarebbe in grado di riaprire una partita, quella del radicamento (*embeddedness*) dell'attività economica nei legami sociali e del ritorno della reciprocità nelle relazioni economiche.

Sebbene queste esperienze di *platform cooperativism*, con forte vocazione al mutualismo sociale, occupino uno spazio ancora limitato e abbiano una dimensione marcatamente locale, in questo campo l'Italia ha una ricca tradizione e si propone con un laboratorio di sperimentazione di pratiche socio-economiche – spesso fortemente connotate in senso politico – molto interessante. Il catalogo di esperienze mutualistiche dal basso è ormai abbastanza ampio. In esse si intrecciano da un lato bisogni di sopravvivenza, capacità produttive e aspirazioni all'autonomia e, dall'altro, tentativi di “cattura” da parte del capitalismo delle piattaforme. L'esperienza delle startup e della sharing economy sembra avvertirci che il cambiamento sociale non si realizza mai in forme omogenee e lineari e che le interpretazioni antitetiche, apologetiche o radicalmente critiche, trascurano spesso sia la variabilità interna dei fenomeni, sia il ruolo degli attori sociali come agenti del cambiamento.

Lo scarto tra le dimensioni quantitative del fenomeno delle startup e la loro centralità nel discorso economico e socio-culturale induce certamente a sollevare dubbi e perplessità sulla portata dello stesso e quindi a stimolare posizioni critiche. Al contempo, però, la presenza di esperienze di scambi economici fondati sulla reciprocità e sulla condivisione apre spazi potenziali di emancipazione di queste esperienze dalla logica di mercato. Per queste ragioni, è preferibile guardare alle startup e alla sharing economy come a fenomeni nei quali il capitalismo sprigiona una grande potenza assimilatrice, ma in cui sono rinvenibili anche ambiguità e contraddizioni. Un campo in cui i processi di rigenerazione neoliberista e di colonizzazione capitalistica non riescono a debellare le tensioni all'autonomia sociale.

Dipartimento di Scienze Politiche
Università di Bari

Cecilia Manzo e Ivana Pais

I fondatori di startup in Italia tra *agency* e struttura Una ricerca esplorativa

1. Introduzione

Le startup innovative sono oggetto di attenzione ormai da qualche anno da parte dei media e di soggetti privati e pubblici che decidono di investire su giovani imprenditori come canale di nuova occupazione e di crescita economica. Un movimento iniziato in Italia ben prima dell'iniziativa del legislatore in materia (2012) attraverso eventi, gruppi di discussione, concorsi e bandi.

Nonostante l'attenzione del dibattito pubblico, le ricerche accademiche finora realizzate sono limitate, soprattutto per quanto riguarda la complessa architettura che sostiene il processo di sviluppo e di concentrazione territoriale delle startup. Il nostro studio si propone di colmare questo gap della letteratura fornendo un'analisi preliminare dei meccanismi generativi (fattori di contesto e agenzia) che ne hanno favorito la creazione e la diffusione sul territorio italiano, attraverso la costruzione di un dataset di dati originali su fondatori e collaboratori della startup.

I dati presentati fanno riferimento a due survey online e ai dati del registro delle startup innovative. L'indagine è stata articolata in due fasi. La prima attraverso la creazione di una mappa delle startup, realizzata nei mesi di maggio e giugno 2012, a cui hanno aderito 440 aziende. La mappa è stata creata sollecitando l'adesione delle startup attraverso gruppi di discussione tematici sui siti di social network, questo canale ha ovviamente determinato un meccanismo di autoselezione tra coloro che frequentano questi spazi digitali. A questi è stato somministrato un questionario (con metodo Cawi) tra luglio e settembre dello stesso anno, che ha raccolto 305 risposte. La prima rilevazione è stata fatta dunque prima dell'approvazione della Legge n. 221 del 17 dicembre 2012 (Decreto Crescita 2.0), che ha introdotto nell'ordinamento giuridico italiano la definizione

Questo articolo è risultato del lavoro comune dei due autori e ipotesi e argomentazioni sviluppate sono il risultato di riflessioni condivise. Detto questo, i paragrafi 1, 3 e 4 sono stati scritti da Ivana Pais e i paragrafi 2 e 5 da Cecilia Manzo.

di nuova impresa innovativa ad alto valore tecnologico, la startup innovativa¹ e il relativo Registro. La seconda *wave* è stata invece realizzata a partire dalla somministrazione dello stesso questionario al database delle 1106 aziende iscritte al Registro delle imprese innovative a settembre 2013 e ha ottenuto 359 risposte (32%). L'analisi dei dati presentata di seguito si basa prevalentemente su questa seconda *wave*, con riferimento ai dati del 2012 solo laddove si evidenziano scarti interessanti dal punto di vista analitico.

L'obiettivo dello studio è quello di avanzare delle ipotesi sul ruolo che giocano il capitale umano, il capitale sociale e i beni collettivi locali nella creazione di startup innovative. Il primo paragrafo ricostruisce i fattori di contesto e di agenzia che spingono le imprese a collocarsi in un determinato territorio generando fenomeni di agglomerazione. Nel paragrafo successivo ci si interroga sul tipo di capitale mobilitato dagli attori che creano una startup, analizzando le caratteristiche socio-anagrafiche e il tipo di reti di collaborazione, formali e informali, che gli imprenditori creano attorno alla loro impresa.

Si tratta di una ricerca esplorativa, che si inserisce in un filone di ricerca applicata ancora allo stato nascente e che al momento non offre frame interpretativi robusti. Per questo motivo, l'interpretazione dei risultati poggia prevalentemente sulla letteratura relativa alle forme di capitale e a quella sullo sviluppo locale, che verranno presentate nei relativi paragrafi.

¹ La legge 221 del 17 dicembre 2012 ha una forte valenza culturale e politica, nell'ottica di investimento su nuove realtà produttive di tipo innovativo. L'originalità non è solo nei contenuti dell'oggetto ma anche nel processo con cui è stata elaborata, grazie alla costituzione di una task force che ha redatto il Rapporto "Restart, Italia!" come stimolo a una discussione pubblica, preliminare alla definizione delle linee di intervento. Il Decreto Crescita 2.0 avanza la seguente definizione di una startup innovativa: tutte le società di capitale, costituite anche in forma cooperativa, le cui azioni o quote rappresentative del capitale sociale non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione, e che sono in possesso dei seguenti requisiti: 1) sono nuove o comunque hanno meno di 5 anni di attività; 2) hanno sede principale in Italia, o in altro Paese membro dell'Unione Europea o in Stati aderenti all'accordo sullo spazio economico europeo, purché abbiano una sede produttiva o una filiale in Italia; 3) presentano un fatturato annuo inferiore a 5 milioni di euro; non distribuiscono utili; 4) hanno come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico; 5) non sono costituite da fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda; 6) infine, il contenuto innovativo dell'impresa è identificato con il possesso di almeno uno dei tre seguenti criteri: 1. almeno il 15% del maggiore tra fatturato e costi annui è ascrivibile ad attività di ricerca e sviluppo; 2. la forza lavoro complessiva è costituita per almeno 1/3 da dottorandi, dottori di ricerca o ricercatori, oppure per almeno 2/3 da soci o collaboratori a qualsiasi titolo in possesso di laurea magistrale; 3. l'impresa è titolare, depositaria o licenziataria di un brevetto registrato (privativa industriale) oppure titolare di programma per elaboratore originario registrato [Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico].

2. Il contesto territoriale: innovazione e dinamismo

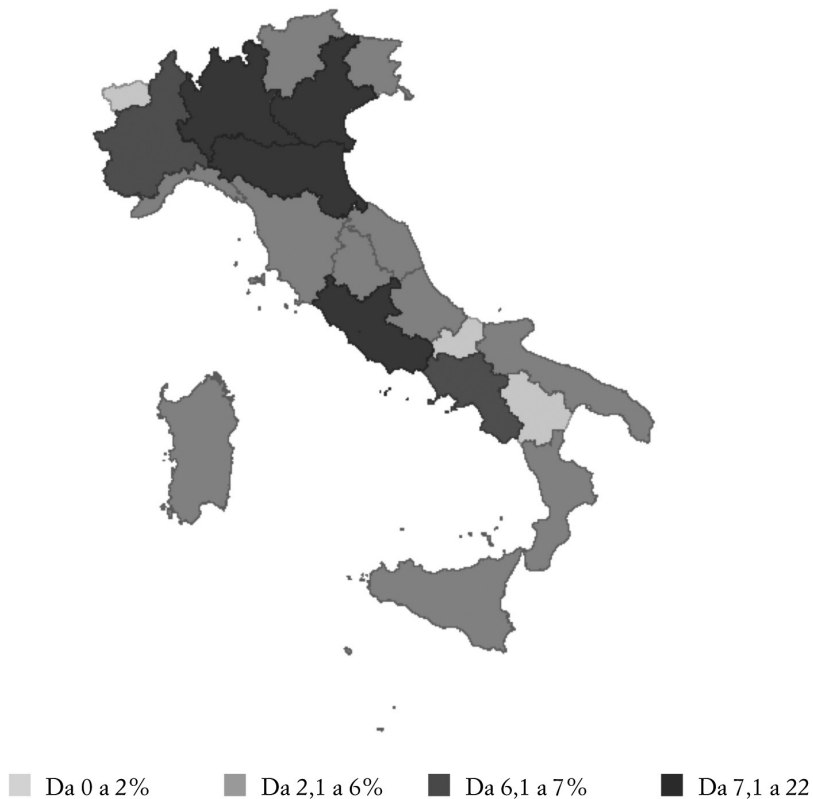
La letteratura sui cluster e sui sistemi nazionali di innovazione ha evidenziato, da un lato, come l'innovazione tecnologica è frutto dell'interazione tra una pluralità di attori, economici e non, e di istituzioni; dall'altro, l'importanza della dimensione territoriale nel creare economie di agglomerazione. Le dinamiche di innovazione si avvalgono infatti di una complessa trama di relazioni che unisce gli imprenditori, le imprese e gli attori collettivi tra loro, così come al contesto istituzionale in cui operano, risultano cioè socialmente costruite (Trigilia, 2007). Inoltre, queste ricerche hanno evidenziato il legame delle imprese con il tessuto locale di beni collettivi in grado di favorire elementi di attrazione e agglomerazione per le nuove imprese innovative. Nel nostro studio sulle startup innovative abbiamo dunque approfondito le caratteristiche e il ruolo dei contesti territoriali delle startup innovative.

L'importanza della città nel creare luoghi di innovazione non è nuova. Nella città più che altrove troviamo fattori definiti dalla letteratura come determinanti socioeconomiche dello sviluppo di attività innovative (Burroni e Trigilia, 2011). Le città contengono un insieme di relazioni sia formali che informali, all'interno delle quali circola una massa critica di informazioni, conoscenze e competenze (Storper e Venables, 2004; Asheim *et al.*, 2007; Lester e Piore, 2004). La letteratura sui network organizzativi mostra come gli elementi che favoriscono l'innovazione riguardano, oltre la disponibilità di risorse dedicate a investimenti innovativi, la presenza di gruppi coesi, la frequenza di comunicazioni interne, la presenza di strutture flessibili, la ricettività dell'ambiente esterno verso le novità e una forte attenzione all'ambiente esterno (Catino, 2013). Allo stesso tempo, il contesto urbano fornisce infrastrutture (banda larga, trasporti, ecc.), così come il capitale umano e sociale, favorito dalla presenza di Università e di luoghi di supporto all'innovazione (coworking, incubatori, acceleratori, ecc.). Le imprese innovative hanno una forte apertura verso l'esterno che le porta a essere sempre più reticolari incrementando così collaborazioni con gli attori differenti. Per alcuni settori dell'alta tecnologia i network esterni diventano uno dei principali fattori di innovazione (Powell *et al.*, 1996). Nel caso delle startup italiane l'ecosistema è composto, oltre che dalle nuove imprese, da un insieme di attori e contesti che interagiscono tra di loro al fine di alimentare la crescita e contaminare le esperienze del sistema stesso, come: incubatori e acceleratori, parchi scientifici e tecnologici, poli di innovazione, spazi di coworking, fablab, investitori istituzionali, business angel, piattaforme di crowdfunding, startup competition, hackathon, associazioni, community. In questo paragrafo ci concentreremo sui fattori di contesto che hanno favorito l'espansione su scala nazionale delle nuove imprese innovative.

Una prima evidenza emerge dalla distribuzione territoriale delle startup. Il numero di startup innovative in Italia è in continuo aumento: al mo-

mento ne esistono 6.323² (nel dicembre del 2015 erano 5.044) distribuite in tutte le regioni italiane (fig. 1) ma con una particolare concentrazione in Lombardia (21,8%), Emilia-Romagna (12,2%), Lazio (9,8%), Veneto (7,7%), Campania (6,8%) e Piemonte (6,8%).

Figura 1. *Distribuzione per regione delle startup innovative in Italia, 2016*



Si tratta dunque di un fenomeno che, pur essendo distribuito su tutta la penisola, è concentrato in alcune regioni. Sei regioni ne contano più di 400 (la Lombardia con 1.376 è la regione che ospita più startup), mentre sono in 3 ad averne meno di 100. La maggioranza delle nuove imprese innovative si colloca in due aree del paese, Centro e Nord-Ovest.

Le 359 startup protagoniste della nostra survey hanno sede principal-

² Il numero è stato rilevato il 26 settembre 2016 sul sito Registro Imprese dati delle Camere di Commercio d'Italia.

mente nelle città italiane di medie e grandi dimensioni: il 44% al Nord, 37% al Centro e il 20% al Sud. La regione con una maggiore agglomerazione di startup è la Lombardia (24%), alla quale seguono il Lazio (18%), la Campania (9%) e il Piemonte (9%). Il 61,2% delle giovani imprese ha sede in un capoluogo di provincia. Le città di Torino, Milano, Roma e Napoli ospitano il 44% delle startup italiane che hanno partecipato all'indagine. L'indice di correlazione tra numerosità e densità della popolazione e il numero di startup (tab. 1) conferma la tendenza delle giovani imprese a creare la loro sede in città di medie e grandi dimensioni.

Una caratteristica che accomuna tutte le startup innovative è la dimensione digitale, sia che si guardi il prodotto che realizzano che ai servizi che offrono ai clienti. Questa evidenza ha portato a utilizzare per l'analisi dei fattori di contesto, oltre a variabili già emerse nel paragrafo precedente, un indice in grado di misurare la "digitalizzazione dei territori".

I dati raccolti nell'ambito del *Digital Economy Society Index* (Desi)³ sintetizzano le performance digitali dei paesi europei. Questo indice ci permette di valutare e misurare: a) la diffusione del livello di connettività (sviluppo e qualità delle infrastrutture broadband), b) le competenze digitali, l'utilizzo e le attività svolte su internet da cittadini e imprese (digitalizzazione imprese e capacità di e-commerce), c) servizi pubblici digitali (in particolare eGovernment e eHealth).

Le tre regioni italiane con un indice Desi più alto sono Emilia-Romagna, con un punteggio simile alla media europea, Lombardia e Lazio, mentre resta un forte divario tra Nord e Sud Italia. Questi dati, insieme alle variabili di contesto legate al capitale umano e alla ricchezza del territorio, consentono dunque di testare più dettagliatamente la relazione tra la presenza di startup innovative e lo sviluppo di un territorio.

L'analisi dei dati ecologici mette in luce alcune caratteristiche interessanti (tab. 1): esiste una correlazione tra volume della popolazione, indice di digitalizzazione, presenza di laureati e il numero di startup presente nella regione; mentre non vi è alcuna correlazione con la presenza di imprese tradizionali e il Pil pro-capite. Queste analisi evidenziano una relazione tutt'altro che lineare tra la diffusione di startup innovative e una tradizione imprenditoriale del territorio. La geografia del fenomeno invece fornisce qualche supporto in più a una seconda ipotesi: le startup sono presenti in territori dove tradizionalmente è diffuso un modello di specializzazione basato sul *saper fare*, su questo torneremo più avanti.

³ Il *Digital Economy Society Index* viene calcolato dalla Commissione Europea per i 28 paesi dell'Europa (<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>). Con l'obiettivo di ricostruire a livello regionale l'indicatore sfruttando la stessa metodologia adottata dalla Commissione Europea per il nostro studio è stata utilizzata la mappatura degli indicatori delle 5 aree del DESI realizzata da Telecom Italia nel 2015 (<http://italiaconness.telecomitalia.com>).

Nel complesso i dati analizzati ci dicono che si tratta di un fenomeno urbano, prevalentemente concentrato nelle regioni del Centro-Nord dove vi è una maggiore diffusione di nuove tecnologie digitali. Occorre però sottolineare che non necessariamente sono i territori più ricchi ad attrarre le startup (Pil pro-capite) ma quelli con maggiore capitale umano (numero laureati). Il capitale umano assume una maggiore importanza per la creazione di una startup rispetto alla ricchezza stessa del territorio.

Tabella 1. *Presenza di startup innovative nelle regioni italiane secondo popolazione, capitale umano, digitalizzazione*

Variabile	N. startup per regione (coeff. di corr.)
Popolazione (a)	0,8986
Pil pro capite (b)	0,4710
Densità abitativa (c)	0,7122
Densità imprese (d)	-0,1870
Numero laureati (e)	0,9034
Desi (f)	0,7137

Nota: (a) anno 2015; (b) anno 2014; (c) Popolazione residente al 1 gennaio 2015 per kmq; (d) Imprese attive per 1.000 abitanti anno 2015; (e) anno 2011; (f) Digital Economy Society Index 2015

Fonte: nostre elaborazioni

Attraverso la survey abbiamo chiesto agli intervistati di indicare i principali fattori considerati nella localizzazione della loro azienda. Tra gli elementi che determinano principalmente la scelta prevalgono i bassi costi (42%) ma il secondo criterio in ordine di importanza è la vicinanza ai centri universitari (27%), seguito da funzionalità degli spazi (25%), vicinanza a casa (19%), accesso a risorse umane qualificate (17%), facilità di trasporto (17%), disponibilità della banda larga (14%), inserimento in un distretto industriale (14%), vicinanza ad altre aziende del settore (10%).

La centralità dell'università all'interno del mondo delle startup è un elemento ricorrente. Lo vedremo, nel paragrafo successivo, anche nell'analisi dei titoli di studio, che trova conferma nella domanda sulle modalità di incontro tra i soci e di reclutamento degli altri membri del team e torna anche scelta della sede. Tuttavia il ruolo delle università potrebbe essere più incisivo soprattutto nella fase di incubazione, infatti solo il 13% delle startup innovative ha usufruito di un incubatore accademico. Il supporto intenzionale all'avvio dell'attività imprenditoriale risulta essere, in generale, debole: le startup fanno riferimento prevalentemente ad

acceleratori (20%), seguiti da incubatori non universitari (16%), parchi tecnologici (11%), spazi di coworking (6%).

La geografia dei principali mercati di sbocco mette in evidenza una divisione netta tra un primo gruppo di imprese con un mercato prevalentemente nazionale (51,2%) e un secondo gruppo di imprese che sono invece riuscite a conquistare fette del mercato estero (43,1%, di cui 23,4% Europa e 19,7% extra-Europa), mentre soltanto il 5,8 % delle startup si muove su mercati locali e regionali. I clienti a cui si rivolgono i prodotti e servizi forniti sono generalmente aziende private (67,7%) e consumatori singoli e famiglie (22,2%), sono invece meno frequenti le pubbliche amministrazioni (8,3%). Le difficoltà delle startup a scalare mercati internazionali sono anche legate alla loro dimensione iniziale. Chi opera su mercati esteri (33% degli intervistati) lega la sua scelta ad agevolazioni fiscali e alla ricerca di un ambiente dinamico; mentre nessuno tra i fondatori ha deciso di operare su mercati esteri perché lì ha trovato dei finanziatori o perché ha deciso di vivere all'estero. Puntano un po' di più sui mercati esteri le startup del Sud (37%), rispetto agli startupper di altre aree della penisola: 30% Centro, 28% Nord.

I costi per dare vita a una startup sono relativamente contenuti. I dati raccolti durante l'indagine rivelano che il 36% degli imprenditori ha investito meno di 50.000 euro, e solo il 17,4% ha stanziato un budget iniziale superiore a 100.000 euro (tab. 2). L'investimento iniziale si basa principalmente su capitali personali e più della metà degli startupper dichiara che anche dopo l'avvio della sua attività continua a essere in cerca di nuovi finanziamenti esterni.

Tabella 2. *Valore totale dell'investimento per l'avvio dell'impresa (valori in euro)*

Investimento iniziale	v.a.	%
Fino a 10.000	45	12,3
Da 10.000 a 50.000	87	23,7
Da 50.000a a 100.000	46	12,5
Da 100.000 a 200.000	28	7,6
Da 200.000 a 500.000	25	6,8
Oltre 500.000	11	3,0
Non risponde	125	34,1
Totale	367	100,0

Fonte: nostre elaborazioni

Infine, incrociando i dati tra la sede delle startup e il tipo di attività che svolgono, le differenze per aree territoriali sono limitate. Il settore della comunicazione, social media ed editoria si conferma la prima specializzazione delle startup in tutte e tre le aree della penisola: Sud (21,4%), Centro (14,3%) e Nord (14,9%). La seconda attività svolta dalla startup riguarda la creazione di applicazioni, prevalente al Sud con il 17,1%, Centro con 10% e Nord con il 8,1%. Mentre per gli altri settori riportati nella Tabella 3 le startup sono distribuite con una concentrazione simile nelle tre macro-aree, con poche eccezioni: al Centro la terza attività maggiormente svolta è la consulenza fornita alle imprese (11,4%) e al Nord il *social commerce* (8,1%).

Tabella 3. *Settori e attività svolte dalle imprese*

Attività	Percentuale
App(licazioni)	12,6
Arte, cinema, cultura e musica	0,4
Artigianato e design	2,6
Biotecnologie	13,8
Comunicazione, editoria e social media	16,7
Consulenze servizi alle imprese	13,4
Economia e finanza	1,9
Food, wine e restaurant	2,6
Game	1,9
Geolocalizzazione	1,9
Lavoro	2,6
Medicina	7,4
Scuola, Università, formazione	2,2
Social commerce	3,0
Società civile e partecipazione	1,1
Sostenibilità ambientale	13,8
Sport e tempo libero	2,6
Turismo	3,7
Altro	6,3
Totale	100,0

Fonte: nostre elaborazioni

Se si osserva la distribuzione delle attività per le città capoluogo emergono nuove peculiarità che mostrano un legame tra le nuove forme di imprenditorialità e *saper fare* tradizionale del territorio in cui nascono⁴: Roma si caratterizza per le startup legate alla musica, all'arte e al cinema; Milano ha un panorama più variegato, dove prevalgono la consulenza, l'*advertising* e l'*e-commerce*; Torino è specializzata nel neo-artigianato e nell'editoria; a Napoli si concentrano le startup dedicate alla sostenibilità ambientale, società civile e alle forme innovative di partecipazione.

3. *Profilo e capitale mobilitato dai fondatori di startup innovative*

Uno dei tratti che caratterizza l'approccio sociologico allo studio dei fondatori di aziende è l'attenzione all'imprenditore in quanto soggetto, il focus su ciò che l'imprenditore è, più che su ciò che fa (Traù, 2016), con attenzione al contesto sociale di riferimento: "gli imprenditori, diversamente dalle materie prime e come il capitale umano, sono essenzialmente un prodotto sociale, nel senso che la loro maggiore o minore presenza, il loro stesso modo di operare e la loro tensione al nuovo e alla crescita delle aziende che guidano dipendono dai valori e dalle convenzioni di cui è intriso e formato il vivere sociale, dalla cultura di un popolo e quindi dalla sua storia, dalla sua stessa demografia" (Landes, 2002, in Paolazzi *et al.*, 2016, xv).

Le risposte alla survey permettono di costruire un profilo dello startupper. Si tratta quasi esclusivamente di uomini: le donne rappresentano solo il 17%, un tasso in crescita rispetto a rilevazioni precedenti (11% nel 2012) ma comunque inferiore rispetto alla già debole presenza di imprenditrici in Italia (29%, dati Istat, 2015).

Tra le variabili socio-anagrafiche, un risultato non scontato riguarda l'età degli intervistati: in letteratura è stata riscontrata una correlazione positiva tra età e propensione all'imprenditorialità. "L'interpretazione che spesso viene offerta è che gli individui molto giovani non abbiano definito piani precisi in merito al loro futuro professionale oppure non abbiano accumulato sufficienti esperienze o competenze che li mettano in grado di prendere in esame l'opzione di costituire una propria attività imprenditoriale" (Arrighetti e Landini, 2016, 266). Le startup presentano tratti peculiari, legate all'innovatività dell'oggetto, per cui più di un terzo dei fondatori ha meno di 33 anni, anche se – al contrario della retorica prevalente – i fondatori over 45 sono comunque una percentuale significativa (23%).

Ma il dato forse più interessante riguarda il capitale umano. Nonostante la retorica sulle startup fondate in un garage da ragazzi che non hanno mai intrapreso oppure hanno abbandonato gli studi, gli startupper

⁴ Si tratta di una prima evidenza che potrebbe essere maggiormente sostenuta tramite una seconda fase di ricerca sui territori questa volta di carattere qualitativo.

italiani presentano un alto livello di istruzione: l'86% è almeno laureato e il 39% ha anche una specializzazione post laurea (master o dottorato); la metà degli intervistati ha frequentato corsi ad hoc per startupper (10% in università, 28% all'esterno, 12% entrambi). Un dato significativo, anche alla luce del fatto che ricerche disponibili sulle performance delle startup dimostrano che il capitale umano dei fondatori è un driver importante per la crescita delle startup ad alta tecnologia (Colombo e Grilli, 2010).

Provengono da famiglie che – a loro volta – possiedono un capitale umano medio-alto (il 32% dei padri è laureato), ma senza tradizione imprenditoriale: solo il 17% dei padri ha fondato un'azienda prima di loro (nel questionario 2012 era il 12%) e solo il 3% degli intervistati dichiara che la scelta di diventare imprenditore è legata a una tradizione familiare. Un dato in controtendenza rispetto alle evidenze internazionali, che dimostrano che i padri lavoratori autonomi e manager di piccole imprese tendono a incoraggiare i figli a diventare imprenditori (Burke *et al.*, 2008), e nazionali come nella ricerca sugli imprenditori in Italia promossa dal Centro Studi di Confindustria nel 2005 attraverso interviste a un campione per quote di 700 titolari d'impresa (Marini, 2016) da cui emerge che il 48% degli intervistati gestisce un'azienda fondata da un parente.

Tra la nascita di una nuova impresa e l'ingresso nel ruolo di imprenditore non c'è coincidenza: il fatto “che nel momento in cui una nuova impresa entra sul mercato ci sia qualcuno che sta cominciando a fare qualcosa è ovvio, ma che si tratti anche di un neofita non è ovvio per nulla” (Traù, 2016, 51). Nonostante la giovane età dei fondatori, l'avvio di startup innovative è spesso un'attività seriale: il 35% ha creato altre aziende in passato e solo il 16% di queste sono fallite o chiuse. Un profilo che si avvicina a quello che Marini nella sua ricerca (2016) definisce l'imprenditore “incline”, per indicare chi ha scelto questa strada da sempre e per vocazione. Inoltre, le scelte professionali degli startupper sono composite, il 60% ha almeno un'altra attività oltre alla startup: il 30% del totale esercita un'attività autonoma, il 17% ha un lavoro dipendente e il 7% gestisce contemporaneamente altre startup, profili che nella tipologia di Marini potrebbero corrispondere ai “neo-imprenditori per professione”⁵, a indicare chi sceglie questo percorso dopo aver valutato altre opzioni, mentre il 3% collabora all'azienda di famiglia e il 2% studia.

Nella creazione d'impresa prevalgono le motivazioni espressive: realizzare un'idea (72%), mettersi alla prova (34%), essere autonomi

⁵ Non è possibile affermarlo con certezza perché non è stato rilevato il dato relativo alla coerenza tra i contenuti professionali delle altre attività e quelli della startup oggetto di indagine.

(33%) e divertirsi (18%); solo il 13% dichiara di aver avviato la startup per guadagnare. La scelta “residuale” è minoritaria ma comunque presente: il 14% dichiara come motivazione principale la disponibilità di tempo e il 5% la difficoltà a trovare un lavoro dipendente. Se si riprende la tradizionale dicotomia tra motivazioni strumentali ed espressive, pur consapevoli dei relativi limiti (Gosetti, 2012), i nuovi imprenditori si collocano sulla seconda polarità: si fanno dunque guidare da motivazioni espressive e dalla passione per il loro lavoro, rispetto a valutazioni di tipo strumentale che riguardano principalmente orario di lavoro, paga oppure questioni di conciliazione tra vita privata e lavorativa. È questo un risultato che rafforza un approccio ricorrente nell'imprenditorialità italiana: “c'è dunque un fattore endogeno (motivazione autonoma), quindi, che muove le persone a diventare imprenditori, assai più che fattori esogeni legati alla convenienza o alla necessità” (Marini, 2016, 300). Inoltre incrociando le motivazioni con i dati territoriali relativi alle tre aree della penisola – Nord, Centro, Sud – si evidenziano alcune specificità: la distribuzione non presenta scarti significativi rispetto alla prima opzione, la volontà di veder realizzata la proprio idea (Nord 76%, Centro 74%, Sud 76%), mentre la ricerca di autonomia è più forte al Centro (Centro 53% vs Nord 42% e Sud 44%), così come il desiderio di mettersi alla prova (47% centro vs 41% Nord e 37% al Sud).

Il fattore di discontinuità rispetto al passato riguarda invece l'attaccamento all'azienda. Se nell'imprenditoria tradizionale il fondatore puntava a restare al governo della “propria creatura” e a tramandarla alle generazioni successive, tra i fondatori di startup innovative il successo imprenditoriale viene misurato soprattutto al momento dell'*exit*.

È quindi a partire dall'approccio del fondatore della startup nei confronti della vendita dell'attività che è più facile distinguere il profilo dell'imprenditore. La risposta alla domanda relativa alla propensione all'*exit* è stata quindi utilizzata come *proxy* dell'interesse economico/creativo dell'imprenditore, classificando le imprese in 3 livelli che vanno dalla startup *per guadagnare* (15%) alla startup *per creare* (10%) (tab. 4). Si tratta di polarità che richiamano quelle presenti in letteratura: da un lato il sogno e la volontà di fondare un impero privato, dall'altra la gioia di creare ma anche la volontà di vincere. Se una certa retorica idealizza l'uno o l'altro tipo, Amatori (2016) ha messo in luce i limiti di entrambi: l'imprenditore per guadagnare può essere capace di raccogliere ingenti capitali anche per progetti molto rischiosi, ma resta schiacciato da un orizzonte troppo breve, mentre il fondatore motivato dal voler restare al timone della sua creatura può essere annebbiato dall'ossessione del controllo.

Tabella 4. *Distribuzione delle aziende in base alla posizione del fondatore rispetto al quesito “Se ti proponessero oggi, l’acquisto della tua azienda per un valore adeguato la venderesti?” e riclassificazione per le successive analisi*

	Val. %	Interesse economico/ creativo dell’imprenditore
La venderei senza ombra di dubbio	15,1	1 = Per guadagnare
La venderei solo a condizione di poter continuare a operare in azienda	33,2	2 = Per creare/guadagnare
Non la venderei, aspetterei ancora qualche anno	41,4	2 = Per creare/guadagnare
Non la venderei mai	10,3	3 = Per creare
Totale	100,0	

Fonte: nostre elaborazioni su dati rilevati

Tabella 5. *Modello di regressione logistica che spiega la propensione a una “startup per creare” a partire da una serie di caratteristiche del fondatore (variabili predittive)*

Variabili	Coefficienti B	Significatività
Fondatore donna	0,689	0,187
Fondatore < 35 anni	0,388	0,398
Fondatore con almeno laurea specialistica	0,378	0,564
Padre del fondatore con almeno laurea specialistica	0,341	0,496
Padre imprenditore del fondatore (a 14 anni)	-0,337	0,765
Fondatore ha ulteriori attività lavorative	0,064	0,891
Fondatore ha precedenti esperienze imprenditoriali	0,162	0,728

Note: (1) Le variabili predittive sono state dicotomizzate, per ciascuna variabile è stata messa in rilievo una sola modalità, l’altra è omessa in quanto non aggiunge contenuto informativo. (2) La variabile dipendente “interesse economico/creativo dell’imprenditore” è stata dicotomizzata ponendo in rilievo la modalità “per creare” pertanto i parametri misurano l’effetto aggiuntivo di ciascun predittore sulla probabilità di attaccamento alla startup (startup per creare).

Fonte: nostre elaborazioni su dati rilevati

Come mostrato dai risultati emersi e riportati nella tabella 5 il modello di regressione logistica non è in grado di porre in rilievo il legame esistente fra le caratteristiche del fondatore considerate e l'interesse economico/creativo dell'imprenditore, tutti i coefficienti Beta stimati assumono infatti valori non significativi ($p > 0,1$). Ulteriore conferma risulta dal calcolo degli pseudo R-quadrato in grado di valutare il livello di adattamento del modello alla realtà, nel nostro caso infatti l'indice di Nagelkerke assume solo valore 0,032 (l'indice va da 0 – adattamento nullo a 1 – perfetta corrispondenza fra modello e realtà). Per tanto sembra evidente che la propensione a una “startup per creare” non possa essere spiegata a partire dalle caratteristiche considerate nel modello.

Tuttavia ponendo a confronto, tramite misure di associazione, ciascuna delle caratteristiche del fondatore considerate e la variabile “interesse economico/creativo dell'imprenditore” è possibile valutare se alcune caratteristiche, più che altre, influiscano sulla propensione a una “startup per creare”. Mediante l'utilizzo dell'indice di Edwards è infatti possibile isolare coppie di modalità relative a due variabili, valutando la presenza, la direzione (attrazione/repulsione) e l'intensità dell'associazione esistente. L'indice di Edwards assume valore compreso fra 0 (massima repulsione) e 1 (massima attrazione) e ha valore 0,5 nel caso di indipendenza statistica fra la coppia di modalità. Nella tabella 6 sono pertanto riportati i valori dell'indice di Edwards calcolati fra la modalità “startup per creare” e le singole modalità (poste in evidenza) relative alle caratteristiche del fondatore precedentemente considerate.

Tabella 6. Associazione fra la modalità “Startup per creare (non venderei mai l'azienda) e una serie di caratteristiche del fondatore: Indici di Edwards

Variabile	Modalità sotto attenzione	Indice di Edwards	Legame fra la coppia di modalità
Genere del fondatore	Donna	0,68	Attrazione
Età del fondatore	Giovane (<35 anni)	0,66	Attrazione
Istruzione del fondatore	Almeno laurea specialistica	0,55	Leggera attrazione
Istruzione del padre del fondatore	Almeno laurea specialistica	0,57	Leggera attrazione
Padre imprenditore del fondatore (a 14 anni)	Sì	0,51	Indipendenza
Fondatore ha ulteriori attività lavorative	Sì	0,42	Leggera repulsione
Fondatore ha precedenti esperienze imprenditoriali	Sì	0,54	Leggera attrazione

Fonte: nostre elaborazioni su dati rilevati

Dalla lettura degli indici di Edwards emerge come il fatto di avere avuto un padre imprenditore è statisticamente indipendente dal fatto che il fondatore abbia aperto una startup per creare piuttosto che per guadagnare, l'aver già una seconda attività lavorativa ha una leggera repulsione con l'aver aperto una startup per creare (chi ha un altro lavoro apre un'attività più che altro per guadagnare), mentre leggera attrazione c'è se il fondatore ha avuto precedenti esperienze imprenditoriali e se lui, o suo padre, hanno titolo di studio elevato. Infine lievemente più forte è l'associazione emersa in termini di età e di genere: i giovani e, soprattutto, le donne sono più propensi a un'attività *per creare* (attrazione con la modalità startup per creare e cioè con la modalità di partenza “non venderebbero mai l'azienda”).

Dopo aver analizzato il profilo anagrafico e motivazionale del fondatore, nel paragrafo successivo spostiamo l'attenzione sul capitale sociale e sulle reti di collaborazione attivate nell'avvio della startup.

4. Le reti di collaborazione

Una delle specificità delle nuove imprese – soprattutto innovative – è la crescente collegialità della funzione imprenditoriale: tutti quelli che fanno parte del gruppo che dirige l'impresa sono coinvolti nella formulazione delle strategie creative (Traù, 2016).

Il modello di governance delle startup è molto diverso dal tipico modello familiare che caratterizza le piccole imprese italiane e comporta un numero di soci molto superiore alla media, tipicamente composto da persone che non hanno legami di parentela tra loro (Paolazzi *et al.*, 2016).

La nostra indagine conferma e permette di approfondire queste evidenze. Il 94% dei fondatori ha almeno un socio – in media sono 3,4 – con caratteristiche personali simili a quelle degli intervistati: si tratta principalmente di ex compagni di studi (36%) o ex colleghi (18%); i parenti sono il 12%. D'altro canto, proprio la fase nascente dell'azienda comporta una dimensione limitata: la forza lavoro di più della metà (59%) delle startup intervistate è costituita solo dai soci; le altre, in media, hanno 1 dipendente, 2 collaboratori stabili e 3 collaboratori occasionali. Nella formazione del team prevale una selezione basata su capacità relazionali – più che competenze tecniche – in linea con una tendenza ormai consolidata nel mercato del lavoro (si veda a questo proposito l'importante lavoro di mappatura delle skill a livello nazionale realizzato dall'Oecd⁶). In particolare, tra i criteri proposti quelli che ottengono più consensi sono fiducia (9,1 in scala da 1 a 10), passione (9), una visione condivisa (8,7). Come per i soci, anche per i collaboratori il principale canale di

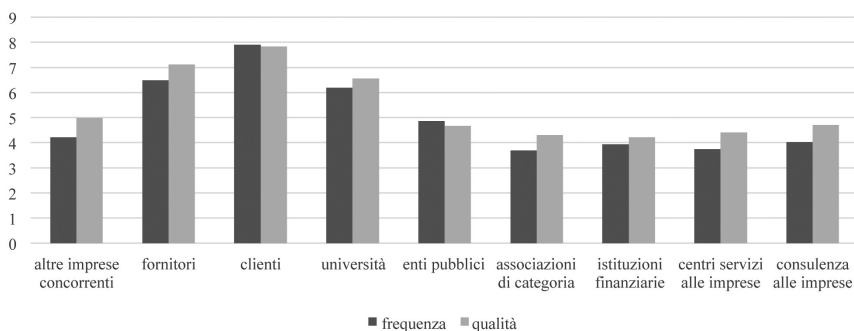
⁶ <http://www.oecd.org/skills/>.

reclutamento è l'università (28%), seguita da canali professionali (per il 24% si tratta di ex colleghi).

Alla trasformazione delle relazioni interne si accompagna un ruolo sempre più strategico delle interazioni formali e informali con professionisti e organizzazioni esterne all'azienda, che favoriscono la diffusione e la contaminazione di conoscenze (Storper e Venables, 2004; Asheim *et al.*, 2007). La forma prevalente sono “conversazioni”, intese come scambio non intenzionale di informazioni e di pratiche (Bathelt *et al.*, 2004; Asheim *et al.*, 2007), che danno vita a nuove idee, all'origine di innovazione sia radicale che incrementale (Lester e Piore, 2004).

Alla richiesta di valutare la frequenza e la qualità dei rapporti esterni da 1 a 10 emerge (fig. 2) – oltre al non sorprendente dato relativo a clienti (frequenza 7,9, qualità 7,8) e fornitori (frequenza 7,9, qualità 7,8) e fornitori (frequenza 6,5, qualità 7,1) – la rilevanza del rapporto con le università (frequenza 6,2; qualità 6,6).

Figura 2. *Frequenza e qualità dei rapporti con gli attori esterni all'azienda*



Fonte: nostre elaborazioni su dati rilevati

Tabella 7. *Caratteristiche morfologiche delle reti formate dalle startup per scambi formali e informali*

	Nodi	Legami	Centralizzazione Outdegree	Centralizzazione Indegree	Densità
Formali	156	109	0,0135	0,0016	0,0045
Informali	175	144	0,0114	0,0054	0,0047

Fonte: nostre elaborazioni

Tabella 8. *Distanza (in km) dalle aziende partner*

	Media	Mediana
Formali	813 km	85 km
Informali	810 km	75 km

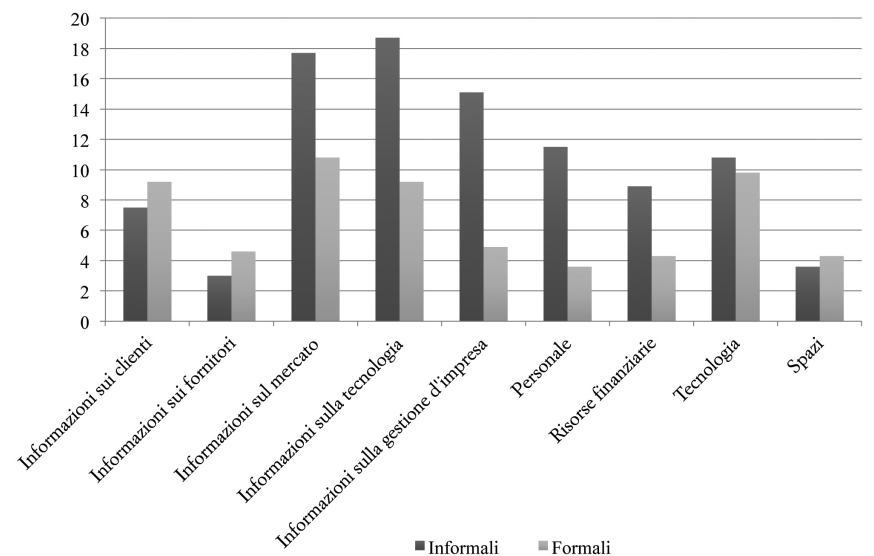
Fonte: nostre elaborazioni

La survey del 2012 ha approfondito la costruzione di rapporti di collaborazione con altre aziende, indagando in particolare i rapporti informali con altre startup e gli accordi formali con altre startup o aziende⁷. In generale, le due reti formate dagli scambi formali e informali non presentano differenze morfologiche particolarmente rilevanti in termini di numero di attori coinvolti e prossimità geografica (vedi tabb. 7 e 8). Se poi spostiamo l'attenzione dalla morfologia delle reti ai contenuti degli scambi si rileva una differenza significativa anche tra reti di collaborazione formale e informale. Le reti di collaborazione informale veicolano più scambi di quelle di collaborazione formale, con unica eccezione quelle relative a informazioni sui clienti e sui fornitori. Gli scambi informali sono orientati soprattutto alla condivisione di informazioni sulla tecnologia (comunque limitati dal 19% degli intervistati, dato che scende al 9% per gli scambi formali), sul mercato (18%, scambi formali 11%) e sulla gestione d'impresa (15%, scambi formali 5%). Da segnalare il dato relativo agli scambi di tecnologia, che in chiave comparativa raggiunge un significativo 10% degli scambi formali (11% degli informali).

Il confronto con i *competitor* mostra invece un dato rilevante: le startup collaborano con aziende e istituzioni locali, per poi confrontarsi con una concorrenza globale. Nelle reti di collaborazione, solo il 12% delle aziende sono all'estero (e la percentuale è più alta nelle collaborazioni formali, rispetto agli scambi informali), mentre il 68% delle aziende concorrenti sono straniere. Non si rilevano differenze significative da questo punto di vista tra reti formali e informali.

⁷ In questa accezione per rapporti formali si intendono tutte quelle relazioni tra imprese che vedono un contratto di collaborazione, un accordo scritto o simili. Al contrario con reti informali si fa riferimento agli scambi che avvengono tra le imprese pur non avendo sottoscritto un contratto, ne sono un esempio i consigli, suggerimenti, scambi che possono avvenire tra imprenditori.

Fig. 3. Oggetto degli scambi formali e informali con altre aziende



5. Conclusioni

La ricerca fornisce evidenze descrittive sui fattori di contesto e di agenzia che hanno favorito la diffusione di startup innovative in Italia. I risultati dell'analisi condotta suggeriscono una chiave interpretativa che fa riferimento congiuntamente alla presenza di capitale umano, di capitale sociale ma anche alla dotazione di alcuni beni collettivi dei territori.

L'analisi consente di approfondire le caratteristiche di un'imprenditorialità innovativa che, pur non avendo ancora un peso significativo nell'economia italiana, ha un impatto rilevante sulla costruzione dell'immaginario professionale dei giovani e a cui vengono spesso affidate – almeno simbolicamente – le sorti dell'economia italiana. Il fenomeno ha una matrice generazionale, gli imprenditori hanno tra i 30 e i 40 anni e sono persone con un elevato grado di istruzione. L'avvio delle startup è guidato da motivazioni intrinseche e sembra legato al capitale umano degli imprenditori, più che a una tradizione familiare nell'imprenditoria. Le startup innovative, oltre a presentare relazioni interne innovative rispetto alle imprese tradizionali, attribuiscono un ruolo sempre più strategico alle interazioni formali e informali che favoriscono la contaminazione e diffusione di nuove conoscenze. La collaborazione a livello locale aiuta ad affrontare la competizione globale. In termini di contesto, la diffusione di startup è favorita da tre fattori principali: la presenza di elevato capitale umano, di strutture digitali e dal contesto urbano di medie e grandi dimensioni.

L'Italia costituisce un caso particolarmente interessante perché, mentre viene descritta dagli indicatori ufficiali come un'economia poco innovativa rispetto agli altri paesi europei, mostra un sorprendente sviluppo di attività innovative, come le startup, e di attività che rientrano nella *Digital Economy*. Gli studi su queste “nuove economie” mostrano come la debole dotazione di infrastrutture e di servizi legati alle nuove tecnologie non abbia fermato l'iniziativa a matrice generazionale di nuovi imprenditori che hanno investito nei campi dell'innovazione (Donatiello e Ramella, 2016; Manzo e Ramella, 2015; Pais e Provasi, 2015). D'altro canto, però, è proprio nei territori dove c'è una migliore dotazione di servizi e competenze digitali (Desi) che si concentrano maggiormente le imprese.

A queste iniziative le istituzioni hanno risposto con processi di sperimentazione di nuove forme di governance dell'innovazione – prima con il decreto per le startup fino ad arrivare all'attuale discussione relativa alle attività della sharing economy – che puntano alla regolazione e, al tempo stesso, al sostegno di tali iniziative. I dati qui presentati dimostrano che, oltre alla regolazione del fenomeno, per favorire la competitività di queste nuove imprese è necessario intervenire a sostegno dei beni collettivi locali in quanto risultano un fattore cruciale per la loro nascita e crescita. A fronte di un alto capitale individuale, i “ritardi” delle startup italiane sono da attribuire soprattutto a debolezze dell'ecosistema socio-economico in cui sono inserite. Un investimento in questa direzione – anche in termini di valorizzazione di risorse già esistenti, come nel caso delle università o delle reti tra startup e con le altre aziende – potrebbe generare esternalità positive anche nei territori in cui queste imprese decidono di operare.

Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali (Dsps)

Università di Firenze

e

Dipartimento di Sociologia

Università Cattolica “Sacro Cuore”, Milano

Riferimenti bibliografici

- Amatori F. (2016), *Alla ricerca dell'imprenditore: personaggi, episodi, questioni*, in Paolazzi L., Sylos Labini M., Traù F. (a cura di), *Gli imprenditori*, Venezia, Marsilio, pp. 61-87.
- Asheim B., Coenen L., Moodysson J., Vang J. (2007), *Constructing knowledge-based regional advantage: Implications for regional innovation policy*, «International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management», 7, pp. 140-155.
- Arrighetti A., Landini F. (2016), *La propensione all'imprenditorialità in Italia: motivazioni e ostacoli*, in Paolazzi L., Sylos Labini M., Traù F. (a cura di), *Gli imprenditori*, Venezia, Marsilio, pp. 263-290.
- Burke A.E., FitzRoy F.R., Nolan M.A. (2008), *What makes a die-hard entrepreneur? Beyond the 'employee or entrepreneur' dichotomy*, «Small Business Economics», 31, 2, pp. 93-115.
- Burroni L., Trigilia C. (2011), *Le città dell'innovazione. Dove e perché cresce l'alta tecnologia in Italia*, Bologna, il Mulino.
- Catino M. (2013), *Organizational Myopia. Problems of Rationality and Foresight in Organizations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Colombo M.G., Grilli L. (2010), *On growth drivers of high-tech start-ups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital*, «Journal of Business Venturing», 25, 6, pp. 610-626.
- Donatiello D., Ramella F. (2016), *I sistemi di innovazione nazionale del Sud Europa*, «Sociologia del Lavoro», 143, pp. 42-56.
- Gosetti G. (2012), *Dalla qualità del lavoro alla qualità della vita lavorativa: persistenze e innovazioni nel profilo teorico e nelle modalità di analisi*, «Sociologia del Lavoro», 127, pp. 17-34.
- Istat (2015), *L'imprenditorialità in Italia*, <http://www.istat.it/it/archivio/177110> (pubblicato il 22.12.2015).
- Lester R.K., Piore M.J. (2004), *Innovation. The Missing Dimension*, Boston, Harvard University Press.
- Manzo C., Ramella F. (2015), *Fab labs in Italy: Collective goods in the sharing economy*, «Stato e Mercato», 105, 3, pp. 379-418.
- Marini D. (2016), *Il caleidoscopio delle caratteristiche degli imprenditori. I risultati di un sondaggio*, in Paolazzi L., Sylos Labini M., Traù F. (a cura di), *Gli imprenditori*, Venezia, Marsilio, pp. 291-335.
- Pais I., Provasi G. (2015), *Sharing economy: A step towards the re-embeddedness of the economy?*, «Stato e Mercato», 3, pp. 347-378.
- Ramella F. (2005), *Reti sociali e performance economiche nelle imprese ICT*, «Stato e Mercato», 3, pp. 355-390.
- Id. (2013), *Sociologia dell'innovazione economica*, Bologna, il Mulino.
- Traù F. (2016), *L'imprenditore nell'analisi economica*, in Paolazzi L., Sylos Labini M., Traù F. (a cura di), *Gli imprenditori*, Venezia, Marsilio, pp. 21-60.
- Trigilia C. (2007), *La costruzione sociale dell'innovazione. Economia, società e territorio*, «Quaderni della Biblioteca del Polo Universitario di Prato», 4, Firenze, Firenze University Press.

Paolazzi L., Sylos Labini M., Traù F. (2016), *Introduzione*, in Paolazzi L., Sylos Labini M., Traù F. (a cura di), *Gli imprenditori*, Venezia, Marsilio, pp. XIII-XXXVI.

Powell W.W., Koput K.W., Smith-Doerr L. (1996), *Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology*, «Administrative Science Quarterly», 41, 1, pp. 116-145.

Storper M., Venables A.J. (2004), *Buzz: face-to-face contact and the urban economy*, «Journal of Economic Geography», 4, 4, pp. 351-370.

Davide Arcidiacono

Economia collaborativa e startup: forme alternative di scambio economico o mito della disintermediazione?

1. *Imprenditorialità, innovazione e collaborazione*

Da quando nel 2013 «The Economist» ha tributato la sua copertina all'*ascesa* della sharing economy, la notorietà e la centralità di questo fenomeno non hanno fatto che crescere. L'enfasi sulla nascita e le potenzialità di una nuova economia basata sulla collaborazione attraverso il supporto delle tecnologie digitali non ha conosciuto tregua negli ultimi anni, alimentando il dibattito sul rapporto tra imprenditorialità e innovazione, da sempre dirimente nell'analisi socio-economica (Schumpeter, 1949; Rogers, 1962; Swedberg, 2000). Il termine sharing economy viene sempre più associato al dibattito pubblico su startup e innovazione e sul loro ruolo nel ridefinire modelli di relazione e fruizione di beni e servizi. Al punto tale che oggi si parla sempre meno di *smart city* e sempre più di *sharing city*, in particolare in quei contesti urbani che si propongono come leader e abilitatori delle nuove forme di imprenditorialità, come San Francisco, Seoul, o Milano, se vogliamo guardare al nostro Paese.

La *sharing economy* si propone come modello imprenditoriale innovativo perché:

- sostituisce un modello di produzione lineare di beni e servizi attraverso un modello circolare di produzione, distribuzione e fruizione basato sull'accesso all'*over-capacity* di un bene/servizio, che tradizionalmente è stata considerata come priva di valore, o semplice rifiuto, nello scambio tradizionale (Benkler, 2004; Bonomi *et al.*, 2016);
- è un modello basato sulla disintermediazione abilitata perlopiù da piattaforme digitali (Cuono, 2015);
- si tratta di un paradigma che mira alla *re-embeddedness* dello scambio economico rilanciando il valore della reciprocità (Pais e Provasi, 2015), a lungo soccombente al modello dello scambio del mercato e alle sue logiche, sempre più centrate sul mero profitto e o su processi di estrazione di valore (Sawyer, 2015);
- si basa su un sistema ibrido tra produzione e consumo, abilitando la capacità creative e generative dei cosiddetti *prosumer* (Arvidsson, 2013).

Si tratta, pertanto, di una delle sfide più importanti promosse dagli startupper basata su una concezione d'innovazione ben più ampia di quella proposta dal consueto dibattito o dalle iniziative regolative, più dispoticamente tecnocratiche o economicistiche¹.

Tuttavia, le narrazioni sulla *sharing economy* come modello *disruptive* si alimentano di riferimenti ad aziende simbolo come Airbnb e Uber, di recente sotto il mirino dei tribunali di tutto il mondo. Il dibattito sul tema sembra essersi così impantanato in una sorta di separazione manichea tra “buoni” e “cattivi” dell'economia della condivisione (Belk, 2014): da un lato, non mancano analisi apologetiche (Rifkin, 2014) che guardano a questa come un'evoluzione del capitalismo così come lo conosciamo; dall'altro, si alimentano scenari negativi (Reich, 2015) che ne mettono in discussione la concreta portata innovativa, evidenziandone potenzialità estrattive più che inclusive.

Tuttavia, l'attenzione crescente intorno alla *sharing economy* spinge l'attore pubblico a intervenire per sviluppare precise proposte regolative², seppure l'urgenza di regolare sembri precedere un adeguato livello di comprensione.

Quanto sappiamo davvero sull'economia collaborativa e le start up che la popolano? Qual è il loro reale potenziale innovativo? Incarnano davvero un modello economico alternativo?

L'articolo mira a delineare un'agenda di ricerca sul tema delle start up collaborative che risponda ad alcuni dei quesiti proposti. La trattazione sul tema si sviluppa nel modo seguente: nel primo paragrafo si confronteranno le definizioni di *sharing economy* individuate all'interno di una letteratura crescente ma quanto mai disorganica e frammentata; nel secondo paragrafo, si analizzeranno in chiave critica dati ed evidenze empiriche prodotte sul tema; concluderà l'analisi una proposta metodologica che possa rappresentare una “cassetta degli attrezzi” per il sociologo interessato a investigare sul tema.

¹ Il decreto 221/2012 Crescita 2.0, art. 25 fa riferimento alle start up innovative come imprese che hanno come oggetto sociale, esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico. Seguono per lo più criteri di carattere tecnico o di spesa: per esempio, entità degli investimenti in ricerca e sviluppo sono uguali o superiori al 15% del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione; o l'essere depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa a un'invenzione industriale, biotecnologica, ecc. Tali criteri mostrano una concezione assai restrittiva del concetto d'innovazione.

² Da quella del Comitato Europeo delle Regioni fino al recente parere dell'Antitrust al Parlamento Nazionale di disciplinarne il business e almeno due disegni di legge sul tema presentati tra Camera e Senato, fino a interventi settoriali come la recente legge appena approvata sull'home restaurant.

2. Alla ricerca di una definizione

Il concetto di *sharing economy* è quanto mai ampio e dai confini incerti. Il dibattito si avvantaggia spesso di richiami teorici ai classici dell'economia del dono o dello scambio di reciprocità (Simmel, 1907; Mauss, 1922; Polanyi, 1957; Gouldner, 1960) o alla letteratura sul capitale sociale e la fiducia (Granovetter, 1985; Coleman, 2005). Tuttavia, il tema *sharing economy* sembra espandersi ben oltre tali riferimenti, all'interno di confini concettuali non sempre definiti con certezza. Lo testimonia la pluralità di termini usati come sinonimi: da *collaborative consumption* (Botsman e Rogers, 2010) a *economia circolare* (Morace, 2014) o *commons-based peer production* (Benkler e Nissenbaum, 2006). Una simile pluralità concettuale testimonia proprio la difficoltà di rendere conto della pluralità di pratiche che ruotano all'interno di questo modello, per cui non esisterebbe neppure una definizione condivisa.

Juliet Schor (2014) ammette che si tratta di un *termine ombrello* che copre una tentacolare varietà di piattaforme digitali e attività off-line, includendo da aziende multinazionali e finanziariamente rilevanti come Airbnb, fino a includere piccole iniziative a carattere locale di riparazione e scambio collettivo come le *tool library*³ o il *bookcrossing*.

Botsman e Rogers (2010) la definiscono un modello economico basato sulla collaborazione e sulla condivisione di *asset*, spazi, competenze, al fine di trarre benefici monetari e non che si articolerebbe in:

- il consumo collaborativo: in cui la gente scambia, condivide, redistribuisce prodotti di cui non ha bisogno e che non utilizza con continuità (es: Reoose, Airbnb, Coachsrfing), o paga per avervi accesso piuttosto che acquisirne la proprietà (es: il car sharing);
- la produzione collaborativa: per cui reti di individui collaborano per la progettazione/design (es: Quirky, Zooppa), la produzione (casi come Open Street Map) e la distribuzione di beni e servizi (es. Nimmer);
- l'apprendimento collaborativo: corsi aperti o forme di condivisione e agglomerazione di conoscenze in un'ottica crowd (es: Wikipedia o Future Learn);
- la finanza collaborativa: raccolte fondi in cui la gente può supportare la creazione di progetti, imprese, iniziative benefiche (crowdfunding) gratuitamente o ricevendo una forma di ricompensa simbolica o tangibile (es: Kickstarter; Produzioni dal Basso, Rete del Dono, Musicraiser), ma troviamo anche altre forme come i prestiti tra pari (Es: Zopa) o le monete complementari (es: Sardex).

³ Si tratta di un sistema organizzato per il prestito attrezzature e materiali sia gratuitamente sia a noleggio.

Pais e Provasi (2015) evidenziano come tali pratiche si differenzino non tanto rispetto agli ambiti di collaborazione ma, in maniera scalare, in base al livello integrazione polanyano della reciprocità: dalla semplice collaborazione, orientata da motivazioni strumentali, in qualche modo più affine alle interazioni di mercato; alla reciprocità in senso stretto, tipica dell'economia del dono, che non esclude l'interesse personale che convive nell'accettazione del rischio di non cooperazione; infine, la condivisione vera e propria, basata su una dimensione di appartenenza e mutuo riconoscimento che attraversa persino la dimensione identitaria di coloro che transano.

Alcuni analisti hanno provato poi elaborare criteri sempre più rigorosi e restrittivi nella definizione di *sharing economy*.

È il caso di Franken *et al.* (2015) che suggeriscono come tali transazioni debbano includere solo le iniziative di scambio tra individui, escludendo quelle tra imprese o tra imprese e consumatori, e debbano riguardare solo scambi di *asset* fisici, non includendo scambi di prestazioni come quelli erogate dalle banche del tempo o da piattaforme come *Taskrabbit*.

In Italia, Sharitaly, il più grande evento italiano sull'economia collaborativa organizzato da Collaboriamo e TRAILab-Università Cattolica, effettua annualmente una mappatura delle piattaforme sharing e, dal 2015, ha stabilito i seguenti criteri definitivi:

- un modello di servizio *peer-to-peer*;
- la presenza di piattaforme digitali abilitanti;
- *user* professionisti e non;
- rilevanza dei sistemi reputazionali on line;
- prezzo stabilito dagli *user* senza la mediazione di un soggetto terzo;
- proprietà degli *user* sugli *asset* condivisi.

Evidentemente, i vantaggi di una definizione restrittiva a fini analitici sono evidenti, in quanto permetterebbe di valutare in maniera più chiara la concreta innovatività delle pratiche di condivisione. Al tempo stesso rischia di sacrificare la varietà organizzativa dei servizi collaborativi quale elemento distintivo di questo nuovo modello di scambio.

3. I numeri delle imprese della condivisione

Per valutare l'economia *sharing* dal punto di vista imprenditoriale si fa tradizionalmente riferimento a due indicatori: il valore di mercato dei servizi scambiati e l'ampiezza attuale o potenziale della base clienti interessata a questa modalità di fruizione di un prodotto/servizio.

Una recente stima del Parlamento Europeo (2016), calcolata in base alla sotto-utilizzazione di alcuni *asset* condivisibili (lavoro, auto, casa, ecc.), individuerebbe un valore potenziale pari a 572 miliardi di euro. Il dato non è dissimile da quello fornito da Pwc (2015) secondo cui la

sharing economy passerà da un mercato attuale che si aggira intorno a 13bn \$ ai 570 bn \$ entro il 2025.

Il grado di maturità dei mercati collaborativi non sembra uguale per tutti: *The People who share*⁴ stimerebbe l'impatto dell'economia collaborativa nel solo Regno Unito intorno a circa l'1,3% del Pil britannico. Stime più prudentziali⁵ sembrano riguardare il caso italiano, in cui si è parlato di un giro di affari attuale di circa 1 milione e mezzo di euro. Non si può negare la difficoltà di valutare l'attendibilità di queste stime, in mancanza d'indicatori chiari, a maggior ragione se, come già evidenziato, i confini dell'economia di condivisione appaiono opachi e scarsamente condivisi dagli stessi analisti.

Sulle dimensioni della domanda, si stimano in oltre 105 milioni gli sharers negli Usa, contro i 23 milioni del Regno Unito e i 14 milioni del Canada (Owyang, 2014). In una ricerca del Centro Nesta (2014), si stima che circa il 60% degli inglesi partecipa già all'economia collaborativa. In Francia, secondo l'*Observatoire de la Confiance* (2014), risulta che quasi il 50% degli intervistati ha dichiarato di prendere parte alla *sharing economy*. In Italia (Capeci, 2015) il concreto utilizzo di tali servizi si ferma a un più modesto 39%.

Le resistenze nei confronti della sharing economy nel nostro Paese sono ancora consistenti: dai dati Ipsos (2014) emerge che 58% degli intervistati sono poco o per nulla interessati a questa forma di economia. Si tratta di soggetti di età compresa tra i 55 e i 64 anni, residenti al Nord, poco istruiti e appartenenti alla classe sociale medio-bassa. In particolare, il 27% del campione non si fida di Airbnb, mentre il 29% reputa BlaBlacar pericoloso. Secondo i dati di Sharitaly (2016) solo il 4% delle piattaforme supera i 500.000 user, e solo il 15% delle piattaforme italiane si rivolge già a mercati internazionali.

I limiti di sviluppo della sharing economy italiana riguarda, pertanto, una domanda ancora poco sviluppata. Tuttavia, ragionare in termini di giro d'affari o di quote di mercato sarebbe quantomeno prematuro, poiché si tratterebbe comunque di un modello emergente ancora alla ricerca di una sua massa critica. I motivi espressivi del ritardo italiano nell'espansione dell'economia collaborativa non vanno attribuiti solo al minore interesse a condividere degli italiani o a una minore propensione a investire sulla collaborazione, ma possono essere ricondotti anche a fattori culturali radicati: una scarsa fiducia e percezione di sicurezza rispetto agli strumenti informatici, in un paese con un basso tasso di alfabetizzazione digitale, uno scarso grado di avanzamento infrastrutturale

⁴ www.thepeoplewhoshare.com.

⁵ Tale stima è stata fornita durante la *Evolutionary Wave* dedicata all'economia collaborativa organizzata da Mosaicoon e Phd, ma difficile dire quanto possa essere attendibile.

e di digitalizzazione dei processi di lavoro, fino anche a una più bassa incidenza delle transazioni on line⁶. A ciò si aggiunge un sistema di protezione dei consumatori percepito come meno efficiente rispetto ai sistemi di *common law* (tra cui la mancanza di una vera *azione di classe*)⁷, nonché un sistema di associazioni di difesa dei consumatori frammentato e con un debole rapporto con la sua *constituency* (Arcidiacono, 2008).

Un ulteriore fattore di differenziazione del caso italiano riguarda il ruolo del capitale di rischio. Se si azzarda una comparazione col *benchmark* statunitense è evidente come forme di *venture capitalism* hanno contribuito in maniera sostanziale a modificare la scalabilità e la percezione sulle potenzialità della *sharing economy* negli ultimi anni: negli USA delle 200 nuove imprese di economia collaborativa censite (Altimeter, 2013) circa il 37% aveva ricevuto fondi *venture capital* per un ammontare di più di 2 miliardi di dollari: la sola Airbnb ha ricevuto fondi per circa 130 milioni; l'altrettanto nota Uber ha ricevuto quasi 50 milioni di dollari. È noto come tra i finanziatori di Airbnb ci siano società di private equity come Usa General Atlantic, o società d'investimento come la cinese Hillhouse Capital o la newyorkese Tiger Global, mentre tra i finanziatori di Uber ci sarebbe persino la californiana Google. Nel caso italiano, più del 50% si è sostanzialmente autofinanziata e solo il 10% è stata supportata da fondi di Venture Capital, evidenziando una più limitata presenza di capitale di rischio. Le piattaforme di *crowdfunding* italiane hanno sostenuto progetti per un valore complessivo stimato di 82.154.867 milioni di euro nel 2016 (Sharitaly, 2016) con un incremento del +44% rispetto all'anno precedente, ma che sembrano ben poca cosa rispetto ai 20.338.986 di dollari del solo progetto Peeble Watch raccolti da Kickstarter Usa. La debolezza della *sharing economy* italiana sembra senz'altro legata a un eco-sistema fragile. Sono note, infatti, le differenze di *corporate governance* delle imprese italiane rispetto al modello anglosassone e tale variabile in parte contribuisce a spiegare un tessuto imprenditoriale pulviscolare a bassa scalabilità.

Tuttavia, ridurre il valore della *sharing economy* a misure e a comparazioni che tradizionalmente riguardano l'economia capitalistica *mainstreaming* significa però adottare un *bias* nell'osservazione e degradare le reali potenzialità di queste nuove esperienze imprenditoriali. È necessario guardare alle peculiarità del caso italiano.

⁶ Seppur il commercio digitale sia in forte crescita, secondo di dati dell'E-Commerce Foundation (2014) l'Italia ha un indice di *internet penetration* del 61%, il secondo più basso dell'area Sudeuropea (dopo la Turchia), mentre paesi come Francia, Germania e UK oscillano tra l'84 e il 91%, rappresentando solo il 3,1% del mercato e-commerce in Europa contro il 29,4% di UK, 17,4% della Germania e il 14% della Francia.

⁷ In Italia il 60% dei consumatori intervistati sui servizi in condivisione reclamano più garanzie così come il 56% chiede più tutela delle informazioni personali on line (Capeci, 2015).

Innanzitutto, va evidenziata la vitalità di questo modello imprenditoriale in Italia. Dove erano già presenti 138 piattaforme nel 2014, nell'ultimo anno sono salite a 187 (+35% rispetto all'anno precedente) e nel 2016 sono arrivate a 206 (con una crescita ulteriore del +10%) (Sharitaly, 2016). Queste imprese sarebbero per lo più concentrate nell'ambito del *crowdfunding* (68), nel settore dei trasporti (25) e nel turismo (17).

Inoltre, le piattaforme di sharing italiane si caratterizzerebbero per una più forte vocazione locale (es: Zego o Ginger), e il 74% delle iniziative finanziate dalle piattaforme di *crowdfunding* non sono state nuove imprese ma progetti di associazioni no profit, di cui ben il 36% in ambito culturale (Pais, 2015). Osservando alcuni casi di studio di piattaforme italiane, queste rappresentano interessanti modelli d'impresa innovativi: è il caso di Sardex (Littera *et al.*, 2014; Sartori e Dini, 2016), startup che ha creato un circuito economico basato sull'omonima moneta complementare con lo scopo di rivitalizzare un'area economica depressa; o *TimeRepublik*, che nasce dall'idea di portare il sistema della banca del tempo in un ambiente digitale, che ha superato i 30.000 utenti registrati in oltre 120 paesi (Arcidiacono, 2016).

4. I limiti della condivisione

La stima del concreto valore generato dalle imprese della condivisione deve considerare anche i risultati delle prime analisi sul tema.

Un primo fattore di criticità proviene dagli studi di tipo giuridico che evidenziano come queste imprese tenderebbero a svilupparsi all'interno degli interstizi lasciati liberi dalla regolazione vigente. È evidente come queste start up pongano una serie di problemi giuridici rilevanti che crescono in base alla loro innovatività in termini di distribuzione di responsabilità e benefici (Smorto, 2015). Tali criticità sono classificabili in tre profili di rischio:

- sul piano delle tutele: in assenza di standard qualitativi di protezione dai “fallimenti” della collaborazione (la questione dell'assicurazione al centro di casi come Airbnb o di quello dell'home restaurant e del social eating);
- sul piano dell'inclusività: alcune persone possono essere escluse dal servizio o hanno più limitate possibilità di avvantaggiarsene o proteggersi in caso di reclamo;
- sul piano etico: dalla presenza di asimmetrie informative, come la questione di mancanza di trasparenza sugli algoritmi di codificazione reputazionale degli user, alle questioni fiscali (si pensi alla tassa di soggiorno per le piattaforme di *hosting*), alla privacy, ma anche la regolazione di quelle transazioni che si configurano come forme di lavoro occasionale e intermittente (es: il caso Uber Pop).

Quest'ultimo è il nodo più problematico in quanto la *sharing economy* ridefinisce le barriere che separavano tradizionalmente lavoro e consumo, professionismo e hobbismo, nel ripensamento complessivo delle logiche produttive ma anche dei sistemi di sicurezza così come sono stati fin qui concepiti⁸. L'inadeguatezza normativa in questo ambito sembra evidente (Dagnino, 2015): non solo si ripropongono problemi di carattere definitorio (alcuni *user* in specifiche categorie di servizi difficilmente rientrano nelle categorie giuridiche di lavoratore), ma soprattutto molte delle prestazioni erogate sono pagate al di fuori dei minimi tabellari, generando una concorrenza sleale sul mercato del lavoro legale e una strategia al ribasso delle imprese nella remunerazione della forza lavoro. Inoltre, gli *user/lavoratori* "in quanto *independent contractors*, non godrebbero del sistema di tutele approntato dal diritto del lavoro per i lavoratori subordinati" (ivi, 91).

La capacità d'innovazione dell'economia collaborativa è fortemente legata anche alla *governance* delle piattaforme, ovvero il passaggio dal *platform capitalism* al *platform cooperativism* (Scholz e Schnaider, 2015). La comunanza di elementi tra mondo cooperativo ed economia collaborativa sono molto forti (in particolare la rilevanza dei fattori relazionali, etici ma anche co-produttivi dell'azione economica) e il caso italiano rappresenta un terreno di grande fertilità per possibili interscambi tra le due esperienze. Tuttavia, se si guarda ai dati della mappatura italiana delle piattaforme *sharing*, si evidenzia che più del 50% sarebbero srl, e quasi un terzo si qualifica come start up innovativa in base al Dl. Crescita 2.0. Solo due casi si qualificano come cooperative tra le imprese censite. Inoltre, i risultati di una ricerca statunitense sottolineano il più elevato rischio di fallimento delle imprese *sharing* con un modello no-profit rispetto a quelle for profit (Schor e Fitzmaurice, 2015). Lo studio citato, mettendo a paragone diverse esperienze di condivisione, evidenzia come le prime spesso non si sviluppano per la difficoltà dei fondatori di portare avanti o perché nel tempo mutano la loro natura o gli obiettivi costituenti, allentando i principi di solidarietà e comunità iniziali. In più, avrebbero più concreti problemi di risorse e scalabilità rispetto alle prime.

Per la valutazione delle opportunità della *sharing* come modello di mercato "orientato" dagli stessi consumatori – il cosiddetto *consumer capitalism* (Arcidiacono, 2013) – la ricerca si è concentrata molto sulla motivazione dei soggetti alla condivisione e sugli esiti delle loro interazioni. Sebbene alcuni analisti come Belk (2014, 17) evidenzino che "l'intenzione principale nella condivisione non è avere un riconoscimento o ottenere l'accesso a un servizio ma aiutare e

⁸ In particolare nelle normative sul consumo europeo la differenza tra consumatore e professionista è essenziale sotto il profilo dei meccanismi di tutela.

sviluppare connessioni umane”, le ricerche condotte finora sembrano smentirlo. Le ragioni che spingono a partecipare ai servizi collaborativi scaturirebbero da tre generi di ricompense: una ricompensa economica, una ambientale e una sociale. I dati disponibili evidenzerebbero (Owyang e Samuel, 2015; Altroconsumo, 2016) come la ricompensa economica è certamente la più importante tra le tre. La scelta di noleggiare o condividere un bene è quasi sempre una scelta strumentale e transitoria, motivata da esigenze economiche o da necessità di accesso a beni e servizi diversamente acquisibili (Moeller e Wittkowski, 2010). La dimensione proprietaria dei beni, seppur nel crescente interesse per la logica dell’accesso, manifesterebbe una forte resilienza al cambiamento, anche tra gli utilizzatori di questi servizi. Una ricerca condotta in Italia da Swg evidenzerebbe una maggiore disponibilità degli intervistati a condividere conoscenze e abilità professionali (circa l’80%) piuttosto che la propria casa (19%) o l’auto (34%) (Venturi e Zandonai, 2015). Se si considerano anche aspetti come l’impatto ambientale, uno studio francese (Parguel *et al.*, 2016) ha dimostrato come forme di consumo, basate su piattaforme collaborative di baratto/riuso, non necessariamente sono indicatori di un comportamento di acquisto più sobrio e orientato alla sostenibilità, ma possono essere altresì coerenti con forme di sovraconsumo o di consumo compulsivo. Da segnalare anche lo studio di Martin e Shaheen (2010) sul car sharing che aumenterebbe le emissioni, incrementando l’accesso all’uso dell’automobile da parte di chi non la possiede, deviando dal trasporto pubblico, nonostante la pubblicizzazione del servizio venga giocata prevalentemente sul suo impatto ecologico.

Sulla dimensione socio-relazionale dei servizi *sharing*, alcune analisi su Couchsurfing, Relayrides o Zipcar (Fenton, 2013; Parigi e State, 2014; Bardhi e Eckhardt, 2012) evidenziano una produzione di capitale sociale di bassa qualità. Elevato livello di omofilia delle reti di scambio, e persino forme di discriminazione razziale e di classe si sono riscontrate nelle interazioni di condivisione con Airbnb o nei servizi di time-banking on line o di food sharing (Dubois *et al.*, 2014; Eldman e Luca, 2014; Schor e Fitzmaurice, 2015). La dimensione relazionale appare alquanto soccombente per quantità e qualità, realizzando in alcuni casi pratiche di reciprocità debole o d’interazione senza relazione. Coerentemente con l’analisi maussiana o simmelliana sul dono, non lo si può sempre definire un gesto solidaristico e spontaneo, ma anche come pratica coercitiva in qualche modo conflittuale. Come osserva Benkler (2004), il modello di scambio basato sulla condivisione non impedisce possibili costi di transazione o processi di esclusione selettiva, come nel più tradizionale scambio di mercato.

Anche il ruolo dell’Attore Pubblico sembra essere un fattore rilevante nell’economia di condivisione. Analisi comparative tra le cosiddette *sharing city* (Maclaren e Agyeman, 2015; Mazzucotelli e

Pais, 2016) evidenziano una pluralità di strategie nella promozione di questa nuova economia in ambito urbano: modelli fortemente orientati dall'attore pubblico, come Seoul, o modelli bottom-up, come quello milanese, o ibridi, come Amsterdam e San Francisco. Tuttavia, una vera analisi sul diverso impatto "generativo" di queste strategie manca ancora dall'agenda di ricerca. Se è vero che i servizi di condivisione rifiutano ogni forma d'intermediazione, in qualche modo occorre chiedersi se ne possano prescindere o ne abbisognano per legittimarsi come innovazione sociale.

5. *Condividere concetti e indicatori: una proposta di analisi sull'economia collaborativa*

Analizzare l'innovazione delle startup della *sharing economy* significa ragionare in termini analitici che capitalizzino i contributi esposti per la costruzione di una cassetta degli attrezzi condivisa.

Il primo passo è "demitizzare" la *sharing economy*, riducendone l'elasticità e l'indeterminatezza concettuale. Cercando di combinare la definizione di criteri rigorosi con l'esigenza di una classificazione esaustiva, si è ritenuto necessario non fondarla sul concetto di condivisione ma bensì su quello più generale di *collaborazione*, quale forma di integrazione basilare e unificante tra le diverse pratiche osservate, secondo la scala di reciprocità fornita da Pais e Provasi (2015).

In quest'ottica, la *sharing economy* rappresenta più una sottocategoria di un framing più ampio che chiameremo *economia collaborativa* (tab. 1), definibile come quel *sistema economico* basato su:

- lo scambio o messa sul mercato dell'*overcapacity* di un bene/servizio;
- un modello di consumo fondato sull'accesso e non sulla proprietà;
- su meccanismi che non escludono il ruolo del mercato;
- la riduzione dei confini tra produzione e consumo;
- la riduzione dei livelli di intermediazione tra chi eroga/usufruisce del prodotto/servizio;
- sulla concezione dell'oggetto scambiato come risorsa relazionale e non come bene rivale.

Tale modello si articola rispetto ai seguenti criteri -presenza di moneta, sistema di costruzione del prezzo, proprietà degli asset, ruolo della tecnologia, ruolo delle relazioni, appropriazione del valore, mercati di riferimento, tipologia dei meccanismi generativi della fiducia nelle transazioni- in tre sub-forme di scambio:

Tabella 1. *Le forme dell'economia collaborativa*

	<i>Collaborative economy</i>		
	<i>On Demand/ Renting Economy</i>	<i>Sharing Economy</i>	<i>New Barter Economy</i>
<i>Moneta</i>	Vi è sempre scambio monetario	Vi può essere scambio di denaro	Non vi è scambio monetario
<i>Pricing/Valore dello scambio</i>	Deciso da chi possiede la piattaforma o gli asset (non user)	Contrattazione tra user mediata dalle regole della piattaforma	Contrattazione diretta tra soggetti
<i>Asset</i>	Di proprietà di chi possiede la piattaforma o degli user	Di proprietà degli user	Di proprietà degli user
<i>Forme di integrazione prevalente</i>	Mercato	Reciprocità	Condivisione
<i>Regolazione</i>	Formale	Tra formale e informale	Informale
<i>Tecnologia</i>	Sistema di accesso al servizio	Piattaforma abilitante	Elemento accessorio
<i>Relazione</i>	Transitorie e di Mediazione Venditore/ Consumatore	Relazioni occasionali tra pari, prevalentemente on line	Relazioni durature tra pari, prevalentemente off line
<i>Appropriazione di valore</i>	Chi possiede la piattaforma di servizio	Il valore parzialmente rimane ai soggetti dello scambio	Il valore totalmente rimane ai soggetti dello scambio
<i>Mercato di riferimento</i>	Prevalentemente nazionale o multinazionale	Prevalentemente locale o nazionale	Prevalentemente locale
<i>Fiducia</i>	Prevalentemente basata sul Brand	Fondata su algoritmi reputazionali on line	Fondata sull'appartenenza a una specifica comunità

- 1) *on demand/renting economy*: transazioni che hanno come oggetto asset di proprietà di un attore individuale o collettivo che mette a disposizione l'*overcapacity* di un bene/servizio ad altri user, anche (non esclusivamente) attraverso l'uso di piattaforme digitali. In questo caso vi è sempre uno scambio monetario, la cui entità è stabilita dall'agente che abilita o media la transazione e/o possiede la piattaforma e gli

asset, appropriandosi di buona parte del valore economico generato. Si tratta di uno scambio in cui i meccanismi di attribuzione fiduciaria al provider seguono i tradizionali meccanismi di mercato (pubblicità e reputazione del brand). Es: Netflix, Uber, Car2go, Taskrabbit;

- 2) *sharing economy*: transazioni tra pari abilitate attraverso una piattaforma digitale che in qualche modo disciplina la contrattazione tra le parti, anche quando assume carattere monetario, appropriandosi di una parte del valore generato. Si tratta di esperienze con ambizioni globali, ma che nella maggior parte dei casi si concentrano su mercati nazionali o locali. Le relazioni sono perlopiù transitorie e strumentali, mediate da sistemi fiduciari basati su rating reputazionali on line. Es: digital time-banking (TimeRepublik), monete complementari (Sardex), car pooling (BlaBlaCar, GogoBus), file sharing (E-mule, bitTorrent) o servizi di condivisione di alloggio (Airbnb, Coachsurfing), o servizi di social eating (Eatwith, Gnammo), ecc.
- 3) *new barter economy*: transazioni che hanno come oggetto un bene/servizio all'interno di reti di pari, spesso territorialmente definite e a carattere per lo più locale, prive di mediazione monetaria e in cui la tecnologia agisce solo come fattore di facilitazione ma non come fattore abilitante alle relazioni, che possono preesistere allo scambio e in qualche modo lo superano. Il valore rimane esclusivamente ai diretti interlocutori e si esprime sotto forma di rafforzamento dei legami fiduciari tra gli stessi. Es: baratto/riuso, bookrunning, tool library, orti sociali, scambi di cibo, social street, banche del tempo tradizionali, ecc.

Da questa necessaria operazione di delimitazione semantica dell'oggetto di studio possono individuarsi due aree d'indagine sociologica:

- a) l'analisi dei fattori chiave che ne influenzano lo sviluppo;
- b) l'analisi dell'impatto socio-economico generato in uno specifico territorio.

L'individuazione dei fattori socio-istituzionali (tab. 2) appare un ambito tematico d'interesse per chi si propone di spiegare la varietà organizzativo-relazionale che questo modello può assumere. Si tratta di valutare quanto le caratteristiche peculiari dell'ambiente incidono sul successo, innovatività o esportabilità di una specifica pratica o piattaforma. Per l'individuazione dei fattori chiave si è partiti dai contributi della *political economy comparata* sull'individuazione delle dimensioni istituzionali che favoriscono la capacità innovativa delle imprese (Soskice, 1993) per spiegare la varietà dei capitalismi, con particolare riferimento agli elementi distintivi dei capitalismi mediterranei (Amable, 2003).

Si è arrivati così a elaborare la seguente tavola (tab. 2), articolata per ambiti di mercato:

Tabella 2. *Fattori chiave dell'economia collaborativa per aree istituzionali rilevanti*

Prodotto	Lavoro	Finanza	Formazione	Sicurezza sociale
Rilevanza dell'Ict e della digital economy	Deregolamentazione e flessibilità	Deregolazione del sistema finanziario	Formazione orientata in senso "digital"	Ricalibratura e ruolo del terzo settore e del privato nel welfare mix
Grado di maturità del mercato "consumer"	Struttura job matching forza lavoro a media e alta qualificazione	Incentivi economia digitale, start up e smart communities	Diffusione Incubatori/Fab Lab/Hackaton	Sistema di protezione e rappresentanza del consumatore
Espansione e-commerce	Social recruitment/ Crowdsourcing	Ruolo dei Private Equity Funds, Business Angels, Venture Capitalist	Relazioni e progettualità tra istituzioni formative e imprese	Radicamento e diffusione di forme tradizionali di economia del dono/reciprocità
Diffusione social network	Lavoro autonomo (free lance e gig economy)	Evoluzione dei sistemi tecnologici di pagamento delle transazioni	Politiche attive del lavoro, Learnfare e imprenditorialità	Ruolo soggetti collettivi non istituzionalizzati (commoners, open data activist, ecc.)

- 1) di *prodotto*: il diverso grado di competizione e sviluppo di servizi digitali e del comparto Ict, ma anche il grado di "maturità" del mercato consumer rispetto ai trend più coerenti con lo sviluppo dei servizi collaborativi, come quello della ricerca dell'affare, della sostenibilità e della co-produzione;
- 2) del *lavoro*: il diverso grado di deregolamentazione e flessibilizzazione, le caratteristiche strutturali in termini di matching, per finire con l'espansione degli strumenti digitali nei processi di reclutamento delle risorse umane (dal social recruiting, al *crowdsourcing*);
- 3) *finanziario*: sia sotto il profilo del livello di deregolazione del sistema sia per il diverso peso e ruolo esercitato da investitori come Private Equity, Business Angels, Venture Capitalist. In questo ambito vanno anche considerate le risorse pubbliche messe a disposizione in termini d'incentivazione per l'economia digitale, le start up e le *smart communities*;
- 4) *formativo*: lo sviluppo di "infrastrutture" culturali funzionali all'economia digitale e alla collaborazione, che guardano tanto allo spazio

riconosciuto alla cultura digitale tanto alla creazione e promozione di spazi di contaminazione (come incubatori, fab-lab, hackaton) che svolgono un ruolo essenziale nella costruzione di un tessuto di beni collettivi necessari all'innovazione (Manzo e Ramella, 2015);

- 5) *della sicurezza sociale*: dai processi di ricalibratura del welfare mix, con particolare riferimento al ruolo del privato e del terzo settore, alle tradizioni culturali preesistenti su pratiche di economia del dono e di reciprocità. Un'attenzione peculiare va anche riservata ai sistemi di garanzia e protezione dei consumatori/utenti e al ruolo svolto anche da soggetti collettivi non istituzionalizzati nella promozione del bene comune (commoners, opendatari, ecc.).

In relazione all'analisi d'impatto socio-economico, il dibattito sociologico deve iniziare a concentrarsi sulla costruzione di una *dashboard* di indicatori. La complessità in termini generativi e di ricadute del fenomeno, impone un modello di valutazione multidimensionale che non si appiattisca sui soli indicatori economici. Spesso è stato evidenziato come l'economia collaborativa rappresenti una delle opportunità più concrete per un modello di sviluppo sostenibile, articolato nelle tre dimensioni: economico, ambientale e sociale. Sul concetto di sviluppo sostenibile, tuttavia, si stenta ancora oggi a trovare misure affidabili e condivise all'interno della comunità scientifica (Montiel e Delgado, 2014). Inoltre, il concetto di sostenibilità trascurerebbe una dimensione importante che è quella politica, ovvero gli effetti in termini di regolazione, apertura e co-produzione nella sfera pubblica. Si è provato, pertanto, a tratteggiare un alternativo set di indicatori articolato in quattro aree d'impatto individuabili in base agli *imperativi funzionali* dello schema Agil di Talcott Parsons (1965). Diversi studi internazionali evidenziano l'utilità dello schema Agil per la valutazione d'impatto (Munch, 1987; Shye, 1989; Alexander, 2004) dimostrando, nonostante le numerose criticità, la concreta attualità del modello proposto dal sociologo statunitense.

La valutazione d'impatto dell'economia collaborativa andrebbe così articolata nei diversi sottosistemi:

- 1) *adattivo/economico*, relativo alla sfera di produzione delle risorse a partire dall'incremento generato in termini di ricchezza materiale, occupazione e intensità delle transazioni. Tuttavia, non ci si può fermare a tali fattori solo sotto il profilo quantitativo ma anche sotto quello qualitativo: a partire da dimensioni rilevanti come l'impatto ambientale (riduzione spreco, riduzione emissioni o del consumo di suolo), le ricadute occupazionali nei confronti dei soggetti più deboli sul mercato (giovani, disoccupati di lungo periodo, donne, migranti, disabili) o in termini di stabilità/ precarietà;
- 2) *direzionale/politico*, le ricadute nella sfera pubblica di governo in termini di apertura e trasparenza dei processi decisionali che mettano al

- centro la collaborazione con la cittadinanza per la co-gestione di servizi, spazi e altri beni comuni;
- 3) *integrazione/relazione*, gli effetti di queste pratiche in termini di beni relazionali, capitale sociale e reti comunitarie;
 - 4) *valoriale/culturale*, che attiene all'impatto sui valori che sottendono al modello dell'economia collaborativa, dalla sobrietà alla preminenza del valore d'uso rispetto a quello di proprietà.

6. Conclusioni: conoscere per regolare

Dalla disamina sul tema dell'economia collaborativa emerge soprattutto la sua "eterogeneità" imprenditoriale. Gli esempi di imprese collaborative esaminate sembrano spesso lontane dall'interesse esplicito di "hackerare" i sistemi dominanti o i modelli estrattivi di tipo capitalistico, come appare in molta letteratura *pro-sharing*. I casi più noti e di maggiore successo sono perlopiù multinazionali di origine statunitense e sono rappresentativi di una certa profittabilità della *sharing*, ma non certo della sua capacità di rappresentare un modello alternativo di scambio economico. Inoltre, le caratteristiche di questi casi negherebbero anche che si tratti di un sistema di scambio totalmente orizzontale e disintermediato. La loro notorietà e performance sancirebbero piuttosto (ancora una volta) l'intraprendenza del modello capitalistico tradizionale nell'assimilare codici e strategie dei modelli "antagonisti", attraverso la costruzione di *ibridi organizzativi* (Haigh e Hoffman, 2012), a cavallo tra modelli imprenditoriali tradizionali e nuove forme di business sostenibile, e attraverso la capacità di mobilitare risorse e sviluppare più efficacemente strategie di scalabilità.

I dati esaminati sembrano dare poi una chiara immagine del caso italiano e della sua distanza con i mercati più maturi, che, di fatto, hanno svolto un ruolo importante nella creazione di un *framing culturale* favorevole all'iniziativa imprenditoriale collaborativa. Tuttavia, il caso italiano sembra interpretare anche le precise caratteristiche di un sistema capitalistico basato perlopiù sul capitale umano ed economico dei suoi imprenditori, con una più forte vocazione all'economia locale e al sociale.

Infine, le imprese dell'economia collaborativa pongono una serie di sfide conoscitive per il sociologo ma anche per il regolatore. Ciò determinerebbe un inedito campo di convergenza tra ricerca e azione politica, in quanto le scelte regolative, oggi in discussione in ambito europeo e nazionale, non possono prescindere da una più approfondita comprensione del fenomeno. Ciò eviterebbe il rischio di una regolazione "coercitiva" in senso durkeihmiano, inadeguata e controproducente, che può generare incertezza tra gli utilizzatori e tra chi vuole intraprendere nell'economia collaborativa.

Gli studi sul tema mostrano a oggi l'incapacità di valutare con chiarezza il concreto impatto dell'economia collaborativa e di comprendere i

motivi di successo e insuccesso a livelli sistemico. Su tale evidenza pesa l'assenza di definizioni e criteri comuni che sviluppino percorsi di ricerca comparativa e che permettano di andare oltre lo studio di caso, che finora ha rappresentato l'unico percorso di analisi efficace per approfondire motivazioni e implicazioni delle transazioni collaborative.

La definizione proposta permetterebbe di valorizzare percorsi di ricerca che riescano a mettere insieme sia l'eterogeneità imprenditoriale, sia le specificità dei modelli di scambio collaborativo. Inoltre, dall'applicazione della classificazione proposta è facile dedurre come la maggior parte delle riflessioni critiche e delle perplessità avanzate riguardino più la *renting economy* che le pratiche *sharing*, su cui la ricerca appare assai meno prolifica e più frammentata.

Tuttavia, valutare l'innovatività dell'economia collaborativa significa anche aprirsi a un'ottica analitica di tipo macro ma che non si limiti ai soli indicatori di performance. Da qui la necessità di applicare le categorie e l'approccio della *comparative political economy* al fine di comprendere la "varietà" di modelli di economia collaborativa, che in qualche modo si riesce a scorgere già rispetto ad analisi citate.

Tuttavia, la complessità in termini generativi del fenomeno comporta la necessità di compiere uno sforzo ulteriore per la creazione di un modello di valutazione multidimensionale orientato alla triangolazione metodologica, capace di produrre dati sufficienti nelle quattro aree d'impatto individuate. In particolare, l'area dell'impatto sociale e relazionale sembrerebbe quella più sfidante ma anche quella su cui si concentrano le maggiori aspettative e criticità, richiamando la necessità di maggiori approfondimenti e di tecniche di misurazione. In particolare, è necessario avviare un percorso di ricerca per l'individuazione e la validazione puntuale degli indicatori all'interno delle aree d'impatto evidenziate, ad esempio attraverso il ricorso a tecniche come il *metodo delphi*.

Dipartimento di Sociologia
Università Cattolica "Sacro Cuore", Milano

Riferimenti bibliografici

Alexander J.C. (2004), *From the depths of despair: Performance and counter-performance on September 11*, «Sociological Theory», 22, 1, pp. 88-105.

Altimeter (2013), *The Collaborative Economy-Full Report*, San Mateo, CA, <http://www.collaboriamo.org/media/2014/04/collabecon-draft16-130531132802-phpapp02-2.pdf>.

Altroconsumo (2016), *Sharing economy: quando il valore è partecipato*, Milano, <https://www.altroconsumo.it/organizzazione/media-e-press/comunicati/2016/iocondivido-sharing-economy-giornata-mondiale-consumatore>.

Amable B. (2003), *The Diversity of Modern Capitalism*, London, Oxford University Press.

- Arcidiacono D. (2008), *Dal consumismo al consumerismo. Un'indagine nella città di Catania*, «Meridiana», 62, pp. 177-205.
- Id. (2013), *Consumatori attivi. Scelte d'acquisto e partecipazione per una nuova etica economica*, Milano, Franco Angeli.
- Id. (2016), *Il tempo nell'economia fondamentale tra sharing economy e personal branding: il caso del Time Banking on line*, «Sociologia del Lavoro», 142, pp. 98-114.
- Arvidsson A., *Pubblici produttivi*, in Arvidsson A., Giordano A. (a cura di) (2013), *Society Reloaded. Pubblici produttivi e innovazione sociale*, Milano, Egea.
- Bardhi F., Eckhardt G.M. (2012), *Access-based consumption: the case of car sharing*, «Journal of Consumer Research», 39, 4, pp. 881-898.
- Belk R. (2014), *Sharing versus pseudo-sharing in Web 2.0*, «Anthropologist», 18, 1, pp. 7-23.
- Benkler Y. (2004), *Sharing nicely: On shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production*, «Yale Law Journal», 114, pp. 273-358.
- Benkler Y., Nissenbaum H. (2006), *Commons-based peer production and virtue*, «The Journal of Political Philosophy», 14, pp. 394-419.
- Bonomi A., Della Puppa F., Masiero R. (2016), *La società circolare. Fordismo, capitalismo molecolare, sharing economy*, Roma, DeriveApprodi.
- Botsman R., Rogers R. (2010), *What's mine is yours: The rise of collaborative consumption*, London, Harper Business.
- Capeci F. (2015), *Sharing economy italiana: chi, cosa, quanto... quando e dove?*, Milano, Tns.
- Coleman J. (2005), *Fondamenti di teoria sociale*, Bologna, il Mulino.
- Cuono M. (2015), *In principio era il mercato, poi venne la rete. Disintermediazione, spontaneità, legittimità*, «Iride», 28, 2, pp. 305-317.
- Dagnino E. (2015), *Il lavoro nella on-demand economy: esigenze di tutela e prospettive regolatorie*, «Labour and Law Issues», 1, 2, pp. 87-106.
- Dubois E.A., Schor J., Carfagna L. (2014), *New cultures of connection in a Boston time bank*, in Schor J.B., Thompson C.J. (a cura di), *Sustainable Lifestyles and the Quest for Plenitude: Case Studies of the New Economy*, New Haven, Yale University Press.
- Edelman B., Luca M. (2014), *Digital Discrimination: The Case of Airbnb.com*, Cambridge MA, Harvard Business School.
- European Parliament (2016), *The Cost of Non Europe in the Sharing Economy*, Bruxelles.
- Fenton A. (2013), *Making Markets Personal: Exploring Market Construction at the Micro Level in the Car-sharing and Time Bank Markets*, Cambridge MA, Harvard University.
- Frenken K. Meelen T. Arets M. Van de Glind P. (2015), *Smarter regulation for the sharing economy*, «The Guardian», 20 Maggio.
- Gouldner, A.W. (1960), *The norm of reciprocity: a preliminary statement*, «American Sociological Review», 25, 2, pp. 161-178.
- Granovetter M. (1985), *Economic action and social structure: The problem of embeddedness*, «American Journal of Sociology», 91, pp. 481-510.

- Haigh N., Hoffman A. (2012), *Hybrid organizations: The next chapter of sustainable business*, «Organizational Dynamics», 41, pp. 126-134.
- Ipsos (2014), *La sharing economy e gli italiani*, Milano.
- Littera G., Sartori L., Dini P., Panayotis A. (2014), *From an idea to a scalable working model: Merging economic benefits with social values in Sardex*, «Lse Research Online», November, pp. 1-20.
- Mainieri M. (2015), *Sharing economy: la mappatura delle piattaforme italiane 2015*, www.collaboriamo.org.
- Manzo C., Ramella F. (2015), *Fab labs in Italy: Collective goods in the sharing economy*, «Stato e Mercato», 105, 3, pp. 379-418.
- Martin E.W., Shaheen S.A. (2010), *Greenhouse Gas Impacts of Car Sharing in North America*, San Jose, Mineta Transportation Institute.
- Mauss M. (1924), *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, «L'Année Sociologique», I, pp. 130-186.
- Mazzacuotelli S., Pais I. (2017), *Sharing economy as an urban phenomenon: Examining policies for sharing cities*, in Meill P., Kirovpp V. (a cura di), *Policy Implications of Virtual Work*, London, Springer, pp. 199-228.
- McLaren D., Agyeman J. (2015), *Sharing Cities. A Case from Truly Smart and Sustainable Cities*, Cambridge MA, The The Mit Press.
- Moeller S., Wittkowski K. (2010), *The burdens of ownership: Reasons for preferring renting*, «Managing Service Quality: An International Journal», 20, 2, pp. 176-191.
- Montiel I., Delgado-Ceballos J. (2014), *Defining and measuring corporate sustainability: Are we there yet*, «Organization & Environment», 27, 2, pp. 113-139.
- Morace F. (2015), *Crescita felice. Percorsi di futuro civile*, Milano, Egea.
- Munch R. (1987), *Theory of Action. Towards a New Synthesis Going beyond Parsons*, London, Routledge.
- Nesta (2014), *Making Sense of the Collaborative Economy in UK*, London, <http://www.nesta.org.uk/publications/making-sense-uk-collaborative-economy>.
- Observatoire de la Confiance (2014), *La confiance en commun*, Paris, LE Groupe La Poste.
- Owyang J. (2014), *Sharing is the New Buying: How to Win in the Collaborative Economy*, New York, Crowd Companies.
- Owyang J., Samuel A. (2015), *The New Rules of Collaborative Economy*, New York, Crowd Companies.
- Pais I. (2015), *Il crowdfunding in Italia. Report 2015*, Milano, Tim - Università Cattolica del Sacro Cuore.
- Pais I., Provasi G. (2015), *Sharing economy: A step towards "re-embedding" the economy?*, «Stato e Mercato», 105, 3, pp. 347-377.
- Parguel B., Lunardo B., Benoit-Moreauc F. (2016), *Sustainability of Collaborative Consumption in Question: When Second-hand Peer-to-peer Platforms Stimulate Green Consumers' Impulse Buying and Overconsumption*, Paris, 2nd International Workshop on the Sharing Economy, January 28-29.
- Parigi P., State B. (2014), *Disenchanted the world: The impact of technology on relationships*, «Social Informatics», 8851, pp. 166-182.

- Parsons. T. (1965), *An outline of the social system*, in Parsons T. et al., *Theories of Society*, New York, Free Press.
- Polanyi K. (1957), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston, Beacon Press.
- Pwc (2015), *The Sharing Economy*, New York, Consumer Intelligence Series.
- Reich R. (2015), *Saving Capitalism: For the Many, Not the Few*, New York, Knopf.
- Rifkin J. (2014), *La società a costo marginale zero. L'Internet delle cose, l'ascesa del "Commons" collaborativo e l'eclissi del capitalismo*, Milano, Mondadori.
- Rogers E.M. (1962), *Diffusion of innovations*, New York, Free Press.
- Sartori L., Dini A. (2016), *From complementary currency to institution: A micro-macro study of the Sardex mutual credit system*, «Stato e Mercato», 2, pp. 273-304.
- Sayer A. (2015), *Why We Can't Afford the Rich*, Bristol, Policy Press.
- Scholz T., Schneider N. (2015), *The People's Uber: Why The Sharing Economy Must Share Ownership*, <http://www.fastcoexist.com/>.
- Schor J.B., Fitzmaurice C.J. (2015), *Collaborating and connecting: The emergence of the sharing economy*, in Reisch L., Thøgersen J. (a cura di), *Handbook on Research on Sustainable Consumption*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Schumpeter J.A. (1949), *Economic theory and entrepreneurial history*, in Wohl R.R. (a cura di), *Change and the Entrepreneur: Postulates and the Patterns for Entrepreneurial History*, New York, Harvard University Press.
- Schor J. (2014), *Debating sharing economy*, in *Great Transition Initiative*, <http://www.greattransition.org/>.
- Shye S. (1989), *The systematic life quality model: A basis for urban renewal evaluation*, «Social Research Indicators», 21, pp. 343-378.
- Simmel G. (1907), *Philosophie des Geldes*, Leipzig, Duncker & Humblo.
- Smorto G. (2015), *Verso la disciplina giuridica della sharing economy*, «Mercato concorrenza regole», XVII, 2, pp. 245-277.
- Soskice D. (1993), *Product Market and Innovation Strategies of Companies and Their Implications for Enterprise Tenure: A Comparative Institutional Approach to Cross-Country Differences*, Berlin, Wissenschafts Zentrum.
- Swedberg R. (2000), *Entrepreneurship: The Social Science View*, London, Oxford University Press.
- Venturi P., Zandonai F. (2015), *L'evoluzione del mercato*, in Aa. Vv., *Sharing economy. Come funziona l'evoluzione sociale e che cosa ci possiamo fare*, Milano, Nova Edu 04.

Alfredo Ferrara

L'ideologia startup tra rigenerazione capitalistica e processi di rimozione

Se consultiamo la lista degli uomini più ricchi del pianeta stilata dalla rivista «Forbes» nel 2016 troviamo nelle prime dieci posizioni ben tre personalità che devono la loro fortuna alla fondazione di una startup divenuta in tempi molto rapidi un colosso del sistema economico globale: Bill Gates in prima posizione, Jeff Bezos e Mark Zuckerberg rispettivamente in quinta e sesta posizione. Questo dato è a nostro avviso la traccia più significativa della rilevanza che il fenomeno delle startup ha assunto all'interno dello spazio pubblico occidentale, ponendosi al centro non solo dei dibattiti che coinvolgono gli addetti ai lavori ma, proprio perché diventato oggetto d'interesse in virtù delle storie di successo che propone, suscitando entusiasmi anche su settori della società del tutto estranei ad esso. Con l'espressione *startup* si fa solitamente riferimento a una neonata impresa operante nei settori produttivi dove più serrato è il ritmo dei processi di innovazione e partecipa allo sviluppo di tali processi con i prodotti e i servizi che propone. In Italia la prima legge che ha regolato il settore è del 2012 (legge 221/2012, conversione del d.l. 18 ottobre 2012, n. 179, successivamente modificata) e definisce le «startup innovative» società di capitali costituite da meno di quarantotto mesi, con «oggetto sociale esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico» con almeno un indicatore su tre che testimonii questa vocazione all'innovazione: investimento di una porzione del bilancio in ricerca e sviluppo¹, almeno un terzo del personale che abbia alle spalle tre anni di attività di ricerca o che stia conseguendo il titolo di dottore di ricerca, essere titolare o depositaria di un brevetto. Tale fenomeno tuttavia ha coinvolto il nostro paese tardivamente, mentre (come è facilmente riscontrabile dai tre nomi presenti nella classifica di «Forbes») è parte integrante della storia degli Stati Uniti delle ultime tre decadi. Steve Blank – autore di un seguitissimo blog che lo ha reso un punto di riferimento per star-

¹Nello specifico su questo aspetto la legge recita: «le spese in ricerca e sviluppo sono uguali o superiori al 20% del maggiore valore a costo e valore totale della produzione della star-up innovativa».

tupper e aspiranti tali e coautore nel 2012 di un testo sul tema divenuto subito un best seller internazionale (Blank e Dorf, 2012) – offrì nel 2010 la seguente definizione: «una startup è un'organizzazione finalizzata a un modello di business ripetibile e scalabile» (Blank, 2010). Ciò che ci proponiamo in queste pagine non è interrogarci sul contributo di tale fenomeno nelle trasformazioni contemporanee dei processi produttivi (se ne rappresenti il motore o una componente marginale) ma sulla sua ideologia, soprattutto in virtù dell'egemonia simbolica che tale fenomeno ha conquistato. Come evidenziava Gramsci nei suoi scritti sul fordismo, una organizzazione del lavoro e della produzione è sempre accompagnata da una concezione del mondo e da un'idea di uomo (cfr. Baratta, 2004). L'assunzione della prospettiva gramsciana ci permette in primo luogo, in virtù del suo materialismo anomalo, di lasciare aperto l'interrogativo se sia l'organizzazione della produzione a determinare l'ideologia nello schema classico struttura-sovrastuttura o se invece erediti culture e concezioni del mondo pregresse compatibili con il proprio sviluppo (come nell'ipotesi weberiana sul ruolo dell'etica protestante nello sviluppo del capitalismo); in secondo luogo Gramsci non intendeva l'ideologia né come mera apparenza né come deliberata falsificazione dei dominanti ma come concezione del mondo attraverso la quale le collettività «prendono coscienza della loro posizione sociale e quindi dei loro compiti» (Q10 II, §41, p. 1319, cfr. Liguori, 2004).

È a partire da questo quadro teorico che ci siamo proposti di ricostruire l'ideologia startup per punti tematici; nella parte conclusiva del saggio daremo una collocazione storica delle acquisizioni che abbiamo maturato mettendole in relazione all'ipotesi schumpeteriana sul declino del capitalismo; infine evidenzieremo come determinati aspetti che la letteratura sociologica o la cronaca ci descrivono come parte integrante del fenomeno siano oggetto di un processo di rimozione che li rende assenti nell'elaborazione ideologica che accompagna e legittima il fenomeno stesso.

1. *Metodologia e fonti della ricerca*

In uno testo del 2006 Fred Turner ha proposto una ricostruzione genealogica della *cyberculture* nel quale analizzava la filiazione di questa dalle controculture emerse in America negli anni Sessanta e Settanta; lo faceva attraverso uno studio sull'attività di un gruppo di giornalisti e imprenditori che hanno assolto alla funzione di traghettatori da una cultura all'altra (cfr. Turner, 2006). Questo è ancora oggi il più organico tentativo di indagare una parte dell'orizzonte culturale all'interno del quale il fenomeno delle startup è nato e si è diffuso. Il nostro lavoro, oltre ad avere un focus orientato specificamente sull'ideologia startup nel suo complesso, utilizza una metodologia e delle fonti molto diverse.

Malgrado l'immagine di questo fenomeno prevalente nel dibattito pubblico sia del tutto fluida, in perenne metamorfosi ed evoluzione, al pari di qualunque fenomeno sociale anche quello delle startup non è privo di istituzioni che definiscono e regolano in maniera durevole i rapporti sociali e le regole di condotta di startupper e aspiranti tali. In virtù di tale ruolo, esse contribuiscono a determinare e sistematizzare la concezione del mondo che orienta gli attori sociali coinvolti direttamente o indirettamente nel fenomeno. È per questa ragione che abbiamo inteso rivolgerci ad essi quale fonte privilegiata per indagare l'ideologia startup.

La più antica istituzione che ha accompagnato e sostenuto la crescita del fenomeno sono stati gli incubatori, imprese di servizi o progetti promossi da imprese e campus universitari che «si concentrano primariamente sullo sviluppo di competenze ed educazione relative all'impresa», prendendo per mano «le start up nella fase iniziale» e aiutandole «a mettere ordine tra la loro ideazione e la fase di sviluppo dell'impresa» (Capria Ventures Llc 2015, 6). La storia degli incubatori inizia negli Stati Uniti negli anni Ottanta e conosce una crescita costante anche negli anni Novanta accompagnando il boom delle Dot-com (Peters, Rice *et al.*, 2004). La seconda e più recente istituzione nata nel contesto di questa trasformazione dell'organizzazione del lavoro e della produzione sono gli acceleratori che invece intervengono nella fase immediatamente successiva alla fondazione di una startup, offrendo «programmi più intensi [...], con una grande attenzione alla costruzione del business, del prodotto e della validazione del mercato, della strategia di immissione del mercato e ricerca di investimenti» (Capria Ventures Llc 2015, p. 6). Il primo acceleratore è stato *Y Combinator* (Cohen e Hochberg, 2014), fondato nel 2005 da un informatico di successo (che dieci anni prima aveva fondato una startup valutata dopo tre anni di vita, quando venne acquisita da Yahoo, 49 milioni di dollari) con un rivendicato curriculum umanistico². L'esperienza di *Y Combinator* è stata tuttavia solo l'inizio del boom degli acceleratori, diffusi in tutto il mondo grazie all'iniziativa di imprenditori, innovatori e venture capitalists con storie di successo personale alle spalle (indagando sulla storia dei principali acceleratori troviamo quasi sempre una forte leadership, spesso plurale, incarnata da persone che hanno, nel passato immediatamente precedente alla fondazione del proprio acceleratore, lavorato e ottenuto risultati importanti nei settori economici dove il ritmo dell'innovazione è più sostenuto). Come evidenziano le ricerche condotte sugli acceleratori, le startup che sono inserite nei loro programmi di accelerazione riescono a crescere ed affermarsi nel sistema economico prima e meglio di quelle che invece non fanno ricorso ad essi, beneficiando in particolar modo della certificazione di qualità (Kim e Wagman, 2012)

² Sul suo sito personale possiamo leggere che ha conseguito un dottorato in *Computer science* a Harvard e ha studiato pittura all'Accademia delle Belle Arti di Firenze.

e della facilitazione nell'incontro con gli investitori che questi offrono (Radojevich-Kelley e Hoffman, 2012).

Le fonti che abbiamo utilizzato per studiare l'ideologia startup sono le pagine di presentazione dei principali acceleratori proposte dai rispettivi siti internet. Abbiamo deciso di concentrarci sui solo acceleratori per le seguenti ragioni:

- il processo di istituzionalizzazione che li riguarda è del tutto endogeno al mondo degli attori sociali coinvolti nel fenomeno delle startup e, inoltre, essendo il più recente porta con sé traccia del fenomeno nella sua piena maturità;
- molti incubatori puri sono progetti promossi e rivolti ad uno o più campus universitari, pertanto non hanno bisogno di rivolgersi a una clientela diffusa come invece gli acceleratori, per i quali è necessario cercare di costruire una clientela anche attraverso l'allestimento sui rispettivi siti internet di una vetrina virtuale sempre aggiornata, nella quale sono presentati i servizi offerti, la visione che ispira il proprio lavoro, le procedure per sottoporre idee e domande di partecipazione ecc.;
- la grande proliferazione di incubatori e acceleratori ha profondamente diversificato l'offerta di assistenza alla nascita e all'accelerazione delle startup; l'impatto di questi soggetti sulla vita delle startup che ad essi si rivolgono è altrettanto diversificato (Hallen, Bingham *et al.*, 2013), pertanto è necessario operare una selezione per evitare di utilizzare quale fonte un acceleratore o un incubatore poco influente nel determinare il successo e l'affermazione delle startup; per quanto riguarda gli acceleratori esiste tuttavia un progetto di ricerca chiamato *Seed Accelerator Rankings Projects* che dal 2012 propone una classifica annuale molto rigorosa sui migliori acceleratori, affermata nel dibattito scientifico come la più autorevole. Ciò ci ha permesso di delimitare a nove il numero dei siti internet degli acceleratori da analizzare senza operare una selezione arbitraria (Hochberg, Cohen *et al.*, 2016); tale classifica non è rappresentativa del carattere ormai globale assunto dal fenomeno delle startup e degli acceleratori perché tutti i nove acceleratori che analizzeremo sono americani (addirittura sette della sola California); questa parzialità geografica, tuttavia, coincide con l'area a partire dalla quale tale fenomeno è nato e nel quale ha assunto la conformazione a partire dalla quale si è diffuso in tutto il mondo, dando vita a forme di ibridazione con i sistemi economici e le culture che hanno incontrato nelle diverse aree del pianeta.

A queste nove fonti abbiamo aggiunto il sito degli *Startup weekend*, il più importante evento rivolto agli aspiranti startupper di tutto il mondo: nati nel 2007, gli *Startup weekend* sono, secondo le parole dei promotori, «conferenze di 54 ore [...] che permettono a sviluppatori, designers, esperti di mer-

cato, product managers e startup enthusiasts di stare insieme e condividere idee, formare gruppi, costruire prodotti e lanciare startup».

Sui siti internet che abbiamo scelto di analizzare le pagine di presentazione assumono forme diverse: la più comune (adottata dai siti di 4 acceleratori su 9 e da quello degli Startup weekend), è quella delle *Faq*, *frequently asked questions*. Benché nell'ideologia startup prevalga una visione improntata a uno spinto pragmatismo che, come mostreremo più avanti, rigetta ogni verbosità, ci sono nelle stesse fonti che analizziamo riferimenti a una *philosophy*, una *mission* o una *vision*; in un caso (quello della *New Venture Challenge*) la presentazione è intitolata emblematicamente *Manifesto*.

Abbiamo analizzato queste fonti dividendo in due aree tematiche i punti più interessanti che emergevano: etica e contesto. Nella prima area abbiamo raccolto tutti i punti tematici relativi agli orientamenti valoriali, nella seconda tutti quelli che descrivono la vita ed il lavoro all'interno di una startup e di questa all'interno di un contesto più ampio. Tale distinzione è da intendersi come puramente regolativa perché è presente un continuo rimando tra i due aspetti (emblematico risulterà il punto relativo alla cooperazione). Analizzando queste fonti abbiamo quindi enucleato gli elementi e i temi più ricorrenti facenti riferimento alle due suddette aree, condensando i più significativi in una breve spiegazione a cui abbiamo attribuito un titolo che talvolta è una citazione diretta di una fonte³. Proponiamo nella tabella seguente la mappa che abbiamo seguito nell'analisi tematica delle fonti.

<i>Area tematica</i>	<i>Punti tematici</i>
Etica	Indipendenza, rischio e ambizione “Zero ego” Passione e pieno coinvolgimento Restare persone e raccontare la propria esperienza Cosmopolitismo Fare la storia con l'innovazione: ritmo e rapidità di esecuzione
Contesto	Priorità alle idee Tecnologie informatiche Cooperazione tra cofondatori Competizione Un capitale che crede e investe nei sogni

³ Laddove abbiamo ritenuto utile proporre una citazione letterale delle fonti l'abbiamo fatto proponendo una nostra traduzione italiana delle stesse.

2. L'ideologia startup per punti tematici

Indipendenza, rischio e ambizione. Come è scritto sul sito di *Y Combinator* «l'indipendenza è una delle ragioni per le quali le persone vogliono avviare una startup» ed anche «una delle ragioni per le quali le startup hanno successo». Alla base della scelta di avviare una startup, prima ancora di valutazioni di mercato, c'è un'istanza morale: intraprendere un percorso di vita e di lavoro che garantisca la possibilità di non subire le decisioni altrui ma di prenderle liberamente, innanzitutto quella relativa al luogo dove vivere ed al settore/prodotto al quale dedicarsi. L'essere «imprenditori» corrisponde infatti prima ancora che a uno status sociale all'identificarsi in questo desiderio di indipendenza che sembra trovare la miglior possibilità di esprimersi nella creazione e direzione di un'impresa che diventi una propria emanazione. Startup tuttavia non è sinonimo di successo: tra di essi c'è una distanza composta da molte variabili, ma non manca il fattore caso; come si legge nella presentazione di *AngelPad* «la fortuna ha un ruolo». Il rischio è, infatti, l'altro volto dell'indipendenza e proprio la capacità e volontà di farsene carico sono tratti distintivi dello startupper, al pari della capacità di superare eventuali fallimenti. A sorreggere entrambi ci sono altri due elementi: l'ambizione e la spregiudicatezza, fondamentali in un mondo connotato da una grande scalabilità che (seppur in rarissimi casi) offre occasioni di successo in tempi molto rapidi: *500 Startup* offre ad esempio la consulenza di esperti che «ti aiuteranno a CRESCERE, CRESCERE, CRESCERE» (scritto rigorosamente in maiuscolo).

«*Zero ego*». La sintonizzazione su questo ritmo sarebbe impossibile per persone prive di curiosità, incapaci di apprendere e di imparare dalle critiche, con un Io poco incline al cambiamento; ciò diventa tuttavia ancor più necessario in un contesto estremamente diversificato e perennemente in evoluzione come quello in cui operano le startup. *Startx*, ad esempio, sottolinea il valore di operare in un ambiente in cui convivono competenze provenienti da più settori. Delle indicazioni importanti a riguardo le fornisce ancora una volta *AngelPad* con due sollecitazioni: «*have zero ego*» di fronte alle critiche e alla possibilità che gli altri possano avere qualcosa di importante da insegnare e non lasciare che la timidezza ti impedisca di porre domande; ancor più interessante è tuttavia che, come tirocinio per apprendere questo approccio, l'apprendimento offerto da tale acceleratore sia descritto come un «*ass whooping*» permanente: tale colorita espressione americana può essere elegantemente tradotta con 'percuotimento delle terga' e, fuor di metafora, consiste nel ricevere «domande realmente dure e sgradevoli» sul proprio progetto imprenditoriale, favorendo un processo di presa di coscienza e superamento di tutte le criticità.

Passione e pieno coinvolgimento. Sul sito di *MuckerLab* si legge «cerchiamo imprenditori appassionati, coinvolti al 100% e a tempo pieno».

Il rapporto tra il soggetto promotore della startup e l'esperienza imprenditoriale che si avvia a vivere non è quindi contraddistinto da alcuna estraneità ma da un pieno e totale coinvolgimento; non a caso cinque acceleratori su nove e gli *Startup weekend*, nel tracciare il profilo del buon startupper, fanno esplicito riferimento al fatto che questi debba esser mosso primariamente dalla passione. Ciò è riscontrabile ad esempio nella gestione dei tempi di lavoro che non sono né confinabili in una porzione della giornata o della settimana né quantificabili. Le zone franche nell'organizzazione del proprio tempo non possono esistere, anche perché non si lavora alle dipendenze di qualcuno ma alla creazione di una emanazione del proprio sé; pertanto non vi può essere motivo di risparmiare energie: l'affaticamento per il lavoro svolto viene cancellato dall'ebbrezza data dal piacere di svolgerlo.

Restare persone e raccontare la propria esperienza. La realizzazione professionale è un elemento fondamentale per un aspirante startupper eppure dalle fonti consultate emerge con altrettanta urgenza la necessità che essa non fagociti la personalità, soprattutto per quanto riguarda la passione che la anima e il divertimento provocato dal dedicarsi ad essa. I co-fondatori e gli altri startupper, prima ancora che contatti utili con i quali progettare attività imprenditoriali, sono infatti persone gradevoli, con le quali è piacevole passare del tempo. Per questo uno startupper che racconta l'esperienza di fondazione e direzione della propria startup non produce un noioso resoconto lavorativo ma un entusiasmante racconto della propria vita, necessario per la costruzione del proprio sé; lo fa utilizzando gli stili propri di questa narrazione (l'utilizzo della prima persona singolare, il riferimento ai propri stati d'animo ecc.) e gli strumenti derivanti dalla confidenza con le tecnologie informatiche e il Web 2.0 (nelle FAQ degli *Startup weekend* vi è ad esempio la sollecitazione a portare con sé una macchina fotografica, verosimilmente per produrre materiale da condividere sui social network).

Cosmopolitismo. Sul sito di *Alchemist accelerator* si legge «se sei un fondatore di startup internazionale sei parte di una ricca storia di fondatori nati all'estero che hanno costruito grandi compagnie della Silicon Valley». Se l'altro è una ricchezza con la sua diversità, lo è ancor di più se la diversità attiene alla sua provenienza geografica. Su questo aspetto, presente sui siti di quasi tutti gli acceleratori, c'è l'evidente influsso di alcuni elementi della cultura americana (la centralità dei processi migratori nella storia nazionale, il cosiddetto 'sogno americano', la 'possibilità' offerta a ciascuno ecc.); e tuttavia l'immagine degli startupper che emerge è quella di una comunità cosmopolita all'interno della quale gli elementi di condivisione che stiamo descrivendo rappresentano l'unico discrimine tra chi ne fa parte e chi no: tutte le altre differenze sono invece non soltanto tollerate ma incoraggiate.

Fare la storia con l'innovazione: ritmo e rapidità di esecuzione. «Move fast» è una delle sollecitazioni proposte nella presentazione di *AngelPad*. Questo imperativo è in primo luogo una reazione adattiva a un contesto produttivo caratterizzato da un perenne processo di innovazione che rende rapidamente obsoleti processi, progetti e prodotti. Ma tale scelta non è comprensibile solo come un passivo processo di adattamento: nell'ideologia startup vi è infatti una naturalizzazione del ritmo di tale innovazione; essere in sintonia con esso significa cioè essere in sintonia con la vita stessa. Saper cogliere le occasioni che si presentano senza sbagliare è un requisito fondamentale: sul sito degli *Startup weekend* leggiamo ad esempio che il motto a cui sono ispirati gli eventi organizzati è «nessuna chiacchiera, solo azione». Il significato che viene attribuito a questo processo di innovazione perenne ed il suo impatto non sono soprattutto confinabili all'interno dei soli sistemi economici: la storia stessa è scandita per gli startupper principalmente dalle scoperte capaci di produrre dei salti tecnologici. Per questo decidere di fondare una startup significa ambire a fare la storia.

Priorità alle idee. Sul sito di *TeachStars*, in riferimento al bagaglio necessario per sottoporre il proprio progetto imprenditoriale possiamo leggere «niente è troppo precoce», seguito da «noi abbiamo accettato compagnie senza nient'altro che un'idea, un sogno e, forse, un cane»; sul sito degli *Startup weekend* invece leggiamo «dai priorità alla tua idea». Se le competenze tecniche sono fondamentali, esse possono essere utili a costruire una solida realtà imprenditoriale solo se sorrette da quello che gli acceleratori chiamano «idee», «sogni», «visioni». Le startup sono cioè lo strumento che offre a un potenziale la possibilità di trasformarsi in reale: lo statuto stesso delle startup, imprese innovative nella fase iniziale della propria vita, le rende un interregno tra l'entusiasmo e la curiosità propria delle giovani generazioni e le asperità del mercato che decretano la vita o la morte di un'impresa. Proprio per questo gli aspiranti startupper sono e devono essere estranei al mondo dell'impresa e alle sue logiche: la loro verginità rispetto ad esse serve infatti a tutelare l'integrità della dimensione immaginativa, dell'entusiasmo legato alle competenze tecniche ecc. (*TeachStars* e *MuckerLab* sottolineano ad esempio che per sottoporre un'idea imprenditoriale non è necessario, ed è anzi sconsigliato, proporre un piano finanziario).

Tecnologie informatiche. Tra le *Faq* degli *Startup weekend* ce n'è una relativa ai consigli su cosa portare con sé per partecipare al meglio ai meeting; l'elenco proposto è un piccolo compendio degli strumenti di lavoro necessari al buon startupper: un computer portatile, un cavo di alimentazione, una carta di credito, una macchina fotografica e, opzionali, un secondo monitor e una tastiera. Le tecnologie informatiche minime sarebbero cioè gli unici mezzi di produzione di cui è necessario disporre e che

è necessario padroneggiare per fondare una startup. Ma le Ict sono anche l'epicentro dei settori produttivi prevalenti all'interno dei quali operano le startup in maniera diretta (imprese *Web-based*, *technology oriented* o specializzate nella produzione di *hardware* o *software*) o indiretta (è il caso di settori produttivi nati dall'interazione con le Ict: *EdTech*, *Biotech*, *medical device*, *cleantech* ecc.). In virtù di questo duplice aspetto che decreta l'importanza delle Ict per gli startupper, la capacità di utilizzarle al meglio e l'aggiornamento costante sulle innovazioni che le riguardano sono requisiti fondamentali.

Cooperazione tra cofondatori. La fondazione delle startup non è un'esperienza solitaria bensì di gruppo: la cooperazione e la complementarietà all'interno di un gruppo di cofondatori sono allo stesso tempo delle efficaci pratiche produttive e degli importanti riferimenti valoriali per gli startupper. *MuckerLab* ad esempio rivendica il fatto che il proprio nome nasca in omaggio a Thomas Edison, indicato come l'artefice di una rivoluzione nel mondo dell'innovazione tecnologica in quanto iniziatore del matrimonio tra questa e il lavoro cooperativo: i collaboratori del suo laboratorio di Menlo Park, specialisti prevalentemente molto giovani, erano infatti chiamati «*muckers*». La maggior parte degli acceleratori indicano in un numero molto ristretto di cofondatori (ad esempio 2-3 per *Alchemist* e *StartX*) la composizione numerica ideale, con profili eterogenei tra i quali è tuttavia fondamentale la presenza di figure dotate di competenze tecniche legate al settore produttivo all'interno del quale la startup intende operare.

Competizione. Come abbiamo visto in alcuni punti precedenti, l'apertura nei confronti degli altri e le pratiche cooperative all'interno delle mura dell'impresa sono fondamentali. E tuttavia la dimensione competitiva gioca uno specifico ruolo altrettanto importante; gli organizzatori degli *Startup weekend*, ad esempio, descrivono sulla propria pagina di presentazione il clima che i partecipanti troveranno agli eventi organizzati così: «noi crediamo che la competizione amichevole sia un bene per tutti» in quanto «riflette meglio la realtà della vita delle startup». Ad un buon startupper deve infatti essere chiaro che l'impresa che si propone di costruire deve sopravvivere e imporsi su un mercato all'interno del quale gli altri attori presenti sono dei competitori diretti; questo elemento è poco dichiarato e rivendicato: ad esso è estraneo il molto enfatizzato funzionamento interno delle startup, che invece riescono a imporsi sulla concorrenza proprio se alla loro base (cioè tra i fondatori) ci sono solide pratiche cooperative; non coinvolge inoltre l'intero campo delle relazioni sociali ma soprattutto la ristretta cerchia dei competitori diretti. Tale componente competitiva tuttavia emerge a più riprese, ad esempio nel ricorso alla dicotomia successo/fallimento per indicare il destino di una startup o nella preoccupazione di tutelare la proprietà intellettuale da

indebite appropriazioni da parte di altre imprese operanti nello stesso settore (cfr. *TeachStars*).

Un capitale che crede nei sogni. Per chi dispone di un pc, un sogno e alcune competenze tecniche c'è un ultimo ma necessario elemento per realizzare la propria idea imprenditoriale: il capitale. Per i potenziali investitori tuttavia non è sufficiente l'esistenza di un'idea per accordare un investimento: c'è bisogno che sia ben organizzata e strutturata, che ci siano tutti gli elementi che facciano credere ragionevolmente che possa essere redditizia. Per questo è necessario che ci sia un'attitudine imprenditoriale e realista negli startupper, a partire dalla quale interviene poi il lavoro e la mediazione degli acceleratori (soprattutto per la ricerca di investitori). L'immagine che ne emerge è quindi quella di un capitale desideroso di sostenere delle buone e solide idee nella speranza che possano, grazie alla dedizione, alle competenze e all'entusiasmo dei proponenti diventare redditizie; un capitale cioè per il quale la filantropia non è il movente dell'azione ma ne è una perenne e costante externalità. *MuckerLab* ad esempio parla di «investitori che credono» nella visione degli imprenditori che finanziano.

3. *Rigenerazione del capitalismo e processi di rimozione*

Dal quadro che abbiamo ricostruito emerge un profilo dello startupper molto affine alla descrizione dell'imprenditore capitalista proposta da Schumpeter negli anni Quaranta del scorso secolo:

la funzione degli imprenditori è di riformare e rivoluzionare il quadro produttivo sfruttando un'invenzione o, più in generale, una possibilità tecnica finora trascurata di produrre una nuova merce o di produrre in modo nuovo una merce vecchia, aprendo una nuova sorgente di rifornimento di materie prime o un nuovo sbocco ai prodotti (Schumpeter, 1984, 127-128).

Se tale accostamento potrebbe suggerire l'ipotesi che il fenomeno delle startup non rappresenti nulla di nuovo, un confronto più ampio con l'analisi schumpeteriana può permetterci invece di coglierne gli elementi di novità. L'economista austriaco in *Capitalismo, socialismo e democrazia* interpretava lo sviluppo capitalistico come l'ultima e più compiuta tappa dello sviluppo del pensiero razionale: è dando a quest'ultimo un nuovo e più vigoroso impulso che la borghesia produttiva avrebbe infatti progressivamente distrutto la rete di istituzioni del mondo feudale facendo emergere una civiltà «razionalistica e "antieroica"» nella quale la spersonalizzazione e l'automatizzazione hanno preso il posto di «concezioni mistiche e romantiche» (ivi, 122-123). Tale processo aveva, secondo Schumpeter, raggiunto il suo acme nei decenni segnati dall'egemonia del modello della grande impresa taylorista e del keynesismo, travolgendo la

stessa figura dell'imprenditore capitalista descritto in declino, perso tra «il libro mastro e il calcolo dei conti» (ivi, 132). L'esito era un capitalismo senz'anima che produceva un clima di ostilità nei propri confronti, dilagante – prima ancora che per l'azione delle forze ad esso estranee – per la sua intrinseca incapacità di produrre «un attaccamento passionale e sentimentale» (ivi, 141).

Il capitalismo contemporaneo è invece il prodotto di un'inversione rispetto a queste tendenze descritte da Schumpeter. Una pluralità di fattori ha concorso a determinare tale inversione e un'ampia letteratura ne ha ricostruito, soprattutto negli ultimi anni, i molteplici aspetti (Gallino e Borgna, 2012; Harvey, 2007; Judt, 2011; Masulli, 2014). In questa sede tuttavia l'aspetto più importante da evidenziare è che il modello d'impresa egemone in Europa nel secondo dopoguerra (e negli Stati Uniti già dagli anni Trenta) è entrato negli anni Settanta in una duplice crisi per motivi parzialmente affini a quelli individuati da Schumpeter: da un lato il tasso di profitto che tale modello di organizzazione garantiva si riduceva progressivamente in ragione delle conquiste del movimento operaio, risultando così sempre più indigesto per i proprietari delle imprese stesse (Gallino, 2005); dall'altro era diventato inefficiente nell'estrarre valore da una forza lavoro che, in virtù dell'accresciuto benessere sociale, era più scolarizzata e propensa a stili di vita e orientamenti culturali più individualistici (Beck, 1986; 1999; De Rita e Galdo, 1996).

A questa inversione di tendenza il fenomeno delle startup offre uno specifico apporto nella rigenerazione della figura dell'imprenditore capitalista e nella mobilitazione «passionale e sentimentale» dei partecipanti alla vita economica. Come abbiamo visto nel paragrafo precedente, gli startupper non sono freddi calcolatori che governano i processi produttivi a distanza ma imprenditori di prima generazione che impongono la propria personalità a un'impresa che fondano e non ereditano, governano secondo il proprio stile e assumendosi personalmente i rischi connessi senza affidarsi ai professionisti del management e alla routine dei quadri intermedi; in essa gli startupper declinano la propria visione e le proprie competenze, non confinando i processi di innovazione nei reparti di ricerca e sviluppo. Emerge cioè una formulazione nuova del binomio imprenditoria-innovazione che contribuisce al superamento di una crisi che, oggi, possiamo interpretare come una fase transitoria del capitalismo novecentesco. L'ideologia startup celebra quindi una duplice *imprenditoria dell'inizio*: in senso diacronico, dell'inizio della storia del capitalismo, non ancora gravata cioè dai processi di spersonalizzazione e automatizzazione; in senso sincronico, cioè della fase fondativa di un'impresa, ancora a riparo dalla routine aziendale, dalla necessità di conservare porzioni di mercato ecc. In tale rigenerazione la figura dell'imprenditore assume anche alcuni connotati da sempre estranei ad esso: ad esempio l'eroismo che Schumpeter attribuiva al signore feudale. Se tuttavia quest'ultimo

acquisiva tali connotati dal suo essere «reggitore di uomini» (ivi, 132), lo startupper li acquisisce dalla sua attitudine piratesca: alla fondazione di un ordine legittimo egli infatti predilige la peregrinazione e i suoi rischi, alla stabilità del dominio un costante mutamento evolutivo ottenuto grazie alla creazione di nuovi progetti e attraverso l'accumulazione di conoscenze e relazioni sempre nuove.

Gli acceleratori che abbiamo studiato propongono quindi una chiara e coerente visione del mondo non liquidabile come una mera giustapposizione casuale di pratiche socio-economiche orientate al più spinto pragmatismo e in costante mutamento. Per tale ragione abbiamo inteso definirla ideologia. La letteratura socio-economica e la cronaca tuttavia ci dicono che ci sono taluni aspetti che fanno strutturalmente parte del fenomeno e del generale rinnovamento della produzione all'interno del quale esso si inserisce che tuttavia non trovano spazio all'interno di tale configurazione ideologica, dando vita a un processo di rimozione che ruota a nostro avviso intorno a tre nuclei tematici.

In primo luogo questo processo di rimozione avviene in merito al capitale. Riguardo questo aspetto le startup si mostrano infatti completamente inscrivibili nelle dinamiche egemoni nel capitalismo contemporaneo e in particolar modo con le caratteristiche tipiche dei processi di finanziarizzazione. In primo luogo all'interno dei settori produttivi direttamente legati alle ICT sono in atto, o in corso di formazione, dei grandi oligopoli che fagocitano attraverso acquisizioni tutti i nuovi progetti d'impresa più pericolosi in termini di concorrenza (Gallino, 2011, 208-217): è il caso ad esempio di WhatsApp e Instagram, nate come startup indipendenti nel 2009 e nel 2010 e acquisite da Facebook rispettivamente nel 2012 e nel 2014. Inoltre la descrizione del rapporto tra startupper e venture capitalist proposta dai siti che abbiamo studiato descrive un idillio che a nostro avviso è troppo semplicistico. La letteratura sociologica (Gallino, 2009; Salento e Masino, 2013) che si è occupata delle strategie di investimento del capitale finanziario mostra come esso operi in maniera largamente prevalente adottando un orientamento temporale estremamente corto, nel quale l'unica priorità è la crescita del rendimento dell'investimento operato sul breve periodo, mettendo in secondo piano lo sviluppo industriale, le attività di ricerca e innovazione. Relativamente all'aspetto specifico del rapporto tra startup e venture capital occorre sottolineare che quest'ultimo non è un moloch che si muove all'unisono secondo un'unica strategia, né è estraneo al contesto economico all'interno del quale opera. Pertanto tale rapporto è soggetto ad alcune variabili. Segnaliamo le due a nostro avviso più significative:

- esistono varie tipologie di fondi di investimento che operano in maniera differente; gli *hedge funds* ad esempio, sempre più annoverabili tra gli investitori nelle attività delle startup (Stevenson, 2016), sono

tra quelli che adottano l'orientamento più breveperiodista (Metrick e Yasuda, 2007, 9); gli acceleratori dispongono quindi di un portafoglio di potenziali investitori e la scelta su quali coinvolgere dipende da cosa essi intendano per strategia di «successo» (Dempwolf, Auer *et al.*, 2014, 26)⁴;

- l'investimento che il venture capital opera nei processi di innovazione non è costante ma ciclico; un mutamento nel contesto economico internazionale, nelle legislazioni nazionali o transnazionali sugli investimenti, la diffusione di una nuova tecnologia o la saturazione del mercato di una vecchia possono in primo luogo determinare una maggiore o minore disponibilità dei venture capitalists ad accordare finanziamenti per startup e processi di innovazione e in secondo luogo rendere preferibili strategie che prediligono il breve o il lungo periodo (Gompers e Lerner, 2003).

Gli acceleratori servono proprio ad operare una selezione all'interno della pluralità dei soggetti operanti all'interno del settore del venture capital, pertanto non c'è da stupirsi se, presentando le proprie attività, descrivano gli investitori con i quali operano come soggetti virtuosi rimuovendo gli elementi problematici del rapporto tra questi e gli startupper che abbiamo evidenziato e che invece configurano tale rapporto non come un idillio ma come una contrattazione all'interno della quale si confrontano interessi differenti che dispongono di forze differenti.

Il secondo processo di rimozione ruota invece attorno al lavoro; dagli undici punti che abbiamo analizzato emerge un'immagine della creazione del valore che avviene esclusivamente attraverso la cooperazione tra i fondatori; ciò metterebbe a riparo le startup dalla spersonalizzazione che invece sarebbe un portato inevitabile della produzione in serie e dell'organizzazione del lavoro fordista-taylorista, permettendo così alle startup di presentarsi come fenomeno compiutamente postlavorista e alieno dalle dinamiche di sfruttamento. Se tale visione è problematica già nella fase iniziale, diventa ancor più problematica nella fase successiva; in primo luogo le startup si inseriscono in una fase storica del capitalismo in cui si è verificata, in poco tempo, una moltiplicazione delle persone che su scala globale svolgono un lavoro salariato (Gallino, 2005, 38); quindi o tale fenomeno, pur proponendo una controtendenza, è del tutto marginale in questa fase oppure, ipotesi che a noi pare più convincente, esso ha bisogno (seppure in forme parzialmente nuove) di forza lavoro. A dispetto di un'immagine postmaterialista dei processi di creazione di valore secondo la quale produrre o erogare servizi nei tempi della progressiva

⁴ Lo studio di Dempwolf, Auer e D'Ippolito mostra come sia possibile calcolare l'impatto che gli acceleratori hanno sulle startup che partecipano ai propri programmi di accelerazione adottando metriche alternative che misurano i risultati su un orizzonte temporale più o meno ristretto.

automazione dell'organizzazione della produzione significa coinvolgere sempre meno forza-lavoro, sia che la ormai ex-startup si occupi di erogazione di servizi sia che si occupi di produzione materiale ha bisogno di fare ricorso a una forza lavoro coinvolta in forme che non si presentano per nulla aliene alle dinamiche di sfruttamento. Ancora una volta tornare ai casi di successo che hanno trovato accesso nel Pantheon di «Forbes» da cui siamo partiti ci fornisce dei dati interessanti sia sotto un punto di vista quantitativo che qualitativo: Microsoft, al pari di Apple, ha delocalizzato la produzione in aree del pianeta di nuova industrializzazione nella quale impiega grandi quantitativi di persone, mentre è del 2015 una molto discussa inchiesta giornalistica de «The New York Times» sulle condizioni di lavoro presso Amazon che parla di turni sfiananti e controllo costante (Kantor e Streifeld, 2015). Ma anche l'esperienza dei casi nati più recentemente avvalorano la nostra ipotesi: Foodora, impresa startup di consegna a domicilio di cibi e vivande nata in Germania nel 2014 e pienamente collocabile nel più innovativo settore delle startup, la sharing economy, è salita agli onori delle cronache in Italia nell'ottobre 2016 per la mobilitazione dei riders che si occupavano delle consegne che hanno promosso quello che è stato chiamato il primo sciopero della sharing economy lamentando «una precarietà estrema e uno stipendio da fame» (Coccorese, 2016).

L'ultimo, fondamentale, aspetto che è oggetto di rimozione è infine la politica. Come abbiamo visto l'ideologia startup non immagina un mondo storico privo di transizioni e, tuttavia, attribuisce interamente all'iniziativa dei singoli i processi di innovazione e i salti tecnologici che costituiscono il motore del mutamento storico. Da ciò ne deriva in primo luogo che non ci sono idee diverse di mutamento e in secondo luogo che alla politica non resta nessuna alternativa se non quella tra un illogico tentativo di frenare/rallentare l'unica evoluzione possibile e un ragionevole lasciare che essa si dispieghi liberamente. Tuttavia, già la scelta di delegare all'iniziativa dei singoli e non agli stati nazionali i processi di innovazione costituisce una scelta politica la cui efficacia è suscettibile di valutazioni differenti in virtù dell'orizzonte valoriale che la orienta. Inoltre l'idea stessa che la proliferazione delle startup verificatesi fin'ora sia stata il frutto esclusivo di una delega totale all'iniziativa dei singoli è profondamente sbagliata: lo sviluppo che negli ultimi decenni hanno conosciuto i settori economici più innovativi (come le Ict e le nanotecnologie), nei quali non a caso il fenomeno delle startup si è diffuso più capillarmente, non è stato l'effetto della libera iniziativa dei singoli ma il frutto di scelte di politica economica di medio-lungo periodo e di ingenti investimenti pubblici; è all'interno di questo contesto nel quale lo Stato ha deciso di assumersi rischi insostenibili dai privati (sia per l'onerosità economica che per il lungo periodo richiesto per cominciare a produrre incerti riscontri) che gli attori privati hanno potuto prosperare proponendo prodotti e servizi innovativi sul mercato (Maz-

zuccato, 2013). Ciò, inoltre, può non avvenire solo con lo stanziamento di finanziamenti pubblici ma anche attraverso la produzione normativa degli stati nazionali che, non limitandosi a prendere atto di quanto si muove nella sfera economica, traccia dei confini tra ciò che è annoverabile come startup e ciò che non lo è, costituendo di fatto una forma di politica economica anche se non prevede l'erogazione di finanziamenti pubblici. Possiamo trovare riscontro di ciò nei contesti che hanno più recentemente prodotto una normativa del settore, ad esempio quello italiano: come abbiamo evidenziato all'inizio di questo saggio la normativa italiana individua tre indicatori tra i quale una startup deve essere in possesso di almeno uno per potersi definire tale: destinazione di una quota di bilancio in ricerca e sviluppo, impiego di personale che svolge o ha svolto attività di ricerca o titolarità di un brevetto. La decisione di stabilire questa terna di criteri ne esclude altri possibili, contribuendo politicamente a determinare il fenomeno; una volta stabilita questa terna, inoltre, una modifica delle normative relative ai tre ambiti coinvolti o dei finanziamenti pubblici ad essi erogati può ulteriormente contribuire a una determinazione politica del fenomeno. Ma di tutti questi aspetti politici del fenomeno non c'è traccia nell'ideologia startup che abbiamo ricostruito studiando gli acceleratori.

4. Conclusioni

Dal quadro che abbiamo delineato l'ideologia startup si configura quindi da un lato come una sistematica rivendicazione degli aspetti del fenomeno più innovativi e in controtendenza rispetto all'accelerazione dei processi di razionalizzazione che hanno contraddistinto il capitalismo novecentesco e dall'altro come una altrettanto sistematica rimozione dei più problematici elementi conservativi. Questo equilibrio le permette così di presentarsi come un'ideologia proiettata al futuro. I tre processi di rimozione che abbiamo messo in risalto ci raccontano invece di uno scarto tra la promessa che tale ideologia propone e alcuni aspetti relativi alla catena di accumulazione di valore di cui il fenomeno è parte. Fuori da ogni prospettiva positivista, come noi ci siamo collocati adottando il concetto di ideologia nella sua accezione gramsciana, è tuttavia normale attendersi che non possa darsi una totale aderenza, priva di scarti e aspetti problematici, tra una concezione del mondo che contiene anche un orientamento di valore e aspetti di quello stesso mondo che attori estranei a quell'orientamento di valore descrivono, analizzano e denunciano. Se una critica a tale ideologia è praticabile non lo è quindi a nostro avviso attraverso la denuncia di una sua presunta falsità ma attraverso un'interrogazione sulla sostenibilità politica, etica ed economica di quello scarto, conservando la consapevolezza che una fonte di mobilitazione e una proposta di senso vengono messe in crisi più da una concezione del mondo

alternativa che dalle critiche alle sue contraddizioni. Ma, al momento, concezioni alternative del lavoro e dei processi di innovazione nello spazio pubblico non ci sono o sono ancora troppo deboli.

Dipartimento di Scienze Politiche
Università di Bari

Riferimenti bibliografici

Baratta G. (2004), *Americanismo e fordismo*, in Frosini F., Liguori G. (a cura di), *Le parole di Gramsci*, Roma, Carocci.

Beck U. (2000), *La società del rischio. Verso una nuova modernità*, Roma, Carocci.

Blank S. (2010), *What's A Startup? First Principles*, <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/> (ultima visualizzazione: 22.12.2016).

Blank S., Dorf B. (2012), *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*, Pescadero, K&S Ranch (ed. it. *Startupper. Guida alla creazione di imprese innovative*, Milano, Egea, 2013).

Capria Ventures Llc (2015), *2015 Global Best Practices Report on Incubation and Acceleration*, <https://usf.vc/wp-content/uploads/2015/10/Unitus-Seed-Fund-2015-Global-Best-Practices-Survey-of-Incubators-and-Accelerators.pdf> (ultima visualizzazione: 22.12.2016).

Coccorese P. (2016), *Protestano i lavoratori di Foodora: "Siamo sottopagati, non fate più ordinazioni"*, «La Stampa», <http://www.lastampa.it/2016/10/08/cronaca/protestano-i-lavoratori-di-foodora-siamo-sottopagati-non-fate-pi-ordinazioni-Clj9br7sqQFXwPXnqgiDM/pagina.html> (ultima visualizzazione: 22.12.2016).

Cohen S.G., Hochberg Y.V. (2014), *Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon*, SSRN eLibrary.

Dempwolf C.S., Auer J., D'Ippolito M. (2014), *Innovation Accelerators: Defining Characteristic Among Startup Assistance Organizations*, Small Business Administration, <https://www.sba.gov/sites/default/files/rs425-Innovation-Accelerators-Report-FINAL.pdf> (ultima visualizzazione 30.3.2017).

De Rita G., Galdo A. (1996), *Intervista sulla borghesia in Italia*, Roma-Bari, Laterza.

Gallino L. (2005), *L'impresa irresponsabile*, Torino, Einaudi.

Id. (2007), *Il lavoro non è una merce. Contro la flessibilità*, Roma-Bari, Laterza.

Id. (2009), *Con i soldi degli altri. Il capitalismo per procura contro l'economia*, Torino, Einaudi.

Id. (2011), *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*, Torino, Einaudi.

Gallino L., Borgna P. (2012), *La lotta di classe dopo la lotta di classe*, Roma-Bari, Laterza.

Gompers P.A., Lerner J. (2003), *Short-term America revisited? Boom and bust in the venture capital industry and the impact on innovation*, «Innovation Policy and the Economy», 3, pp. 1-27.

Gramsci A. (2007), *Quaderni del carcere*, a cura di V. Gerratana, Torino, Einaudi.

Hallen B.L., Bingham C.B., Cohen S. (2014), *Do accelerators accelerate? A study*

of venture accelerators as a path to success?, «Academy of Management Annual Meeting Proceedings», 1, 12955.

Harvey D. (2007), *Breve storia del neoliberismo*, Milano, il Saggiatore.

Hochberg Y., Cohen S., Fehder D. (2016), *2016 Accelerator Rankings*, Seed Accelerator Ranking Process, http://seedrankings.com/pdf/sarp_2016_accelerator_rankings.pdf (ultima visualizzazione: 20.10.2016).

Judt T. (2011), *Guasto è il mondo*, Roma-Bari, Laterza.

Kantor J., Streifeld D. (2015), *Inside Amazon: Wrestling big ideas in a bruising workplace*, http://www.nytimes.com/2015/08/16/technology/inside-amazon-wrestling-big-ideas-in-a-bruising-workplace.html?_r=1 (ultima visualizzazione: 22/12/16).

Kim J., Wagman L. (2012), *Early-Stage Financing and Information Gathering: An Analysis of Startup Accelerators*, SSRN eLibrary.

Liguori G. (2004), *Ideologia*, in Frosini F., Liguori G. (a cura di), *Le parole di Gramsci*, Roma, Carocci.

Masulli I. (2014). *Chi ha cambiato il mondo?*, Roma-Bari, Laterza.

Mazzucato M. (2014), *Lo stato innovatore*, Roma-Bari, Laterza.

Metrick A., Yasuda A. (2007), *Venture Capital and the Finance of Innovation*, Somerset NJ, John Wiley and Sons.

Peters L., Rice M., Sundararajan M. (2004), *The role of incubators in the entrepreneurial process*, «Journal of Technology Transfer», 29, pp. 83-91.

Radojevich-Kelley N., Hoffman D.L. (2012), *Analysis of accelerator companies: An Exploratory case study of their programs, processes, and early results*, «Small Business Institute Journal», 8, 2, pp. 54-70.

Salento A., Masino G. (2013), *La fabbrica della crisi. Finanziarizzazione delle imprese e declino del lavoro*, Roma, Carocci.

Schumpeter J. (1984), *Capitalismo, socialismo democrazia*, Milano, ETAS libri.

Stevenson A. (2016), *Hedge funds are the new venture firms*, «The New York Times», https://www.nytimes.com/2016/04/07/business/dealbook/hedge-funds-are-the-new-venture-firms.html?_r=0 (ultima visualizzazione: 5.4.2017).

Turner F. (2006), *From Counterculture to Cyberculture: Stewart Brand, the Whole Earth Network, and the Rise of Digital Utopianism*, Chicago, The University of Chicago Press.

Sitografia delle fonti

(ultima visualizzazione: 23.8.2016)

500 Startups, *Accelerator Frequently Asked Questions*, <http://500.co/faqs/>.

Alchemist Accelerator, *Learn more*, <http://alchemistaccelerator.com/learn-more/>.

Amplify, *About*, <http://amplify.la/accelerator#about>.

Gupta K., *Five Things I Learned at AngelPad*, <https://medium.com/mammoth-stories/five-things-i-learned-in-angelpad-46c721afc9#66kwus8g9>

Krishna A., *What happens at AngelPad – an alumni guest post*, <https://angelpad.org/b/what-happens-at-angelpad/>.

MuckerLab, *About*, <http://www.muckercapital.com/muckerlab/about/>.
New Venture Challenge, *Manifesto*, <http://research.chicagobooth.edu/nvc/about-us/manifesto>.
Startup Weekend, *Attendee FAQ*, <https://startupweekend.org/attendees/faq>.
StartX, *StartX's Accelerator Program*, <http://startx.com/accelerator>.
Techstars, *Frequently Asked Questions*, <http://www.techstars.com/faq/>.
Y Combinator, *About Y Combinator – Philosophy*, <http://www.ycombinator.com/about/#philosophy>.

Onofrio Romano

Il luddista metafisico

Per una genealogia dello startupper

*If you start-me up,
I'll never stop,
never stop,
never stop...*
(Jagger/Richards)

1. *Prendere sul serio le startup*

Ci sono diversi modi di prendere sul serio un fenomeno. Quello più diffuso consiste nel considerarlo un “dato di fatto”, una sostanza reale, dura e originaria, della quale si può dunque descrivere la fenomenologia – consistenza, dinamica, diffusione nei diversi contesti. Esso viene osservato (e riconosciuto) come una realtà in sé, in quanto tale meritevole di attenzione. È l’atteggiamento che si ritrova di norma nella (ancora scarsa) letteratura sulle startup. Ci si cimenta, ad esempio, coi numeri (natimortalità delle imprese nelle diverse aree, risorse umane impiegate, fatturati, *return on investment*, forme di capitalizzazione) oppure si analizzano questioni più complesse, quali i fattori che ne favoriscono o ne inibiscono la disseminazione, la crescita, il consolidamento (Langemeyer, 2005; Grilli, 2009; Gelderen e Jansen, 2006; Colombelli, 2016; Colombelli *et al.*, 2016), nonché gli effetti delle politiche d’incentivazione (Baruffaldi *et al.*, 2016; Caliendo, 2009), i rapporti con le istituzioni pubbliche e di ricerca, l’eco-sistema imprenditoriale, tecnologico ecc. (Calcagnini *et al.*, 2016; Watson *et al.*, 1998; De Silva e McComb, 2012). In questo tipo d’impostazione, viene generalmente data per scontata la desiderabilità sociale dell’oggetto – le startup, nella fattispecie – e ci si dispone, come ricercatori, in un’ottica di “servizio”, fornendo le conoscenze necessarie a favorirne la disseminazione e l’attecchimento sui territori.

Nel presente contributo proponiamo una maniera alternativa di prendere sul serio le startup, facendo un passo indietro rispetto alle domande di ricerca contenute nell’impostazione corrente. In ossequio a una tradizione metodologica più attenta alla “genealogia delle problematizzazioni” (Foucault, 1984, 9-18), ci interrogheremo sulle origini socio-storiche dell’oggetto “startup”, inteso soprattutto come costruito immaginario. A

dispetto dell'ancora scarsa consistenza economica del fenomeno¹, infatti, la startup ha assunto un'innegabile centralità nel discorso pubblico, che mobilita una vasta costellazione di narrazioni, politiche e risorse. Intendiamo, dunque, chiederci il perché di questa discrasia tra consistenza reale e “presenza scenica” del fenomeno: quali processi hanno determinato la rilevanza simbolica odierna della startup? Che cosa ci rivela dell'ordine istituzionale e simbolico delle nostre società la devozione collettiva alla startup?

Rispetto a questi interrogativi, la nostra ipotesi è che l'oggetto d'indagine (la startup intesa come costruito immaginario) s'inquadri in una strategia generale di ristrutturazione del sistema socio-economico occidentale, in risposta alla sua “doppia saturazione” – economica e antropologica – manifestatasi già alla fine degli anni Settanta del secolo scorso e protrattasi fino alla crisi odierna. La startup, a prescindere dalla sua consistenza economico-sociale, è insieme esponente e simbolo di questa ristrutturazione sistemica. Ne costituisce, in particolare, uno strumento ideologico (in senso marxiano), teso cioè a legittimare un determinato ordine, descrivendo e al contempo occultando e ribaltando i suoi connotati reali (Marx, 1845).

Questa prospettiva ci esime (fortunatamente) dall'avventurarci nel denso catalogo di definizioni *ad hoc* dell'oggetto, forniteci dalla letteratura economica e sociologica nonché, soprattutto, dalle legislazioni nazionali e regionali. La “cosa” startup, per quanto ci riguarda e dati i limiti della nostra impostazione, aderisce immediatamente al suo “nome”. Un chiaro pleonasma. Ogni impresa, per esistere, deve pur nascere. Ma per la categoria dell'impresa startup il momento aurorale diventa evidentemente un connotato sostantivo e caratterizzante: essa non ha inizio; “è” inizio. Già questa inconsistenza logica costituisce di per sé, come vedremo, un chiaro indizio del gravame eminentemente “simbolico” di cui la startup si fa portatrice. La sottolineatura pleonastica dell'istante di “start” adempie, a nostro avviso, ad una specifica funzione sociale.

2. *La saturazione economica*

Per trattare la questione, occorre a nostro avviso ritornare sul senso – ancora largamente inesplorato – del passaggio dal regime di “capitalismo societario” al “capitalismo tecno-nichilista” (per usare il lessico di Magatti, 2009). Ossia dal grande welfare novecentesco, che ha caratterizzato soprattutto i postbellici trent'anni gloriosi, al sistema neoliberale

¹ Rappresentano lo 0,42% sul totale delle società di capitali attive in Italia a fine 2016 (http://startup.registroimprese.it/report/4_trimestre_2016.pdf, visitato il 30.3.2017).

impostosi in tutto l'Occidente (e oltre), a partire dagli anni Ottanta del secolo scorso.

Nelle economie dei paesi di capitalismo societario si sono manifestati problemi dirompenti, già a partire dagli anni Settanta del Novecento, sia sul lato della domanda, sia sul lato dell'offerta.

Per quanto concerne la domanda, il sistema si è scontrato con gli effetti del suo stesso successo, ossia la rapida saturazione dei mercati nazionali, conseguente al soddisfacimento del parco bisogni esaudibili con la produzione su larga scala. L'alleanza tra Stato e capitalismo, mediata dalla forma del welfare, ha permesso di condurre a rapida sazietà il cittadino occidentale. «Le case erano state edificate, le automobili vendute, gli elettrodomestici acquistati. Da questo punto di vista, la missione della crescita economica poteva dirsi compiuta» (Magatti, 2012, 21). In particolare, il tasso di sostituzione dei beni durevoli sfornati dall'impresa fordista si è dimostrato insufficiente rispetto alla capacità produttiva dispiegata nei decenni post-bellici.

Sul lato dell'offerta, si sono verificati problemi insormontabili sia in relazione al costo sia in relazione alla gestione dei fattori produttivi. La decolonizzazione è all'origine dei cartelli creati dai paesi esportatori di petrolio e, dunque, dell'impennata del prezzo del greggio negli anni Settanta. La forza contrattuale acquisita dalle organizzazioni dei lavoratori ha provocato la corsa al rialzo dei salari e delle prestazioni di welfare, andando a gravare pesantemente sui margini di profitto dell'impresa fordista. Per non dire dell'endemico sviluppo della conflittualità sociale, a sincopare il funzionamento del processo produttivo. Il successo del modello societario provoca paradossalmente la progressiva erosione del motore specifico del capitalismo, ossia il profitto – come in qualche maniera aveva già previsto Marx (1867).

Sul piano più proprio del welfare, si assiste com'è noto alla crisi fiscale dello Stato (O'Connor, 1973), determinata dalla crescita incontrollabile, quantitativa e qualitativa, della domanda sociale, il cui soddisfacimento incontra forti limiti sia sul piano finanziario (anche per il contemporaneo assottigliamento delle risorse reperibili attraverso la leva fiscale, per via della stagnazione economica), sia sul piano gestionale (la macchina amministrativa, inseguendo cumulativamente le aspettative crescenti dei cittadini, diventa alla lunga elefantica, inefficiente e ingestibile: Luhmann, 1987).

In Italia, la saturazione sistemica troverà la sua rappresentazione più vivida nella crisi della Fiat negli anni Settanta: la paralizzante conflittualità sociale scatenatasi in seguito ai pesanti progetti di ristrutturazione aziendale troverà infine la sua catarsi nella marcia dei quarantamila, che segnerà un vero e proprio cambio di regime regolativo (Crainz, 2003).

Su questi eventi esiste com'è noto una letteratura ampia e ormai consolidata. Per questo, non vi indugeremo. Più interessante e molto meno esplorata, a nostro avviso, è la vicenda "antropologica" legata allo svilup-

po del capitalismo societario e al passaggio al capitalismo tecno-nichilista. Una vicenda essenziale per comprendere la genealogia dello startupper.

3. *La saturazione antropologica*

Sulla crisi “antropologica” dei regimi socialdemocratici alla fine dei trent’anni gloriosi esiste una narrazione diffusa e consolidata: le forme istituzionali tipiche di quel regime (lo Stato, i corpi intermedi politici e sindacali, la fabbrica fordista, la famiglia borghese ecc.), dopo aver contribuito efficacemente a rendere liberi e autonomi gli individui, ne avrebbero infine frustrato le aspirazioni emancipative. Le istituzioni della modernità novecentesca avrebbero soffocato l’effervescenza delle energie sociali da esse stesse promosse. Questa visione, convalidata da analisti e intellettuali di diversa estrazione (Magatti, 2009; Boltanski e Chiapello, 1999; Revelli, 2006; Paci, 2005), è per molti versi consolatoria.

La potente alleanza, durante i trent’anni gloriosi, tra welfare state e impresa capitalistica fordista (specificamente caratterizzata dall’inclusione dei lavoratori nel ciclo di consumo dei beni da essi stessi prodotti) ha consentito di risolvere felicemente il problema della sussistenza (Polanyi, 1977), liberando i cittadini occidentali dal bisogno e permettendo loro di ridurre ai minimi termini lo spazio della dimensione “servile” della vita (ossia quella porzione di attività umana necessaria per la mera riproduzione biologica). Immaginando gli effetti dello sviluppo post-bellico stimolato dal *big-push* del Piano Marshall, già Bataille (1949) prevedeva che la generalizzazione di elevati standard di benessere tra le popolazioni occidentali equivalesse al passaggio dall’animale all’uomo. Per dirla in termini arendtiani (Arendt, 1958), dalla *zoé* (la mera sopravvivenza biologica) al *bios* (la vita politicamente qualificata, sulla base di un senso e di un progetto autonomamente elaborato). Adottando, ancora, una nota dicotomia marxiana, si potrebbe dire che i regimi di welfare abbiano condotto l’uomo nella “storia”, ne hanno permesso l’emancipazione dal regime “preistorico” della lotta per la sopravvivenza (Marx, 1857-58).

Questo passaggio, quantunque esaltante sul piano astratto, si è rivelato in realtà molto delicato. Una volta superata la dimensione servile, l’essere umano si ritrova sulla soglia della “sovranità” (Bataille, 1976b), laddove emerge la questione fondamentale: che fare della grande quantità di energia oltre-servile resa disponibile dalla potente macchina produttiva frutto dell’alleanza tra Stato e capitale? Questa “energia eccedente” pesa sull’attore individuale in maniera angosciante, poiché reclama un impiego sulla base di finalità autonomamente elaborate. Un’impresa non facile.

Nella dimensione servile, l’uomo sa sempre come utilizzare l’energia: essa è destinata all’impresa della sopravvivenza. Si manifesta cioè una tensione “spontanea” alla sussistenza e alla crescita dell’organismo biologico. Ma quando ci ritroviamo sulla soglia della sovranità, sparisce ogni

indicazione “spontanea” sull’uso dell’energia. Dobbiamo decidere “liberamente” circa il suo impiego.

Questa condizione umana è del tutto inedita, anche all’interno della vicenda moderna. Stando all’ipotesi di Riesman (1950) circa le origini del processo d’individuazione, la modernità è segnata da una sorta di *imprinting* emergenziale, di urgenza per la sopravvivenza. Il sociologo americano, com’è noto, immagina l’emergere del tipo d’uomo cosiddetto *inner-directed* in reazione alla fase demografica di *transitional growth* manifestatasi intorno al XVII secolo in Europa. La crescita improvvisa della popolazione pone le comunità di fronte ad una situazione di emergenza, a necessità inedite, rispetto alle quali la reiterazione dei modelli culturali tradizionali si dimostra del tutto incongrua, mettendo a rischio la sopravvivenza dei membri. In queste condizioni, i singoli sono forzati a ricercare in autonomia corsi nuovi di azione, non prescritti dalla comunità di appartenenza. La condizione di penuria sarebbe dunque all’origine di quella mobilitazione individuale in cui si sostanzia il modello sociale della modernità, segnato non a caso dal mito della “crescita” illimitata. Quando la crescita giunge a saturazione, è lo stesso modello antropologico della modernità a entrare in crisi. L’attività “servile” non è più sufficiente a incanalare l’energia disponibile.

Viene a cadere, in particolare, uno dei requisiti fondamentali del capitalismo, ossia:

l’esistenza di una larga massa di lavoratori salariati, i quali non sono solo formalmente liberi di disporre della loro forza lavoro sul mercato aperto, ma che sono effettivamente obbligati a far ciò per assicurare la propria sopravvivenza (Weber, 1927, 277).

Il welfare state, con il suo corredo di diritti miranti alla messa in sicurezza del lavoro e dell’esistenza del lavoratore, ha di fatto eroso questo “obbligo sostanziale”, mettendo così a rischio uno dei dispositivi fondamentali della riproduzione capitalistica.

Nella premodernità, d’altro canto, l’impresa dello smaltimento dell’energia oltre-servile era affidata al collettivo, attraverso i grandi riti di *dépense* (Bataille, 1949), come il *potlâc* (Mauss, 1923-24). Per molti versi, come afferma paradossalmente l’antropologo Marshall Sahlins (1974), le società arcaiche erano società d’abbondanza, al contrario delle “società di penuria” (ossia segnate dall’*imprinting* emergenziale) tipiche della modernità. Alla fine dei trent’anni gloriosi, le società moderne si trovano a gestire il problema dell’abbondanza, ma senza aver sviluppato istituzioni collettive adeguate all’impresa. Gli individui si ritrovano così soli e inermi di fronte all’eccedente di energia.

È qui che si manifesta una sorta di paralisi sociale. Di fronte all’assenza d’indicazioni spontanee circa la destinazione da dare all’energia eccedente, il soggetto semplicemente soccombe, poiché si ritrova solo di fronte al nulla, al silenzio dell’universo. L’uomo occidentale si arresta. Smette

di funzionare. Una volta messe in sicurezza le basi della sua esistenza (lavoro, reddito, salute ecc.), egli non mostra più alcuna adesione alle sue proprie attività. Al lavoro, in primo luogo. All'opposto di quanto sostiene la tesi *mainstream*, la crisi del capitalismo societario non è stata determinata dall'eccesso di rigidità del sistema, che ha ingabbiato le crescenti e incontenibili esigenze di libertà degli individui, bensì dall'evanescenza del sistema nello svolgimento della sua funzione d'indirizzo simbolico e dalla correlativa incapacità dei singoli di vivere nella libertà.

Questa è l'origine della crisi del welfare e del fordismo. Le cause normalmente riconosciute in letteratura (la crisi fiscale dello Stato, l'eccessiva rigidità delle politiche sociali in rapporto alla complessità e alla diversificazione dei bisogni dei cittadini) non sono che epifenomeni, sintomi e non cause – quando non veri e propri argomenti consolatori.

Ma una volta raggiunta la soglia della sovranità, quale strategia è stata adottata nelle società occidentali per superare la paralisi?

4. *La startup come congegno reversivo*

All'inizio degli anni Ottanta (del secolo scorso), si è assistito ad uno slittamento di egemonia politica, che ha prodotto intense ondate di ristrutturazione degli assetti socialdemocratici fino ad allora diffusi. Queste politiche hanno di fatto contribuito a riallestire artificialmente una nuova condizione “servile” di emergenza per la vita. È il meccanismo che altrove abbiamo definito di “precarizzazione mobilitante” (Romano, 2008). Una strategia politica deliberatamente mirata a cancellare ogni forma di protezione sociale e a rendere insicure le vite dei cittadini, al fine di ri-mobilitarli. La mossa, nondimeno, è stata narrata come un rinnovato investimento sulla libertà degli individui.

È in questo *frame* che va collocato il costruito immaginario della “startup”, come mito mobilitante e simbolo del modello ristrutturato a seguito della doppia saturazione.

I singoli vengono ora invitati a costruire da soli la loro autonomia, auto-procacciandosi le risorse necessarie alla sopravvivenza e al conseguimento dei loro fini. Qualsiasi interferenza in questo percorso è considerata come una potenziale distorsione. Questa sorta di umanizzazione integrale promette di superare l'effetto alienante prodotto dal regime di welfare. L'istituzione non deve più liberare l'individuo: quest'ultimo deve ora auto-emanciparsi. La politica di precarizzazione è così legittimata come un'espressione apicale del secolare processo di emancipazione individuale. Lo scopo dichiarato è – come sempre – promuovere la libertà individuale. Lo scopo reale, al contrario, è riportare l'uomo nella preistoria, lontano dalla “vita qualificata” (Arendt, 1958), dalla libertà e dalla sovranità, affinché, sotto il ricatto della sopravvivenza, egli possa tornare ad adempiere i doveri sociali.

In questo modo viene ripristinato quell'obbligo sostanziale di vendere la propria forza lavoro sul mercato aperto che come abbiamo visto sopra rappresentava per Weber un pre-requisito essenziale del capitalismo. Qui riluce il senso del motto dell'amministrazione Reagan: "*starve the beast!*", riscritto trent'anni più tardi da Steve Jobs: "*stay hungry, stay foolish*". Una bestia affamata è sempre una creatura obbediente.

La strategia mira a impedire che il cittadino sia se stesso, promuovendo nondimeno la retorica del "sii te stesso". Così si quadra il cerchio: l'individuo è mera energia indifferenziata, senza destinazione, come spiegato da Durkheim (1894); per questo, affidare l'individualizzazione direttamente all'individuo è la maniera migliore per assicurarsi che egli non s'individualizzi mai. Solo il sistema, con la sua forza, può capacitare gli individui (si veda, su questo, anche Gehlen, in Adorno *et al.*, 1996). Cancellare il sistema equivale a impedire strutturalmente la possibilità che i bisogni individuali vengano soddisfatti e che l'individuo possa acquisire la condizione di sicurezza necessaria a concepire e realizzare liberamente il suo progetto di vita.

Bataille ci aiuta a inquadrare la questione:

a partire dal punto di vista particolare, i problemi sono in primo luogo posti dall'insufficienza delle risorse. Se si parte dal punto di vista generale, sono invece posti in primo luogo dal loro eccesso (Bataille, 1949, 89).

L'essere individualizzato è braccato dalla natura precaria della sua esistenza e per questo ossessionato dal problema della sopravvivenza. Una volta singolarizzato, esonerato dalla protezione collettiva, egli assume una vocazione essenzialmente servile e ritorna allo stato animale, dove procacciare risorse è cruciale. La sfida dell'energia eccedente diventa visibile solo se siamo capaci di ricollocare il nostro punto di vista a livello sistemico.

Le politiche di precarizzazione mobilitante sono specificamente mirate a smantellare il livello sistemico al fine di rimuovere la vista dell'eccedente, rigettando così la sovranità paralizzante. Una volta deprivato della forza collettiva fornita dall'ombrello istituzionale, l'individuo può finalmente rimuovere l'angoscia generata dall'energia eccedente e può riscoprire la consolante emergenza vitale. Quindi è fondamentale atomizzare il cittadino, ridurlo allo stato d'individuo isolato, abolendo i diritti sociali, de-securizzando il lavoro, eliminando le assicurazioni per i rischi ecc. La precarizzazione non è, come spesso essa viene presentata, un mero effetto secondario e perverso della ristrutturazione capitalistica, ma un dispositivo di protezione adottato dallo stesso organismo sociale. Una nuova forma di "auto-difesa della società": quella evocata da Polanyi (1944) si ergeva contro gli effetti dell'atomizzazione mercantile; qui invece l'auto-difesa è paradossalmente dispiegata contro l'istituzione securizzante. Una volta isolato, la principale preoccupazione del soggetto diventa la sopravvivenza personale e il grande problema dell'eccesso di energia, infine, scompare. Intraprendendo perpetuamente pratiche di sopravvivenza,

l'individuo si libera dallo stato di paralisi che lo coglie quando è di fronte alla necessità di autodeterminare il senso del proprio agire, che emerge dalla vista dell'eccedente di energia.

Lo startupper, in questo quadro, è la figura idealtipica che finge di ignorare le conoscenze e le forme istituzionali ereditate dal suo predecessore moderno, le quali consentono la risoluzione definitiva del problema della sopravvivenza per l'intera società: egli distrugge, come un luddista metafisico, la macchina collettiva che gli ha permesso di fuggire dalla condizione servile. Se il principio ispiratore del vecchio welfare era «dare il massimo possibile al più gran numero possibile di uomini» (Dahrendorf, 1981, 89), il nuovo principio ordinatore è “impedire al più gran numero di acquisire alcunché”, oppure rendere ogni acquisizione sempre impermanente, revocabile e insufficiente, cosicché il “*need for achievement*” (McClelland, 1961) riemerge imperioso, riattivando il soggetto desiderante, obbediente e mite allo stesso tempo.

La macchina collettiva viene sostituita da due dispositivi principali nel management dell'attivazione sociale: il mercato e il progetto (Boltanski e Chiapello, 1999).

L'operazione corrisponde ad una liberazione delle “particelle elementari”. Liberare le particelle elementari, ossia distaccare i singoli componenti (gli individui e le loro relazioni) dall'intero cui appartengono (la società) è la parola d'ordine del nuovo assetto. Per comprendere meglio la strategia di precarizzazione mobilitante, dobbiamo riferirci al paradosso dell'elettrone nella fisica delle particelle elementari, richiamato da Žižek (2001, 22):

la massa di ciascun elemento della nostra realtà è composta dalla sua massa a riposo più il surplus generato dall'accelerazione del suo movimento; tuttavia, la massa di un elettrone a riposo è zero; la sua massa consiste solo del surplus generato dall'accelerazione del suo movimento, come se avessimo a che fare con un niente che acquisisce una qualche ingannevole sostanza solo promuovendone un'accelerazione.

Il regime novecentesco di capitalismo societario ha permesso agli individui-elettroni di vivere a riposo, risolvendo il problema della loro sopravvivenza. In questa condizione, hanno scoperto di non avere massa, sostanza identitaria. Lo startupper è un elettrone che viene fatto girare artificialmente in modo che esso possa conquistare l'illusione di avere una massa.

È lo stesso effetto segnalato qualche decennio prima da Gehlen (1956): la spersonalizzazione e l'astrazione delle istituzioni (che raggiunge il suo picco nell'era del tecno-nichilismo) fomentano un iper-soggettivismo artificioso, senza sostanza. Un girare a vuoto del soggetto.

La strategia non è così grossolana. Con la fine dei trent'anni gloriosi, decretata dalla saturazione industriale, l'energia eccedente viene riversata nel settore dei “servizi” e nell'innovazione (territorio d'elezione dello

startupper). In questo modo, passiamo – come suggerito da Baudrillard (1974) – dal “valor d’uso”, fondato sulla logica del bisogno (che incontra necessariamente il suo limite mortale nel soddisfacimento) al “valor segno”, fondato su un dispositivo di “differenziazione strutturale”, di per sé senza limiti e quindi riproducibile all’infinito. La saturazione non viene certo superata, ma per lo meno elusa e caricata sulle spalle dei singoli. È nel regno del valor segno che lo startupper è chiamato ad agire. L’ideologia dominante lo sobilla euforicamente: «infine, tu sei sovrano. Puoi sfuggire alla macchina sociale ed esprimere liberamente la tua creatività». Ma un’attività è autenticamente sovrana solo se è emancipata dal bisogno, se recide ogni connessione funzionale con il processo di riproduzione sociale. Qui, al contrario, l’attività creativa è collocata in un quadro servile. Essa diventa necessaria per la sopravvivenza. Se non è costantemente “convalidata” dal mercato, allora la posta in gioco è la deprivazione, la morte sociale. Così la sovranità è servilizzata. S’impone un uso servile della sovranità.

Molti autori sottolineano che il carattere specifico della società contemporanea risiede nell’opportunità offerta agli attori di ribaltare liberamente e istantaneamente valori e assetti delle loro vite. Un’avventura quotidiana al gusto della libertà. Quest’ordine è variamente giudicato: per Magatti (2009) la “reversibilità del senso” è insostenibile e produce molti effetti perversi. Per Maffesoli (2004), questa è l’alba di una nuova ed effervescente umanità di *surfer* sulle ali della libertà. Ma al di là di ogni giudizio di valore, è chiaro che quest’ordine funziona solo se la posta in gioco è la sopravvivenza (del *surfer*). Senza precarizzazione, i surf-startupper smetterebbero di surfare. Così finiamo per sperimentare un ordine paradossale nel quale l’allestimento artificiale dell’emergenza per la vita si fonde con l’allestimento artificiale di una *land of opportunities*. L’opportunità di modellare infinitamente e a proprio piacimento la vita, il regno del plusgodere, secondo Žižek (2008), che reinterpreta alcune intuizioni lacaniane.

La precarizzazione mobilitante serve ad arrestare a monte la sovranità. Ma un altro dispositivo assicura la stessa funzione lavorando a valle: la *dépense* privata.

Come abbiamo detto sopra, le comunità premoderne cancellavano la vista dell’energia eccedente – eludendo così il fardello della sovranità – attraverso l’allestimento di grandi riti di *dépense*. Oggi la *dépense* è stata espulsa dalla scena pubblica ufficiale e privatizzata. Data l’individualizzazione dell’assetto sociale, è il singolo individuo che si assume il carico del dispendio, attraverso piccole eversioni: dalla sessualità perversa all’alcolismo, dal gioco d’azzardo al consumo vistoso – quelle che Bataille (1976a) chiamava le “volgari eruttazioni” della piccola borghesia (si può dire che la startup sia un ulteriore canale di eruttazione). Mentre nella prima modernità queste eruttazioni venivano occultate con vergogna (poiché ogni attività dilapidatoria era moralmente incompatibile con

la modernità disciplinare, ereditata dalle origini protestanti del capitalismo), ora esse non solo sono largamente tollerate, ma persino promosse dall'intera macchina tecno-nichilista (Romano, 2008). Non si dà più la sontuosa *dépense* collettiva, ma solo la piccola e privata dissoluzione, consumata informalmente nelle pieghe della società.

In sintesi, i trent'anni gloriosi hanno condotto l'uomo nella storia, nel regno della sovranità. Ma egli ha conosciuto la paralisi. Così, invece di accettare la sfida, cercando di vivere la condizione sovrana, i cittadini occidentali hanno scelto di recuperare una dimensione servile sostenibile, concedendosi occasionalmente qualche eruttazione.

La startup costituisce senza dubbio una declinazione euforica della strategia di precarizzazione mobilitante. Come ogni artefatto ideologico, essa descrive e insieme occulta la realtà, al fine ultimo di legittimarne il buon fondamento. Più specificamente, la sua funzione è ridare slancio alla narrazione fondativa della modernità capitalistica (quella riesmaniana, dell'emergenza per la vita), al contempo occultando (e, per molti versi, ribaltando) le derive, le disfunzionalità, le poste in gioco inaccettabili prodotte dal sistema scaturito da quella stessa narrazione.

Precarizzazione del lavoro (abbattimento delle tutele ad esso annesse, deflazione salariale ecc.) e startuppizzazione dell'economia sono due facce di un'unica modalità di fuoriuscita dalla saturazione economica. Il superamento della saturazione passa, innanzi tutto, per la ricerca di nuovi spazi vergini di sfruttamento capitalistico (globalizzazione) e per la messa a valore del futuro (finanziarizzazione), ancorché indefinito, ma sul fronte produttivo dei paesi di economia matura si realizza sia attraverso una finzione di scarsità, che legittima la compressione quali-quantitativa del fattore lavoro, sia – al contrario – promuovendo la fede nell'esistenza di vaste praterie imprenditive, quindi caricando sulle spalle dei singoli individui l'onere della ricerca di nuovi crinali di valorizzazione, attraverso la “coazione a innovare”, ossia le startup. Lo startupper viene rigettato nel buco nero del valor segno e condannato a girare a vuoto nell'immaginaria infinità della logica di differenziazione strutturale.

Data l'abbondanza conseguita grazie alla poderosa macchina produttiva messa in piedi dall'alleanza Stato-capitale, non ci sarebbe alcuna necessità di sollecitare nuovi sforzi di produzione e innovazione. Il problema di fondo che si pone a questo stadio dello sviluppo è come rendere partecipi i cittadini dell'abbondanza conseguita, evitando il rischio di disattivazione sociale che attanaglia strutturalmente le società di abbondanza. Invece di dedicarci alla costruzione di un sistema regolativo all'altezza di questa sfida, abbiamo preferito restare aggrappati al vecchio sistema regolativo, radicalizzandone la dimensione orizzontale (Romano, 2014), ossia il mercato, e occultandone l'incongruità. È proprio a questo che serve la startup. A rinnovare il mito dell'individuo-imprenditore che crea da sé il proprio benessere, coprendo il sostanziale esaurimento del modello di società da esso creato. In questo modo, il fallimento, invece che essere

imputato al sistema nel suo complesso, viene polverizzato e distribuito in capo a una miriade di singoli individui, fino a scomparire dalla scena. Per dirla altrimenti, la civiltà d'Occidente è "arrivata". Invece di fermarsi e godere del traguardo raggiunto – impresa complessa e "scabrosa" (Žižek, 2003), dal punto di vista antropologico – essa intima ai singoli cittadini di ripartire all'infinito: startup (o meglio «Restart Italia», come recita il manifesto ideologico sfornato dalla task force del Ministero per lo Sviluppo Economico, 2012). Ci si illude così di sfuggire alla stasi raggiunta: *if you start me up, I'll never stop*. A riposo, il soggetto (come l'elettrone di Žižek) non esiste. Per acquisire "massa" deve mettersi in movimento. Un movimento purchessia. Sebbene ciò non abbia alcun senso a livello sistemico. Per questo, la startup opera come dispositivo di reversione: ribalta la realtà. Disegna l'urgenza di aguzzare l'ingegno per cercare nuovi prodotti e nuovi processi, a tutto dispetto dell'enorme capacità produttiva raggiunta dal sistema. Attraverso questa strategia di singolarizzazione, il sistema riesce a ri-attivare gli individui (anche se non vi è alcuna necessità di attivazione), ricreando un'immaginaria situazione di emergenza per la vita. Lo startupper rimette in scena l'individuo creatore del proprio destino, simulando l'esistenza di una nuova situazione di penuria mobilitante. Così, la narrazione moderna ne esce riconfermata, occultando però la "realtà" dell'abbondanza. La vita non è a rischio. È ipersicura (o almeno potrebbe esserlo data la potenza produttiva raggiunta). Non solo non c'è bisogno d'innovare, ma di fatto non ce n'è neanche lo spazio. Ogni fessura viene immediatamente suturata dai grandi colossi della nuova economia. Si tratta di una simulazione per far andare avanti il sistema (sul piano motivazionale) e per scaricarne le inefficienze sui soggetti a cui, in vizio del sistema regolativo vigente, è negata l'inclusione nel perimetro dell'abbondanza. Si tratta, propriamente, di un dispositivo ideologico.

Il mito della startup non serve solo a ribaltare la realtà della saturazione, ma anche il carattere centralizzato dell'economia. Come ribadito più volte da Carlo Formenti (2011; 2013; 2014), nella New Economy assistiamo da anni al più rapido e radicale processo di concentrazione capitalistica mai visto nella storia. Pochi grandi colossi globali (Amazon, Google, Facebook, Apple ecc.), con quotazioni di borsa alle stelle e numeri inconsistenti di assunti rispetto alle vecchie imprese fordiste, assorbono l'intero valore prodotto pressoché gratuitamente da una miriade di *prosumer* sparsi per il mondo. L'abbondanza, insomma, è catalizzata da pochi. E sta qui il vero problema.

La startup allude, in fin dei conti, ad un modello di organizzazione economica e ad un tipo di soggettività che costituiscono l'esatto capovolgimento dell'organizzazione economica realmente esistente e del tipo di soggettività necessario in questa fase dello sviluppo. Allude ad un'economia molecolare, reticolare e diffusa (Borghi, 2012), mentre l'organizzazione realmente esistente è molare, centralistico-piramidale, concentrata. Allude a un soggetto mosso da una necessità impellente d'innovare, che

non trova alcuna giustificazione nella potenza produttiva raggiunta. Si resta così aggrappati al mito e all'ordine culturale della modernità originaria, pur risultando questi del tutto incongrui rispetto alle sfide poste dall'odierno assetto socio-economico. La startup funziona, in sintesi, come meccanismo di conservazione, proprio grazie alle sue virtù reversive.

Dipartimento di Scienze Politiche
Università di Bari

Riferimenti bibliografici

- Adorno W. T., Canetti E., Gehlen A. (1996), *Desiderio di vita. Conversazioni sulle metamorfosi dell'umano*, Milano, Mimesis.
- Arendt H. (1958), *Vita Activa. La condizione umana*, Milano, Bompiani, 1997.
- Baruffaldi S.H., Marino M., Parrotta P. (2016), *Self-employment, start-up incentives and political ideology*, «Applied Economic Letters», 23, 4, pp. 250-254.
- Bataille G. (1949), *La parte maledetta*, Torino, Bollati Boringhieri, 2003.
- Id. (1976a), *Il limite dell'utile*, Milano, Adelphi, 2000.
- Id. (1976b), *La sovranità*, Milano, SE, 2016.
- Baudrillard J. (1974), *La société de consommation: ses mythes, ses structures*, Paris, Gallimard.
- Boltanski L., Chiapello É. (1999), *The New Spirit of Capitalism*, New York - London, Verso, 2007.
- Borghi V. (2012), *Sociologia e critica nel capitalismo reticolare. Risorse ed archivi per una proposta*, «Rassegna Italiana di Sociologia», 3, pp. 383-408.
- Caliendo M. (2009), *Start-up subsidies in East Germany. Finally, a policy that works?*, «International Journal of Manpower», 30, 7, pp. 625-647.
- Calcagnini G., Favaretto I., Giombini G., Perugini F., Rombladoni R. (2016), *The role of universities in the location of innovative start-ups*, «Journal of Technology Transfer», 41, 4, pp. 670-693.
- Colombelli A. (2016), *The impact of local knowledge bases on the creation of innovative start-ups in Italy*, «Small Business Economics», 47, 2, pp. 383-396.
- Colombelli A., Krafft J., Vivarelli M. (2016), *To be born is not enough: the key role of innovative start-ups*, «Small Business Economics», 47, 2, pp. 277-291.
- Crainz G. (2003), *Il paese mancato*, Roma, Donzelli.
- Dahrendorf R. (1981), *La libertà che cambia*, Bari, Laterza.
- De Silva D.S., McComb R. (2012), *Research universities and regional high-tech firm start-up and exit*, «Economic Inquiry», 50, 1, pp. 112-130.
- Durkheim É. (1894), *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, Flammarion, 1988.
- Formenti C. (2011), *Felici e sfruttati*, Milano, Egea.
- Id. (2013), *Utopie letali*, Milano, Jaca Book.
- Id. (2014), *Contro la retorica dell'economia della conoscenza*, «Sociologia del Lavoro», 133, pp. 159-170.

- Foucault M. (1984), *L'uso dei piaceri. Storia della sessualità 2*, Milano, Feltrinelli, 2002.
- Gehlen A. (1956), *L'uomo nell'era della tecnica*, Milano, SugarCo, 1984.
- Gelderens M., Jansen P. (2006), *Autonomy as a start-up motive*, «Journal of Small Business and Enterprise Development», 13, 1, pp. 23-32.
- Grilli L. (2009), *Esperienza lavorativa dei fondatori e sopravvivenza delle giovani imprese high-tech in mercati in crisi*, «Economia e politica industriale», 3, pp. 41-61.
- Langemeyer C.J. (2005), *When do start-ups make sense*, «Industry and Higher Education», 19, 4, pp. 299-306.
- Luhmann N. (1987), *Teoria politica nello stato del benessere*, Milano, Franco Angeli.
- Maffesoli M. (2004), *Le rythme de la vie*, Paris, Table Ronde.
- Magatti M. (2009), *Libertà immaginaria. Le illusioni del capitalismo tecno-nichilista*, Milano, Feltrinelli.
- Id. (2012), *La grande contrazione*, Milano, Feltrinelli.
- Marx K. (1857-58), *Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*, Venezia, La Nuova Italia, 1978.
- Id. (1867), *Capital*, vol. I, London, Penguin Books, 1990.
- Marx K., Engels F. (1845), *German Ideology*, New York, International Publishers Co., 1963.
- Mauss M. (1923-24), *Essai sur le don*, Paris, Puf, 1950.
- Ministero dello Sviluppo Economico (2012), *Restart Italia. Perché dobbiamo ripartire dai giovani, dall'innovazione, dalla nuova impresa*, <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/images/stories/documenti/rapporto-startup-2012.pdf>
- McClelland D.C. (1961), *The Achieving Society*, New York, The Free Press.
- O'Connor J. (1973), *The Fiscal Crisis of the State*, New Brunswick, N.J., London, Transaction, 2002.
- Paci M. (2005), *Nuovi lavori, nuovo welfare*, Bologna, il Mulino.
- Polanyi K. (1944), *La grande trasformazione*, Torino, Einaudi, 1974.
- Id. (1977), *La sussistenza dell'uomo*, Torino, Einaudi, 1983.
- Revelli M. (2006), *Oltre il Novecento*, Torino, Einaudi.
- Riesman D. (1950), *The Lonely Crowd*, New Haven, Yale University Press.
- Romano O. (2008), *La comunione reversiva. Una teoria del valore sociale per l'aldilà del moderno*, Roma, Carocci.
- Id. (2014), *The Sociology of Knowledge in a Time of Crisis. Challenging the Phantom of Liberty*, New York - London, Routledge.
- Sahlins M. (1974), *Stone Age Economics*, London, Tavistock Publications.
- Watson K., Hogarth-Scott S., Wilson N. (1998), *Small business start-ups: Success factors and support implications*, «International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research», 4, 3, pp. 217-238.
- Weber M. (1927), *General Economic History*, New York, Greenberg.
- Žižek S. (2001), *First as Tragedy, Then as Farce*, London, Verso, 2009.
- Id. (2003), *Il soggetto scabroso*, Milano, Cortina.
- Id. (2008), *The Plague of Fantasies*, London, Verso.

Giorgio Grossi

Cultura e ambivalenza

Il campo culturale nel XXI secolo: dilemmi e ipotesi

1. *Una digressione sul concetto di ambivalenza*

La rilevanza del concetto di *ambivalenza* come categoria strategica dell'analisi sociologica non è ancora stata adeguatamente riconosciuta malgrado importanti segmenti di analisi in alcuni classici della sociologia¹, alcune più esplicite tematizzazioni successive (Merton, 1976; Beck, 1986, 1994, 2001; Bauman, 1991; Smelser, 1998), e recenti tentativi di rimettere a tema e rilanciare questa nozione, evidenziandone le potenzialità euristiche e le peculiarità analitiche (Calabrò, 1997; Tabboni, 2007). Tuttavia, il rinnovato interesse per questo tipo di approccio all'interpretazione dei processi sociali, che oggi risulta emergere con maggiore insistenza, appare motivato soprattutto da due ordini di questioni. La prima di queste è connessa alla crisi paradigmatica che le scienze sociali sembrano attraversare nell'ultimo ventennio e che ha avviato – almeno tra gli studiosi più sensibili a questa crescente involuzione – un necessario percorso di ripensamento critico degli statuti scientifici più consolidati (e relativi repertori concettuali) di quest'area disciplinare. L'ambivalenza – che come vedremo non è un concetto piegato né al relativismo né all'indeterminatezza – suggerisce, infatti, una visione meno lineare e deterministica dei processi sociali, che può rendere meglio conto della multidimensionalità e dell'interdipendenza dei fenomeni stessi.

La seconda questione è invece più direttamente collegata all'evidenza empirica della presenza di una dimensione dell'azione e dell'interazione sociale che appare caratterizzata sempre più da alternative, contrapposizioni e controtendenze: mi riferisco all'ambito della cultura e dei processi culturali. Ed è questa seconda motivazione che sta soprattutto all'origine di questo saggio e del percorso argomentativo che intendo qui seguire, anche nella consapevolezza teorica della necessità di sperimentare nuove concettualizzazioni sociologiche.

Naturalmente, per una esauriente messa a tema della nozione stessa di ambivalenza assegnata alle pratiche e alle dinamiche sociali, occorrerebbe

¹ Il riferimento è ai passaggi analitici presenti, in particolare, nelle opere di Simmel, Freud ed Elias.

anche definire analiticamente (e semanticamente) le differenze tra questo concetto ed altri simili come “dicotomia”, “contraddizione”, “dialettica”, “polarizzazione”, ecc. che fanno riferimento a una famiglia di categorie che indicano una dualità o una divaricazione di condizioni, di opzioni e di significati. In questa sede, non potendo avviare questa disanima approfondita, è possibile tuttavia preliminarmente convenire – salvo poi aggiungere nuove distinzioni e specificazioni nel corso dell’argomentazione – che la nozione di ambivalenza si caratterizza in particolare per il fatto che le alternative implicate – come, ad esempio, individuale/collettivo, sacro/profano, interiore/esteriore, materiale/immateriale, locale/globale, ecc. – non sono mai reciprocamente autoescludentesi ma invece risultano mutuamente compresenti, in quanto sono riferite a pratiche o processi sociali che assumono contemporaneamente significati diversi e opposti ma non necessariamente contraddittori. L’ambivalenza dunque non si definisce in base alla divaricazione “questo o quello” ma piuttosto alla congiunzione “questo e quello”².

L’esempio classico è la concezione della moda secondo Simmel (1895). Come è noto, la moda è un fenomeno di socializzazione e di interazione sociale che si muove continuamente tra due polarità non antinomiche ma complementari: l’*imitazione* (conformità, appartenenza e riconoscimento in chiave collettiva) e la *distinzione* (differenziazione, singolarità, autopromozione in chiave individuale). Seguire la moda, praticare la moda in società equivale, infatti, a partecipare a una dinamica tipicamente ambivalente: imitare e distinguersi sono due opzioni ugualmente legittime, anche se differenti, che assegnano all’agire di moda una duplice valenza che rende quindi compatibile e inclusiva tale divaricazione, senza costringere all’esclusività di una o dell’altra alternativa. E se storicamente alla “distinzione” – da Veblen a Bourdieu – è stata assegnata una connotazione di ceto/classe (cioè di disuguaglianza sociale), ciò non toglie che la concezione simmeliana della dualità delle pratiche culturali ci appaia oggi analiticamente più convincente e promettente³.

La seconda peculiarità, di conseguenza, che distingue l’ambivalenza dalla “dicotomia” o dalla “contraddizione” è che le opzioni disponibili sono poste egualitariamente sullo stesso piano, non prefigurano il primato di una sull’altra, anzi implicano una necessaria coesistenza di pratiche e dinamiche che sono “differenti” ma non “sostitutive”. Una polarità non

² Ha sottolineato in proposito Beck (1994) citando un saggio di V. Kandinskij del 1927: «Mentre nel XIX secolo imperava il dualismo *aut-aut*, ovvero la tendenza alla suddivisione e alla specializzazione, lo sforzo di inquadrare il mondo entro criteri univoci e costanti, il XX sembra caratterizzato dall’*e*, cioè si afferma la propensione alla coesistenza, alla molteplicità, all’incertezza, emergono interrogativi sui nessi, sui legami, si sperimentano lo scambio, l’inclusione del terzo, la sintesi, l’ambivalenza» (trad. it., Beck *et al.*, 1999, 19).

³ Per una trattazione articolata della sociologia dell’ambivalenza in Simmel cfr. Calabrò (1997).

richiede l'eliminazione dell'altra, non c'è una visione finalistica o etica alla base della dualità, non c'è primato di un'opzione sull'altra, ma la sottolineatura (o l'accettazione implicita) – che sembra essere proprio tipico del *sociale*, nel senso indicato da H. Arendt (1958)⁴ – che ogni fenomeno non presenta mai una sola dimensione, una sola valenza, un solo significato perché è il precipitato processuale in cui si sono intrecciate (e si mescolano) istanze diverse, scelte differenti, molteplici attribuzioni di senso.

Resterebbe ancora da chiarire – sempre per condividere un minimo accordo preliminare – una ulteriore problematica riguardante la peculiarità del concetto di ambivalenza per l'analisi della società. E cioè se il ricorso a tale categoria sia influenzato dal contesto storico-sociale di riferimento dell'analisi stessa (come è stato più o meno implicitamente ammesso da vari autori) oppure se rientri in un tipo particolare di approccio logico-ermeneutico, di derivazione psicologica e psicoanalitica, che avrebbe invece una sua specifica ricorsività. Non ho elementi sufficientemente fondati per rispondere preliminarmente a queste due ipotesi. È tuttavia utile richiamare, con riferimento alla società moderna e alla modernità, l'esistenza di un filone interpretativo che parla esplicitamente di “ambivalenza della modernità” stessa come fattore distintivo della sua peculiarità storica e sociale. Ha sintetizzato in modo assai convincente questa lettura K. Kumar (1995) quando ha osservato:

In realtà, si potrebbe sostenere che la cultura della modernità è stata nemica dell'idea di modernità fin dall'inizio. Le armi cruciali di tale “cultura antagonista” ... sarebbero state la letteratura e le arti. [...] Alla ragione viene contrapposta l'immaginazione, all'artefatto il naturale, all'oggettività la soggettività, al calcolo la spontaneità, al prosaico il visionario, alla prospettiva terrena della scienza il richiamo all'arcano e al soprannaturale (trad. it., 2000, 317-318).

Del resto la stessa Arendt aveva già parlato, con riferimento a Rousseau, di scoperta dell'intimità in una società che poi, come sappiamo, sarà sempre più intessuta anche di esteriorità e di spettacolarità, riconfermando così che è proprio della modernità occidentale l'ambivalenza della vita sociale, perché è il sociale stesso – autonomizzandosi sia dall'*oikos* che dalla *politeia* della polis greca – a generare la dualità e l'ambivalenza della “condizione umana”⁵.

⁴ Come è noto, Arendt considera l'ambito del sociale come un prodotto della modernità che viene a modificare i rapporti tra sfera politica e vita privata: «l'affermazione del dominio sociale, che non è né privato né pubblico, a rigor di termini, è un fenomeno relativamente nuovo la cui origine coincide con il sorgere dell'età moderna e che trovò la sua forma politica nello stato nazionale» (trad. it., 2011, 21-22). Da qui la possibile ipotesi che il *sociale* – e quindi l'idea stessa di società moderna – sia per sua natura ambivalente.

⁵ «L'individuo moderno e i suoi interminabili conflitti, la sua incapacità sia di integrarsi nella società sia di viverne completamente fuori, i suoi sempre mutevoli umori e

Ci sono dunque indizi non irrilevanti sul legame tra l'attuale fase storica – comunque definita ed etichettata – e l'importanza della nozione di ambivalenza come categoria capace forse di cogliere meglio le trasformazioni evolutive e involutive delle nostre società contemporanee.

Possiamo perciò, dopo questa breve digressione iniziale, avviare questo percorso di analisi sul rapporto tra cultura e ambivalenza, avendo convenuto da un lato che tale concettualizzazione ha una sua specificità distinta da altre nozioni simili nell'individuare opzioni o polarità multiple per analizzare i fenomeni sociali, e dall'altro che tale categoria analitica è certamente peculiare di quella fase storica che si suole convenzionalmente definire – con riferimento al mondo occidentale – come la “modernità” o il “moderno”, in tutte le sue diverse e successive interpretazioni.

2. *Il campo culturale: frammenti descrittivi e modelli analitici*

In questa sede intendo affrontare dunque il tema dell'ambivalenza con riferimento specifico a quello che possiamo chiamare più precisamente il *campo culturale*⁶. L'obiettivo di questo percorso analitico è di verificare se abbia fondamento o meno l'ipotesi da più parti avanzata che il *culturale* – inteso come dimensione specifica dell'agire individuale e collettivo costituito dall'insieme delle pratiche materiali ed immateriali di produzione di senso, dagli oggetti di consumo, dai modelli di relazione e dalla creazione di immaginario – sia andato assumendo nelle società del III millennio una diversa posizione e relazionalità all'interno del sistema sociale e una crescente ri-articolazione dentro il suo stesso ambito di attività. Detto altrimenti, si tratta di analizzare se il campo culturale stesso presenti oggi specifiche caratteristiche di ambivalenza sia rispetto agli altri sotto-insiemi sociali, sia nei confronti della propria peculiarità e coesione interna.

Certo, è probabile che gli esiti di questa disanima dipendano anche dal profilo e dalla delimitazione che si attribuisce al territorio del culturale. Se si assume una concezione restrittiva – il culturale riguarda le forme

il radicale soggettivismo della sua vita emotiva, nacquero in questa ribellione del cuore [...] La stupefacente fioritura della poesia e della musica dalla metà del XVIII secolo fino quasi all'ultimo terzo del XIX... è sufficiente testimonianza di una stretta parentela tra la socialità e l'interiorità» (ivi, 29).

⁶ Uso in questo contesto la nozione di “campo culturale”, al posto di sistema, struttura o ambito, facendo riferimento alla teoria di Bourdieu (1972; 1979; 1992), secondo la quale ogni spazio di azione e interazione sociale è definito in termini di competizione e di lotta per “una posta in gioco” specifica, che definisce e caratterizza tale “campo”. Così come già in passato ho utilizzato altrove la concettualizzazione di “campo della comunicazione politica” e di “campo demoscopico”, considero in questa sede la cultura e i processi culturali come l'insieme delle pratiche che le istituzioni e gli attori esibiscono nel conflitto continuo per la definizione di simboli e significati all'interno dello stesso campo dedicato.

originali e straordinarie di creazione artistica e simbolica, quelle ad esempio citate in precedenza come tipiche del cosiddetto *modernismo* – o se si opta per una definizione allargata, di matrice più antropologica, è possibile che l'utilizzo della categoria di ambivalenza subisca delle oscillazioni o variazioni. Per queste ragioni – e per altre che saranno più chiare in seguito – può essere analiticamente consigliabile fare propria una visione trasversale e inclusiva del culturale stesso, in senso più antropologico che solo “umanistico”. E ciò anche in base alla constatazione – sulla scorta di osservazioni e riflessioni già consolidate – che nelle società della tarda modernità si è assistito a un ampliamento progressivo sia del raggio di azione della cultura (e del suo spazio di interazione, competizione e conflitto), sia dei suoi livelli di qualità e differenziazione sociale (alto, medio, basso), sia della proliferazione delle pratiche di azione e di produzione/consumo dell'immaginario che appaiono nel contempo pervasive e personalizzate. Il campo culturale ormai non è più strutturato – se mai lo è stato in passato – soltanto in riferimento a “gusti legittimi”, a “cultura alta”, a “capolavori”, a “idee-guida” e a “parole-simbolo”, anche se per questo non si deve sostenere che si è ormai trasformato in un magma indistinto di pratiche e modelli intercambiabili, relativizzati e meramente effimeri. In altri termini, anticipando quanto verrà in seguito argomentato, il “culturale” è oggi in primo luogo uno spazio ambivalente proprio perché il fondamento stesso della sua esperienza sociale si nutre di una fondamentale dualità sia delle forme che delle modalità di attribuzione di senso.

Per avviare la discussione su questo argomento cercherò allora di seguire due strade. La prima, analizzando alcune descrizioni ed annotazioni empiriche tratte da diversi autori e relative ai mutamenti culturali intervenuti negli ultimi 25 anni sia a livello nazionale che globale. La seconda, mettendo a fuoco in particolare due modelli interpretativi elaborati in tempi diversi da due studiosi piuttosto differenti per competenze disciplinari e contesto storico-sociale di analisi: il sociologo americano Daniel Bell e l'antropologo indiano Arjan Appadurai.

2.1. Un puzzle culturale o una cultura ambivalente?

Quello che segue è un elenco volutamente rapsodico (anche se non erratico) di annotazioni e frammenti relativi ad una fenomenologia della cultura contemporanea. La scelta delle citazioni – tra le molte possibili – intende fornire una traccia indiziaria particolarmente rilevante per la messa a tema del nostro oggetto di discussione.

Alla fine degli anni Ottanta del secolo scorso, parlando delle trasformazioni della vita quotidiana in Germania, H.M. Enzensberger (1988) osserva:

[Borghi, paesotti, cittadine] si popolano di personaggi che ancora trent'anni fa erano assolutamente impensabili: macellai che giocano a golf, mogli importate dalla Thailandia, addetti alle p.r. che coltivano l'orticello fuori porta,

mullah turchi, farmaciste attive in comitati per il Nicaragua, vagabondi che girano in Mercedes, lavoratori autonomi con coltivazioni ecologiche, funzionari del fisco che collezionano armi, coltivatori diretti che allevano pavoni, lesbiche militanti, gelatai tamil, filologi classici che si occupano di contratti a termine su merci, mercenari in vacanza, estremisti della protezione degli animali, spacciatori di cocaina con saloni di abbronzatura, “domine” del sadomaso con clienti dell’alta dirigenza... (trad. it., 1991, 175-176).

Alcuni anni dopo, parlando invece del mondo globale, A. Appadurai (1996) sottolinea:

Quando lavoratori turchi emigrati in Germania guardano film turchi nei loro appartamenti tedeschi, quando coreani a Philadelphia guardano le Olimpiadi di Seul grazie a collegamenti via satellite dalla Corea, e quando tassisti pakistani a Chicago ascoltano le audiocassette di prediche registrate in Pakistan o in Iran, siamo di fronte a immagini in movimento che incrociano spettatori deterritorializzati (trad. it., 2012, 11).

Poi, allo scadere del primo decennio del XXI secolo, riferendosi alla globalizzazione dei prodotti culturali F. Martel (2010, 188-189) rileva:

Oggi Los Angeles è la più grossa città coreana dopo Seul, la più grande città iraniana dopo Teheran, la più grande città polacca dopo Varsavia, una delle più grandi città thailandesi e vietnamite al mondo... Chicago è una delle più grandi città greche al mondo e Newark una delle più grandi città portoghesi; Miami è una capitale di Haiti, Minneapolis è un’importante città somala e il Colorado è la regione del mondo in cui vivono più mongoli dopo la Mongolia.

Infine, recentemente, in un articolo di giornale sul crescente successo di pubblico dei più famosi musei nel mondo R. Donadio (2014) riporta questo episodio:

Il tempo è uggioso e la coda per entrare al Louvre in questi giorni gira attorno alla piramide di vetro e acciaio e prosegue per tutti e due i cortili. All’interno del museo una piccola folla è assiepata davanti alla Gioconda a scattare foto e selfie con i cellulari. Nella ressa accanto alla Vittoria di Samotracia, Jean-Michel Borda, che arriva da Madrid, esclama: «Sembra di stare sul metrò la mattina presto»...

Cosa ci dicono questi brani o frammenti descrittivi di dinamiche del campo culturale verificatesi negli ultimi venticinque anni? Quali contributi possono offrire alla nostra ricognizione delle trasformazioni del culturale in termini di ambivalenza?

La prima evidenza che possiamo rilevare da questa elencazione sembra essere quella della “ibridazione” delle pratiche e dei “pacchetti” culturali, che è al tempo stesso ibridazione spazio-temporale, etnica, simbolica, degli stili di vita, delle opzioni multiple, dei desiderata. Cosa intendo esattamente per ibridazione in riferimento al nostro tema dell’ambivalenza? Non certo il “melting pot”, che implica (o meglio implicava) una

progressiva amalgama delle differenze culturali in un nuovo contenitore di secondo livello (cioè superiore); né la nozione di “contaminazione” o “meticcio” che allude ad una mescolanza di elementi diversi che si compenetrano creando così una configurazione nuova, frutto di innesti e rigenerazioni che si incrociano e trasformano i diversi elementi originari. Piuttosto il termine si avvicina alla nozione di “embricatura” utilizzata da Sassen (2007) per descrivere il rapporto tra “digitale” e “sociale”, che dà luogo ad una interazione ma mantiene anche l’irriducibilità delle due dimensioni⁷.

Invece, ritengo che l’ibridazione a cui si allude in alcune delle citazioni precedenti faccia piuttosto riferimento ad un processo di sedimentazione e di stratificazione – come nel terreno – di entità culturali diverse e distinte che vengono scelte, accettate ed interiorizzate senza perdere la loro specificità, senza implicare l’adesione o il rifiuto, ma ammettendo la reciproca contingenza. Il culturale, in questa prospettiva, sembra dunque incrementare la diversità senza però favorire l’esclusività; anzi, la differenza pare più il prodotto dell’ibridazione (che ammette appunto diversi mix, diverse ricette, diverse combinazioni cognitive e simboliche) che non la semplice conseguenza di una marcata specificità identitaria non negoziabile. Ciò che viene ibridato risponde ad una logica trasversale ed egualitaria, perché alla molteplicità non attribuisce né una funzione di ranking né un ruolo di selettività.

Così, i giovani immigrati nordafricani di seconda generazione in Italia, che apprezzano e ascoltano la loro musica nativa e nel contempo scaricano i brani pop o rock della musica mainstream internazionale, danno prova di una cultura ibridata che ammette e fa coesistere forme espressive distinte, diverse, ma paritariamente coabitanti nel loro immaginario⁸. Nello stesso tempo diventano possibili compresenze di tratti e pratiche culturali apparentemente divergenti o dissonanti come quelle indicate da Enzensberger nella sua fenomenologia dell’esotismo quotidiano in Germania. Di conseguenza, ibridare significa aggiungere e non togliere, vuol dire tenere distinto ma anche mettere insieme, rimodellare senza cancellare o derubricare.

Un secondo elemento interpretativo che si può ricavare dalle annotazioni citate in precedenza riguarda l’importanza dei fenomeni di “*de-territorializzazione*” che interessano i processi culturali contemporanei. I flussi di mobilità territoriale – in parte subiti o imposti, in parte scelti, a volte duraturi ma anche sempre più saltuari e ciclici (vedi turismo,

⁷ Infatti, diversamente da quanto sostiene la stessa Sassen, l’ibridazione assomiglia alla embricatura perché implica la com-presenza e non la con-fusione delle due alternative. Si parla, perciò, in senso figurato di qualcosa che è formato da elementi eterogenei o discordanti (per es. linguaggio ibrido, arredamento ibrido, dottrina ibrida, ecc.).

⁸ Per una rassegna di questi studi cfr. Camozzi (2013).

pendolarismo) – tendono a influire sulle pratiche culturali perché de-localizzano i soggetti ma nel contempo pluralizzano le loro opzioni culturali. A. Giddens (1990), nella illustrazione delle “conseguenze della modernità” ha parlato di disaggregazione (*disembedding*) e di riaggregazione, osservando che «la modernità produce una ‘dis-locazione’, uno spostamento nel senso che abbiamo prima analizzato: il luogo diventa fantasmagorico o irreali. Si tratta però di un’esperienza a doppio taglio, o ambivalente, piuttosto che di una semplice scomparsa della comunità» (trad. it., 1994, 139).

Non a caso è stato coniato il termine “glocalizzazione” per descrivere le nuove dinamiche dello spazio sociale: locale e globale non si contrappongono ma coesistono, rappresentano due alternative non autoescludentesi, perché accanto alle spinte verso la globalizzazione e la de-localizzazione, il culturale alimenta anche nuove produzioni di “località” – cioè di attribuzione di senso situata – che sono ibridate e polivalenti come conseguenza della cumulazione e stratificazione tra spazi di azione e contesti di significazione.

Se oggi, ad esempio, all’università di Berkeley (Ca) la maggioranza dei 35.000 studenti è costituita da asiatici⁹, o se molte delle grandi metropoli occidentali e orientali sono diventati luoghi multiculturali di attrazione collettiva¹⁰, allora la de-territorializzazione appare come un’altra caratteristica del campo culturale contemporaneo, che va letta però ancora una volta più in termini di ambivalenza che non di contrapposizione/esclusione dicotomica, come spesso è stato fatto. La stessa ben nota metafora del “villaggio globale” di McLuhan appare appunto in questa prospettiva non un ossimoro involontario ma proprio una straordinaria implicita anticipazione di ambivalenza: se mobilità territoriale e ibridazione sono alcuni degli elementi fondamentali che alimentano il campo culturale, ciò che appare evidente è che non c’è solo globalità ma anche località, non solo “omogeneizzazione” ma anche “eterogeneizzazione”, non solo un univoco immaginario mainstream ma anche molteplici opzioni culturali parallele, tangenziali o perfino centrifughe. Il “villaggio globale” non è contraddittorio ma policentrico e polisemico, perché sgancia e riaggancia continuamente la produzione di senso ai luoghi dell’esistenza individuale e collettiva, ed alla loro implementazione cognitiva e simbolica.

⁹ Martel (2010, 186).

¹⁰ Osserva infatti Martel: «Capitali dell'intrattenimento [e delle industrie culturali] come Miami, Los Angeles, Beirut, Mumbai, Singapore e Hong Kong sono anche meta di immigrazione e presentano una importante diversità etnica, linguistica e culturale... offrono grande libertà sia per l'espressione di forme di trasgressione, sia per la valorizzazione di controculture e avanguardie ...[e inoltre favoriscono] la difesa delle minoranze etniche... la valorizzazione dei diritti delle donne e una certa tolleranza per gli omosessuali» (2010, 415).

Infine, una terza conseguenza che si può trarre da alcune di queste osservazioni empiriche sopra citate ci porta ad individuare una ulteriore possibile caratteristica dell'assetto culturale contemporaneo. Mi riferisco a quel processo – già profeticamente richiamato da Durkheim e Simmel e poi evidenziato da altri autori – che sottolinea la tendenza all'*ipertrofia* o *eccedenza culturale*. La citazione tratta da un articolo sulla crescente presenza di visitatori nei maggiori musei internazionali rimanda infatti a una più vasta tendenza alla produzione ed al potenziamento di eventi e iniziative culturali che fanno registrare ormai da anni un successo di pubblico – in Italia, come in altri paesi – in continuo aumento. Mi riferisco alle grandi mostre d'arte – con file interminabili per accedere alle sale; alla promozione e valorizzazione continua di musei, siti archeologici e di ogni tipologia di beni culturali; ai vari festival della letteratura, della filosofia, dell'economia, del diritto sparsi per la penisola; alle sagre e alle esposizioni dell'artigianato per attrarre i turisti; alle notti bianche; ai saloni del libro; allo slow food, alle cantine aperte per gustare i vini doc; alla produzione e programmazione di eventi della musica, del cinema, del teatro, degli spettacoli all'aperto; alla gestione di cineforum, cineteche, conservatori, installazioni audiovisive, corsi di scrittura, di teatro, di espressione artistica, alle Biennali, Triennial... e si potrebbe continuare all'infinito.

Infatti, in controtendenza rispetto a molte letture dei processi culturali come fenomeni di chiusura nel privato e nel domestico, il consumo culturale extra-domestico sembra rappresentare una delle forme di socialità (e socievolezza) più diffuse, più partecipate, più amate. Un numero crescente di persone mostra di apprezzare sempre più i contesti e le esperienze culturali che vengono loro fornite in quantità crescente, in occasioni cicliche, spesso concomitanti e sovrapposte, in ambientazioni sempre più ludiche e spettacolari, in formule promozionali in cui spesso bizzarria e "nuovismo" la fanno da padroni. L'offerta culturale non scarseggia, anzi ti insegue, ti seduce, è quasi irraggiungibile, sembra migliorarti la vita, appare perfino come l'unica dimensione del sociale gratificante e significativa. Cresce così il numero dei *cultural doped*, dei bulimici della cultura sia per sentirsi alla moda, sia per bisogno di autostima, ma cresce anche l'ansia di non riuscire a stare al passo con questa offerta.

Ma questa ipertrofia o eccedenza culturale come rientra nella nostra analisi sull'ambivalenza? Se l'eccedenza è solitamente intesa come una qualità negativa – indica in genere una disfunzione dei processi di innovazione e trasformazione sociale o una distorsione nella produttività e nella circolazione di beni – nel campo culturale potrebbe avere invece una valenza diversa, positiva, apparire come segnale di un processo di potenziamento, allargamento e diffusione di pratiche e di vissuti simbolici portatori di empowerment individuale e collettivo.

Ma non è così che è stata interpretata da molti studiosi. Simmel (1903), ad esempio, ha proposto una lettura problematica di questo processo di proliferazione ed istituzionalizzazione della cultura:

Se... noi diamo uno sguardo all'immensa cultura che per gli ultimi cento anni è stata incorporata in oggetti e in conoscenza, in istituzioni e in agi e se raffrontiamo tutto questo al progresso dell'individuo nello stesso periodo (per lo meno nei gruppi di alto status) risulta evidente una paurosa sproporzione di sviluppo tra i due fatti. [...] L'individuo è divenuto un semplice ingranaggio in un'enorme organizzazione di cose e di poteri che strappano dalle sue mani ogni progresso, ogni spiritualità e ogni valore per fare della loro forma soggettiva la forma di una vita puramente oggettiva (trad. it., 1995, 538).

In realtà, al di là forse di un implicito o velato disincanto, in questo approccio ritroviamo una classica imputazione di ambivalenza nei confronti dei processi culturali stessi, con riferimento alla sproporzione/distorsione tra domanda e offerta di cultura. Sviluppata come dimensione della soggettività, dell'espressività e della sensibilità, la cultura – sempre secondo Simmel – si afferma (e si impone progressivamente) attraverso la sua oggettivazione, la sua esteriorizzazione in beni, istituzioni, stili di vita che caratterizzano la vita della metropoli, e quindi, più in generale, della modernità. L'ipertrofia appare così un processo inevitabile – se pensiamo anche all'avvento della successiva società della cultura di massa e dei consumi – ma è anche la conseguenza di una crescente affermazione e legittimazione della individualità culturale che lo stesso Simmel attribuisce, come è noto, soprattutto alla divisione del lavoro. In questa prospettiva, l'*ipertrofia* della cultura oggettivata è solo l'altra faccia dell'*ipotrofia* della cultura interiorizzata nei singoli individui e le due tendenze non possono che coesistere e reciprocamente rimandarsi l'un l'altra.

Una lettura un po' diversa di questo fenomeno è rintracciabile tuttavia in un saggio di F. Rositi (1980) sull'"eccedenza culturale". Qui il framing dell'ipertrofia (o dell'iper-eccedenza come qui viene chiamata) è legato piuttosto all'idea di cultura come eccedenza di possibilità, che caratterizza una certa fase storica delle società occidentali, e che si coniuga insieme ai processi di inclusione e integrazione culturale¹¹. L'ipertrofia o eccedenza appare qui non come qualcosa di esterno, oggettivizzato rispetto alla soggettività individuale, ma come una dimensione della stessa individualità, un'opzione culturale disponibile (o vissuta come tale), che Rositi interpreta sia come forma di devianza che di conformità, anzi come terreno privilegiato del confronto tra forze della trasformazione e forze della conservazione. Di conseguenza, l'ambivalenza insita nell'eccedenza culturale – si noti bene – sta nel fatto che i vissuti culturali del possibile

¹¹ Chiarisce in proposito Rositi (1980, 147, 150): «Una fase in cui l'unificazione culturale nelle società occidentali è affidata, forse con scarse possibilità di successo, alla comune apologia del pensiero del possibile, autorizzandosi in questo modo una evasiva dilatazione dell'esperienza culturale cui non corrispondono modelli di vita e di azione concretamente praticabili. [...] In questo quadro potremmo definire come cultura eccedente appunto l'insieme delle possibilità temporaneamente negate, quando siano regolarmente comunicate e mantenute nella memoria dei gruppi sociali».

non sono necessariamente innovativi e trasformativi, ma possono essere anche conformisti, adattivi e conservativi. In altri termini, nutrirsi di cultura del possibile non significa necessariamente costruire utopie, scenari futuri, ma può anche implicare – forse più frequentemente – accettazione “contingente” dell’ordine sociale, che è reso più sopportabile proprio attraverso la speranza (o l’illusione) di una eccedenza culturale, perseguita o solo immaginata.

Ipertrofia ed eccedenza culturale dunque costituiscono una terza dimensione dell’ambivalenza culturale del mondo contemporaneo, dopo l’ibridazione e la de-territorializzazione, a partire dal gruppo di annotazioni empiriche e di osservazioni descrittive che sono state poste alla base di questa prima parte del nostro percorso di analisi. Restano ora da analizzare le possibili ragioni strutturali e sistemiche che hanno portato a questa evoluzione del campo culturale verso una più marcata e ricorrente ambivalenza delle sue dinamiche materiali ed immateriali. Per fare ciò verranno utilizzate le riflessioni e le analisi dei due autori già citati nel paragrafo iniziale (Bell e Appadurai), proprio al fine di tentare di individuare le ragioni sottostanti ai processi di mutamento sociale che possono aver prodotto l’assetto di questo nuovo stato-di-cose.

2.2. La disgiunzione degli ambiti sociali

Se, con voluta e grezza semplificazione, ripercorriamo la storia del rapporto tra cultura e struttura sociale, possiamo tracciare schematicamente un percorso che va dall’idealismo (il mondo delle idee di Platone, cioè la cultura come motore primo) al materialismo (i rapporti di produzione di Marx come fattore determinante della sovrastruttura culturale) fino alla interdipendenza tra i due ambiti, in cui troviamo un insieme di tradizioni scientifiche e di autori molto diversi – dall’antropologia alla sociologia, da Weber a Parsons, dall’egemonia di Gramsci ai *cultural studies* della Scuola di Birmingham, ecc. – e che caratterizza gran parte delle analisi condotte soprattutto sulle società della seconda modernità. Naturalmente la nozione di interdipendenza non è risolutiva perché può condurre anche a distorsioni che possono sfociare o nel neutralismo (se tutti dipendono l’un l’altro e si influenzano reciprocamente, non vi sono più né ambiti prevalenti né imputazioni di responsabilità) o in forme di organicismo che privilegiano l’esito finale – il funzionamento dell’organo società – rispetto alla specificità e alla natura delle singole parti che lo compongono. Ma certamente l’approccio al rapporto tra cultura e struttura sociale in termini di interdipendenza o di “autonomia relativa” resta oggi il framing più diffuso e più promettente per una discussione sull’ambivalenza culturale contemporanea, ed è quindi a questa prospettiva analitica che farò qui – sia pur problematicamente – riferimento.

Nel suo lavoro su *Le contraddizioni culturali del capitalismo* Bell (1976) introduce il tema della disgiunzione del campo culturale dagli altri ambiti

della società (quello dell'economia e della tecnica, e quello della politica) come conseguenza di un processo di lunga durata che ha portato la società americana (borghese) ad un'impasse ormai sempre più evidente. Le contraddizioni culturali nascerebbero, infatti, in seguito ad un crescente scoordinamento – a partire dagli anni Sessanta del secolo scorso – tra i ritmi di mutamento di questi tre ambiti dentro la società e tra le relative norme e forme di comportamento che li caratterizzano di volta in volta. Chiarisce Bell (1976, 10, 14, 21-22; trad. mia) nella sua introduzione:

Contro la visione olistica della società, trovo più utile pensare alla società contemporanea... come ad un insieme di tre distinti domini, ciascuno dei quali obbedisce ad un diverso principio assiale [...] Dentro questo schema si possono cogliere le origini strutturali della tensione nella società: tra struttura sociale (principalmente tecnico-economica) che è burocratica e gerarchica, e l'ambito della politica che crede, formalmente, nell'eguaglianza e nella partecipazione; tra una struttura sociale che è fondamentalmente organizzata in termini di ruoli e specializzazioni e un dominio culturale che è interessato all'incremento ed alla realizzazione del sé e dell'intera persona [...] La giustificazione culturale, se non morale, del capitalismo è diventata [così] l'edonismo, l'idea del piacere come modalità di vita [...] È questo che costituisce la contraddizione culturale del capitalismo. Ed è questo che si manifesta nel doppio legame della modernità.

In sostanza, sostiene Bell, l'attuale società post-industriale – appena indagata dallo stesso Bell in un volume edito qualche anno prima – avrebbe smarrito l'isomorfismo tra struttura socio-economica e ambito culturale su cui era stata costruita l'organizzazione sociale del primo capitalismo. Il modernismo infatti – quel movimento artistico e culturale che già dalla seconda metà dell'Ottocento ha incarnato la critica alla società industriale e borghese – si è progressivamente diffuso nella società più in generale, perdendo le caratteristiche di avanguardia provocatoria che aveva inizialmente (“*épater les bourgeois*”) e invece permeando la vita quotidiana di molte persone attraverso i nuovi ingredienti di questa “svolta culturale”: l'autorealizzazione, l'edonismo, la centralità del sé, la ricerca costante di una nuova sensibilità come fine implicito di ogni pratica e vissuto culturale.

È qui che risiede la contraddizione ma anche il doppio legame (e quindi, aggiungo io, l'ambivalenza) di questo modello interpretativo di Bell. Da una parte le conseguenze della disgiunzione sembrano minare l'equilibrio del sistema sociale, evocando la necessità di un superamento della contraddizione o della disfunzione (ma Bell non è dichiaratamente né marxista né funzionalista); dall'altro, il doppio legame – la dualità di economia e cultura come “naturale” sviluppo evolutivo della società post-industriale – sembra alludere alla compresenza di due dimensioni che sono diventate divergenti ma che restano coesistenti, tanto da contrapporsi senza essere reciprocamente prevalenti.

In questa prospettiva dunque l'ambivalenza sembra essere indotta dalla disgiunzione tra sotto-sistemi o ambiti sociali che si caratterizzano

nel senso di enfatizzare la loro diversità ma anche la loro compatibilità. Certo, i vissuti degli attori sociali pagano dei prezzi per questa divaricazione cognitiva e simbolica a cui i soggetti sono sempre più sottoposti, ma quarant'anni dopo l'analisi di Bell l'evidenza empirica sembra confermare – per ora – questa compresenza e coesistenza tra disgiunzione degli ambiti sociali e “legami multipli” - identità, orientamenti, ruoli e appartenenze – dei soggetti individuali che oggi vengono ampiamente accettate e date per scontate.

Tuttavia l'analisi di Bell non si ferma qui, ma ipotizza e rileva anche una disgiunzione del *discorso culturale* stesso: non solo organizzazione politico-economica e campo culturale sono, per così dire, “separati in casa”, ma anche il culturale mostra al suo interno fenomeni di sconnesione e disallineamento. È quello che Bell chiama il problema della coerenza stessa della cultura nella società moderna, una coerenza messa in crisi, a suo avviso, dal passaggio “dall'etica protestante al bazar psichedelico”, che ha prodotto la stessa specializzazione e frammentazione delle esperienze culturali¹².

Questa incoerenza in parte dipende – possiamo inferire dal ragionamento di Bell – dalla sua crescente disgiunzione con la struttura tecno-economica perché non c'è più isomorfismo né parallelismo nei ritmi di cambiamento macro e nelle norme di comportamento micro; in parte è invece indotta dalla nuova configurazione che il culturale è andato progressivamente assumendo non solo nei gruppi ristretti ed elitari ma anche in sempre più ampi strati di popolazione¹³. Ciò produce di conseguenza dentro il campo culturale ulteriori disarmonie e divaricazioni; in particolare, sempre secondo Bell, queste si manifestano tra i vissuti culturali connessi ai ruoli sociali e quelli relativi all'identità personale, o tra modalità e forme dell'espressione simbolica non più legate a quei ruoli, o mediante l'eclisse della distanza tra artista e spettatore (cioè tra produttore e consumatore di cultura). Del resto ormai si parla apertamente da più di un decennio dello sviluppo di una “self-culture” (Beck *et al.*, 2001) o di repertori di “autocomunicazione di massa” nella Rete (Castells, 2009) per sottolineare la tendenza alla disintermediazione o al superamento dei vissuti culturali tradizionali.

Sebbene il *mood* dell'analisi di Bell riveli una prospettiva disforica e critica verso questi processi di disgiunzione (che, come vedremo tra poco, altri autori non condividono), la descrizione che viene fatta di tali trasfor-

¹² Chiarisce in proposito Bell: «Oggi la cultura può difficilmente, se non per nulla, riflettere la società in cui le persone vivono. Il sistema delle relazioni sociali è così complesso e differenziato e le esperienze sono così specializzate, complicate o incomprensibili, che diventa difficile trovare simboli comuni per collegare un'esperienza ad un'altra» (1976, 76; trad. mia).

¹³ Cfr. la cosiddetta “*moyennisation* del consumo culturale” in Grossi (2013).

mazioni è assai rilevante per il nostro oggetto di discussione. L'ambivalenza del culturale viene, infatti, favorita dal fatto che nel passaggio da una società capitalistica industriale ad una post-industriale, il campo culturale se da un lato guadagna margini di libertà e di autonomia rispetto all'organizzazione sociale ed ai suoi vincoli normativi, dall'altro non riesce (o non vuole) costruire una nuova modalità di interdipendenza né sembra in grado di trasformare i vissuti di contingenza in forme culturali e modelli di vita più duraturi e ricorsivi, così da prefigurare pratiche di incorporazione simbolica relativamente stabili. Altri autori etichetteranno addirittura questa tendenza – più o meno correttamente – come “post-moderna”¹⁴.

Circa vent'anni dopo l'analisi di Bell, un antropologo indiano, Appadurai (1996), nella sua opera più conosciuta – *Modernità in polvere* – ripropone l'importanza e la rilevanza dei processi di disgiunzione nelle società globalizzate contemporanee, mettendo in particolare al centro di tali fenomeni disgiuntivi la trasformazione dei mezzi di comunicazione, l'importanza dei flussi culturali transnazionali e la centralità dell'immaginazione stessa come fatto sociale sempre più determinante. Di conseguenza, Appadurai sottolinea fin dall'inizio della sua analisi che:

La teoria implicita in questo libro identifica nella comunicazione di massa e nella migrazione i suoi due principali ed interconnessi elementi distintivi, e studia il loro effetto combinato sull'opera dell'immaginazione in quanto tratto costitutivo della soggettività moderna. [...] La mia ipotesi è che negli ultimi decenni ci sia stato un cambiamento, basato sui mutamenti tecnologici avvenuti più o meno nell'ultimo secolo, per cui anche l'immaginazione è diventata un fatto sociale collettivo. A sua volta, questo sviluppo è alla base della pluralità dei mondi immaginati (trad. it., 2012, 9, 12).

In questa prospettiva è piuttosto la nuova articolazione della soggettività e del campo culturale ad essere portatrice di disgiunzione, e tale fenomeno non è necessariamente indicatore di una involuzione del sistema sociale ma al contrario rappresenta la sfida che pone oggi la complessità del mondo globale. Infatti, da antropologo e da post-modernista (anche se non dichiarato), Appadurai cerca piuttosto di ibridare e intrecciare cultura ed economia invece di contrapporre soltanto, parlando di flussi culturali globali come nuova configurazione centrale delle dinamiche sociali, nelle quali «la nuova economia culturale globale dev'essere vista come un ordine complesso, stratificato e disgiuntivo che non può più essere compreso nei termini dei modelli esistenti “centro-periferia”... né si piega ai semplici modelli “spingi e tira”... o del surplus e del deficit... o di consumatori e produttori» (ivi, 45).

La disgiunzione non è solo tra gli ambiti tradizionali dei sotto-sistemi sociali ma soprattutto tra i diversi immaginari sociali (definiti “panorami”

¹⁴ Per un inquadramento critico della prospettiva “post-moderna” cfr. Kumar (1995).

nella concettualizzazione di Appadurai)¹⁵, che si riarticolano in vissuti distinti ma interdipendenti, soggetti a costrizioni (ad es. il conflitto tra nazioni e mondo, tra nord e sud), ma anche a stimoli (informativi, ambientali, politici):

La de-territorializzazione è, in generale, una delle forze centrali del mondo moderno, perché sposta masse di lavoratori nei settori e negli spazi delle classi inferiori di società relativamente ricche [...] Allo stesso tempo la de-territorializzazione crea nuovi mercati per le compagnie cinematografiche, gli impresari teatrali e le agenzie di viaggio, che prosperano sul bisogno di un contatto con la patria da parte della popolazione de-territorializzata (ivi, 52).

Quali sono per Appadurai le conseguenze di queste dinamiche disgiuntive per la costruzione di una teoria generale dei processi culturali globali? La prima – che abbiamo già incontrato in precedenza – fa riferimento al fatto che i nostri modelli di format culturale devono modificarsi, abbandonando ogni “parvenza di isomorfismo”. Non c’è più una corrispondenza generalizzata tra forme della organizzazione sociale e forme della cultura, proprio perché le disgiunzioni in quanto generatrici di continue ambivalenze (Appadurai fa molti esempi a partire dalla società indiana e dalle diaspore di migranti verso il mondo occidentale) rendono non più percorribile qualsiasi automatismo mimetico. Non c’è più isomorfismo non solo per la disgiunzione tra ambiti sociali ma soprattutto per la stessa natura ambivalente, sfrangiata ed irregolare delle pratiche culturali e dei prodotti dell’immaginario, che assumono l’ambivalenza stessa come inevitabile ed auspicabile¹⁶.

La seconda conseguenza è che la coerenza stessa della cultura, la sua organica corrispondenza ad una qualche strutturazione sottostante deve essere forzatamente abbandonata a favore di una sorta di “teoria del caos” in grado di cogliere meglio i nessi tra disgiunzioni e flussi culturali, che hanno comunque nel contesto e nella produzione di località un vincolo empirico non eliminabile. Così la “ruota della cultura” di cui ha parlato anni fa Rosengren (1994) non è più una metafora convincente proprio perché la sua continua destrutturazione e ristrutturazione avviene in un contesto globalizzato in cui l’ambivalenza rappresenta il nucleo stesso dell’immaginario e quindi del “culturale”.

¹⁵ Come è noto Appadurai utilizza la nozione di “panorami” e il relativo suffisso per indicare le conseguenze della disgiunzione tra gli ambiti sociali che si producono su varie dimensioni dei flussi culturali globali: «Propongo di utilizzare come prima sonda esplorativa di queste disgiunture l’osservazione delle relazioni tra cinque dimensioni dei flussi culturali globali che possono essere definite: a) etnorami, b) mediorami, c) tecnorami, d) finanziaorami, e infine e) ideorami» (ivi, 45-46).

¹⁶ Chiarisce in proposito Appadurai: «Dovremmo iniziare a pensare alla configurazione delle forme culturali nel mondo odierno come sostanzialmente frattale, cioè priva di confini euclidei, di strutture e regolarità» (ivi, 63).

Appadurai dunque assegna una valenza diversa alla disgiunzione tra ambiti rispetto alla visione di Bell. L'ambivalenza, infatti, sembra avere anche una finalità positiva, una venatura emancipativa, e non solo una valenza regressiva o negativa. Del resto, qualche anno prima Bauman, in un suo volume intitolato *Modernità e ambivalenza* (1991), aveva già avanzato questa ipotesi quando sottolineava il fatto che la società moderna, inseguendo l'ordine attraverso l'intolleranza verso il diverso, lo straniero – che sfugge alla contrapposizione “amico-nemico”, cioè al pensiero dicotomico –, in realtà combatte l'ambivalenza perché essa rappresenta una minaccia per l'ordinamento sociale stesso. Appadurai, in tutt'altro contesto, tenta proprio di costruire una ipotesi propositiva dell'ambivalenza del culturale in un mondo globalizzato. E ci apre la strada verso una possibile riformulazione di questo concetto: è ambivalente ogni realtà sociale che *può essere così ma anche in un altro modo*. E l'essere *in un altro modo* non significa necessariamente incertezza o paralisi ma può aprire la strada a nuove prospettive, ad una più convincente autocoscienza interiore e ad una maggiore proattività sociale.

Sintetizzando gli esiti di questa seconda parte del percorso di analisi fin qui condotto, possiamo richiamare i tratti che sembrano caratterizzare l'ambivalenza del campo culturale rispetto agli altri ambiti presenti nelle società contemporanee. Abbiamo rilevato, infatti, due caratteristiche direttamente legate a processi disgiuntivi: l'*autismo* ed *egocentrismo culturale* (Bell) come precipitato della fine dell'isomorfismo tra struttura economica e campo culturale, e quindi come frammentazione simbolica e possibile minaccia alla coesione sociale; e il *polimorfismo* (Appadurai) come conseguenza sia di fenomeni disgiuntivi sia di trasformazioni cognitive e simboliche connesse a differenti costruzioni dell'immaginario stesso, che possono alimentare nuove ricomposizioni sociali. In entrambi i casi l'ambivalenza fa sì che il culturale appaia sia come alternativa rispetto alla struttura sociale stessa (in un caso negativa e disgregatrice, nell'altro anche positiva e innovativa), sia come moltiplicatore di possibilità e di significazione, cioè come nuova dimensione dell'azione culturale in un mondo diversamente ri-socializzato.

E l'ambivalenza di conseguenza fa sì che la moltiplicazione delle differenze – multiculturalismo, polisemicità, glocalità, ecc. – siano sempre meno il frutto di matrici identitarie distinte e sempre più invece il prodotto di un mix di ingredienti ad elevata individualizzazione ed a continua ricombinazione. Così la bulimia come l'anoressia culturale non paiono più solo la conseguenza del famoso *knowledge gap* (il crescente divario della conoscenza teorizzato già nella seconda metà del secolo scorso come conseguenza della pervasività dei media), ma sembrano anche il risultato di diete culturali a diverso grado di stratificazione e di multiformazione che oscillano intorno ad opzioni (e desideri) che fanno appunto dell'ambivalenza non solo una necessità di sopravvivenza ma anche una consapevole nuova attribuzione di senso alla propria vita individuale e collettiva.

3. *Una conclusione in fieri: i due tipi di ambivalenza e la sfida ipotetica della "cultura debole"*

Per tentare di arrivare ad una ipotesi interpretativa sia pur provvisoria e *in fieri* del percorso di analisi fin qui svolto, possiamo cercare di rispondere a due domande conclusive. Cominciamo dalla prima, che può essere formulata in questo modo: quali sono le conseguenze di questa crescente ambivalenza del campo culturale e che lettura possiamo dare conseguentemente dell'importanza di questo fenomeno nelle società contemporanee?

Innanzitutto è necessario osservare che ci siamo in realtà imbattuti in due livelli o tipi (con relative fasi storiche) di ambivalenza del culturale: il primo, già operante da quasi due secoli, è quello che si è evidenziato nel corso della prima modernità – tra cultura capitalistica borghese e movimento modernista; il secondo, è quello sviluppatosi a partire dalla seconda metà del secolo scorso, conseguenza dei processi di disgiunzione dentro l'intera struttura sociale (e anche all'interno del campo culturale).

Tuttavia, tra i due livelli di ambivalenza rilevati possiamo notare delle significative differenze. Nel primo caso la forma di ambivalenza culturale era riferita a un modello di società in cui una parte maggioritaria della cultura collettiva era tendenzialmente isomorfa alla struttura sociale – sia che fosse consensuale o conflittuale nei confronti del tipo di organizzazione sociale dominante – perché comunque condivideva l'idea di progresso e di civilizzazione; mentre una seconda parte, minoritaria ed elitaria, era invece critica, alternativa, eccentrica e quindi non organica alle logiche della stessa configurazione sociale. Detto altrimenti, sia Marx sia Baudelaire – per fare due esempi emblematici di questa dinamica – hanno di fatto dimostrato che “essere realmente moderni vuol dire essere anti-moderni”, come è stato osservato¹⁷; ma tra di loro ci sono delle differenze: in Marx la critica e il conflitto sono finalizzati alla “nuova società”, ad una modernità autentica e rivoluzionaria, in Baudelaire invece “convivono l'avversione per la modernità e la sua celebrazione. Ancora una volta approdiamo dunque ad una interazione tra modernità e modernismo, tra fede positiva e passione negativa”¹⁸. L'ambivalenza culturale quindi era più presente, più marcata nella parte minoritaria (intellettuale ed artistica) della società, di quanto non lo fosse nella stragrande maggioranza della popolazione. Sia quando criticava la società capitalistica e la democrazia liberale (il pensiero socialista del nascente movimento operaio e il pessimismo leopardiano delle “magnifiche sorti e progressive”), sia, d'altro canto, quando invece la rifiutava completamente in nome di un'arte e una cultura “diversamente” moderne o apertamente anti-moderne. Possiamo convenzionalmente chiamare questa forma di ambivalenza culturale “ambivalenza del I tipo”.

¹⁷ Berman, cit. in Kumar (1995, 127).

¹⁸ Kumar (1995, 121).

Nel secondo caso, connesso al passaggio alla società post-industriale ed ai conseguenti processi di disgiunzione tra sotto-sistemi sia in ambito nazionale che globale, l'insieme del campo culturale – e non solo una parte minoritaria di esso – progressivamente si sfarina (la modernità *in polvere* di Appadurai), si frammenta, si frantuma, portando l'ambivalenza tanto nella interrelazione tra cultura e struttura sociale quanto soprattutto all'interno delle diverse configurazioni delle culture stesse, mediante la proliferazione delle forme espressive e simboliche (creando così una sorta di polimorfismo culturale generalizzato).

Pertanto, nelle società contemporanee a cavallo tra secondo e terzo millennio, l'ambivalenza della cultura si stratifica e si riarticola così da generare una ulteriore complessificazione: le culture si riproducono sia in modo centripeto che centrifugo rispetto agli standard socio-culturali più diffusi; sono meno vincolate dagli imperativi economici e politici (anche se questi cercano di condizionarle e perfino di incorporarle); a loro volta sono apertamente incoerenti, anticonvenzionali e contraddittorie, sia nelle pratiche di consumo che nella produzione di immaginario. E soprattutto manifestano una crescente separazione (in parte voluta in parte subita) dagli altri ambiti di vita individuale e collettiva. Possiamo etichettare questa nuova modalità come “ambivalenza del II tipo”.

Una simile ricostruzione dell'evoluzione e dell'articolazione dell'ambivalenza culturale, a partire dagli ultimi due secoli fino ad oggi, offre alcuni vantaggi interpretativi di scenario e di contesto. In primo luogo è sensibile al mutamento sociale, ma ne riconosce anche i caratteri cumulativi e riproduttivi: il campo culturale contemporaneo è molto più ampio, articolato e ibridato di quanto non lo fosse cento anni fa', ma conserva anche una sua persistenza storico-sociale (sebbene a tratti incerta e non sempre lineare) tanto da non apparire né del tutto destrutturato né completamente autonomizzato. Come ha ben sottolineato Boudon (1976) discutendo della già citata opera di Bell, non viviamo affatto in una società completamente anomica, perché la presenza di disuguaglianze, contraddizioni e conflitti può contemporaneamente portare sia alla crisi sia anche alla riproduzione allargata dell'ordine sociale medesimo.

In secondo luogo ciò permette di avanzare l'ipotesi – già implicita nell'idea di ambivalenza che qui ho illustrato – che l'ambivalenza culturale possa, in alcune fasi storiche o in alcuni contesti sociali, evidenziare o enfatizzare maggiormente un'opzione o una polarità rispetto alle altre. Sebbene gli attori sociali si trovino sempre di fronte ad alternative differenti ma ugualmente plausibili (tanto che la scelta può creare tensioni sia in senso psicologico che normativo)¹⁹, l'analisi empirica ci mostra che in

¹⁹ La normatività non dipende più dalla accettazione sociale o meno della scelta culturale, ma dalla coerenza o meno della scelta stessa rispetto ad una tipologia del possibile, in quanto identitario, autoriflessivo e non meramente ascrittivo.

alcuni periodi alcune scelte, cioè alcune configurazioni di attribuzioni di significato e di interiorizzazione di immaginario, sembrano più condivise e praticate di altre. Anche l'ambivalenza culturale, dunque, continua a risentire in qualche modo delle dinamiche sociali più generali, senza perdere la propria connotazione pluralistica o disgiuntiva²⁰.

Così ad esempio, la cultura di massa (*mass culture*) e la cultura individualizzata (*self-culture*), pur rappresentando una fondamentale ambivalenza del campo culturale della seconda metà del secolo scorso – nel senso che le due opzioni sono sempre compresenti, alternative anche se non esclusive –, possono godere in alcune fasi e in alcuni assetti sociali di una maggiore rilevanza o accessibilità da parte della maggioranza della popolazione, e in altre apparire meno appetibili e meno praticate. Lo stesso può valere per la contrapposizione tra “cultura legittima” e “cultura pop”, tra “localismo” e “cosmopolitismo”, o tra “onnivorismo” e “best-sellers”.

Questo primo abbozzo interpretativo potrebbe anche essere esemplificato riprendendo una concettualizzazione elaborata da Noelle-Neumann (1980) alla fine degli anni Settanta a proposito delle dinamiche del clima d'opinione che si alimentano durante le campagne elettorali. Infatti quello che rileviamo oggi è proprio un'*ambivalenza culturale duale* nelle attuali società. Il campo culturale presenta – secondo questa prospettiva – un assetto dualistico nei confronti dell'ambivalenza, perché entrambe le modalità (del I e del II tipo, secondo la precedente definizione) sono contemporaneamente presenti ed operanti nel tessuto sociale. Come nelle campagne elettorali vi sono due climi d'opinione – uno “sociale” e uno “mediale”, come ha sostenuto Noelle-Neumann – così nelle società contemporanee una parte della popolazione sarebbe più sensibile a un tipo di ambivalenza, mentre altri gruppi sociali si orienterebbero più facilmente verso la seconda. Il culturale dunque presenterebbe oggi un assetto caratterizzato da una *doppia ambivalenza*: la prima che riguarda le ambivalenze, per così dire, macrosociali, che si riferiscono cioè ad alternative che nascono dalle interazioni allargate tra la configurazione dell'organizzazione socio-economica e le dinamiche dei processi culturali presenti nella società, tra razionalità strumentale e razionalità culturale/comunicativa, per riprendere la ben nota distinzione habermasiana; la seconda, è un'ambivalenza microsociale, perché tende ad interessare le tensioni e le ambiguità delle interazioni culturali dentro il campo culturale stesso,

²⁰ Si pensi, ad esempio, al diverso ruolo svolto dalle avanguardie artistiche e culturali tra la prima metà e la seconda metà del XIX secolo: nel primo caso, creazione e innovazione culturale erano minoritarie e servivano a demistificare il modello culturale dominante; nel secondo caso, sono sempre più diffuse e tendono a differenziare il campo culturale al proprio interno, secondo un tipo di ambivalenza che le colloca nello stesso tempo dentro e fuori la struttura sociale stessa.

in gran parte promosso dall'industria dell'intrattenimento globale e dal marketing, ma anche alimentato da una *self-culture* che si muove dentro il sociale ma, per così dire, ai margini della "società".

Quindi, se da una parte è vero che le tensioni tra cultura ed economia (e politica) tendono a crescere man mano che l'etica puritana, l'ascetismo mondano e la "buona volontà culturale" piccolo-borghese²¹ vengono minacciate e sostituite dall'edonismo, dall'autorealizzazione individuale e dalla centralità dell'interiorità e della sensibilità personale, è anche vero che per molti attori sociali queste evidenti incoerenze rispetto all'organizzazione sociale mainstream continuano a restare compatibili con l'appartenenza e l'inclusione sociale, dal momento che valori e valenze culturali di questo tipo sono sempre più promossi – negli ultimi cinquant'anni – proprio dalla pubblicità, dallo stile di vita e dal consumo nel tempo libero. Il "Paese dei balocchi" se ben divulgato e opportunamente delimitato appare, infatti, non solo congruente con l'ordine sociale ma anzi ne rappresenta la nuova ideologia culturale e lo "spirito del tempo".

Perciò, se osserviamo bene l'habitat in cui viviamo, ciò non comporta necessariamente e soltanto l'autoreferenzialità, il solipsismo o il bazar psichedelico (come temeva Bell). In primo luogo perché continua a operare – come si è già sottolineato – un sia pur minimo livello di isomorfismo, che caratterizza ancora la flessibile e sconnessa struttura delle società contemporanee, che impedisce il ritorno alla "Torre di Babele". E in secondo luogo perché la stessa ambivalenza culturale può essere una variabile necessaria alla riproduzione sociale del XXI secolo, al disembedding e re-embedding, all'ampliamento dello spazio di azione e di espressione della soggettività, la quale ha comunque bisogno di riconquistare margini di creatività nell'unico ambito rimasto ancora relativamente protetto, non del tutto razionalizzato, normato, e apparentemente illimitato: l'*immaginario individualizzato*. Ecco perché l'ambivalenza culturale del I tipo continua a mantenere anche oggi una sua distinta e specifica peculiarità sistemica. Anche se, al posto dello snobismo del *flâneur* alla Baudelaire, troviamo, come controcanto, i *trendsetter*, le *app* e i *fandom*.

Nello stesso tempo, dall'altra parte, differenti settori della popolazione sarebbero più sensibili al II tipo di ambivalenza, quello che si è generato con l'avvento della società post-industriale, con la diffusione dei movimenti giovanili libertari, con la fine delle avanguardie culturali e la moltiplicazione dei flussi culturali diasporici (di cui parla Appadurai), e che produce, come abbiamo visto, una ulteriore disgiunzione ed una accelerazione dei livelli di ambivalenza. Oggi poi, con il dispiegarsi dei processi di globalizzazione, con la pervasività della terza rivoluzione della comunicazione (il digitale e la rete)²² e di altri fenomeni ampiamente citati

²¹ Cfr. Bourdieu (1979).

²² Cfr. i lavori di Castells sulla *network society* (1996, 2009).

dalla letteratura socio-economica dell'ultimo ventennio, questo tipo di ambivalenza appare ormai intrinseco ad ogni forma di interazione culturale all'interno dell'universo simbolico: creazione, produzione, diffusione, spettacolarizzazione, ricombinazione e interiorizzazione.

Perciò, se l'*immaginario individualizzato* è compatibile con un isomorfismo minimale tra struttura socio-economica e cultura, anzi ne rappresenta tipicamente la *voce* (per usare le categorie di Hirschman, 1970), le *comunità immaginate* sono invece il prodotto di un marcato polimorfismo, che favorisce, da un lato, l'*exit* dalle configurazioni sociali tradizionali ma, dall'altro, reinventa anche (o cerca di reinventare) nuove condizioni di esistenza e di significazione del culturale stesso, accettando l'ambivalenza come strumento consapevole di sopravvivenza in una condizione sociale sempre meno sopportabile.

Ecco perché, come già sottolineato, il senso di ogni agency culturale – nella prospettiva dell'ambivalenza come elemento fondativo del campo culturale contemporaneo – *non è mai univoco*, perché la valenza di ciò che immaginiamo o perseguiamo, i beni simbolici che maneggiamo, i sistemi di segni e di valori che rielaboriamo subiscono variazioni, decodifiche, inferenze e implicazioni molto diverse e polivalenti nelle pratiche culturali dei soggetti sociali. Anzi, la stessa scelta culturale si alimenta attraverso la contemporanea appropriazione di opzioni prima separate e inaccessibili ed oggi invece ugualmente percorribili e *quindi* coscientemente ambivalenti²³.

Quanto alla seconda domanda conclusiva – come anticipato in precedenza – essa può essere così formulata: fermo restando che dal punto di vista analitico e descrittivo l'ambivalenza culturale è una concettualizzazione euristica valida e non aggirabile, quale impatto ciò può comportare per gli attori sociali nella vita quotidiana delle società contemporanee? Infatti, se alcuni/e hanno parlato di destino inevitabile della modernità (prima e seconda) e quindi di ambivalenza come “condizione umana” storicamente data, se altri/e ne hanno sottolineato piuttosto l'importanza come “risorsa” per migliorare l'analisi e la comprensione delle dinamiche sociali contemporanee e se altri/e ancora ne hanno rivendicato il ruolo di risposta consapevole e non violenta al cambiamento multiculturale, resta il dubbio – anche in chi ha cercato in questa pagine di argomentarne l'importanza – che l'*ambivalenza culturale* possa in realtà anche essere una categoria euristica transitoria (sul piano storico-sociale), una sorta di “rito di passaggio”, un framing temporaneo necessario per la costruzione di una dimensione del culturale che ridefinisca l'ambivalenza

²³ Come ha dimostrato Tabboni (2007), attraverso l'analisi di alcuni casi di pratiche culturali contemporanee, ciò può riguardare, ad esempio, il rapporto tra maternità e lavoro, le opzioni multiple perseguite dai giovani immigrati, o la battaglia per la conservazione del velo in pubblico da parte delle donne musulmane.

stessa alla luce di un diverso “assetto simbolico” delle società del XXI secolo, che al momento forse non è possibile ancora intravedere.

Perciò, per l’attore sociale, anche se individualizzato e riflessivo, la condizione dell’ambivalenza culturale può apparire – nel medio-lungo periodo – necessaria ma non sufficiente per una propria adeguata auto-realizzazione. Parafrasando infatti il titolo di un famoso libro di Robert Lynd si potrebbe oggi chiedere: *Culture for what?* E la risposta a una domanda così diretta non sembra affatto facile.

Parlando delle giovani donne musulmane entrate in rapporto con il mondo occidentale, e delle loro strategie di mediazione tra identità e conflitto multiculturale S. Tabboni (2007, 36-37) ha sottolineato che:

L’ambivalenza culturale – la coesistenza dell’accettazione e del rifiuto fino ad un certo punto della propria cultura e di quella degli altri – propone la soluzione più vantaggiosa e più coraggiosa, quella che introduce più facilmente dei cambiamenti e delle prospettive innovatrici nelle due culture. [...] Per sostenere e promuovere il valore dell’ambivalenza culturale, occorre che si diffonda una coscienza dei limiti di ogni convinzione assoluta. La cultura dell’ambivalenza dovrà valorizzare la debolezza più che la forza, le convinzioni parziali più che le certezze assolute, malgrado la soddisfazione che procurano queste ultime.

Quello che è implicito in questa ulteriore definizione dell’ambivalenza culturale – più valutativa ed emancipativa di quelle illustrate in precedenza – e che l’autrice ci vuole comunicare attraverso la sintesi del suo lavoro di ricerca, è in realtà la prefigurazione di un precipitato cognitivo e simbolico che ridefinisce l’idea di cultura (e di culture) sulla base di specifici ingredienti di contingenza: rifiuto della certezza assoluta, elogio della debolezza e della parzialità, accettazione pragmatica della propria condizione di incertezza come scelta ragionevole di sopravvivenza. Così, “essere ambivalenti” come necessità storica e anche come apertura intellettuale, come etica della tolleranza e della reciproca comprensione, diventa quasi – in questa prospettiva – un abbozzo di programma culturale per il terzo millennio.

Ma il punto è proprio questo: c’è una concezione del culturale – in queste frasi ma anche in molte pratiche e prese di posizione quotidiane di gruppi, associazioni e movimenti cresciuti e diffusi negli ultimi decenni e di fatto coincidenti con questa concezione consapevole ed emancipativa di ambivalenza – che non sembra rinunciare affatto a prefigurare un’ipotesi di soggettività (e di condizione culturale) che non sia né solo autoreferenziale né prevalentemente ludica né pervicacemente contingente né snobisticamente onnicomprensiva. E che parte dall’idea – evidente per chi è capace di osservare la realtà sociale nel suo divenire quotidiano – che oggi in alcuni contesti e in determinate situazioni l’ambivalenza culturale può anticipare o incarnare anche un *conflitto* – latente, parziale ma comunque vivo, variegato e non del tutto conculcabile – attraverso

opzioni, scelte e aspirazioni orientate ad accettare *solo fino ad un certo punto* queste ambivalenze, a tentare di renderle testimonianza ed espressione – magari confuse ed incerte – di una diversa e possibile sintesi culturale. L'idea di una cultura “a sovranità limitata” non implica affatto una rinuncia al conflitto, anzi ne rappresenta quasi la pre-condizione perché lo vede strettamente legato alla nozione stessa di ambivalenza come passaggio necessario per il superamento di ogni forma di ontologia e di ipostatizzazione culturale, che non è solo anti-storica ma profondamente anti-sociale. Nell'ambivalenza culturale si potrebbe dunque ravvisare la promessa di una rinnovata tensione conflittuale non solo interiore o psicologica ma soprattutto esteriore, direttamente sociale e politica, volta a ridefinire la natura stessa del culturale nelle società contemporanee.

Lo potremmo chiamare – riprendendo la definizione di un ben noto filone del pensiero filosofico contemporaneo – il *modello della “cultura debole”*, che appare come il prodotto consapevole dell'ambivalenza stessa e nello stesso tempo costituisce anche il presupposto del suo superamento, la condizione decisiva per la ripresa dell'innovazione culturale su altre basi e su orientamenti diversi.

Infatti se il “confronto” è spesso solo ambiguo e fluido – come testimonianza, ad esempio, la logica della *governance* e della negoziazione – il “conflitto” non lo è quasi mai, perché la stessa convinzione che *le cose sono così ma possono essere anche in altro modo* (il fondamento della nozione di ambivalenza, secondo quanto argomentato finora) può indurre la necessità di attivarsi, impegnarsi e promuovere davvero un diverso stato-di-cose che non sia solo fungibile, evasivo e autoconsolatorio. È quanto si può evincere anche dalla nozione di “capacità di aspirare” come capacità culturale orientata al futuro, elaborata di recente da Appadurai (2013) nella sua analisi dei poveri nelle comunità indiane. Tale capacità deve essere concepita, infatti, come «una capacità di orientamento nutrita dalla possibilità di fare congetture e confutazioni sul mondo reale [...] La facoltà di “protestare”, nei termini di Hirschman e la capacità, del tutto culturale, di avere aspirazioni, sono mutualmente collegate» (trad. it., 2014, 259-260).

In questa prospettiva l'ambivalenza culturale delle società contemporanee può essere vissuta dagli attori sociali – non da tutti, ma come sappiamo ormai da molti – come una condizione contingente di questa più o meno lunga transizione storica, da cui forse è possibile uscire, non per rinunciare ai fondamenti della “cultura debole” (in nome di un ritorno alla cultura con la C maiuscola) ma per fare di tali presupposti la chiave di volta di un diverso equilibrio cognitivo e simbolico, che fa della sua apparente “debolezza” la sua vera “forza”. Infatti, a ben vedere, il conflitto nel campo culturale è davvero irriducibile ed inevitabile per il semplice fatto che la *produzione di senso*, che è lo specifico del culturale, è – per tutti gli esseri umani – un *prius* che non può essere né eluso né continuamente differito.

Nello stesso tempo, questo particolare conflitto, poiché nasce dentro una concezione della “cultura debole” permeata dallo sguardo dell’ambivalenza, non può più essere costruito sulla dicotomia “amico-nemico”, né sulla distinzione “colto/incolto” o “*highbrow/lowbrow*”. Piuttosto tale conflitto, paradossalmente, deve basarsi sul “riconoscimento” della pluralità culturale come condizione per ripensare i fondamenti del culturale stesso.

L’unica risposta possibile è allora forse quella già tratteggiata in precedenza: è necessario passare attraverso l’ambivalenza culturale per potere fornire una prospettiva alle culture contemporanee, per portare fino in fondo questo paradosso di una vita collettiva sempre più acculturata, con beni simbolici coltivati ed accumulati prevalentemente per la sola interiorizzazione ma che non si esternano mai, con uno stock di immaginario sempre più ricco e variegato che nutre la mente e l’inconscio, ma lascia deperire il corpo sociale in cui viviamo. La “cultura debole”, prodotto finale delle ambivalenze del campo culturale contemporaneo, è allora forse già una nuova forma di *cultura del conflitto nella produzione di senso*, che potrebbe portare domani ad un nuovo *panorama* (nel senso di Appadurai), anche se fino ad oggi sembra rifiutare ogni disegno progettuale, limitandosi a prefigurare solo un diverso “poter essere”.

Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale
Università di Milano - Bicocca

Riferimenti bibliografici

- Appadurai A. (1996), *Modernità in polvere*, Milano, Cortina, 2012.
Id. (2013), *Il futuro come fatto culturale*, Milano, Cortina, 2014.
Arendt H. (1958), *Vita activa*, Milano, Bompiani, 2011.
Bauman Z. (1991), *Modernità e ambivalenza*, Torino, Bollati Boringhieri, 2010.
Beck U. (1986), *La società del rischio*, Roma, Carocci, 2000.
Beck U., Beck-Gernsheim E. (2001), *Individualization*, London, Sage.
Beck U., Giddens A., Lash S. (1994), *Modernizzazione riflessiva*, Roma, Asterios, 1999.
Berman M. (1983), *L’esperienza della modernità*, Bologna, il Mulino, 1985.
Bell D. (1976), *The Cultural Contradiction of Capitalism*, London, Heinemann.
Boudon R. (1976), *Anomie, contradictions et philosophie publique dans les sociétés industrielles*, «Contrepoint», 22-23, pp. 33-69.
Bourdieu P. (1972), *Per una teoria della pratica*, Milano, Cortina, 2003.
Id. (1979), *La distinzione*, Bologna, il Mulino, 1983.
Id. (1992), *Le regole dell’arte*, Milano, il Saggiatore, 2005.
Calabrò A. (1997), *L’ambivalenza come risorsa*, Bari-Roma, Laterza.
Camozzi I. (2013), *Processi migratori e pratiche di consumo tra cittadinanza e*

- appartenenze multiple*, in Grossi G., Tosi S. (a cura di), *La società consumata*, Milano, Mimesis, 2013, pp. 51-66.
- Castells M. (1996/2000), *La nascita della società in rete*, Milano, Università Bocconi Editore, 2002.
- Id. (2009), *Comunicazione e potere*, Milano, Università Bocconi Editore.
- Donadio R. (2014), *Il museo di massa*, «la Repubblica», 30 luglio.
- Enzensberger H.M. (1988), *Mediocrità e follia*, Milano, Garzanti, 1991.
- Giddens A. (1990), *Le conseguenze della modernità*, Bologna, il Mulino, 1994.
- Grossi G. (2013), *Conclusioni in progress: agire di consumo e disallineamento sociale*, in Grossi G., Tosi S. (a cura di), *La società consumata*, Milano, Mimesis, pp. 139-152.
- Hirschman A.O. (1970), *Lealtà, defezione, protesta*, Milano, Bompiani, 1982.
- Kumar K. (1995), *Le nuove teorie del mondo contemporaneo*, Torino, Einaudi, 2000.
- Martel F. (2010), *Mainstream*, Milano, Feltrinelli.
- Merton R.K. (1976), *Sociological Ambivalence*, New York, Columbia University Press.
- Noelle-Neumann E. (1980), *The Spiral of Silence*, Chicago-London, The University of Chicago Press, 1984.
- Rosengren K.E. (1994), *Culture, Media and Society*, in Id. (a cura di), *Media Effects and Beyond. Culture, Socialization and Lifestyle*, London - New York, Routledge, pp. 3-28.
- Rositi F. (1980), *Eccedenza culturale e controllo sociale*, «Scienze umane», 5, pp. 141-155.
- Sassen S. (2007), *Una sociologia della globalizzazione*, Torino, Einaudi, 2008.
- Simmel G. (1895), *La moda*, Roma, Editori Riuniti, 1985.
- Id. (1903), *La metropoli e la vita mentale*, Roma, Armando, 1995.
- Smelser N.J. (1998), *The Rational and the Ambivalent in the Social Sciences*, «American Sociological Review», 63, pp. 1-16.
- Tabboni S. (2007), *De l'ambivalence sociale à l'ambivalence culturelle*, «Cahiers internationaux de sociologie», 123, pp. 269-288.

Nicolò Addario

Valori, mutamento sociale e secolarizzazione Sull'uso dei valori in politica

I. L'occasione per la riflessione che segue è offerta dall'ennesimo caso di "scissione" nel nome di "valori traditi" a seguito di alcune misure varate dal governo e osteggiate duramente da sindacati e sinistra¹. Gli ingredienti di una nuova "guerra di religione", seppur in piccolo, sono tutti presenti. Il riproporsi all'alba del XXI secolo di un tale fenomeno, assolutamente comune nella storia dei partiti ma proprio per questo paradossale nel suo continuo riproporsi in un'epoca di totale disincanto, dovrebbe porre, almeno al sociologo, un serio problema di riflessione sulla questione del rapporto tra società contemporanea e valori. Lo scissionismo è un fenomeno ben noto agli storici dei partiti, tanto di destra che di sinistra, mentre è stato assai meno studiato dalla sociologia. In una prospettiva sociologica il problema sembra nascere per il fatto che i partiti di massa appaiono costruiti intorno a identità il cui nucleo fondante è costituito da valori morali che presentano i caratteri tipici di una fede, seppur "laica". Ciò sembra in parte dovuto a motivi storici: tali partiti sono sorti tutti più o meno in contrapposizione a regimi, politici e sociali, considerati oppressori e ingiusti. Ma perché il fenomeno persiste anche dopo che sono stati inclusi e il mondo sia nel frattempo molto cambiato?

Già ne *L'antico regime* (cap. III) Tocqueville aveva sottolineato come i principi della rivoluzione francese avessero assunto i caratteri di una religione che si diffondeva per l'Europa senza riguardo a confini statuali,

¹ Si rammenti che tutti i partiti comunisti europei nascono da scissioni da partiti socialisti e che il termine "socialdemocratico" era per i comunisti l'equivalente di "traditore di classe". In Italia, nel secondo dopoguerra, v'erano a un certo punto almeno tre partiti socialisti e diversi partitini comunisti a sinistra del Pci (uno si chiamava addirittura Pcd'I, il nome del partito nato dalla scissione del 1921, chiaramente a sottolineare il ritorno alla "vera fede"). Tra la fine degli anni Sessanta e gli anni Settanta il numero dei partiti-movimenti a sinistra del Pci quasi non si conta più, molti nati dall'incontro tra vecchi quadri delusi e i giovani "sessantottini" (si pensi a Il Manifesto-Pdup). Si veda solo per l'origine del Pci il fondamentale Spriano (1967); molte informazioni sui partiti europei in Galli (1990). A. Pizzorno (1994 e 2007) ha mostrato quanto fondamentale sia nella formazione e nella storia di movimenti e partiti la questione della "identità" (cioè dei valori fondativi) e come essa diventi terreno di conflitto assumendo (di fatto) un senso religioso. Va infine ricordato che il terrorismo "rosso" esplose negli anni Settanta del Novecento e proseguì sino alla fine del secolo ha la stessa matrice fondamentalista. Si veda Galli (2004).

a differenze etniche, linguistiche e sociali. Prima ancora Rousseau (*Il contratto sociale*, libro IV, cap. VIII) aveva sostenuto che il nuovo Stato aveva bisogno di una “religione civile” affinché il popolo potesse pervenire a esprimere una reale “volontà generale”. Partiti socialisti, comunisti, cattolici e anche reazionari storicamente presentano sovente caratteri simili e per i quali si è parlato di ideologie. Ma gli stessi partiti e movimenti di impronta liberale non sono stati da meno (si rammentino i moti del '48)². Sembra dunque legittimo chiedersi se lo scissionismo derivi o meno da questo carattere di fede della politica di massa moderna. Una politica che contiene cogenti riferimenti a valori morali sembra in qualche modo vittima di un fenomeno che un tempo (in Occidente) era stato tipico delle religioni e che ora appare legato a ideologie politiche.

Questo è un primo punto importante. Un secondo punto riguarda non la politica, ma più in generale i valori, il ruolo che la cultura moderna assegna loro. Le scienze sociali e in special modo la sociologia li hanno spesso considerati un decisivo fattore di coesione sociale. Molta discussione v'è stata sulla loro natura, molto meno sulla loro funzione³. Ciò, va notato, nonostante tale tesi contrasti con quel giudizio perdurante che vuole il mondo moderno disincantato e secolarizzato. Un disincanto che riguarderebbe proprio i valori, il loro incontrollabile pluralismo e soprattutto l'impossibilità di pervenire a una loro gerarchizzazione. Sebbene la tesi della secolarizzazione sia stata in parte criticata a proposito delle religioni, appare comunque paradossale che proprio la politica diventi oggi occasione per il riproporsi di fenomeni, per così dire, neoereticali. Il tema, allora, se per un verso riguarda da vicino la politica (quantomeno quella che deriva da una certa tradizione non liberale, tanto a destra che a sinistra), per un altro verso investe la questione più generale dei valori nel mondo moderno. Di quest'ultimo aspetto noi ci occuperemo soltanto per quanto potrà servirci per gettar luce sulla politica. Il nostro scopo è di pervenire a un'ipotesi generale riguardo al nesso tra valori politici e sindrome scissionista.

Un utile punto di partenza è offerto da Talcott Parsons che è stato probabilmente il sociologo contemporaneo che più di tutti ha approfondito la dimensione teorica di questo tema proprio con riguardo alla società moderna. Diversamente da altre visioni forse più attuali, egli ha creduto

² Sulla “religione civile”, con lo studio di alcuni casi tra cui quello italiano, si veda Bellah e Hammond (1980). Se i valori sono dei “fini ultimi”, allora la politica di cui stiamo parlando potrebbe essere definita, con Pizzorno (1994), “assoluta”. Pizzorno sostiene una tesi particolare secondo la quale la “politica assoluta” sarebbe un derivato del “potere spirituale” della Chiesa nel processo di formazione dello stato territoriale occidentale. Qui i valori assoluti interessano principalmente per la loro modalità di operare nella comunicazione politica (diremo però qualcosa su come si siano formati).

³ Su questo si veda da ultimo la dettagliata e perspicace discussione di Rositi (2014, specie il cap. VI).

che i valori continuassero a svolgere un'importante funzione anche nella società contemporanea, nonostante la sua particolare forma di complessità, strutturalmente determinata su basi funzionali, e il correlato "pluralismo dei valori" o, meglio, "policontestualità".

Con Parsons iniziamo pertanto col chiederci che cosa propriamente siano i "valori", un termine che, come dirò, è del tutto moderno e sostituisce con importanti conseguenze un altro concetto tipico, invece, delle società tradizionali: quello di verità "rivelata". Parsons (1968), in contrasto con la "Scuola di Chicago" (per intenderci: da Thomas e Znaniecki a Laswell e Easton), non intende i valori come proprietà di oggetti (secondo la relazione distintiva soggetto-oggetto), ma come un "modello", cioè come un concetto propriamente culturale, mediante il quale vengono regolate le interazioni tra gli attori e gli oggetti nei processi sociali. Su questa premessa egli definì i valori (in senso lato) come dei fini massimamente desiderabili socialmente. Riferendosi all'agire, lo vedremo meglio più avanti, egli parla di "value commitment" per sostenere: (1) che un "modello di valore" indica "una *direzione* di scelta" verso cui ci si "impegna" (s. m.); e (2) che, come tutti i fini, anche i valori devono essere rapportati sia ai mezzi disponibili sia all'insieme delle condizioni sociali di contesto – e perciò, aggiungo, storicamente determinate e dunque storicamente variabili. Condizioni, sottolinea, altamente complesse a seguito della crescente differenziazione funzionale della società, ragion per cui, da un lato, gli impegni di valore necessitano di livelli crescenti di generalizzazione, dall'altro lato, devono acquisire una sufficiente elasticità o "flessibilità" nella loro realizzazione. Perciò egli parla di "differenziazione funzionale" tra valori e norme. I primi possono esercitare la loro funzione di "mantenimento del modello" soltanto se sono così generali, per esempio divenendo sempre più astratti, da mantenersi nel tempo al variare delle norme, le quali devono correre dietro al mutare di condizioni e situazioni (come si può notare, per esempio, nella legislazione che deve operare per "fattispecie" ben distinte e individuate). Se questo è vero, come in effetti sembra ragionevole, allora ne discende una sostanziale *relativizzazione* dei valori (da Parsons trascurata). Vorrei richiamare l'attenzione sulla definizione in chiave di "modello" culturale, contrapposta esplicitamente alla concezione in termini di proprietà (sostanziali) di oggetti. Essa è analoga a una per certi versi più chiara distinzione proposta da Hannah Arendt, che coglie una fondamentale differenza storico-evolutiva (mentre quella di Parsons opera sul piano "analitico", che mette in ombra questa differenza storica). Le implicazioni della distinzione della Arendt sono tali da permettere una più profonda comprensione di cosa in effetti siano i valori e di quale sia la loro reale funzione nel mondo moderno (lo vedremo più avanti).

Assumendo quest'idea di Parsons, vediamo come essa possa essere usata per studiare la politica. Iniziamo col fare due precisazioni. (1) Dei valori interessa la dimensione *dichiarativa*, ovvero il fatto che essi sia-

no comunicati e abbiano perciò una rilevanza essenzialmente pubblica. Questo è particolarmente rilevante in politica, sebbene ciò sia vero in generale. Vedremo, infatti, che nella comunicazione politica soprattutto (e in quella religiosa) i valori sono usati come simboli. Cercherò perciò di mostrare cosa questo significhi e come, in certe specifiche ma reiterate circostanze, possa dar vita a un conflitto da sindrome dei “valori traditi” e alle correlate “scissioni”. (2) In questa analisi sosterrò la tesi che ciò che chiameremo (con Parsons) “impegno verso i valori” implica un obbligo, obbligo che è implicito proprio nel carattere dichiarativo pubblico, nel fatto che il richiamo simbolico ai valori nella comunicazione politica sia utilizzato essenzialmente nella supposizione (dei politici) della loro *indiscutibilità* e siano dunque una forma di comunicazione che mira a ottenere un consenso incontestato. Ciò, naturalmente, fino a quando il politico può dare per scontata nel pubblico (o in una sua parte) l'*identità* tra un certo valore e una data *policy*, identità che per ragioni di fase storico-culturale è considerata ovvia. Questo è stato particolarmente vero nel caso di quei valori politici che hanno assunto una valenza morale. È anche per questa valenza che i valori assumono un significato di impegno obbligatorio alla loro realizzazione, come in religione.

Ma quale rapporto v'è tra valori identitari e azione politica? Rispondere a questa domanda è questione complicata. Per provare a rispondere, una prima tesi che propongo è che i valori non sono fini, se per questi si intendono “obiettivi” alquanto ben determinati dell'azione politica (con relativi mezzi), detti più comunemente scopi. Quando sono in campo decisioni di *policies* occorre indicare scelte precise, non si può restare nel vago (nel simbolico). Come è noto, è stato Weber a distinguere, nei tipi di agire, tra scopi e fini includendo i valori in questi ultimi (“agire razionale rispetto ai valori”). Sarò più radicale e distinguerò tra scopi-fini da un lato e valori dall'altro, perché semplifica la discussione (l'interesse di Weber era di voler infatti distinguere l'agire “razionale”, compreso quello valoriale, da altri tipi di agire, come quello “tradizionale” o quello “affettivo”; cosa per noi qui di scarso rilievo e, del resto, un agire in base alla tradizione può ben includere dei valori). Oggi, peraltro, nell'uso comune fini e scopi sono usati con lo stesso significato, mentre è bene distinguere i valori come tali. Questa distinzione fini-scopi/valori è importante perché consente di cogliere non solo e non tanto che i valori mutano, ma soprattutto che i valori sono, se mi è consentita questa espressione, operazionalizzabili tramite una molteplicità di fini-scopi (non tutti sempre necessariamente in alternativa, ma sovente comunque variabili nel tempo storico). Questo spiega anche il loro carattere simbolico: un ambito semantico, ogni volta “riempibile” (o realizzabile) con scopi molteplici e dunque variabili nel tempo. Detto altrimenti, un valore può essere realizzato in molti modi diversi e persino tra loro alternativi. E, d'altra parte, questa è la ragione profonda per cui alcuni valori, in particolare quelli morali, sono generali,

socialmente trasversali alle molteplici situazioni. In questo senso (come preciserò) essi sono una “formula di contingenza”.

Ora possiamo provare a chiarire che cosa siano i valori morali. Per Parsons i valori morali sono di interesse peculiare della sociologia, giacché proprio a questi egli assegna la *guida* della funzione “integrativa” della società⁴. Ora, per quanto possa sembrare contraddittorio, in Parsons anche la morale non sfugge al condizionamento da parte della complessità, per cui il “doveroso” slitta verso il “possibile” (chiaramente due differenti modalità logiche) essendo condizionato da fattori indipendenti (esterni sia agli individui sia agli specifici sistemi di riferimento). Inoltre, e questo è l’aspetto centrale su cui vorremmo richiamare l’attenzione, spesso (o persino sempre) questo slittamento tende, quando il contesto dei mezzi e delle condizioni storiche complessive sia mutato, a sfociare in una *contraddizione conflittuale*, se qualcuno prova a mutare la modalità con cui un certo valore identitario era stato definito e/o praticato, si tratti di una reale innovazione o di un mero adattamento. Funzione integratrice significa che svolgono una fondamentale funzione d’ordine, di connessione stabile delle relazioni sociali, quali che queste siano. Ma la morale in particolare, lo dirò meglio tra poco, è riferita a una specifica forma d’integrazione, quella in cui gli uomini sono intesi come individui autonomi e dotati di pari diritti (in origine: individualismo proprietario; oggi individualismo generalizzato). In Parsons questo è spiegato, nei termini della sua concettualizzazione AGIL, dalla *doppia gerarchia*

⁴ Devo qui fare una notazione tecnica importante. Rammento intanto che le quattro funzioni, che a ciascun livello sistemico (per esempio, quello del Sistema dell’azione) individuano i relativi quattro sottosistemi componenti, sono Adattamento (A), Raggiungimento dello scopo (G), Integrazione (I) e Mantenimento dello schema latente (L). Molti interpreti hanno creduto che il primato di L nell’integrazione fosse assoluto, ma è un grave errore interpretativo. Parsons ha sempre ampiamente sottolineato che l’importanza dei vari sottosistemi nelle loro relazioni d’interdipendenza funzionale fosse governata da una *gerarchia cibernetica*. Questa gerarchia è *doppia*, concerne tanto l’informazione quanto l’energia. Così, se la gerarchia informativa è decrescente nel senso LIGA (così che in L i valori hanno il più alto contenuto informativo, e via a decrescere), sul piano energetico la gerarchia è AGIL (così in A il più alto valore energetico è detenuto, per esempio nel Sistema sociale, dall’economia). Perciò, complessivamente i valori hanno più alta informazione ma sono nel contempo a più bassa carica energetica ecc. In sostanza a ciascun livello non vi sono primati assoluti e, *proprio per questo*, v’è un legame d’interdipendenza funzionale. I sistemi non sono dunque tra di loro in alcun rapporto gerarchico tradizionale. La gerarchia sistemica è una gerarchia di livelli di astrazione. Precisamente: dal più astratto, la Condizione umana, al meno astratto, il Sistema sociale e gli altri sottosistemi che compongono il Sistema d’azione; ad ogni livello il sottosistema a più alto valore informativo è nel contempo a minor valore energetico e viceversa: A₁ (e=++++, i=+); G₁ (e=++++, i=+++); I₁ (e=++, i=++++); L₁ (e=+, i=++++), per l = livello sistemico. Perciò, come vedremo, i valori non sono soltanto molteplici e differenziati, sono anche i valori di altri sistemi (specificati in modo sempre più concreto dall’alto verso il basso) e inoltre condizionati da fattori non-di-valore. Si veda Parsons (1978). Una discussione critica in Addario (1999 e 2001); sulla morale in particolare Id. (1998).

cibernetica che regola i rapporti tra i quattro sottosistemi: i valori hanno sempre il più alto valore informativo (perciò sono obbliganti) ma hanno il più basso valore energetico (non dispongono dei mezzi materiali, vedi nota 4).

La questione sembra particolarmente importante sul piano propriamente politico, dove i vari partiti in lizza tendono a distinguersi principalmente sulla base di specifici riferimenti a valori (moralì) identitari. A parte l'aspetto ideologico dell'uso di tali distinzioni valoriali, qui interessa quello pratico: in che modo le *policies* dei partiti (specie quando sono al governo) si relazionano ai valori morali che li identificano? Un'ipotesi, suggerita dall'osservazione (attuale e sui tempi storici) e altamente plausibile, è che nei partiti (a somiglianza delle Chiese o di alcune di esse) vi sia una spiccata tendenza a "congelare" nel tempo non tanto i valori identitari in sé (che, lo vedremo, non esistono come fini-scopi immutabili, solo come aree simboliche, semantiche, altamente astratte), quanto piuttosto quella particolare modalità o forma che essi (o alcuni di essi) hanno assunto in un dato periodo storico e che, quando il contesto storico cambia in maniera importante e qualcuno prova a rimodulare quella forma ormai inadeguata, produce il classico conflitto tra "ortodossia" ed "eresia", la sindrome dei "valori traditi". Siamo cioè di fronte al ripetersi di una storia antica, peculiare delle religioni. Una storia che in epoca moderna recente (diciamo a partire da metà circa dell'Ottocento) ha visto come massima protagonista la sinistra.

Fu proprio osservando questa sindrome (particolarmente virulenta nell'area comunista) che, ormai parecchi anni fa, Francesco Alberoni (1974) faceva notare la stretta somiglianza tra una certa ideologia di sinistra (comunista) e una visione religiosa del mondo. Alberoni si muoveva in tutt'altra prospettiva da Parsons (che già aveva fatto un'analogia osservazione). Diversamente, peraltro, da quei paesi che hanno vissuto storicamente l'esperienza della riforma protestante e del pluralismo delle sette, i paesi cattolici non hanno elaborato un atteggiamento di fondo propriamente tollerante e pluralista nei confronti di differenti orientamenti religiosi (anzi, con la controriforma si sarebbe accentuata una tendenza intollerante o comunque rigida). Anche come conseguenza di un assetto centralizzato della chiesa cattolica (e quindi di una pretesa monopolistica in materia di "dottrina") in essi prevarrebbe perciò anche oggi una certa propensione al fondamentalismo (specie sul piano dottrinario). Parsons lo descrive come "assolutismo dei valori", originariamente presente anche in alcune sette calviniste (poi stemperatosi e oggi sopravvivate in ambiti del tutto minoritari e socialmente isolati).

II. Vorremmo provare a spiegare la dinamica di questa sindrome utilizzando la distinzione tra valori identitari e forme contingenti ma congelate di tali valori. Per farlo dobbiamo tornare a Parsons. Alcuni anni fa Franco Rositi (2001, 95-101), in un'acuta notareella scriveva, molto

opportunamente richiamandosi a Parsons, che occorrerebbe discutere di valori in chiave di *value commitment*, “di un riferirsi ai valori piuttosto che di una cieca e spesso saccente ubbidienza”. Rositi proseguiva richiamandosi alla propedeutica funzione razionale dell’habermasiana “discussione morale illimitata”: “essere morali nelle società contemporanee non può non includere una dimostrata disponibilità a sottoporre alla discussione pubblica criteri e circostanze, motivazioni e giustificazioni della nostra condotta” (ivi, 98). Se guardiamo alla storia dei partiti e delle loro scissioni, dobbiamo constatare che la discussione pubblica c’è sempre stata, ma che anziché produrre l’accordo “razionale” ha generato la solita sindrome dei “valori traditi”. Rositi esplicitamente contrappone il “riferirsi” all’“ubbidire”, lasciando così intendere che il problema della realizzazione dei valori appartenga più al campo logico-semanticamente del possibile che non a quello dell’intransigente e “cieca” doverosità. Altra cosa è poi stabilire “chi” pretenda obbedienza e perché: nel nostro caso, l’obbedienza sarebbe solo la conseguenza, dovuta, di un libero voto democratico, mentre l’accusa di tradimento viene da una minoranza e in tal caso non è in questione un rapporto d’autorità ma di pretesa “verità” e, come vedremo, questo è sintomatico. Il riferimento ai *value commitments* sembra dunque pertinente e opportuno in quanto mette in questione tale automatico imperativo ad ubbidire a una “verità” (di coscienza e non solo) e suggerisce che la frattura non riguardi tanto i fini in sé (infatti, d’ambo i lati ci si può appellare alla “verità”), se con questi ci si vuol riferire ai valori, quanto piuttosto i mezzi (che riguardano di norma l’individuazione di scopi precisi, cioè di *policies*). Per affrontare tale questione propongo di affiancare alla riflessione parsonsiana una diversa concettualizzazione. Cercherò di farlo evitando di introdurre nuovi tecnicismi.

III. Nella storia del pensiero morale c’è una questione di lunga data e che in forme teoricamente esplicite e articolate risale alla contrapposizione tra Hume e Kant da una parte e Hegel dall’altra. Per i primi, se i valori operano soltanto come costrizioni esterne (per esempio, tramite norme legali) sono destinati al fallimento. Per essere effettivi essi dovrebbero essere parte delle coscienze individuali, sprone spontaneo ma consapevole dei loro comportamenti. La questione è però, posta in questi termini, irrisolvibile: ciò che una coscienza pensa non è osservabile dall’esterno e, dunque, come si può sapere se qualcuno si comporta come pensa? E non vi sono circostanze in cui questa condizione (si pensi alla sempre presente possibilità di mentire) genera opportunità che un soggetto può usare a proprio vantaggio? E poi, che cosa fa sì che si possa pervenire a valori realmente condivisi? Se prendiamo la definizione di valore proposta da Rositi (2014, 184), la risposta sarebbe: si “dichiara uno stato di cose positivo per tutti”. Ma come si fa a sapere se “tutti”, in *interiore homine*, concordano e fino a che punto? L’osservatore (anche quello dotato di autorità o

potere) può osservare i comportamenti, ma anche questi non sempre possono essere sorvegliati (non solo nel privato), mentre vi sono situazioni in cui i valori risultano impotenti proprio al livello delle coscienze (come chiarirò più avanti: a questo pensavano Hume e Kant).

Vi sono, naturalmente, le credenze e le ideologie. Ed infatti su questo poggia la comunicazione politica simbolica: sul presupposto che il richiamo simbolico procuri un facile consenso presso un qualche pubblico ideologicamente affine. Così è certamente nella comunicazione politica, attuale e passata. Questo, tuttavia, deve scontare un problema strutturale cui ho fatto cenno all'inizio: i valori sono simboli che ammettono molti scopi alternativi per la loro realizzazione. Essi, dunque, *possono essere dati per scontati, nella loro attesa di indubitabilità, soltanto se (e soltanto se) si può dare per scontato che gli scopi particolari con cui un dato valore è stato fino ad allora identificato siano quegli stessi scopi ora praticati o ipotizzati*. Se gli scopi, per una ragione qualsiasi, cambiano, allora non sono più utilizzabili come simboli per il consenso e anzi diventano occasione per sindromi da "valori traditi". Qui peraltro si apre anche, a complicare ulteriormente le cose, la spinosa questione del pluralismo dei valori. Mi limito a osservare che questo riduce di molto gli ambiti dove si possono usare i simboli valoriali come forma di comunicazione per un consenso indiscutibile, persino nei casi di relativa sicurezza sulla identità tra valore e relativi fini realizzativi (ritenuti tali). In conclusione, sostengo che vi sono ragioni intrinseche alla struttura della società moderna che fanno sì che, nella forma culturale del "disincanto" e del pluralismo crescenti, la morale sia largamente impotente nei confronti della "ratio" dei sistemi di funzione. Una cosa che dopo tutto osserviamo continuamente e a cui ben poco serve l'indignazione persino nei casi di scandali di chiara rilevanza penale. Gli scandali, anzi, nel polverone mass mediale che può far leva solo su un'indignazione morale tanto ovvia quanto facile, offuscano la natura vera del problema. D'altra parte, è proprio per questo che in politica i valori sono usati in modo simbolico.

IV. Se torniamo a chiederci cosa siano i valori morali, potremmo definirli, in generale, come quei fini particolari che si qualificano come il "bene" che si deve perseguire. Essi, cioè, quali che siano volta per volta i loro contenuti particolari, discriminano oggetti e comportamenti nel mondo sul presupposto del "codice" di distinzione bene/male. Ed è questa la fonte principale della *pretesa di doverosità*, una pretesa, si badi, che non deriva di per sé dal potere, sebbene questo poi possa essere usato per sanzionare il deviante o per "convertire" chi professa altri valori⁵. Diciamo: i valori morali si affermano in virtù di una loro

⁵ La pretesa è nella moralità come tale. La pretesa dei valori non morali è solo una possibilità sul piano individuale che, sovente, diventa come un obbligo sul piano generale.

autorità intrinseca e suprema, perché si costituiscono originariamente in termini di credenze fondamentali di “realtà ultime” riguardanti il bene e il male. Prima della modernità solo le religioni sono in grado di affermare l’esistenza di “realtà ultime” dalla cui autorità superiore possa derivare una tale capacità impositiva, anche sul piano meramente cognitivo (cosmogonie) oltre che su quello normativo. In chiave metafisica si potrebbe dire che si tratta di credenze sull’“essere” delle cose del mondo, un “essere” senza causa, eterno e immutabile, oppure “creato” *ex nihilo* da colui (o da coloro) che è (sono) senza causa e che ne ha (hanno) stabilito la “natura” in termini di bene/male. Perciò le prime forme di moralizzazione si incontrano storicamente nelle religioni, da ultimo quelle che Weber ha individuato come portatrici di un processo storico di razionalizzazione.

Al posto della verità rivelata del cristianesimo la modernità ha messo, come è noto, la “luce della ragione”; quasi un’altra forma di religione (antropologica) per i suoi a lungo persistenti legami con la tradizione metafisica veteroumanista e nonostante la scienza. È tuttavia soltanto con l’affermazione della società moderna che la distinzione bene/male istituisce un mondo propriamente morale individuale, sebbene, e questo è più importante di quanto non si creda, all’inizio sia anche essa fondata religiosamente nei suoi contenuti particolari: i diritti naturali individuali del giusnaturalismo protestante a cavallo di Cinque e Seicento e oltre (cfr. Skinner, 1989; Bobbio e Bovero, 1979). Diversamente dalla morale di impronta religiosa premoderna, il discorso morale moderno è *universalistico* e *individualistico*: innanzitutto presuppone il concetto di *soggetto* (cosa che in forma esplicita si ha solo con Cartesio, preceduto in parte, come ho accennato, dalle prime elaborazioni giusnaturalistiche protestanti sui diritti umani) e inoltre concerne *in modo uguale* tutti gli individui, senza distinzione alcuna. Al contrario della morale gerarchica vertereuropea, l’obbligo morale moderno è perfettamente simmetrico, vale in modo uguale per chi parla e chi ascolta. Queste due condizioni non si danno nelle società premoderne, organiciste e ascrittivamente gerarchiche (gli obblighi dei nobili erano ben diversi da quelli di contadini e sottoposti, ed erano amministrati in modo differente). Proprio perciò la società moderna, che si pensa e si descrive come la “società degli individui”, non dei “corpi” o delle “comunità” organiche (cfr. Dumont, 1984 e 1993; Pocock, 1987), cercherà sin dall’inizio e fino ad oggi di assegnare alla morale la funzione di fondamento dell’ordine sociale. Diversamente dalle società tradizionali, la “società degli individui” non può autointerpretarsi

Così, chi non agisce razionalmente in economia paga un prezzo, anche col fallimento. Ma anche in questo caso non è detto che si provi vergogna (e tanto meno colpa). Sembra, per esempio, che negli Stati Uniti, uno o più fallimenti imprenditoriali non discreditino affatto chi voglia provarci ancora.

come un “corpo sociale” il cui ordine sociale gerarchico derivi dalla natura o da dio e da ciò derivino obblighi differenziati per status. Così l’unità della società (in quanto “totalità” delle interazioni degli uomini che la costituiscono) diviene un problema. Un problema che sorge innanzitutto sul piano delle singole coscienze soggettive e che posso così riassumere: come pervenire ad una condizione di generale cooperazione, se ogni singolo soggetto è nel potere (legittimo) di decidere per il suo proprio bene, mentre tale decisione, direttamente o indirettamente, può avere (in tutte le situazioni socialmente rilevanti) conseguenze negative per gli altri? Come può il bene per me determinarsi almeno come non-male per gli altri? Si rammenti che i primi illuministi pensavano al bene dell’umanità, poi ci si è accontentati di pensare al bene della Nazione. Ad ogni modo, filosofia e sociologia (e con esse il senso comune) hanno assegnato alla morale tale funzione d’ordine e che appunto troviamo in Parsons secondo una concettualizzazione complessa che si sforza di tener conto, per l’appunto, di questa complessità e dei problemi lasciati insoluti da circa tre secoli di elaborazione filosofica e delle scienze sociali. Va sottolineato sin da ora che il riferimento alle coscienze come “luogo morale” della cooperazione sociale, e in definitiva costitutivo della stessa morale⁶, è fondamentale perché nella società degli individui – così si pensa – tanto il diritto quanto la forza restano fattori estrinseci, aggirabili e/o insufficienti. Perciò si insiste sull’importanza dei valori, che ovviamente devono (dovrebbero) essere condivisi (per esempio, tramite l’educazione). I valori, insomma, come medium interiore per la cooperazione spontanea (intenzionale) tra soggetti autonomi. E tuttavia è proprio questa pretesa che non funziona! Perché è quello che cercherò di mostrare sviluppando un argomento già introdotto che ci riporterà alla politica.

V. Il mio discorso dovrebbe essere sviluppato a partire dalle proprietà strutturali della forma di differenziazione moderna (Luhmann, 2012-13; Addario e Cevolini, 2012). Qui mi limito solo al tema del mutamento. Parsons, lo accennavo poco sopra, non ha chiarito a sufficienza il carattere fondativo della semantica morale da parte della distinzione bene/male. La questione del mutamento sociale, persino all’interno di una stessa formazione sociale (come quella moderna, specialmente) non può essere risolta tramite la semplice differenziazione funzionale tra norme e valori, come lui credeva, come se con questa differenziazione i valori potessero

⁶ Così per Hume e più ancora per Kant (di cui si veda almeno la *Critica della ragion pura*), ma non per Hegel (2010), il quale distingue tra “etica” (in senso classico) e morale. L’etica sarebbe per Hegel propria solo delle istituzioni e principalmente dello stato, storicamente ormai giunto a incarnare lo Spirito al suo massimo sviluppo. Solo lo stato sarebbe perciò in grado di un reale effettivo universalismo (morale) di coscienza “in sé e per sé”, non la coscienza individuale vincolata a sentimenti e interessi particolari.

restare qualcosa di fisso al variare delle norme e delle condizioni che li realizzano. La distinzione bene/male, per così dire, si limita a tagliare il mondo in due parti, le quali restano a questo livello “vuote”. Essa non ha infatti in sé la possibilità di una concreta determinazione e tanto meno attualizzazione, che richiedono ulteriori distinzioni ed elaborazioni. Un tale “codice” binario per essere praticato deve applicarsi a contenuti specifici (i nostri valori, per esempio, ma solo in quanto siano a loro volta specificati mediante scopi), compito, questo, storicamente assolto principalmente da elaborazioni culturali sviluppate soprattutto dalle religioni. Per questo si è pensato a lungo, prima della modernità e della conseguente scoperta della storia (tra Sei e Settecento), che certi contenuti fossero delle “essenze” eterne (“rivelate” o meno). Oggi sappiamo che questi contenuti sono stati e sono storicamente variabili (tanto nel tempo quanto nello spazio), a seconda delle religioni caso per caso implicate e dei tipi di società in cui erano presenti queste religioni.

Ciò ha una prima fondamentale conseguenza. In breve, i contenuti di valore che operano in base alla distinzione bene/male sono storicamente e culturalmente condizionati: il “che cosa” sia di volta in volta inteso come bene/male *coincide* con ciò che è posto come valore dalla cultura del tempo e del luogo. Perciò storicamente la metafisica, che non argomenta ma “istituisce”, è la forma tipica di questo pensiero. E poiché, tuttavia, questi valori mutano persino all’interno di una stessa tradizione, perché una volta sorti (in congiunzione con la nascita di una certa formazione sociale) la loro realizzazione è necessariamente condizionata da circostanze variabili che per gli attori sono un dato, la concezione stessa del contenuto oggetto del bene e del male è una variabile socioculturale. La conseguenza è duplice: entro una stessa formazione sociale non solo possono sorgere valori nuovi (gli eroi omerici hanno “valori” differenti dai “valori” di Aristotele: cfr. Adkins, 1987), ma sovente capita che, di tanto in tanto, debbano cambiare i modi della realizzazione di uno stesso valore, modi con cui essi si erano fino ad allora identificati. Un passaggio, questo, sempre traumatico.

Questo spiegherebbe due tipi generali di conflitti: (1) il conflitto tra valori diversi, che può riguardare sia (a) il conflitto tra “vecchi” e “nuovi” valori sia (b) il conflitto tra una pluralità di valori tutti grosso modo ugualmente legittimi; (2) il conflitto sui modi per realizzare un dato valore. Come ho infatti argomentato, l’impegno impone che i valori morali siano specificati in cose concrete da fare, in scopi-fini (o, nella terminologia weberiana, i fini-valori sono identificati con scopi specifici: l’uomo bomba islamico è la concretizzazione della guerra santa, a sua volta indicata come fine valoriale da una certa dottrina religiosa). Infatti, e con questo vengo alla seconda conseguenza fondamentale, neppure specifici valori dicono come possano essere attualizzati nelle molteplici e variabili situazioni entro uno stesso tipo di società (per lo più tali modi sono derivati dal tipo di gerarchia sociale vigente). Per-

ciò tutte le religioni hanno riti e tabù e obblighi assai concreti ma che cambiano col tempo. E perciò le morali laiche non sono da meno, nonostante la loro pretesa trasversalità di valere ovunque e in ogni tempo. Il valore dell'onestà, per esempio, ha subito una grande quantità e qualità di cambiamenti dalla fine del Settecento ad oggi. Per adattarsi ai grandi cambiamenti sociali, si dirà. Vero, ma tutto ciò è stata la conseguenza di cambiamenti silenti della stessa struttura sociale e della cultura, rispetto ai quali, per così dire, gli individui sono stati largamente lasciati a se stessi. Mentre la crescita della complessità genera sempre nuovi dilemmi, rispetto ai quali il generico (ovvio) appello all'onestà serve solo a coprire un vuoto di soluzioni praticabili, soprattutto là dove una devianza quotidiana e diffusa, che non sia diventata oggetto di scandalo mediatico, diventa quasi routine a cui non si bada (perché non nota o perché, pur essendo nota non è di fatto perseguita, come nel caso della "piccola devianza" del codice della strada).

Ai nostri fini, perciò, i più interessanti sono l'(1b) e il (2), dato che la società moderna è per definizione costantemente in mutamento. Specie quest'ultimo è di grande rilevanza, perché riguarda da vicino proprio gruppi che "condividono" uno stesso valore o lo stesso insieme di valori (così almeno comunemente si pensa). Come accennato, Parsons implicitamente tocca il problema del mutamento quando afferma che (nella società moderna) i valori tendono ad una crescente astrazione. Il punto, tuttavia, è che proprio per questo la loro concreta realizzazione contingente si identifica con specifici complessi normativi e di mezzi/fini specifici ed è questo che è soggetto a conflitti interpretativi, tanto più probabili quanto più astratta è la definizione generale del valore e tanto più identitaria è la relazione valore-scopi. *Perciò un valore appare sempre come fine.* Questo peraltro giustifica il riferimento ai valori in termini di "commitment" (l'impegno dovrebbe tener conto, infatti, dei cambiamenti di condizioni), ma, come credo, non risolve affatto il problema della relazione tra valori e norme-scopi. Infatti, se, da un lato, il generico richiamo ad un valore, può essere sufficiente a generare un consenso generale (almeno finché chi vi ricorre può supporre che vi siano le condizioni sociali per ritenere come altamente probabile un largo consenso), dall'altro lato, è proprio il riferimento a dati mezzi-scopi per realizzare quel dato valore che genera dissenso e conflitto. La realizzazione stessa, dunque, costringe a una determinazione specifica del valore che fino ad allora era stata data per scontata (o perché mai in realtà discussa, oppure perché aveva già ricevuto una data realizzazione anche parziale o questo è comunque il significato che viene ora attribuito ad una certa pratica politica) divenendo parte dell'identità politico-ideologica. È questo che fa problema. Approfondiamo questo punto.

Nell'inglese di Parsons, dunque, *commitment* significa impegno (doveroso) sì, ma nel senso di un generale orientare l'agire *possibile* a un certo "modello" di valore. Rositi giustamente parla di "riferimento a valori",

cosa che necessariamente implica (come in Parsons è esplicitamente argomentato) un inevitabile tener conto dei mezzi disponibili nella situazione data. In altri termini, la concreta determinazione del perseguimento dei valori (compresi quelli identitari e morali) è affidata volta per volta al giudizio degli attori (qui, politici) riguardo al possibile nesso tra riferimento ai valori e mezzi disponibili nel contesto sociale dato e a “problemi” contingenti e sovente nuovi e inaspettati. Non solo, però, i mezzi, per quanto molteplici, sono sempre limitati da circostanze variabili, ma soprattutto queste ultime dipendono da un più generale e complesso contesto storico, che per gli attori politici è un dato di fatto, quasi fosse un dato di natura: sorgono sempre nuove contingenze che configurano problemi sociali nuovi. Più in generale, ne consegue che persino la *definizione di contenuto dei fini* stessi dipende da condizioni strutturali generate sia da processi storico-evolutivi di lungo periodo (per fare un esempio quasi banale, i fini dell'uomo medioevale erano tutt'altro dai fini dell'uomo dell'Illuminismo) sia da sviluppi e dinamiche contingenti (la congiuntura economica, conflitti internazionali imprevedibili, il terrorismo internazionale). Infine, ma non per ultimo, il nesso tra mezzi e fini morali può facilmente indurre in paradossi distruttivi, dato che i mezzi possono essere immorali (il problema di Machiavelli, il quale poteva però risolvere la questione con una certa coerenza essendo egli etico in senso classico, non morale⁷). Oggi sappiamo quanti mostri hanno generato forti e “superiori” orientamenti morali in politica (i “fini ultimi” giustificano sempre i mezzi, quali che siano).

Qui si concentra la maggior parte dei nostri conflitti sui valori: in realtà si tratta di conflitti sui mezzi-scopi per certi dati valori che sono, per così dire, solo degli indicatori di “problemi” sociali, la cui rilevanza pratica emerge, oggi e non a caso, soprattutto sul piano politico. Ciò riguarda di tanto in tanto un dissenso su se (e come) modificare una forma di soluzione già presente (magari da tempo). Ciò che ho sopra chiamato una “forma congelata” in un contesto di profondo cambiamento. Ma questo può accadere ogni volta che si affronta il problema dell'impegno alla realizzazione. È questo che fa rapidamente scoprire che proprio ciò che sembrava accomunare i membri di un gruppo (partito, associazione, ecc.) li fa invece dividere. In termini concettuali questo significa che i valori – come

⁷ La differenza tra eticità (in senso greco-romano) e moralità (come aveva ben compreso Hegel, ivi) sta nel fatto che la prima, come ho accennato, non è universalistica ma socialmente gerarchica ed è organicistica, non individualistica. Perciò la morale è un portato culturale della modernità ed era prima sconosciuta. Quel tanto di moralità che poteva esserci nel cristianesimo medioevale (e successivo) aveva infatti una valenza solo per l'aldilà, mentre era rigidamente organicista e gerarchica per quanto riguardava l'aldiqua. La moralità dell'ordine sociale non era una questione affidata ai soggetti, ma un ordine voluto da dio che, dopo la Caduta, l'uomo peccatore tende a trasgredire (Skinner, 1989; Cassirer, 1935; Pocock, 1987).

ho accennato – sono solo *simboli generali d'indirizzo*, perché concernono spesso certi tratti generali della società, modi di intendere aspetti della sua organizzazione complessiva e simili e le cui conseguenze sono valutate positivamente o negativamente. Tutte questioni che in realtà possono implicare *molte soluzioni alternative*, soprattutto quando la società sia caratterizzata da un continuo mutamento. Proprio osservando i casi concreti di conflitti di questo tipo si scopre che solo in casi particolari il conflitto è realmente tra valori divergenti: le due parti affermano di orientarsi agli stessi valori, ma si dividono sui modi della loro realizzazione contingente.

Riassumiamo: (1) il contenuto valoriale (ciò che è indicato come “bene”) è esso stesso un prodotto storico, legato alla forma di differenziazione sociale dominante in vigore: indica un problema socialmente rilevante, definisce una certa “identità collettiva” ecc.; (2) poiché questo dato contenuto è esso stesso condizionato dallo sviluppo storico (per dire, la società moderna dei primi del XIX secolo era assai differente da quella di oggi) le sue modalità di concreta realizzazione devono mutare (perché non più adeguate) o tendono comunque a mutare nel tempo, a volte in modo progressivo, spontaneo e quasi indolore (come nel caso dell’anziano che protesta contro i giovani che “non hanno più valori”, un classico del passaggio generazionale!). A volte in modo conflittuale. Nel XVII secolo, per esempio, la dottrina (al tempo rivoluzionaria) di uguali diritti naturali si fermava sulla soglia dei diritti politici per le masse e anche di molti (riconosciuti solo a fine Ottocento) diritti sociali. Essa era un “valore” (con valenza morale). Si sosteneva, però, che valesse solo per i proprietari, dato che i dipendenti avrebbero potuto votare (e in generale agire) per i loro padroni⁸. Ma non è stato a partire da questa idea di uguali diritti che il movimento operaio ha lottato per (appunto) il proprio “riconoscimento”, anche se questo conflitto è stato pensato e anche vissuto principalmente come una lotta tra classi? In fin dei conti è stata una lotta per l’inclusione, che tuttavia era in sostanza già possibile nell’idea stessa di uguali diritti di natura. Ma ciò ha implicato la ridefinizione di cosa fossero in concreto questi diritti-fini. Posto il valore dell’uguaglianza, questa è stata di volta in volta: civile, politica e sociale e sempre più in termini generalizzati e sempre con contenuti nuovi e più estesi, oggi per esempio agli animali. Allora, perché vi sono dei casi in cui a un certo punto entro una stessa “associazione” una parte evoca in modo socialmente rilevante l’eresia?

⁸ Tesi sostenuta già nei famosi dibattiti di Putney (1647; cfr. Gabrielli, 1956) e ripresa dopo la “Gloriosa Rivoluzione” del 1688-89 (anche da Locke e seguaci). Da qui, peraltro, la tesi politica della libertà negativa (“libero da”), cioè del diritto all’assenza di coercizioni esterne, in ogni forma, verso il cittadino-proprietario giacché, come ha argomentato Bobbio (1978), il proprietario è per definizione già “libero di”, mentre la politica potrebbe metterlo nelle condizioni di non poter essere tale in quanto, appunto, reso “non libero da”. Tesi poi superata dall’affermazione dei diritti sociali.

Diversamente, quindi, da quanto si sostiene da più parti, non solo valori-regole conducono al conflitto per il cambiamento, ma anche quando un cambiamento avvenga entro uno stesso orizzonte semantico valoriale esso genera una sindrome da “valori traditi” (ovvero, come si trattasse di un conflitto tra valori opposti). Perché?

VI. Provando a buttare lì un’ipotesi non del tutto peregrina, la risposta potrebbe essere: forse perché oggi è solo sul piano della politica che si pone il tema concreto dell’ordine sociale (specie ogni volta che una qualche “crisi” attira l’attenzione dell’opinione pubblica) – seppur in termini assai diversi da come accadeva nel mondo premoderno – e la politica è al tempo stesso l’ultimo ambito della società per il quale il riferimento valoriale ha ancora una rilevanza fattivamente funzionale (prescindo qui dal considerare la religione). C’è una ragione profonda, ma non indagata, per cui queste aree problematiche (di “crisi”) siano oggi socialmente rilevanti fondamentalmente sul terreno della politica e nel contempo attribuite di significato morale. Ho il sospetto che la rilevanza morale poggi in verità su quella politica e non viceversa. Ma non è questa la sede più opportuna per affrontare un tale discorso.

Qui mi limito ad osservare che, se fino a Ottocento inoltrato si è pensato che (con l’eccezione di Hegel e della Chiesa) l’accordo morale fosse una questione da affidare interamente alle singole coscienze (da ultimo l’utilitarismo contemporaneo), oggi il rinvio alla politica implica il riconoscimento del fallimento di quell’idea. E che, se qualcosa si può fare, questo è *solo (o principalmente) nel potere della politica* e non dei singoli individui. Poiché, però, rispetto al più generale tema dell’ordine sociale, la politica ha i suoi ben noti limiti, è chiaro che un tale ordine dipende comunque anche da altri importanti processi sociali (come peraltro si vede bene anche in Parsons). Resterebbe in tal caso da chiarire perché tali problemi sociali critici continuino a ricevere una valenza politico-morale, quando potrebbero essere più semplicemente definiti come *scopi meramente politici*. Ed è qui il senso profondo dell’osservazione di poco fa circa il nesso probabile tra certi peculiari valori morali e alcuni tratti strutturali della società moderna. Per esempio, ritengo che sia un errore pensare a libertà e uguaglianza soltanto in chiave di valori e non principalmente come a simboli di concreti problemi strutturali, che ovviamente non possono non riguardare i singoli individui, ma che per lo più non possono essere risolti a questo livello. Avanzo l’ipotesi che, da un lato, sembri che solo la politica abbia i mezzi per affrontare tale questione, e che, dall’altro lato, la moralità sia forse *la forma tipicamente moderna mediante la quale una società così votata al mutamento come questa possa in qualche modo stabilizzare il suo “impegno” verso tali problemi e ciò per ragioni strutturali*.

Forse per questo tali valori (uguaglianza e libertà) servono da simboli d’identificazione di specifiche aree politiche. Come simboli essi dicono

però molto poco su come volta per volta sia possibile la loro realizzazione. Diciamo che grosso modo la politica si serve di questi orientamenti valoriali per organizzare il passaggio alternato tra soluzioni “progressiste” e soluzioni “conservatrici”, soluzioni che non a caso sono ogni volta (per ciascuna “fase storica”) diverse: anche esse sono “formule di contingenza”. In realtà, dietro queste etichette così semplicisticamente alternative si nascondono (a mio parere) combinazioni tra i due “campi”, dove, a seconda di chi sia al momento al governo, v’è soltanto la preminenza (non l’esclusione) dell’uno o dell’altro dei due poli valoriali. Almeno nei paesi più avanzati e più propriamente moderni, v’è un ambito di tematiche d’indirizzo comune (descritto a volte come “valori condivisi”). Credo tuttavia che si tratti principalmente di un modo sintetico per simboleggiare che vi sono questioni strutturali della società sulle quali la politica non ha, o non dovrebbe avere, divergenze effettive importanti. Perciò il conflitto politico istituzionalizzato è sempre relativo e pacifico. Le divergenze riguardano le soluzioni proposte, ma in genere nessuna in concreto esclude mai del tutto importanti elementi delle soluzioni dell’altro campo valoriale, anch’esse peraltro variabili. Forse perché oggi molti “valori antisistema” sono politicamente irrilevanti. Il punto sembra essere che le questioni cui ci si riferisce riguardano problemi globali, di cui la politica è responsabile innanzitutto per un suo stesso interesse istituzionale. La politica come tale non è dunque interessata a tutti i valori presenti nella società, ma solo a quelli di sua pertinenza e tuttavia ciò che per essa fa realmente problema sono le “soluzioni”.

Siamo così approdati a ciò che dicevo all’inizio: volta per volta, i valori ricevono una determinazione di contenuti storicamente specificati e condizionati, una “forma” particolare.

VII. Ad ogni modo, le ragioni per cui si dovrebbe parlare di “riferimento ai valori” e non scambiare invece la “forma” storica con la realizzazione, una volta per tutte, di quegli stessi valori, dovrebbero essere chiare. Riassumendo ancora, il riferimento a valori ha un triplice significato: (a) i fini mediante cui il valore è concretizzato devono variare in ragione del più generale mutamento, contingente e storico; essi sono tuttavia sempre indicati come positivi per tutti i membri della società e come tali passibili almeno di generalizzazione; (b) un valore è sempre pubblico, cioè dichiarato, ma in modo simbolico; (c) un valore è sempre nel contempo un impegno alla sua realizzazione. Accade invece ciò che ho chiamato un congelamento identitario scopi-valori. In politica l’uso simbolico di una tale relazione valori-scopi fissata come identità partitica porta sovente a sindromi scissioniste, come in campo religioso. *Cambiare questa identità è allora possibile solo con il conflitto.*

Sul piano concettuale si potrebbe anche dire che non esistono valori, al livello storico-evolutivo, se non come aree semantiche di riferimento (anche queste variabili sul piano dell’evoluzione sociale, ma appunto per

grandi epoche storico-sociali e in forme specifiche: le “idee” eterne del feudalesimo, i “valori” della modernità ecc.). Il punto è cogliere che i “valori” sono effettivamente tali, e non solo pretese campate per aria di una qualche ideologia o metafisica, solo se possono fare riferimento a concrete esigenze poste dalle strutture della società.

Perciò qui la distinzione fini-valori/mezzi è socialmente confusa: ex ante (cioè al momento della decisione) *i fini si “vedono” soltanto attraverso i mezzi disponibili o riconosciuti in via contingente*, coincidono con quella particolare “soluzione”. Nel cristianesimo delle origini, per esempio, non veniva festeggiato il compleanno perché si credeva che fosse un peccato di egoismo. Che cosa concretamente sia peccato per un cristiano è mutato moltissime volte nella storia. E proprio per questo una data forma valoriale realizzata assume il significato del fine: è il riferimento, il *commitment* come tale, che permette e impone questa identificazione fine-mezzo-valore, *dato che è solo il modo di realizzare (pro tempore) un valore che rende concreto quel valore*. Infatti, non ci si preoccupa mai di “verificare” se quel dato modo realizza realmente il valore o in che misura. In teoria sarebbe possibile fare una tale verifica se il valore fosse altamente definito proprio in relazione a quel dato modo. Ma persino questo è raro, e persino nel caso di specifiche soluzioni politiche. Si pensi, per esempio, al caso delle politiche scolastiche, che in teoria dovrebbero essere orientate al valore dell’uguaglianza di opportunità, ma che assai raramente e parzialmente ci si è preoccupati di verificare proprio sotto questo profilo. Ci si è accontentati di ritenere che già l’obbligo scolastico fosse una sorta di garanzia a priori in tal senso.

La ragione generale di questo curioso comportamento rinvia a una condizione strutturale della società moderna, cioè al fatto che ogni decisione, specie in ambito politico, appare come *contingente*: sottoposta com’è a critiche di ogni tipo e a imputazioni riguardo a “cosa sta dietro” a quella particolare scelta, ogni decisione appare come possibile altrimenti, cioè alla stesso tempo come non necessaria e pur tuttavia non impossibile. Ma proprio per questo sorge un’esigenza di rinvio ad un “livello inviolato” agganciandosi al quale la contingenza si arresta per trovare una “necessità”, un punto fermo⁹. Tra fine Ottocento e primi Novecento

⁹ Su questo vedi Luhmann (1996, 59-71). Nella teoria politica liberale questo “livello inviolato” fu rintracciato nel “tribunale supremo” dell’opinione pubblica o, in Francia e con un più marcato significato morale, dell’*esprit public* (Baker, 1987 e Ozouf, 1988). Ma si era appena all’esordio della modernità e ben presto, con la comparsa del movimento operaio e del marxismo, l’opinione pubblica non sembrava più offrire sufficienti garanzie di unità e comparvero i valori che, quantomeno, sembravano rendere conto di conflitti che assumevano la natura di vere “fratture” sociali. Da qui, forse e seguendo Pizzorno (1994), la politica tesse ad assumere, in forme di “utopie”, quel “potere spirituale” che in origine era stato solo della Chiesa, dovendo assicurarsi la “fedeltà” di una massa di individui non più integrabili in un ordine gerarchico prestabilito e pensato come tale.

questa esigenza fu teorizzata dalla filosofia dei valori (da Windelband e Rickert sino a N. Hartmann e M. Scheler e in parte, ma in modo critico, anche Weber), ponendo i valori come norme eterne e metastoriche: essi così fondamentalmente regolano gli atti del giudizio, perché consentono quelle valutazioni di validità mediante le quali si istituisce il campo dei significati che orientano l'agire situato storicamente, in cui non si danno "fatti universali" ma solo oggetti ed eventi particolari, individuali. Si è trattato probabilmente già di un modo per affrontare teoricamente il problema della complessità e della contingenza moderne, per dare ordine (nella prospettiva del soggetto) ad un mondo altrimenti caotico e percepito come casuale¹⁰.

Ad ogni modo, passate le filosofie della storia e dei valori, è indubbio che questa semantica dei valori si sia diffusa notevolmente, in politica e nei mass media e persino nelle interpretazioni delle corti costituzionali. Ma, nonostante questa crescente diffusione di questioni di "etica" (il nome sotto cui dal Settecento si raccolgono tali controversie di principio), è facile notare come esse costituiscano sempre occasioni di conflitto, persino nei casi in cui sembra che siano in campo "valori condivisi" e non invece un conflitto tra valori. Cosa risaputa almeno dai tempi di Weber come condizione tipicamente moderna. Insomma, si scopre che il rinvio a valori è fonte di conflitto, non di accordo, non appena vengano tematizzati. Ne segue che, proprio perché oggi è difficile credere a "verità" eterne o di "ultima istanza", un valore funziona da (drastico) riduttore di complessità solo se può essere utilizzato in modo implicito nella comunicazione, solo, cioè, se nella comunicazione esso può operare come un simbolo che allude a un contenuto in realtà indeterminato e che proprio per questo si può dare per scontato che verrà accettato, produrrà consenso. Può fare questo non appena una formula in realtà di contingenza si sia congelata temporaneamente in una particolare identità valore-scopi (per esempio: socializzazione dei mezzi di produzione uguale a più uguaglianza sociale). Tutto ciò, però, diventa sempre più problematico proprio al livello politico, dove non solo si condensano conflitti tra valori, ma anche valori apparentemente condivisi possono dar luogo a conflitti acuti nel momento in cui essi vengano tematizzati ai fini di decisioni politiche riguardanti questa o quella *policy*.

Il valore dell'uguaglianza sociale tra gli uomini, per esempio, sorge con la nascita e l'affermazione della società moderna. Esso ha ricevuto via via diverse e articolate declinazioni e interpretazioni ideologiche. Si pensi alla successione storica dei cosiddetti diritti di cittadinanza: civile, politica e infine sociale, ciascuno dei quali ha poi avuto una molteplicità di successive concretizzazioni storiche e di ridefinizioni, sempre abbastanza

¹⁰ Contro una tale interpretazione nel campo del diritto costituzionale si vedano le considerazioni di Kelsen (2015).

generiche e quasi mai “verificate” (l’eccezione più importante è quella del suffragio universale). Specie per i diritti sociali, abbiamo assistito non solo ad un variabile succedersi di forme di realizzazione (si veda la storia dello sviluppo del welfare state), ma pure alla progressiva comparsa di sempre nuovi “diritti” (di religione, di razza, economici, di età, di genere ed ecologici). Che cosa voglia dire “uguaglianza” è dunque cambiato e continua a cambiare, ponendo problemi di realizzazione anche quando questa “uguaglianza” si limita al piano formale, come nel recente caso della legislazione sui diritti omosessuali¹¹. Sul piano storico v’è comunque una forte correlazione tra contesto sociale di “fase”, mezzi possibili e definizione concreta degli scopi orientati a valori. Per esempio, oggi nessuno può più ragionevolmente pensare che l’uguaglianza tra gli uomini si realizzi con la sostituzione della proprietà privata con la proprietà di stato, come si pensava tra Otto e Novecento.

VIII. Nonostante la secolarizzazione, empiricamente è osservabile la presenza di un legame stretto tra la permanenza della pretesa che vi siano dei valori eterni (necessari) e l’assunzione ideologica di valori-fini congelati. Ciò, credo, per una ragione radicata nella storia di lungo periodo. Questa ragione va cercata sul terreno di una particolare eredità culturale, cioè nella presenza nella cultura moderna dei *residui di una vecchia tradizione religiosa e/o metafisica*, che si sono in qualche modo riprodotti e che il linguaggio ipersemplicificato dei mass media ha contribuito non poco a diffondere.

Già l’uso del termine “valore” dovrebbe dire qualcosa di interessante, se è vero ciò che diceva Hannah Arendt (1970) e cioè che si tratta di un ambiguo termine sorto soltanto in tarda epoca moderna: dopo tutto i valori sono quelle “cose” che si misurano e, soprattutto, si scambiano e dunque sono relativi. Questo concetto corrisponde tuttavia ad un “cambio di paradigma” culturale rispetto alla tradizione “veteroumanista” cristiana, secondo la quale (metafisicamente) la verità “è quel che si rivela ... ‘è’ rivelazione”. In questa prospettiva, le “idee” potevano essere poste come verità rivelate di “essenze” eterne, trascendenti, con cui – come dice la Arendt – “riconoscere e misurare i pensieri e le azioni dell’uomo”. Un modo largamente dominante fino al XVIII secolo (e anche oltre in ambienti cattolici) per descrivere e nel contempo legittimare una forma di ordine sociale in termini di verità eterne è stato quello di utilizzare un concetto normativo di Natura. Questo concetto risale almeno ad Aristotele, che intese la Natura sotto due forme fondamentali e opposte: la forma “perfetta” (che significava: completa di tutte le sue parti, anche quelle imperfette, come le pietre della teologia medioevale, che, insieme agli

¹¹ Sulla complessità di termini come uguaglianza e libertà mi limito a rinviare a Sartori (1995, cap. 4) e Bobbio (2009).

angeli, rendevano il mondo ancora più perfetto) e la forma “corrotta”. Ma là dove la natura riconosce se stessa, ovvero in quanto anima umana, essa deve rispettare la sua forma perfetta. *Per natura, dunque, l'uomo deve seguire la sua propria natura* (come sostenevano gli stoici). In questo modo la società dispone di una semantica normativa con cui regolare un ordine sociale nonostante le imperfezioni e le corruzioni umane. Col cristianesimo questo fu interpretato come legge divina, come legge rivelata del creatore del mondo, assumendo così un connotato più esplicitamente morale (ma non ancora moderno).

La società moderna, per contro, avrebbe ridotto tutti questi criteri trascendenti – come sottolinea la Arendt – in forme di *relazione tra uomini*, cioè in qualcosa di meramente sociale e storico, così relativizzandoli. Ecco, dunque, i “valori” come “modelli” culturali, *il cui significato proprio non è intrinseco all'oggetto, ma in funzione di relazioni sociali sempre mutevoli*. Ne consegue che il “bene” perde il carattere di idea [in un senso platonico], di criterio in base al quale possono essere riconosciuti il bene e il male; diventa un valore che può essere scambiato con altri valori, come la convenienza o il potere. Il detentore dei valori può rifiutare questo scambio, diventare un ‘idealista’ che attribuisce al ‘bene’ un’importanza superiore al proprio stesso tornaconto, ma non per questo il ‘valore’ del bene sarà riconosciuto meno relativo”¹² (ivi, 37 sgg.). Ed infatti Parsons (1969) tratta correttamente i “value commitments” in termini di “mezzi simbolicamente generalizzati d’interscambio”, quali media simbolici, cioè, dei processi d’interscambio funzionali tra sottosistemi (i quali, al livello del sistema sociale, operano come mezzo generalizzato tipico del sottosistema del *Mantenimento del*

¹² Sul piano filosofico la scoperta dei valori inizia, seppur come “trasvalutazione”, con Nietzsche (1970). Un’utile ricostruzione della successiva riflessione filosofica (essenzialmente tedesca) si trova in Volpi (2013). Riprendendo la critica di Heidegger (un po’ strumentalmente, perché non è interessato al problema dell’essere) e di Weber, Schmitt (2013, ed. or. 1960-67) attacca la filosofia dei valori di Max Scheler, in particolare la tesi secondo cui la negazione di un valore negativo è un valore positivo, il che “consente di ripagare il Male con il Male, trasformando così la nostra terra in un inferno, ma l’inferno in un paradiso di valori” (ivi, 64). Cosa che puntualmente accade nel nostro caso. Ecco che infatti il “Male”, cioè il “tradimento dei valori”, è ripagato con il Male della scissione. Dalla nostra prospettiva questo secondo Male è “avalutativo”, giacché un osservatore può vedere facilmente come la scissione sovente porti alla vittoria della destra (cosa paradossale per gli scissionisti). Non ho qui seguito questa letteratura perché non risponde in alcun modo alla domanda perché si continui imperterriti ad abusati e persino pericolosi rinvii ai valori. La mia ipotesi è che questa sia fondamentalmente un’esigenza della politica (e della religione). I valori sono usati dalla politica (e dalla religione) quali simboli per un’unità alquanto fittizia o, come ho già accennato, quale “formula di contingenza” per decisioni largamente contingenti e quindi criticabili. L’approccio di Parsons aiuta a comprendere questo, soprattutto se accompagnato da opportune critiche e integrazioni. Un esempio di tentativo antimoderno (e antiliberal) di fondazione metafisico-religiosa della politica, concettualmente istruttivo, si trova in Schmitt (2010, ed. or. 1923).

modello insieme agli altri mezzi generalizzati: denaro, potere e influenza, rispettivamente peculiari dell'economia, della politica e del sistema comunitario)¹³. Il punto è decisivo: i valori, sul piano della società e dell'azione, contano non per se stessi ma per la loro funzione, cioè per il contributo che essi, insieme agli altri mezzi d'interscambio, danno ad una buona riproduzione dei sistemi.

C'è però un aspetto non considerato dalla Arendt (e neppure da Parsons), che aiuta a comprendere perché si sia passati da un'idea metafisica di verità essenziali eterne ai valori. Credo che ciò si spieghi con l'affermazione dell'idea di soggetto che la società moderna porta con sé e che fa diventare senso comune (tramite i mass media). Soggetto significa anche che l'azione diviene centrale per capire come e perché succedono certe cose nel mondo, fino al punto che le scienze sociali hanno provato a spiegare la società e i suoi mutamenti proprio in termini di interazione tra soggetti. L'idea di soggetto (esplicitamente a partire da Cartesio) è strettamente connessa con quella di libertà, ma pure con quella di *causalità*: nel "cogito, ergo sum" la coscienza si autoidentifica come la causa di se stessa (e poi, quindi, di cause nel mondo). Oggi meno enfaticamente si suppone comunemente che il soggetto, pur con tutte le attenuanti di circostanza, sia *causa del proprio agire* (e certamente del proprio pensare), almeno nella misura in cui abbia "intenzioni" e per questo è attribuito (non solo dal diritto) di responsabilità. Tuttavia, l'agire soggettivo, in quanto comportamento indirizzato a determinati effetti, per poter essere considerato tale, cioè voluto dall'attore, deve essere supposto come *avere un valore* per lui. Non a caso gli economisti pensano all'uomo in termini di "preferenze". Questo conduce peraltro, quando si voglia e si debba considerare gli uomini (economici o meno) in un sistema d'interazione, alla necessità di dover pensare a queste preferenze in termini sociali (altrimenti non sarebbe possibile alcun confronto intersoggettivo e quindi alcuna interazione). Gli scopi, dunque, sono individuali ma al tempo stesso sociali, almeno nel senso (minimale) di socialmente riconosciuti. Perciò Parsons, sulla scorta di Weber, attribuisce la presenza di valori anche nei sistemi strumentali (come l'economia o la politica): ciò che vale per qualcuno deve poter valere per tutti, sottosistema per sottosistema. Per la stessa ragione deve distinguere i valori morali come tali dagli altri valori. Significativamente egli dà una definizione di valore sufficientemente generale da poter includere queste differenze (il che la rende compatibile con la tesi della Arendt): *i valori sono stati del mondo socialmente desiderabili* (quindi mutevoli, graduabili e passibili di combinazioni variabili; gli economisti parlerebbero di preferenze soggettive di origine esogena). Ma mentre i valori in generale si differenziano in base

¹³ Il testo contiene, oltre ai lavori sui media simbolici d'interscambio, anche il saggio sul *value commitment* del 1968.

ai sottosistemi (valori economici, politici ecc.), i valori morali “trascendono” le singole particolarità sistemiche, per riferirsi alla società come a una “comunità”, cioè come ad una totalità solidale. Senza qui poter entrare nei dettagli, si tenga presente, tuttavia, che anche i valori morali sono specifici di un sottosistema (appunto “comunitario”) e per ciò stesso non dovrebbero (dice esplicitamente Parsons) prevaricare altri valori. Essi, diciamo, si caratterizzano soltanto per il fatto che la loro funzione specifica (il mantenimento della struttura latente) consiste nel richiamare, per così dire, l’attenzione della società agli obblighi che essa ha verso se stessa come unità complessiva (insomma, il “bene” di tutti e non solo dell’economia o della politica ecc.).

Dalla prospettiva dell’agire, dunque, i valori sarebbero la guida propriamente sociale di scopi perseguibili individualmente, perché capaci di tener conto degli altri. Però, se i valori non sono scelti ma (nel migliore dei casi) appresi, in che senso gli uomini sono liberi? Ci possiamo accontentare della pretesa liberale della assenza di costrizioni esterne alle singole coscienze? Questa è la domanda che sta al cuore del tentativo della cultura umanistica (dall’Illuminismo in poi) di risolvere la questione tramite la morale (in termini, ora, di valori). La filosofia la tratterà in chiave di teoria etica (cfr. MacIntyre, 2007). La sociologia la tratterà invece in chiave empirica, supponendo che la società elabori dei valori in funzione della costituzione di un ordine sociale (quantomeno accettabile) e che gli individui vi siano “socializzati”. Così, allora, gli uomini sarebbero liberi (di scegliere) proprio perché sono vincolati (moralmente, oltre che dalla legge). Ma non nel senso di Kant, perché i valori in cui si crede non sono il frutto della ragione individuale, per quanto uno possa argomentarli razionalmente. Perciò, se lo sviluppo comporta pluralismo e relativismo, come si forma l’ordine sociale? Inoltre il problema Hume-Kant resta un problema aperto: vi sono importanti ragioni per ritenere che gli individui siano in grado, e abbiano numerose opportunità, di aggirare i valori ritenuti comuni. Non solo la socializzazione e il controllo possono fallire, ma ci si può persino immunizzare dal senso di colpa e quindi dai valori.

Parsons nel tentativo di cogliere la complessità della relazione a valori individuò i ruoli come quella struttura che al livello micro interconnetteva, per così dire, scopi individuali con più generali funzioni sociali per il tramite della funzione “integratrice” dei valori. Ma distingueva tra valori morali e valori non morali (come la razionalità economica). Anche i primi sono (per lui) tuttavia relativi, almeno nella misura in cui anche essi devono mediare, ai diversi livelli, con altri valori e con altri scopi altrettanto legittimi. E possono fare questo (sempre secondo lui) perché sono più astratti (degli scopi) e lo diventano tanto più quanto più si sale di livello nella gerarchia sistemica e quanto più la società si evolve. Ed ecco perché parla di impegni di valore come di un “orientamento a”, non come di un “obbligo indefettibile a” come se esistesse

un'autorità superiore detentrica della verità eterna di un tale obbligo e in grado di fissarne la realizzazione per ogni "qui e ora" e indipendentemente dalle circostanze.

Seguendo Parsons, dunque, non solo gli impegni di valore si scambiano (come dice Arendt), ma, poiché sono specializzati a seconda dei rispettivi sottosistemi di appartenenza, devono essere sufficientemente "flessibili" da non limitare troppo la "libertà" di altri correlati impegni. Per fare un esempio, l'impegno (tipico del sistema politico) verso l'interesse collettivo potrebbe risultare fortemente limitante l'impegno alla razionalità economica, quando il primo fosse eccessivamente vincolato da un'interpretazione troppo rigida del valore della "solidarietà associativa" imposta dal sottosistema comunitario. Parsons (1971 e 1978) pensava che una tale questione fosse governabile col progredire della *generalizzazione dei valori* e che, perciò, si fosse formato, secondo la sua immagine, un "albero rovesciato" dei valori dove i rami sono, progressivamente, dei "sotto-valori" dei valori più alti e "astratti", che, nelle sue elaborazioni più recenti, si trovano al livello del sistema più alto, quello della "condizione umana" e in particolare in quel suo sottosistema che chiama "telico". In ogni caso, e indipendentemente dall'accettazione o meno di questa particolare concettualizzazione teorica, è chiaro che l'idea di Parsons coglie un fenomeno empirico: diversamente da un'epoca ormai lontana, i valori non sono più definibili come qualcosa di stabile o persino di immutabile (le stelle fisse di cui parlava Weber e di cui parla la Chiesa), perché, pur nell'apparente stabilità di certe aree tematiche, i loro contenuti concreti sono continuamente ridefiniti, sia come impegni sia come realizzazioni di tali impegni. La razionalità economica, per esempio, è al livello stesso del sistema economico un criterio astratto ("efficienza", "produttività") che ha una molteplicità di soluzioni possibili a seconda dei settori, delle tecnologie, del contesto istituzionale ecc. Tutte circostanze mutevoli e, soprattutto, mutevoli in modo imprevisto. Questo vale pure per i valori morali. Noi però riscontriamo che, almeno in politica, i valori hanno la tendenza a essere pensati come immutabili, alla maniera religiosa e perciò a essere intesi come un obbligo che è relativo a scopi specifici con cui quei valori sono stati identificati. Scoppi che invece, per il continuo mutamento socio-culturale, dovrebbero essere cambiati.

IX. L'idea di "value commitment" lascia dunque aperta la strada al mutamento, giacché è il "commitment" come tale che conta, e questo è necessariamente relazionato a circostanze variabili. Proprio i "valori" (non le idee di essenze) possono oggi "vivere", ma soltanto come forme contingenti, perché essi stessi sono solo "formule di contingenza", simboli generali d'indirizzo per realtà complesse e mutevoli, rispetto alle quali la politica può prendere soltanto decisioni ad hoc e dagli esiti incerti, e perciò sempre aperte a possibili revisioni. Nella società plura-

lista non è possibile (fra l'altro: proprio moralmente, se si assume l'etica della responsabilità) gerarchizzare i valori. E non solo perché, quando sia stato riconosciuto socialmente, ciascuno reclama la legittimità del proprio "diritto". Ancor più perché la società si regge su interdipendenze tali che la pretesa di sacrificare un diritto a vantaggio di un altro diritto (supposto superiore) può facilmente ritorcersi contro quest'ultimo e/o generare altre ingiustizie. Al massimo vi sono priorità (temporali), ma sempre nell'interdipendenza. Da qualche parte un grande sociologo ha scritto che, diversamente da altre società del passato, la società moderna è una *società infelice*, perché si vuole egualitaria e in continuo progresso, ma è il suo stesso sviluppo che produce le disuguaglianze e le povertà (relative) che rifiuta. Ma forse è proprio questa infelicità il suo vero segreto. Un segreto che credo vada cercato nel nesso paradossale e circolare tra disuguaglianze e uguaglianze generato dallo sviluppo.

Per tutto questo, a iniziare almeno dalla rivoluzione francese, la morale (come l'economia) ha trovato nella politica il proprio limite. Come tutti i mezzi generalizzati (il denaro, per esempio), anche i valori sono soggetti a processi di inflazione/deflazione. Una politica rigorosamente moralizzata produce sempre una paradossale *deflazione* dell'impegno morale, a volte tragica. La deflazione, infatti, non si ha soltanto nella forma ovvia di un accentuato disimpegno verso i valori. Si ha pure, se si è colto il senso della concettualizzazione parsonsiana, con l'imposizione di nette limitazioni alla "flessibilità" degli impegni. Cioè con la riduzione e persino la soppressione delle correlazioni (per Parsons altrettanto doverose) con altri valori e dunque con l'*imposizione* di un particolare "modello di valore" (per esempio la "solidarietà") derivato da uno specifico e unico livello di riferimento sociale. Religioso, per esempio, oppure politico-morale e concernente un "ideale" di organizzazione sociale (versante socialista o religioso), oppure di individuo e della sua moralità (versante liberista, utilitarista).

X. Si potrebbe dire che persino in Parsons si arrivi alla conclusione che sia proprio la pretesa ad una loro realizzazione che conduca alla relativizzazione dei valori. Lo imporrebbero la complessità funzionale e la correlata policontestualità. È probabile che si finirà con lo scoprire che la morale – a parte quei valori che sono già stati assorbiti nel diritto ordinario e costituzionale, ma anch'essi da realizzare secondo modalità storicamente contingenti – non giochi affatto quel ruolo d'integrazione sociale che si credeva e si crede (magari in forme assai più ingenuie di quelle di Talcott Parsons). Al più, ma solo alcuni di essi, quelli più radicati nella struttura più importante della modernità (la differenziazione funzionale) e cioè uguaglianza e libertà, essi servono a indicare dei "problemi" (strutturali) ad alto valore simbolico, che la società deve continuamente sorvegliare nella loro evoluzione proprio per gestire la propria "salute" in relazione al proprio continuo cambiamento.

Quanto più li si intende come morali, tuttavia, tanto più saremo costretti a scontare il loro difetto d'origine. Persa con la modernità la possibilità di intendere i valori come verità eterne, essi hanno assunto una valenza propriamente morale. Morale ora significa, diversamente da prima, responsabilità dell'individuo verso il bene degli altri. *È la socialità richiesta all'individuo, ora che i comportamenti non sono più definiti da appartenenze a stratificazioni di ceto ("ordinate da dio")*. È il modo moderno per intendere la possibilità dell'ordine sociale in una realtà costituita da una molteplicità di individui autonomi ed uguali. Questo ha implicato (così si è pensato) che anche il contenuto di questi fini fosse, per così dire, deciso dal soggetto e che, di conseguenza, la loro stessa realizzazione fosse affidata agli individui, alla loro coscienza. Senza coscienze morali, insomma, non vi sarebbe moralità sul piano sociale e dunque un ordine collettivo effettivo. Ma come coordinare sul piano morale l'individualismo delle coscienze in una società così centrata sull'individuo e al tempo stesso così altamente differenziata (quindi con un'alta complessità di interessi e punti di vista)? È qui che si apre quel baratro tra le moralità affidate ai soggetti e la pretesa moralità collettiva, pubblica. Come si ricorderà, è il problema centrale di Hume, il problema a cui non per caso reagirono sia Kant che Hegel, l'uno con l'astratto imperativo morale soggettivo, l'altro con l'eticità dello stato. Hume (2010, specie libro III, parte II) aveva chiarito che un ordine collettivo solo giuridico sarebbe stato soltanto un ordine parziale ed "esterno" (imposto), mentre un ordine propriamente morale avrebbe richiesto una spontanea convergenza delle singole coscienze verso un bene comune, ma non era affatto chiaro come ciò potesse avvenire (a parte il rinvio alla naturale "simpatia" per gli altri a cui pensava Hume, senza molta convinzione). Ma tutte le soluzioni via via proposte per superare questo problema si sono rivelate a dir poco fragili, incongrue, più auspici che vere soluzioni (nonostante la grandiosità di certe costruzioni filosofiche, specie quella di Kant), almeno sul piano pratico.

Il problema, allora, forse consiste nella pretesa morale come tale, nella funzione assegnatale dalla cultura. Forse si è trattato soltanto del modo con cui la società moderna, al suo inizio, è riuscita a *legittimare*, in un contesto ancora carico di importanti residui del passato tradizionale e gerarchico, il suo particolare assetto individualistico. Di una *Weltanschauung*, insomma, che trova alcuni tratti di realizzazione nel diritto (una realtà comunque esterna agli individui) e nella struttura eterarchica globale (differenziazione funzionale). Non per niente l'inizio di questa elaborazione legittimante si trova in alcune versioni protestanti del giusnaturalismo, nella dottrina dei diritti naturali individuali (di G. Buchanan, nel 1579). Più però questa società si è affermata e sviluppata più il suo ordine complessivo è dipeso da altri meccanismi più profondi, giacché essa è cresciuta nonostante una certa propensione all'immoralità

privata (e qualche volta anche pubblica). Forse sarebbe allora il caso di rivolgersi a tali meccanismi.

Pensare ai meccanismi integrativi diversi dalla morale significa però anche provare a cogliere perché in molti casi la morale non funziona. Già andrebbero distinti i valori morali dagli altri (per non parlare del conflitto tra valori morali ecc.). Ma cosa sono i valori non morali? Per provare a capirlo prendiamone uno dei più importanti: il valore della razionalità economica. Alcuni penseranno che non sia un valore (ma non Weber e Parsons). Eppure, mentre è facile vedere che esso è coerente con la definizione di valore, è difficile negare che l'alternativa alla razionalità economica (intesa in termini di efficienza e di produttività adeguata ai livelli di competizione) sia solo lo spreco, la rendita di posizione, la stagnazione o persino il sottosviluppo. Si può così sostenere che essa è un fondamentale criterio di funzionamento di ciò che oggi chiamiamo economia, il criterio (o codice di sistema) per valutare l'economicità o meno della produzione di un bene o servizio. Può un valore morale (quale?) sovrapporsi o persino imporsi a quello dell'efficienza, posto che v'è già il diritto a regolare le relazioni economiche? Ha senso? Se si guarda alle conseguenze possibili, la risposta non può essere che negativa. Se, per esempio, in nome di un valore morale, si istituzionalizza un irrigidimento eccessivo dell'uso della forza lavoro con la conseguenza di creare un mercato del lavoro dualistico, si può far finta di niente ma ciò, per un verso, produce una nuova forma di ingiustizia sociale e, per un altro verso, genera un modello di sviluppo distorto e fragile che porterà altre conseguenze negative (specie nel medio-lungo periodo).

Diciamo allora che, in generale, si può ipotizzare che i codici dei sistemi funzionali siano *indifferenti alla morale*, perché, come pensava Machiavelli a proposito del potere, hanno una loro "tecnicità", nel senso che i sistemi seguono una loro "logica" intrinseca. L'autonomia della politica, per esempio, consiste proprio in questo: essa è nella posizione funzionale (garantita da uno specifico assetto costituzionale) di poter decidere certe misure anche quando alcuni degli interessati (per dire, i sindacati e/o gli imprenditori) siano contrari. E questo sulla base di una valutazione che tenga conto di interessi più generali e di lungo periodo proprio di quello stesso ambito sociale (l'economia). O ancora, si pensi alla scienza. Il diritto può porre dei vincoli alla scienza, ma non può dire alla scienza cosa deve o non deve fare, tanto meno se con ciò esso volesse imporre dei valori (quali?). Da un lato, solo la scienza può stabilire cosa sia la scienza, dall'altro lato e proprio per questo, ciò che qualcuno volesse impedire o imporre da qualche parte particolare sarebbe reso comunque possibile da una qualche altra parte, finendo sovente col sollevare un altro tipo di problema morale. Per esempio, si impedisce con la legge un'inseminazione eterologa e allora succede che i ricchi vadano a farla all'estero e infine si scopre che era una norma anticostituzionale, col risultato che i poveri siano beffati due volte.

In questo senso diciamo che i codici di funzione sono indifferenti alla morale¹⁴: le funzioni individuano dei problemi generali ma specifici di ciascun sistema, cui danno una forma strutturale per la quale sono poi possibili soluzioni molteplici che variano nel tempo e che, caso per caso, gli altri sistemi sociali valuteranno come prestazioni. Nel caso della politica, la sua funzione è di pervenire a decisioni collettivamente vincolanti. Il codice potere/non-potere (o, sul piano istituzionale, governo/opposizione) di per sé non dice nulla su come l'uno o l'altro di questi lati della distinzione dovranno essere realizzati. Per questo si formano programmi (per organizzazioni e personale) di cui si occupano i partiti. I programmi consistono appunto nell'individuazione e selezione di alternative di governo, con i quali i partiti in lizza si sfidano e chiedono il consenso agli elettori. Storicamente è avvenuto che questi programmi si siano caratterizzati (identitariamente) lungo l'asse politico-ideologico destra-sinistra (o conservatori-progressisti). Come ho accennato, tuttavia, questo è un campo semantico che è divenuto via via alquanto vago. Aldilà, infatti, della sempre facile polemica tramite il ricorso all'uso simbolico dei valori identitari, le *policies* decise volta per volta hanno visto contenuti sempre variabili nel tempo, contenuti che in molti casi non erano etichettabili chiaramente in termini di destra-sinistra. I valori, detto sinteticamente, *non consentono di per se stessi decisioni, ma istruiscono "problemi" in cerca di soluzioni*: problemi che ricevono definizioni differenti a seconda della congiuntura storica e dei mutamenti sociali. Così come non ci sono problemi definiti una volta per tutte, non ci sono neppure soluzioni fisse. Allora anche le identità politiche devono rincorre la storia e questo dà luogo ad un conflitto tra ortodossia ed eresia, quando i valori non siano intesi al modo di "commitments" verso problemi in cerca di soluzioni più adeguate.

Dipartimento di Comunicazione ed Economia
Università di Modena e Reggio Emilia

¹⁴ Questo può forse essere rintracciato già in Weber (1976) quando, discutendo dei presupposti del lavoro scientifico, afferma che la scienza non si interroga "se il mondo da essa descritto sia degno di esistere: se abbia un 'significato' e se abbia un senso esistere in esso" (ivi, 26 sgg.). Ciò è un suo presupposto "oggettivo" e questo vale anche per la medicina, la critica d'arte, la giurisprudenza, le scienze storiche e sociali. Insomma, i "fini ultimi" restano esclusi da queste sfere funzionali di vita e dalle relative professioni. Perciò "la politica come professione" dovrebbe seguire l'etica della responsabilità, che non esclude l'etica dell'intenzione, solo però se l'accompagna e le rammenta il "demone" di cui è portatrice (ivi, 106-119).

Riferimenti bibliografici

- Addario N. (1998), *Differenziazione della società e contingenza della morale*, in Prandini R. (a cura di), *Talcott Parsons. La cultura della società*, Milano, Bruno Mondadori.
- Id. (1999), *Azione e condizione umana. Talcott Parsons teorico dell'azione e interprete della modernità*, Soveria Mannelli, Rubbettino.
- Id. (2001), *Why a theory of society cannot be founded on a theory of action*, in Pollini G., Sciortino G. (a cura di), *Parsons' The Structure of Social Action and Contemporary Debates*, Milano, Franco Angeli.
- Addario N., Cevolini A. (2012), *Sociologia della modernità. Forme e conseguenze della complessità sociale*, Milano, Egea.
- Adkins A.W.H. (1987), *La morale dei Greci da Omero ad Aristotele*, Bari, Laterza.
- Alberoni F. (1974), *Carisma d'ufficio e movimenti spontanei*, in Cavazza F.L., Graubard S.R. (a cura di), *Il caso italiano*, Milano, Garzanti, 2. voll., pp. 470-477.
- Arendt H. (1970), *La tradizione e la società moderna*, in Id., *Tra passato e futuro*, Firenze, Vallecchi.
- Baker K.M. (1987), *Politique et opinion publique sous l'Ancien Régime*, «Annale ESC», gen.-feb., pp. 42-71.
- Bellah R., Hammond P.E. (1980), *Varieties of civil religion*, New York, Harper and Row.
- Bobbio N. (1978), *Libertà*, in *Enciclopedia del Novecento*, Roma, Treccani.
- Id. (2009), *Uguaglianza e libertà*, Torino, Einaudi.
- Bobbio N., Bovero M. (1979), *Società e stato nella filosofia politica moderna*, Bari, Laterza.
- Cassirer E. (1935), *Individuo e cosmo nella filosofia del rinascimento*, Firenze, La Nuova Italia.
- Dumont L. (1984), *Homo aequalis. Genesi e trionfo dell'ideologia economica*, Milano, Adelphi.
- Id. (1993), *Saggi sull'individualismo*, Milano, Adelphi.
- Gabrieli V. (a cura di) (1956), *Puritanesimo e libertà. Dibattiti e libelli*, Torino, Einaudi.
- Galli G. (1990), *I partiti europei. Dal 1649 ad oggi*, Milano, Rizzoli.
- Id. (2004), *Piombo rosso. La storia completa della lotta armata in Italia dal 1970 a oggi*, Milano, Baldini e Castoldi.
- Hegel G.W.F. (2010), *Lineamenti di filosofia del diritto*, Bari, Laterza.
- Hume D. (2010), *Trattato sulla natura umana*, Milano, Bompiani.
- Kant I. (2004), *Critica della ragion pura*, Milano, Bompiani.
- Kelsen H. (2015), *Che cos'è la giustizia?*, Milano, Quodlibet.
- Luhmann N. (1996) *Complexity, structural contingencies and value conflicts*, in Heelas P., Lash S., Morris P. (a cura di), *Detraditionalization. Critical Reflection on Authority and Identity*, Oxford, Blackwell.
- Id. (2012-13), *Theory of Society*, Stanford, Stanford University Press, 2 voll.
- MacIntyre A. (2007), *Dopo la virtù. Saggio di teoria morale*, Roma, Armando.
- Nietzsche F. (1970), *Come il "mondo vero" finì per diventare favola. Storia di*

- un errore*, in *Opere*, a cura di G. Colli, M. Montanari, Milano, Adelphi, VI, 3, pp. 75-76.
- Ozouf M. (1988), "Public opinion" at the end of old regime, «Journal of Modern History», 60, suppl., pp. 1-21.
- Parsons T. (1968), *On the concept of value commitments*, «Sociological Inquiry», 38, 2, pp. 135-160.
- Id. (1969), *Politics and Social Structure*, New York, Free Press.
- Id. (1971), *The System of Modern Societies*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Id. (1978), *Action Theory and the Human Condition*, New York, Free Press.
- Pizzorno A. (1994), *Le radici della politica assoluta e altri saggi*, Milano, Feltrinelli.
- Id. (2007), *Il velo della diversità. Studi su razionalità e riconoscimento*, Milano, Feltrinelli.
- Pocock J.G.H. (1987), *The Ancient Constitution and the Feudal Law*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rositi F. (2001) *Sulle virtù pubbliche*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Id. (2014) *I valori e le regole. I termini della teoria sociologica*, Napoli, Liguori.
- Sartori G. (1995), *Elementi di teoria politica*, Bologna, il Mulino.
- Schmitt C. (2010), *Cattolicesimo romano e forma politica*, Bologna, il Mulino.
- Id. (2013), *La tirannia dei valori*, Milano, Adelphi.
- Skinner Q. (1989), *Le origini del pensiero politico moderno*, 2 voll., Bologna, il Mulino.
- Spriano P. (1967) *Storia del PCI. Da Bordiga e Gramsci*, Torino, Einaudi.
- Volpi F. (2013), *Anatomia dei valori*, in Schmitt, 2013, pp. 71 sgg.
- Weber M. (1976), *Il lavoro intellettuale come professione*, Torino, Einaudi.

Mariella Berra

Nuovi modelli produttivi, organizzativi, tecnologici e relazionali

Una indagine sugli imprenditori digitali

1. *Introduzione*

Nella cosiddetta terza rivoluzione industriale le Ict sia come struttura di supporto per la produzione e circolazione di beni e servizi, sia come contenuto di questi, sono universalmente considerate un condizione necessaria per la crescita della economia della conoscenza. Nel quadro dell'Agenda digitale europea, una delle sette iniziative faro della strategia "Europa 2020", molti paesi tra cui l'Italia, hanno elaborato una propria strategia nazionale di azione per lo sviluppo del settore digitale quale strumento di stimolo alla innovazione. In assenza di un piano d'azione incisivo in tale senso, si correrebbe il rischio di non superare quel gap digitale che vede una carenza di competenze digitali a fronte di una crescita della disoccupazione causata dallo stesso sviluppo tecnologico nei settori della robotica, delle nanotecnologie, della stampa 3D e delle biotecnologia¹. La crescita di capacità e competenze imprenditoriali è considerata un'arma contro la disoccupazione.

Desidero ricordare e ringraziare Luciano Gallino per quanto mi ha insegnato.

¹ Si veda: http://www.amicommunities.eu/www.amiatwork.com/europa.eu.int/information_society/activities/atwork/hot_news/publications/documents/new_collab_environments_2020.

Numerose indagini mettono in evidenza come un incremento di 10 punti percentuali nella penetrazione della banda ultra larga porti ad una crescita di 1,5% del Pil. Il Rapporto della Commissione Europea, *e-Skills: La dimensione internazionale e l'impatto della globalizzazione* (2014) evidenzia come, nonostante gli alti livelli di disoccupazione, la carenza di competenze digitali continui ad aumentare in tutti i settori. E buona parte della mancata copertura delle opportunità è imputabile ad una sotto-rappresentazione nei percorsi di studio STEM Science, Tech e Math. La domanda di professionisti nel settore Ict cresce ad un ritmo di circa il 4% l'anno, ma l'offerta corrispondente non arriva al 2%. Secondo stime Itu (International Technological Union) entro il 2020 ci saranno 2 milioni di posti vacanti nel settore IT. Si veda: http://www.ncwit.org/sites/default/files/legacy/pdf/NCWIT_thefacts_rev2010.pdf Secondo il rapporto centrale del World Economic Forum, "Future Jobs", da qui al 2020 nel mondo si perderanno 7,1 milioni di posti di lavoro a cui faranno da contrappeso la nascita di altri 2,1 milioni di posti di lavoro più specializzati. Il saldo comunque è molto pesante: nei prossimi 4 anni nel mondo vedremo

La terza rivoluzione industriale, quella legata principalmente alle Ict e all'economia di Internet e del Web 2.0, si coniuga con la cosiddetta quarta, caratterizzata dalle tecnologie 4.0 e ridefinisce il modo di produrre, il mercato del lavoro, le caratteristiche, il significato, e l'atteggiamento verso il lavoro, i percorsi professionali e le capacità di auto-attivazione dei soggetti coinvolti in questo processo di trasformazione. (Benchler, 2006; Bruns, 2011). I cambiamenti tecnologici hanno anche messo in evidenza la possibilità di modelli di produzione, di innovazione e organizzazione del lavoro diversi da quelli tradizionali, basati su logiche meno competitive. Nelle nuove attività imprenditoriali si osserva come imprese medie, piccole e startup diano luogo a forme eterogenee di economia collaborativa che integrano modelli di economia del dono, *sharing economy* e *wikinomics*.

Obiettivo di questo lavoro è fornire un contributo utile a capire, attraverso i risultati di una ricerca empirica rivolta a imprenditori digitali operanti in attività Web 2.0 e di sviluppo del software open source nel contesto piemontese, le caratteristiche di queste attività imprenditoriali, le competenze, la formazione, le pratiche innovative e relazionali.

L'analisi concerne una porzione piccola della realtà sociale, ma significativa dei nuovi modelli tecnologici, organizzativi e relazionali che si stanno diffondendo.

2 . Il quadro concettuale

Un fattore caratterizzante la cosiddetta terza rivoluzione industriale riguarda la possibilità di generare fra produttori e, fra questi e i consumatori, reti di scambio orizzontale e di dare vita a forme di collaborazione. Infatti, la catena del valore nella produzione e distribuzione dei beni legati alle Ict e a Internet non è data solo dall'accrescersi delle possibilità di costruire reti attraverso la moltiplicazioni dei nodi e delle interconnessioni, ma dal tipo di relazioni collaborative che si sviluppano. Sono queste che permettono di mettere a frutto le potenzialità del sistema sociale e tecnologico che costituisce la base per la crescita della *peer-to-peer economy* (Kostakis e Bauwens, 2014) nelle sue diverse articolazioni.

Si sono, infatti, favorite lo sviluppo di forme di *commons-based peer production* auto-organizzate basate sulla partecipazione volontaria e sulla condivisione delle risorse (Benchler, 2006). All'interno della rete sono emerse "comunità d'innovazione" (Von Hippel, 2005) come le culture

scomparire circa 5 milioni di posti di lavoro a causa delle nuove tecnologie in grado di fare (meglio e con costi minori) alcune mansioni svolte fino ad oggi dagli esseri umani. <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/report-highlights/>.

Si veda anche: Brynjolfsson e McAfee (2012).

hacker (Castells e Himanem, 2001), i programmatori e gli sviluppatori di software libero (Berra e Meo, 2006) e comunità di pratica e di apprendimento, costruite su piattaforme multimediali di fruizione e condivisione (Vellar, 2015).

Diversi ricercatori hanno elaborato interpretazioni che sintetizzano le peculiarità di queste attività di produzione di beni e servizi. Alcuni hanno chiamato “modello della comunicazione” (Berra, 2011) la crescita di un ampio sforzo cooperativo di produzione bilaterale e interattiva (*peer production*) su ampia scala di informazione, conoscenza e cultura che, a partire dal caso del FLOSS (*Free Libre Open Source Software*), si è esteso a molti altri settori. Altri studiosi, per definire queste nuove modalità di cambiamento nella produzione di beni e nelle attività innovative con riferimento alla cosiddetta economia Web 2.0, hanno coniato il termine *produsage* (Bruns, 2008). È questa una parola *portmanteau* che combina produzione e uso. A livello teorico la nozione di *produsage* possiede dei punti di convergenza con le teorie dell'*actor network* (Akrich, Callon, Latour, 2006) e del *Social Shaping of Technology* (Williams, Edge, 1996).

Le pratiche di contributi on line, che concernono attività collaborative, fanno parte di una cultura della partecipazione nella quale gli utilizzatori in e off line sono attivi partecipanti nell'ambiente nato dalla convergenza di nuovi e vecchi media (Jenkins, 2006) e dalle enormi potenzialità dell'estensione della rete agli oggetti e alla elaborazione di grandi quantità di dati.

Attraverso forme di *crowdsourcing* dei molteplici contributi informativi offerti su piattaforme Web 2.0 dagli internauti, si producono risorse conoscitive e materiali che hanno un consistente valore economico. La crescita di un patrimonio prodotto in rete di software, di ricerca, di scambio di conoscenza, di nuove applicazioni ha sfidato e anche influenzato il modello di produzione tradizionale, dando la possibilità ad un numero sempre crescente d'individui di essere produttori, consumatori e possessori degli strumenti di informazione.

Nella ormai ricca letteratura questo sistema di ecologia produttiva presenta alcune caratteristiche peculiari (Burns, 2010):

- partecipazione aperta e lavoro in collaborazione fra diverse community dove queste giudicano il valore dei contributi e definiscono il ruolo dei partecipanti;
- relazioni di tipo orizzontale e *bottom up* che, peraltro, non significano l'assenza di gerarchia. Si tratta di una gerarchia fluida, ma fortemente meritocratica. Non sono organizzazioni o strutture piatte e anarchiche, ma è importante il ruolo dei leader, dei coordinatori. Le community sono organizzate in modo eterarchico con un possibile e riconosciuto turnover della leadership basato sulle capacità. Questa fluidità e il modello organizzativo aperto facilitano la continua evoluzione, il miglioramento e l'adattamento dei prodotti e degli artefatti e favoriscono

l'innovazione. Lo stesso tipo di relazioni regola l'organizzazione delle specifiche attività imprenditoriali;

- qualità professionali non solo considerate come una risorsa che si possiede ed è accresciuta dai processi di scambio aperto, ma anche da una evoluzione continua della costante interrelazione fra gli strumenti tecnici e i produttori utilizzatori;
- limitate barriere tecniche, istituzionali e legali. Esse comportano la disponibilità a diverso titolo dei contenuti prodotti da altri per sviluppi successivi più ricchi e adattabili a nuove esigenze.
- una diversa articolazione del diritto di proprietà basato su un principio di non esclusione, ma di distribuzione che estende l'accesso al bene. Nel caso della produzione di software ad esempio la licenza Gpl (*General Public Licence*), al contrario del copyright, tutela e protegge la libertà di diffusione del software.

Le attività messe in moto si sono sviluppate con grande successo nel campo delle ricerca, della produzione culturale, dell'intrattenimento, del software, degli applicativi dello Iot, della produzione di dati e nei servizi Web 2.0, riconfigurando i modi di creare, trasmettere e far circolare beni immateriali e di produrre innovazione (Berra, 2014).

Si sta, infatti, diffondendo un ampio sistema di produzione e distribuzione di beni e servizi che può contribuire al fiorire di idee, processi, iniziative innovative e allo sviluppo di un potenziale grande serbatoio di forza lavoro qualificata, che sostengono il cosiddetto capitalismo informazionale in cui la dimensione dell'innovazione tecnologica si intreccia con quella sociale (Castells, 2013; Lechner, 2010; Terranova, 2004). Il cambiamento è dato da un insieme di processi che coinvolge diversi soggetti e settori, imprese piccole e grandi, istituzioni amministrative e politiche, organizzazioni profit e non, in un gioco di scambio cooperativo e competitivo (Chersbourg, 2003; 2006). Una strategia puramente competitiva non sembra, infatti, più così efficace nel contesto del Web 2.0, dove le stesse imprese devono competere non solo sul mercato nazionale e internazionale, ma anche con una nuova massa di utenti e, al contempo, possono proficuamente avvalersi di essi, ormai parte determinante nella creazione di innovazione.

Nell'ambito del Web 2.0 i meccanismi di gestione delle attività economica sono eterogenei. Numerose esperienze hanno ormai dimostrato che le innovazioni introdotte con la collaborazione di *prosumer* e con il *crowdsourcing* generano novità importanti e commercialmente favorevoli.

Il concetto di Wikinomics, che sottolinea un modello di business aperto e collaborativo, orientato al profitto completa quello di *produsage* o della comunicazione nell'identificare le peculiarità dell'attuale contesto socio-tecnico dal punto di vista delle nuove relazioni che integrano dimensione tecnologica, sociale ed economica (Tapscot e Williamson, 2006). Ad esempio, nelle strategie aziendali gli *users* hanno una conoscen-

za del contesto d'uso del prodotto e dei bisogni degli utilizzatori, mentre i *manufactures* si specializzano su innovazioni relative a bisogni più standardizzati e conosciuti contribuendo alla crescita dei processi innovativi e favorendo lo sviluppo di fonti plurime di innovazione decentrate e diffuse.

Stiamo, infatti, assistendo alla crescita di un terzo modello di produzione e regolazione della innovazione basata su un processo di scambio, accesso e circolazione aperto della conoscenza fra produttori e consumatori. Questo modello – per distinguerlo da quello pubblico e da quello privato, che vedeva come attori principali le imprese o gli enti pubblici o la loro interconnessione, è stato definito in letteratura “privato collettivo” (Von Hippel, 2003). Protagonisti sono soggetti privati anche non economici che, attraverso un processo di scambio cooperativo globalmente esteso, contribuiscono a creare un patrimonio di innovazioni disponibile e favoriscono la nascita e consolidamento di nuove attività. Anche fra imprese di grandi dimensioni si sta consolidando un modello di *open innovation* che dall'informatica e dalla elettronica si va estendendo a molti altri settori.

3. La ricerca. Descrizione e metodologia

Sono stati studiati, attraverso interviste in profondità di circa un'ora e mezza, rivolte a figure apicali (i fondatori dell'impresa o i dirigenti responsabili), venti casi di aziende di produttori e sviluppatori di software open source e venti di imprese Web 2.0 localizzati nelle province di Torino, Cuneo e Novara.

Il lavoro descritto in questo articolo deriva da una integrazione e un ampliamento di un originario ed esteso progetto denominato *Regional ICT Infrastructures and Development of High Intensity Knowledge Activity and Services (HIKAS)*². Obiettivo principale era verificare a quali condizioni le infrastrutture tecnologiche e telematiche potessero costituire un terreno fertile per la crescita di attività e servizi ad elevato contenuto di conoscenza e stimolare forme di partecipazione e cooperazione fra gli attori che operano nei territori considerati. Se per tutte le imprese indagate nei campi dell'Automazione, Microelettronica, Servizi Ict e Multime-

² La ricerca cui si fa riferimento, *Regional ICT Infrastructures and Development of High Intensity Knowledge Activity and Services (HIKAS)*, mirava a verificare i rapporti di interazione fra la diffusione e le applicazioni delle Ict (Information Communication Technologies) e l'evoluzione di attività e servizi ad alta intensità di conoscenza.

La ricerca in questione fa parte di un programma triennale di ricerca (2010-2012) condotto da sei Working Packages nell'ambito del Dipartimento di Scienze Sociali dell'Università di Torino (ora Dipartimento Culture Politica Società) e denominato *Progetto E.R.I.C.A. “The Institutional and Cultural Roots of Development in a Knowledge-Based Society. Enriching Regional Innovation Capabilities in the Service Economy”*.

dia, le Ict hanno rappresentato la possibilità di innovazione di prodotto che ha permesso la produzione di beni e servizi, tuttavia alcune imprese conservavano un atteggiamento tradizionale e puramente strumentale nei confronti delle Ict. Per le imprese digitali che sviluppano software open source e che offrono servizi e creano applicativi Web 2.0, le Ict risultavano centrali per la crescita di attività produttive innovative, la ricerca e definizione di modalità organizzative, tecnologiche e relazionali, per i processi di formazione e crescita professionale e di pratiche innovative basate su forme di scambio cooperativo. La ricerca è stata, quindi, integrata con altre diciotto interviste in profondità agli imprenditori operanti in questi due ambiti che, come detto, rappresentano un settore consistente e significativo dell'economia digitale.

Negli ultimi anni il Floss (*Free Libre Open Source Software*), nato dalla cultura libertaria degli hacker negli anni Sessanta e Settanta del secolo scorso e sviluppato all'interno di una comunità di ricerca, dove la condivisione e l'uso del software era una pratica comune, ha dato vita a un vero sistema microeconomico (Weber, 2005). Il software open source ha il codice sorgente disponibile in modo da garantire le quattro libertà fondamentali, che permettono la crescita di relazioni di scambio proprie della *peer 2 peer economy*³.

Le imprese Web 2.0 sono quelle che offrono servizi e applicazioni ricchi e sofisticati attraverso «l'uso in modalità emergente di piattaforme di social software all'interno delle aziende o tra le aziende e i propri partner e clienti» (McAfee, 2006, 25).

Le imprese open source intervistate operano nei campi dello sviluppo del software, delle infrastrutture di rete e dei servizi web. Sono state anche considerate imprese *open source* che applicano all'hardware, nell'ambito dell'informatica e della mecatronica, le stesse regole del software libero. Le attività degli imprenditori Web 2.0 riguardano la costruzione di siti web, lo sviluppo di prodotti multimediali e strumenti di comunicazione interattiva e social network, nonché nuove applicazioni nell'ambito dello IoT (*Internet of Things*). Per entrambi i gruppi di imprenditori digitali indagati l'attività è, in prevalenza, rivolta ad un mercato privato.

Molte sono le affinità fra gli imprenditori che sviluppano software open source e quelli Web 2.0. Sono in prevalenza giovani, maschi e con un elevato titolo di studio. Inoltre, com'è noto, il Web 2.0 è una piattaforma open source e dell'open source ne condivide le caratteristiche di apertura, scambio *peer-to-peer* fra produttori e utilizzatori, condivisione e

³ Esse sono: la libertà di eseguire il programma per qualsiasi scopo; di studiarlo e modificarlo, di ridistribuire le copie in modo da aiutare il prossimo e, infine, la libertà di migliorare il programma e diffondere pubblicamente i miglioramenti. La distribuzione può essere gratuita o a pagamento e, inoltre, il software libero si può integrare con quello proprietario.

dinamicità, finalizzata ad una modalità di produzione collaborativa. Una modalità di produzione, che dal modello iniziale dell'open source, si è estesa alle numerose attività che nascono dalla intersezione fra il Web 2.0, gli *user-generated-content* e i social network (Berra, 2011) e che trova un particolare sviluppo nell'ambito dell'Internet delle cose.

Fra i due gruppi di imprenditori digitali esistono rapporti di collaborazione, di scambio di conoscenze e informazioni per lo svolgimento delle loro attività. Inoltre, quasi tutti gli imprenditori Web 2.0 utilizzano software open source e molti imprenditori open source affiancano alla loro attività di sviluppatori di software e di costruzione di reti l'offerta di servizi 2.0.

La dimensione dell'impresa varia dalle tre alle venti unità, con alcune eccezioni, e il fatturato dai centocinquantamila ai due milioni di euro secondo il numero degli addetti.

Il quadro di riferimento generale, in cui si colloca l'analisi qualitativa delle imprese oggetto di indagine, è stato integrato con interviste a testimoni privilegiati responsabili dei Poli di Innovazione e Incubatori di imprese, Fab Lab, rappresentanti delle associazioni open source, esperti, brevi colloqui con altre imprese che usano l'open source e che non lo usano, imprese che utilizzano servizi Web 2.0, interviste a dipendenti, partecipazione a convegni sul tema, articoli di giornali, riviste e altra documentazione specializzata.

Il lavoro di ricerca si fonda su di un approccio di tipo qualitativo basato sulla somministrazione di interviste focalizzate, sostenute però anche da consistenti apporti quantitativi, utili ad arricchire il quadro interpretativo ricostruendo il contesto di azione dei soggetti indagati e strategici nel supportare il processo di selezione dei soggetti stessi.

I risultati di questa attività di elaborazione, significativi in sé per quanto attiene alla ricostruzione di alcuni elementi del contesto di innovazione piemontese, hanno giocato un importante ruolo di supporto nella conduzione delle interviste approfondite a testimoni privilegiati e ad imprese del territorio piemontese, che nel loro insieme hanno rappresentato la parte rilevante e qualificante del lavoro di ricerca.

La scelta di una metodologia qualitativa si è rivelata utile per cogliere gli elementi portanti di una realtà eterogenea dando ampia parola agli stessi protagonisti (Palumbo 2016; Cardano, 2012). Si è ricostruito il processo di creazione e consolidamento dell'impresa: dalla nascita dell'idea, sovente originata entro un contesto personale caratterizzato dalla formazione scientifica di livello elevato del futuro imprenditore, dalla opportunità di frequentare ambienti eterogenei e di operare in un processo di *cross-fertilization*, dalla capacità di finanziamento privato autonomo, che ha reso possibile la trasformazione dell'idea in prodotto, e o di accedere e utilizzare le opportunità di un contesto favorevole allo sviluppo della propria idea (la vicinanza di un Incubatore, di Poli della innovazione e la frequentazione delle comunità di pratica). Si sono altresì analizzate la

qualità, i contenuti e il significato delle relazioni con la rete Internet, le reti sociali e le comunità di riferimento, le caratteristiche della innovazione e dell'essere innovatori, l'impatto con il mercato, successivo all'eventuale passaggio iniziale in un Incubatore, e il salto nella dimensione internazionale. In pochi casi il mercato di riferimento rimane circoscritto a quello interno, a conferma che laddove le tecnologie sono avanzate e l'impresa nasce da un'idea innovativa i confini nazionali perdono di senso, pur mantenendo la sua importanza il contesto di riferimento.

3.1. Nascita dell'impresa

Formazione, motivazioni e competenze. Nella ricerca troviamo imprese consolidate, altre di recente fondazione, e imprese che hanno conservato caratteristiche di start-up anche dopo alcuni anni dal «lancio». Tutte le imprese si distinguono per un insieme ben riconoscibile di connotati che riguardano il modello organizzativo, le qualificazioni delle figure imprenditoriali e del personale, le modalità di avvio, alcuni tratti definibili «stile» di comportamento; le modalità di innovazione e i modelli di business, anche se condizionati dalle caratteristiche del prodotto e del mercato e dalla peculiare storia personale.

Le start-up, ma non solo, incontrate sono spesso vere e proprie spin-off universitarie o derivanti in qualche caso da imprese-madri di grandi dimensioni per lo più nate o entrate quasi subito all'interno degli incubatori. Tutte le imprese raccontano di esperienze particolari, dove i problemi dell'avvio a seguito della proposta di un'idea imprenditoriale sono supportati dall'ambiente dedicato entro cui esse si muovono e dove Incubator, comunità di pratica, social network, la rete Internet e gli scambi collaborativi giocano un ruolo fondamentale.

L'investimento personale come motivazione, competenza, professionalità e spesso come impegno finanziario diretto (l'eredità della nonna o i soldi destinati all'acquisto dell'appartamento) ha permesso l'avvio dell'attività.

Emblematica è la definizione di imprenditore digitale fornita da uno dei fondatore di una società di video virali:

È un giovane imprenditore che si lancia nel mondo di Internet e delle nuove tecnologie e che non ha bisogno di niente se non di un PC, una connessione Internet e un telefonino. Di lì in avanti tutto il resto è: idea, fatica e vendita. Ma deve essere guidato dalla passione verso quello che l'impresa deve fare (imprenditore Web 2.0).

«Più dell'idea che ha indotto a creare l'azienda è importante la motivazione», racconta un ingegnere gestionale che ha frequentato la scuola Holden e che con tre soci ha costituito un laboratorio multimediale.

La complementarietà delle esperienze, una forte professionalità nel proprio ambito, abbinata alla capacità di superare i confini delle proprie specificità professionali, di combinare capacità tecniche e creative in un

continuo e non puramente strumentale processo di ridefinizione e ampliamento delle proprie competenze, disegnano i profili di tutti questi imprenditori.

Nell'ambito Ict devi essere molto bravo a programmare in un linguaggio specialistico. Non si può, comunque, sapere solo quello, ma devi avere un'idea del contesto. Nel caso del mondo creativo invece si cercano conoscenze di tutti i software (imprenditore open source).

Il capitale umano si forma, cresce, evolve e si consolida attraverso l'apprendimento e la sperimentazione continua. Nel modello complesso che si viene delineando di economia digitale, dove si intrecciano innovazione tecnologica e sociale attraverso procedure di scambio aperto e collaborativo, le capacità innovative si apprendono attraverso un lungo e qualificante percorso formativo che dalla scuola si estende alle relazioni personali e professionali *on* e *off line* fino all'avventura imprenditoriale (Wiley e Hilton, 2009).

Dall'Università ho avuto la validazione scientifica di quello che esploravo a casa per conto mio. Una formazione fatta per puro piacere intellettuale, legata alla passione per le tecnologie, per il computer,

racconta l'amministratore delegato di una startup dell'Incubatore del Politecnico di Torino formata da tre soci che sviluppa software open source per costruire reti di collegamento di servizi.

A partire dall'uso e dai problemi che incontrano, gli imprenditori contattati condividono conoscenze formali e informali e sviluppano un continuo processo di autoapprendimento, che è una delle modalità privilegiata di formazione nell'ambito informatico (Castells, 2013) e dell'economia digitale.

Non basta solo quello che già facciamo bene, ma dobbiamo imparare cose nuove per poterle proporre a un cliente nuovo insieme a ciò che già abbiamo (imprenditore Web 2.0).

La definizione di competenza supera sia il tradizionale ambito della mansione, quale insieme strutturato di compiti, sia quello più ampio di ruolo, quale insieme di conoscenze professionali, schemi concettuali delle attività operative che caratterizzano la funzione svolta, come da manuale di organizzazione aziendale, e si arricchisce di elementi quali le motivazioni, le scelte, le storie dei percorsi e delle passioni individuali che si incontrano con altri percorsi in un progetto comune. Tanto per le imprese di dimensione più consistenti quanto per quelle più piccole riorganizzazioni aziendali, cambiamenti organizzativi e di prodotto, coinvolgimento del personale e dei clienti, nuove strategie di marketing rispondono a un modello di organizzazione aperta, in continua evoluzione nel cogliere le opportunità imprevedute e strategiche (Senge, 2006). D'altra parte i servizi e prodotti del Web 2.0 e lo sviluppo di software open source si basano

su un modello di lavoro fondato sulla partecipazione, che si caratterizza per essere in continua evoluzione (*perpetual beta*), grazie al rapporto di interazione con gli utenti professionali e non.

Gli imprenditori indagati hanno una forte etica weberiana del lavoro, come professione e come missione (Himanen, 2001) che orienta i rapporti con i collaboratori, con i clienti e struttura il modo di lavorare e l'organizzazione aperta, flessibile, ma fortemente incentrata su rapporti meritocratici e fiduciari.

Se uno sviluppatore di infrastrutture di rete con software open source afferma:

Quando ho letto *L'etica hacker*, ho pensato che così è come viviamo noi. Abbiamo orari flessibili, anche dove c'è il rapporto gerarchico, che è basato sulle differenze in termini di competenze, ma non interferisce sui rapporti.

Un altro imprenditore precisa:

La forza dell'impresa risiede nella sua rapidità di risposta agli stimoli, alla focalizzazione sugli obiettivi e allo spirito di corpo che la contraddistinguono (imprenditore open hardware).

Si sottolinea l'importanza del coordinamento delle attività da parte di una leader riconosciuto, che configura quella gerarchia flessibile e meritocratica descritta dalla letteratura, e di un altrettanto forte coinvolgimento dei collaboratori o dipendenti.

Noi riusciamo a fare innovazioni in tempi brevi perché qui la gente lavora come si lavora in un'azienda e non in un centro di ricerca. Non hai gente che fa mille pause caffè. Non hai gente che non ha obiettivi. Non hai gente che va lì la mattina e non sa cosa fare. Tutti focalizzati su una cosa, tutti si punta secco (imprenditore Web 2.0).

Termini come “bottega artigianale”, “laboratorio artigianale”, “carpentieri del software” ricorrono, infatti, nelle descrizioni della loro attività. C'è una forte somiglianza fra questi imprenditori e il bravo artigiano, abile, disponibile ad apprendere, attento allo spreco e ingegnoso nel riuso, innovatore ma informato di ciò che già esiste, consapevole delle sue capacità e del risultato che intende ottenere (Sennet, 2008).

Siamo artigiani nella concezione più classica del termine; facciamo le cose con le mani, su misura per il cliente. Il nostro capitale è il saper fare, trasmettendoci reciprocamente il sapere come in una bottega medievale: solo che i nostri prodotti sono immateriali (imprenditore open source).

Sono figure professionali dove si integrano pienamente sapere, saper fare e saper essere.

Noi per il trenta per cento del nostro tempo facciamo ricerca, perché sviluppiamo strumenti che poi usiamo (imprenditore open source).

Si sentono *makers* del software e degli applicativi come Chris Anderson li descrive nel suo libro, *Makers*, dove si racconta la storia di un ritorno dei produttori per una nuova rivoluzione industriale (Anderson, 2006).

La conoscenza distribuita e condivisa, le possibilità di accesso e l'avvento dei *makers* rappresentano nuove forme di produzione della economia informazionale (Castells, 2013). La rivoluzione digitale segnata dal passaggio dagli atomi ai bit sta completando il suo ciclo con il passaggio dai bit agli atomi, dal virtuale al reale nelle applicazioni dell'Internet degli oggetti, in cui si intrecciano le competenze dei *makers* del software e dei *makers* dell'hardware.

Le competenze soft quali: desiderio di innovare, passione, motivazione, divertimento, creatività, impegno personale nel lavoro, intraprendenza, e, soprattutto, capacità relazionali, si abbinano con competenze hard quali: il rigore, la professionalità e le capacità di uso, la comprensione delle tecnologie che li orientano nell'utilizzare le opportunità e evitare le trappole della rete (Lanier, 2010).

3.2. Tecnologia, rete, social networks e comunità di pratica

L'analisi delle esperienze rende evidente un intreccio dinamico e complesso tra le persone e le tecnologie che si usano e si producono. La tecnologia non è pensata come un semplice supporto, ma come un elemento negoziabile e flessibile di cui i produttori e gli utilizzatori se ne possono appropriare. Esiste una interrelazione fra la tecnologia e i suoi utilizzatori che rende le tecnologie co-dipendenti e allo stesso tempo costitutive della vita sociale. Nella costruzione di questo modello sociale e organizzativo la rete costituisce il campo organizzativo dove si sviluppano e crescono le relazioni reticolari, si formano le competenze, si costruiscono prodotti e si diffondono.

La interazione fra le tecnologie i produttori, gli utilizzatori e i *prosumers* dà vita ad un sistema socio tecnico dove la mobilitazione di questi in comunità di pratica e di interessi permette, attraverso la crescita professionale, la diffusione dei prodotti e la formazione di reti sempre più estese, l'evoluzione e il consolidamento delle attività (Akrich, Callon, Latour, 2006).

Un esempio significativo è stata la creazione dell'architettura tecnologica Arduino che abilita l'Internet degli oggetti (IoT), una ben nota e importante evoluzione dell'uso della Rete⁴.

⁴ Essa fa sì che gli oggetti si rendano riconoscibili e acquisiscano intelligenza grazie al fatto di poter comunicare dati su se stessi e accedere ad informazioni aggregate da parte di altri. Il 2014 è stato considerato l'anno della svolta dall'Internet delle cose all'"Internet di tutte le cose", ovvero l'aggregato di tutte le connettività, le funzioni e i dispositivi mobili. Secondo il Ceo di Cisco, John Chambers, per i settori pubblico e privato, si tratta di una

La particolarità del progetto è che le informazioni sull'hardware e soprattutto i progetti sono disponibili per chiunque: si tratta di un hardware open source, distribuito con la licenza *Creative Commons Attribution-ShareAlike 2.0*. In questo modo è stato possibile sviluppare su ampia scala programmi per connettere a questo hardware più o meno qualsiasi oggetto elettronico, computer, sensori, display o attuatori (imprenditore open hardware).

Grazie, poi alla pervasività della rete Internet si è velocemente costituita una community di *prosumers* che ha fatto conoscere e sperimentare questo processore in tutto il mondo. Sulla Rete si stanno diffondendo numerose realizzazioni di oggetti che sono venduti *open hardware*⁵. Questi dispositivi sono venduti a prezzi enormemente inferiori a quelli dei loro fratelli proprietari e hanno il pregio di una facile adattabilità alle esigenze del cliente.

La rete come infrastruttura, il Web nelle sue diverse articolazioni 2, 3 e 4 e i social network costituiscono luoghi privilegiati di lavoro, di formazione, di ricerca, d'informazione, di scambio di conoscenze, di reclutamento e di *scouting*.

Attraverso la rete gli imprenditori indagati osservano e indagano le preferenze, i bisogni esistenti e cercano di indurne dei nuovi, esercitano la propria intraprendenza, disegnano le relazioni con i clienti e ampliano le opportunità di lavoro. Nella rete sviluppano relazioni di cooperazione e competizione per imparare, offrire il meglio, cooperare per realizzare il miglior prodotto e competere per venderlo.

Il Web è poi la palestra di formazione e autoapprendimento, che obbliga questi imprenditori innovativi – ma anche chi collabora con loro – ad arricchire costantemente le proprie professionalità e a ridefinire le strategie di azione.

Il Web è difficile anche per noi che ci stiamo dentro dieci ore al giorno. Per cui se non alfabetizzi le persone che lavorano e collaborano non le segui, non le curi, non le costringi a fare un programma in questa direzione non si va da nessuna parte (imprenditore Web 2.0).

I nostri imprenditori dimostrano una forte consapevolezza della natura ambivalente del Web 2.0. Se, infatti, da una parte offre a tutti grande

opportunità da 19 mila miliardi di dollari. Inoltre la stessa Cisco ha calcolato che sui 13 miliardi di dollari spesi ogni anno per l'illuminazione pubblica, usando un sistema interconnesso in rete, se ne potrebbero risparmiare il 70%. Come esempio concreto, la città di Barcellona, che sta diventando smart e che ha abbracciato l'Internet di tutte le cose, sta creando 47 mila posti di lavoro nei settori high tech.

⁵ L'acquirente potrà copiare, modificare e ridistribuire altri oggetti uguali o diversi, a prezzi arbitrari. Si citano, come esempi di componenti hardware che sono venduti "open", router, altri apparati di telecomunicazione, *access point* per reti Wi-Fi o WiMAX, controllori logici programmabili per applicazioni di automazione industriale, apparati per l'acquisizione di dati. Si veda l'auto open source che si assembla in un'ora in: <http://www.zeusnews.it/n.php?c=20375>.

opportunità di esprimere in modo semplice la propria creatività, dall'altro permette a persone con conoscenze minime e non qualificate di mettere i propri lavori a disposizione di tutti con il rischio di "sporcare la rete". Il suo uso richiede attenzione, discernimento e un comportamento riflessivo che si acquisisce attraverso una pratica formativa continua. La competenza del soggetto e l'abilità nella ricerca sono elementi discriminanti per un buon uso della rete

Andando a guardare in determinati siti, acquisisci determinate competenze e allora diventi tu critico rispetto agli altri (imprenditore Web 2.0).

Per tutti gli imprenditori digitali studiati diventa cruciale costruire con clienti, per lo più altre aziende, una relazione che si basa su un processo di formazione e apprendimento reciproco. Ci sono offerte di servizi specifici e specializzati per un mercato selezionato e offerte per imprese che devono adeguare il loro sito o fare pubblicità e marketing per le loro attività. Molte di esse devono confrontarsi con un mezzo con cui hanno poca familiarità e che cambia continuamente,

Facciamo web per i nostri clienti ma utilizziamo costantemente il web e gli strumenti di lavoro di rete come abitudine durante il giorno. Abbiamo sviluppato e realizzato da noi, avendo tecnici e progettisti, questi strumenti su cui lavoriamo per soddisfare le nostre specifiche esigenze. Poi ci mettiamo continuamente mano per migliorare e adeguarle alle nuove necessità, integrare le novità. Devi essere in grado di cambiare e adeguarti ai nuovi contesti e alle caratteristiche del mercato. Devi essere molto flessibile (imprenditore Web 2.0).

L'uso di siti di informazione generalista come Facebook (Murturelli, 2015) è utilizzato come strumento di marketing e di ampliamento delle relazioni e di dialogo con i clienti e con il mercato. Per fare conoscere le proprie specifiche attività e per la costruzione della propria reputazione soprattutto all'estero, e per la crescita professionale si usano social network qualificati. LinkedIn è ancora considerata la piattaforma di social software preferita per farsi conoscere, costruire velocemente una rete di collaboratori e di informatori competenti sulla base della reputazione e della fiducia reciproca:

è gratuita e consente di fare qualsiasi business nel digitale (imprenditore Web 2.0).

Questi imprenditori contribuiscono ad alimentare su Internet forti comunità di pratica (Wenger, 1998; Himanen, 2001), formate da gruppi che cooperano e partecipano spontaneamente alla risoluzione di problemi comuni. Gli atteggiamenti e i comportamenti degli intervistati, che li spingono a partecipare alle comunità di pratica segnano una divergenza fra gli imprenditori che sviluppano software open source e gli imprenditori 2.0.

A differenza delle imprese che sviluppano il Floss dove, per la loro storia – la maggior parte nasce dall’iniziativa di membri di community Floss – la partecipazione è guidata ancora da un forte orientamento etico, gli imprenditori Web 2.0 hanno un orientamento più pragmatico in cui prevale l’interesse professionale e materiale. Forme di scambio e di *peer production* costituiscono, infatti, una linfa vitale per alimentare le loro conoscenze professionali e permettere alle loro attività di migliorare e crescere.

Per entrambi le tipologie d’imprenditori è positivo il giudizio sulle community internazionali, mentre ritengono ancora inadeguate le associazioni regionali e nazionali, per capacità organizzative, progettuali e di indirizzo. In queste è carente una finalizzazione alla cooperazione per progetti; di conseguenza non svolgono quel ruolo di facilitatori e catalizzatori che consentirebbe ai gruppi e alle imprese che partecipano di fare rete, sedimentare pratiche cooperative e di riconoscimento reciproco, fondate sull’acquisizione di competenze di qualità.

Gli imprenditori, in particolare quelli che hanno fatto dello sviluppo del software open source la loro attività prevalente, anche se in maniera non esclusiva – in questo gruppo sono considerate le imprese che applicano all’hardware le stesse regole del software libero e open source (Floss) –, partecipano attivamente alla comunità del Floss.

Le comunità dell’open source sono importanti a livello di sviluppo. Noi facciamo tutto quanto con Linux. Se non avessimo avuto a disposizione il software open source ci avremmo messo il doppio del tempo per avere un prodotto vendibile di mercato,

racconta l’amministratore delegato di una startup del Politecnico formata da tre soci.

La community del Floss è guidata da standard, regole forti, precisi ed efficaci meccanismi di sanzioni non garantiti da regole formali, ma che coinvolgono chi partecipa in un processo continuo di scambio cooperativo, competitivo e meritocratico, che spiegano il suo successo nello sviluppo del mercato dell’economia digitale (Berra e Meo, 2006; Weber, 2005). Nei giudizi degli imprenditori intervistati il Floss è intrinsecamente democratico e egualitario, a differenza del software proprietario non modificabile e costoso. Ha permesso anche a persone con un basso capitale economico di avviare un’attività produttiva e, grazie alla sua apertura, di beneficiare dei contributi della rete e della comunità. La disponibilità del software è stata per le piccole aziende e le startup intervistate una condizione necessaria per avviare velocemente la propria attività, conquistarsi una nicchia di mercato basata sulla competenza e sulla reputazione acquisita:

Tutta la comunità del software libero è indispensabile, perché altrimenti io non potrei partire da questo livello; in 4 anni non avrei potuto inserirmi nel

mercato. Oggi non esistono progetti che partono da zero (imprenditore open source).

La convenienza economica che spinge questi imprenditori a partecipare ad una comunità meritocratica di professionisti, non è, quindi, motivata solo da un'esigenza di risparmiare sui costi delle licenze, di evitare costi di intermediazione, ma anche dalla convinzione di non sprecare una risorsa di conoscenza, potenzialmente disponibile e incrementabile attraverso il lavoro competente di tanti. Il modello del dono non gratuito che si basa sulle tre obbligazioni di dare, ricevere e restituire, disegna il modo in cui si svolgono le relazioni di scambio conoscitivo dove il senso del dovere di contribuire e restituire si intreccia con l'interesse di ottenere risultati spendibili sul mercato (Berra e Meo, 2006; Godbout, 1993).

Se tu, quando cominci a studiare l'informatica, ti metti in un progetto open e partecipi, diventi un superesperto. Acquisisci un *know-how* sul modo di lavorare in team e sulla qualità di prodotto. È come se avessi lavorato anni in un'azienda di eccellenza. Nei progetti open c'è l'eccellenza, visto che chi può permettersi di farlo full time sono le eccellenze. Poi sono molto disponibili perché tu lavori gratis. Quando partecipavo a convegni, incontri, momenti informali avevo persone espertissime che a spese loro dedicavano del tempo per spiegarti delle cose. Ed è un contesto che se tu ti inserisci a 14 anni, cominci a fare i test, le cose basilari, poi ti appassioni (imprenditore open source).

Come descritto nel modello del dono non gratuito, si viene ad instaurare un mutuo rapporto di debito la cui obbligazione è sanzionata da norme di carattere morale e deontologico e anche giuridico⁶, che non rende conveniente interrompere il ciclo del dono.

Per gli imprenditori Web 2.0 lo scambio cooperativo è necessario ma l'orientamento più strumentale verso le comunità di pratica colloca le loro pratiche di scambio cooperativo nel quadro di un modello di economia della reputazione (Fertik e Thompson, 2015), dove la reputazione conquistata diventa un capitale da sfruttare a proprio favore, per creare valore attorno a sé, vendere e sviluppare.

Per entrambe le tipologie studiate nelle community sono nate relazioni utili e continue nel tempo per alimentare i processi innovativi necessari a affrontare il mercato nazionale e internazionale. Una scelta questa che è indipendente dalle dimensioni, ma è correlata al tipo di prodotto offerto (come nel caso di laboratori multimediali), a relazioni di collaborazione con comunità internazionali che operano su idee e prodotti simili o a relazioni con grandi imprese.

⁶ Il *copyleft*, garantito dalla licenza Gpl, è un meccanismo di questo tipo.

3.3. Una terza via nella produzione di innovazione

Gli imprenditori che sviluppano software e servizi Web 2.0, collocano la loro attività lungo una scala che va dalla customizzazione di un prodotto, all'adattamento, al suo perfezionamento fino alla creazione di un nuovo prodotto o servizio.

Noi siamo un'azienda che ha l'ambizione, speriamo non la velleità di produrre innovazione. Un'innovazione di prodotto, non un'innovazione di tipo accademico, che è diversa, è in un'altra fase (imprenditore open hardware).

Sono tutti innovatori; infatti, contribuiscono a modificare, seppure in maniera incrementale, uno stato di cose esistente al fine di introdurre qualche cosa di nuovo (Schumpeter, 2002). I processi di innovazione incrementale sono accelerati da consuetudini, modalità di condivisione delle competenze e delle informazioni e da strutture organizzative aperte e flessibili.

Il modello di business di queste imprese rimanda al paradigma della *open innovation*, diffuso da Henry Chesbrough, mitigato dai principi di libertà dell'open source che si concretizzano nell'uso delle licenze GPL (Chesbrough, 2003). Com'è noto, secondo il paradigma dell'open innovation, le aziende dovrebbero sfruttare maggiormente idee e tecnologie esterne nel proprio business, lasciando che le proprie idee inutilizzate possano essere utilizzate da altre imprese.

L'innovazione aperta e, funzionale alla fase pre-competitiva di una ricerca e sviluppo creativi. In questa fase usiamo uno schema e della tecnologia che si può prendere da altri – quando poi sarà il momento dello sfruttamento industriale alcune cose saranno vincolate (imprenditore open hardware).

Nei casi qui analizzati lo scambio e il riuso della innovazione invece che da soluzioni giuridiche tradizionali (brevetti, *joint ventures*, spin off, contratti di licenza) è spesso regolato dalle licenze Gpl (*General Public Licence*) che garantiscono e tutelano la libertà di circolazione e distribuzione delle innovazioni.

La restituzione alle comunità di pratica, di interesse e alla rete e la partecipazione degli utilizzatori contribuiscono all'arricchimento dei giacimenti di conoscenza dando luogo a quel meccanismo virtuoso, di cui si è detto nel paragrafo 3.3, che permette l'accesso a competenze e progetti che abbassano i costi di implementazione delle proprie innovazioni e alimentano l'innovazione individuale e collettiva.

Rendendo aperto il nostro software abbiamo avuto un ritorno di qualità. Il nostro software lo usano i nostri concorrenti, però non è un male, perché con loro c'è collaborazione e rilasciando il nostro prodotto lo si migliora (imprenditore open source).

Processi di *coworking* e di *coinnovation* sono stati uno strumento importante per rispondere alla crisi economica, superare difficoltà, ostacoli e situazioni di incertezza. I nostri intervistati sono, dunque, protagonisti

di una nuova modalità di fare innovazione: sono innovatori collettivi. È questa una caratteristica che li differenzia dal classico imprenditore schumpeteriano. Per entrambi l'innovazione è l'elemento fondante la loro attività; ma anche se si relaziona con altri imprenditori e con contesti istituzionali formali di innovazione, l'imprenditore descritto da Schumpeter è principalmente un innovatore individuale.

Invece gli innovatori, di cui qui si parla, perseguono una strategia di innovazione collettiva, cooperativa e aperta. Questa forma di innovazione aperta indica una nuova via da percorrere per mettere a frutto le potenzialità del sistema sociotecnico, dato dall'intreccio fra reti sociali e tecnologiche, che potrebbe essere esteso con successo, a molti altri settori e attività produttive.

Gli imprenditori digitali analizzati sono, infatti, partecipi di un modello democratico e aperto di innovazione che si snoda attraverso le fasi di ricerca, ricerca e sviluppo e partecipazione degli utenti qualificati. Lo stretto intreccio di questi fasi in una relazione circolare e sistemica alimenta la catena del valore del processo innovativo. Tutto ciò contribuisce a far crescere, decentrare e distribuire le fonti di produzione della innovazione originando un processo di democratizzazione delle fonti di innovazione come descritto nel paragrafo 2.

La pluralità di fonti di innovazione diffuse può anche alimentare un processo positivo in cui si combinano innovazione tecnologica e innovazione sociale.

Il modello di un'impresa che fa innovazione è un modello di un'impresa che crea qualcosa che non è soltanto per se stesso ma per la comunità. Qualcosa che arricchisce e che non sia invece limitativo [...] Che la mia società faccia milioni di fatturato e che il nome giri e che si crei un brand a me non interessa. Mi interessa che ci sia un miglioramento collettivo. Questa è innovazione (imprenditore open source).

Tuttavia per avere un impatto su un determinato contesto e sollecitare il contributo sociale all'innovazione essa deve essere accettata e condivisa. Tutto questo passa attraverso un processo di mediazioni interpersonali e di relazioni con gli ambienti di appartenenza che, indubbiamente, viene accelerato dalle tecnologie Ict e soprattutto dal Web. È un processo difficile, *comunque*, non lineare che si snoda lungo un percorso continuo che combina un processo analitico relativo alle attività di *problem solving* di simoniana memoria e un processo interpretativo di dialogo (*ongoing conversation*) tra più soggetti⁷. In altri termini, per fare in modo che l'in-

⁷ Lester e Priore, nella loro ricerca su alcuni settori economici molto dinamici quali i telefoni cellulari e gli applicativi medici, mettono in evidenza come queste abilità comunicative e interpretative siano condizioni, affinché l'innovazione possa essere diffusa e usata. (Lester e Priore, 2004).

novazione diventi un processo sociale diffuso occorrerebbe allargare il coinvolgimento degli attori operanti nella innovazione, imparare a cogliere punti di vista differenti e intercettare prospettive di innovazione tra comunità eterogenee (produttori, utenti, fornitori, ecc.) e soggetti diversi. L'appropriazione di queste metodiche richiede da parte degli imprenditori digitali, di cui i nostri indagati sono un campione significativo, capacità di interpretazione e di comunicazione e una motivazione forte. In assenza di queste capacità, che costituiscono spesso una *missing dimension*, inevitabilmente il processo di innovazione e di trasferimento tecnologico rischierebbe di essere rallentato.

Queste dinamiche positive non si generano meccanicamente per un semplice effetto additivo, ma devono essere sostenute da strategie di azione politica (*policies*) che attivino quei meccanismi virtuosi utili a far crescere in diversi contesti processi di innovazione diffusa (Ramella, 2013).

Nel modello di *learning organization* delle nostre imprese il riconoscimento delle capacità individuali di ciascuno, il dialogo, la motivazione al raggiungimento di un obiettivo comune, la gestione coordinata e condivisa di un sistema di relazioni (Senge, 2006) comporta per chi gestisce queste attività una integrazione non semplice fra le competenze tecniche di partenza e quelle relazionali necessarie nella gestione delle persone, dei contesti di azione, cui vanno aggiunte quelle imprenditoriali più tradizionali relative all'amministrazione e al marketing.

La rapidità dello sviluppo tecnologico comunque è un plus per chi ci lavora perché dà delle opportunità continue. A volte sconvolge completamente il modo di lavorare. Il contesto concreto delle cose. Mentre con l'esperienza del mio applicativo un mondo nuovo ci si è aperto che è quello di poter avere un'idea innovativa, in qualsiasi campo. Poi, perché ci siamo confrontati con tante startup e, è un'esperienza abbastanza comune, ci hanno svelato un mondo. In Italia è molto difficile per chi ha un'idea, anche se innovativa nel campo della tecnologia, uscirne fuori, quindi fare lo step successivo, dall'idea diventare *startup* e dalla *startup* diventare impresa, e quindi creare valore per il proprio Paese, è un percorso veramente complicato (imprenditore Web 2.0).

Per promuovere e sostenere questi "artigiani" digitali, e, più in generale, i cosiddetti *www.worker*, aiutarli a uscire dall'isolamento e introdurli in una comunità vivace, iperconnessa e in continua espansione sull'esempio di quanto successo nei paesi nordici e negli Stati Uniti, stanno nascendo i Fab Lab. Essi sono spazi creati per comunità di persone interessate a capire come si possano inventare nuovi processi produttivi e/o nuovi modelli di business, partendo dalla fabbricazione digitale, dall'open source e dalla collaborazione tra persone. Questi laboratori, attraverso l'impiego di diverse tecnologie di fabbricazione digitale, danno la possibilità all'utente di realizzare prodotti personalizzati su misura, o migliorare quelli già esistenti aggiungendo o togliendo funzionalità. Soprattutto la collaborazione partecipativa della filosofia open source e open design offrono un valore aggiunto per far crescere nuove idee e competenze. I Fab Lab

stanno avendo un grande successo e, spesso, prevedono, come il Fab Lab di Ivrea, una città vicina a Torino, anche una sessione per insegnare ai bambini a sviluppare la loro creatività⁸.

Uno delle imprese intervistate ha costituito un Fab Lab che ospita le Officine Arduino. Esse nascono come rivenditore di Arduino, ma anche come incubatore per lo sviluppo di idee e prodotti open attraverso la collaborazione con il predetto Fab Lab⁹.

4. Per un ecosistema di crescita digitale

Dall'analisi dei nostri casi emergono alcuni elementi tipici dell'economia digitale. Le attività imprenditoriali indagate vivono di e con le Ict. Piccole imprese giovani e legate al mondo accademico (spin-off o start-up) o imprese di maggiore consistenza dimensionale e con una storia pluriennale si presentano come indissolubilmente connesse alla dimensione complessiva delle Ict in assenza delle quali non avrebbero potuto essere concepite. Nella definizione di un atteggiamento imprenditoriale è forte la consapevolezza di essere parte di un percorso di innovazione importante per qualità e portata delle applicazioni e l'impossibilità di concepire l'attività in cui si è coinvolti in assenza della infrastruttura e dei servizi offerti dalle rete Internet e dalle sue numerose applicazioni.

Tutti questi imprenditori digitali lavorano con i modelli distribuiti di creazione, progettazione e produzione per i settori tradizionali della *P2P Economy* e con i modelli commerciali della "coda lunga", che sfruttano la Rete per dialogare con i clienti e vendere su un mercato locale, nazionale e internazionale¹⁰.

Il loro modello di produzione e sviluppo è basato sulle persone, sulla loro capacità di intraprendere l'appassionante avventura imprenditoriale, assumendo rischi in prima persona, investendo risorse personali e familiari e condividendo progetti. Nelle loro attività è iscritta una componente *high-tech*, combinata con conoscenze acquisite e codificate, conoscenze tacite,

⁸ <http://fablabivrea.org/>.

⁹ <http://fablabtorino.org>. Sul Blog di Arduino si legge: «Ci è saltato in mente che Arduino poteva fungere ancora da incubatore di idee nuove: le macchine ci sono come c'è la voglia di creare uno spazio dove raccogliere dei talenti per sviluppare nuovi prodotti, che sono persone comuni con voglia di produrre prodotti oppure avviare botteghe artigianali»: <http://blog.arduino.cc/2012/01/25/aprono-le-officine-arduino>. Si veda anche <http://www.chefuturo.it/2013/06/report-1?innovazione-dal-basso-viaggio-tra-gli-innovatori-che-non-devono-chiedere-permesso/>.

¹⁰ La coda lunga è, secondo Anderson, una strategia di vendita al dettaglio, basata su analisi statistiche, per cui *può* essere vantaggioso vendere un gran numero di oggetti unici in quantità relativamente piccole di ogni oggetto venduto, rispetto a vendere un numero esiguo di elementi popolari in grandi quantità. Vedi Anderson, 2006; anche: <http://www.wwworkers.it>.

capacità relazionali e creative che indirizzano l'impegno nella ricerca di personalizzazione dei loro prodotti e servizi. In tal senso fanno parte di quelle figure di «capitalisti personali» individuate da Bonomi e Rullani (Bonomi e Rullani, 2009) nell'analisi della economia italiana. Allo stesso tempo sono innovatori collettivi, espressione dei nuovi modelli di economia collaborativa descritti nel paragrafo 2. Le attività produttive sono sempre più orientate ad una dimensione basata sulla cooperazione. Questa disegna, come si è visto, le relazioni con le comunità di pratica, con i clienti, con altre imprese e con i contesti di riferimento culturali e territoriali.

Cooperare, è noto, non ha un contenuto e un significato univoco. Si può cooperare su certe poste e competere su altre, collaborare con molti per far crescere nuove conoscenze, e competere nella creazione dei nuovi prodotti e dei nuovi servizi. Il termine *coopetition* (Brandenburger e Nalebuff, 1997) ben definisce quella strategia e quelle pratiche che qualificano le forme di innovazione che stanno crescendo sul grande spazio della relazioni, costruito attraverso le reti telematiche. Attraverso un processo di costruzione collettiva e continua di pratiche innovative si viene a generare un patrimonio informativo e formativo di conoscenze, disponibili sul Web e appropriabili da soggetti individuali e collettivi. Il processo di creazione di questo patrimonio indica quella terza via decentrata e pluralista di produzione di attività innovative, utile a sviluppare un circolo virtuoso fra i produttori e fra questi e gli utilizzatori. In questo modello che è stato definito, come si è visto, privato e collettivo (Von Hippel e Von Krogh, 2003) e, in un contesto come quello attuale, segnato da una tendenza declinante dei costi dell'informazione, della comunicazione e del suo trattamento, la crescita delle competenze tecnologiche, relazionali e sociali tende a porsi sempre più come risorsa fondamentale, non solo per la produzione di informazione, ma per la sua utilizzazione, gestione e trasformazione e per lo sviluppo dell'economia digitale, ma non solo, nel suo complesso (Benchler, 2006).

Un ecosistema "sano" dovrebbe valorizzare la produzione e circolazione della conoscenza attraverso relazioni inclusive fra gruppi sociali diversi. In tale modo sarebbe possibile mitigare quel rischio connesso ai meccanismi teoricamente virtuosi della "lunga coda" di generare dinamiche fortemente competitive e selettive in una lotta per la sopravvivenza sui mercati distribuiti. Si offrirebbero anche rimedi e opportunità per superare quel gap di competenze che costituiscono la principale risorsa contro le minacce di una forte disoccupazione tecnologica. Tuttavia affrontare una carriera imprenditoriale ed essere soggetti attivamente partecipi di una economia digitale presenta molte difficoltà. Si è visto come le competenze necessarie alla nascita e crescita di queste attività derivino da una forte etica del lavoro, da una altrettanto forte motivazione e passione per le innovazioni e le invenzioni tecnologiche, per il costruire software, hardware e applicativi, che hanno origine in un lungo percorso formativo personale, professionale e relazionale. Sono risorse

non uniformemente distribuite, né facilmente distribuibili. Ad esempio la nostra indagine e altre ricerche hanno messo in evidenza una presenza ancora fortemente maschile in settori dinamici sul piano economico e occupazionale, caratterizzati da forme organizzative flessibili e aperte allo scambio collaborativo¹¹. Le comunità di pratica degli sviluppatori di software, portatrici ed emblema dei nuovi modelli produttivi, organizzativi, tecnologici e relazionali, sono fortemente meritocratiche e ancora scarsamente frequentate dalla componente femminile. Le possibilità di partecipare in modo attivo non è automatica, ma si acquisisce attraverso un processo continuo e complesso di apprendimento in cui si intrecciano e si integrano formazione scolastica, personale e culturale.

Pertanto, le modalità di lavorare e innovare di queste figure insieme lanciano una sfida e indicano una strada alle istituzioni e, in particolare, a quelle educative. Queste ultime possono giocare un ruolo importante nell'orientare le scelte formative e promuovere quel processo di "capacitazione" che comporta estendere le capacità e le opportunità di utilizzare al meglio le nuove tecnologie e le potenzialità delle reti telematiche e di Internet nella creazione di prodotti, servizi e applicazioni, promuovendo una cultura del conoscere e del fare.

Si potrebbero così ampliare le condizioni culturali e tecnologiche che sviluppano quel processo di formazione e istruzione che aiuta a far crescere un capitale sociotecnico. È questo un presupposto per incrementare un processo di innovazione condivisa e diffusa che, in un'ottica di inclusione sociale ad ampio raggio, comprende non solo gli *user generated contents*, ma anche soggetti parzialmente esclusi o ancora indifferenti alle potenzialità espresse dalle nuove tecnologie e dal Web.

Dipartimento di Culture, Politica e Società
Università di Torino

Riferimenti bibliografici

Akrich M., Callon M., Latour B. (a cura di) (2006), *Sociologie de la traduction: textes fondateurs*, Paris, Mines.

Anderson C. (2006), *La coda lunga. Da un mercato di massa a una massa di mercati*, Torino, Codice Edizioni.

Id. (2009), *Free: How Today's Smartest Businesses Profit by Giving Something for Nothing*, New York, Pearson.

¹¹ Secondo i dati della Camera di Commercio di Milano del 2014 le donne occupate imprese high tech rappresentano l'11,7% contro il 23,1% nelle imprese low tech. Le informazioni tratte dalla stessa fonte nell'aprile 2015 ci dicono che su 3200 startup innovative indagate solo 398 (pari al 12,4%) sono a guida femminile.

- Id. (2013), *Makers. Il ritorno dei produttori. Per una nuova rivoluzione industriale*, Milano, Rizzoli ETAS.
- Beck J.C., Wade M. (2004), *Got Game? How the Gamer Generation Is Reshaping Business Forever*, Cambridge MA, Harvard Business School Press.
- Benchler Y. (2006), *The Wealth of Networks. How Social Production Transforms Markets and Freedom*, New Haven, Yale University Press.
- Berra M. (a cura di) (2014), *Cooperare per innovare*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Berra M., Gastaldo P. (1992), *The Italies of innovation: Local policies and science parks*, in Hilpert U. (a cura di), *Regional Innovation and Decentralization*, London, Routledge, pp. 105-126.
- Berra M., Meo A.R. (2006), *Libertà di hardware, software e conoscenza. Informatica solidale 2*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Bologna S. (2007), *Ceti medi senza futuro? Scritti, appunti sul lavoro e altro*, Roma, DeriveApprodi.
- Bonomi A., Rullani E. (2009), *Il capitalismo personale. Vite di lavoro*, Torino, Einaudi.
- Braczyck H.-J. et al. (1998), *Firm Innovation: Why Regions Differ*, London, Policy Studies Institut.
- Brandenburger A., Nalebuff B.C. (2011), *Co-Opetition*, London, Random House.
- Brynjolfsson K., McAfee A. (2012), *The Race Against the Machine: How the Digital Revolution Is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly Transforming Employment and the Economy*, Cambridge MA, The MIT Press.
- Bruns A. (2008), *Blogs, Wikipedia, Second Life, and Beyond. From Production to Producership*, New York, Peter Lang.
- Id. (2011), *Producership: a closer look at continuing developments*, «New Review of Hypermedia and Multimedia», 7, 1, April.
- Cardano M. (2012), *La ricerca qualitativa*, Bologna, il Mulino.
- Castells M. (2013), *Galassia Internet*, Milano, Feltrinelli.
- Chesbrough H. (2003), *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Boston, Harvard Business School Press.
- Corbetta M. (2013), *Ecco l'identikit delle startup innovative*, http://www.agenda digitale.eu/startup/603_corbetta-mise-ecco-l-identikit-delle-startup-innovative.htm.
- De Paoli S., Storni C. (2011), *Producership in hybrid networks: sociotechnical skills in the case of Arduino*, «New Review of Hypermedia and Multimedia», 17, 1, April, pp. 31-52.
- Fertik M., Thompson D. (2015), *Reputation economy. Come ottimizzare il capitale delle nostre impronte digitali*, Milano, Egea.
- Jenkins H. (2009), *Confronting the Challenges of Participatory Culture: Media Education for the 21st Century*, Cambridge MA, The MIT Press.
- Jenkins H., Ford S., Green J. (2013), *Spreadable Media. Creating Value and Meaning in a Networked Culture*, New York, New York University Press, www.newmedialiteracies.org/.
- Lanier J. (2010), *You Are Not a Gadget: A Manifesto*, New York, Knopf Publishing Group.

- Lechner M. (2010), *Effets de serfs sur la Toile*, «Revue du Mauss», 35, pp. 289-291.
- Lester R.K., Piore M.J. (2004), *Innovation. The Missing Dimension*, Cambridge MA, Harvard University Press.
- Kostakis V., Bauwens M. (2014), *Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy*, London, Palgrave Macmillan.
- McAfee A. (2006), *Enterprise 2.0: The dawn of emergent collaboration*, «Mit Sloan Management Review», 47, 3, pp. 21-28.
- Morozov E. (2011), *Il disinganno di Internet*, Torino, Codice Edizioni.
- Moretti E. (2013), *La nuova geografia del lavoro*, Milano, Mondadori.
- Mowery D., Nelson R., Bhaven S., Ziedonis A. (2004), *Ivory Tower and Industrial Innovation: University-Industry Technology Transfer Before and After the Bayh-Dole Act*, Stanford, Stanford University Press.
- Murtarelli G. (2015), *Socrate 2.0. Strategie di dialogo on line per le imprese*, Milano, Franco Angeli.
- Negroponte N. (2004), *Essere digitali*, Milano, Sperling & Kupfer.
- Nuciarì M., Sciuolo A. (2014), *Fare impresa con le Ict. Storie imprenditoriali nel territorio piemontese*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Palumbo M., Garbarino E. (2016), *Ricerca sociale: metodo e tecniche*, Milano, Franco Angeli.
- Pasquinelli M. (2010), *Nous n'exploitons pas le reseaux, c'est le reseaux qui nous exploite*, «Revue du Mauss», 35, pp. 293-296.
- Prensky M. (2001), *Digital Natives, Digital Immigrants*, www.marcprensky.com.
- Ramella F. (2013), *Sociologia della innovazione economica*, Bologna, il Mulino.
- Resnick P. (2002), *Beyond bowling together: Socio technical capital*, in Carroll J.M. (a cura di), *Hci in the New Millenium*, New York, Addison-Wesley, pp. 647-672.
- Senge T.P. (2006), *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organizations*, New York, Doubleday.
- Sennet R. (2008), *L'uomo artigiano*, Milano, Feltrinelli.
- Schumpeter J.A. (2002), *Teoria dello sviluppo economico*, Milano, Etas.
- Shirky C. (2008), *Uno per tutti, tutti per tutti. Il potere di organizzare senza organizzazione*, Torino, Codice Edizioni.
- Tapscott D., Williams A. (2006), *Wikinomics. How Mass Collaboration Changes Everything*, New York, Portfolio.
- Taylor C. (2003), *The Moment of Complexity: Emerging Network Culture*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Terranova T. (2004), *Network Culture: Politics for the Information Age*, London - New York, Pluto Press, <https://compthink.files.wordpress.com/2011/04/terranova-network-culture.pdf>.
- Von Hippel E. (2003), *Open Source Software and the "Private-Collective" Innovation Model: Issues for Organization Science*, <http://evhippel.files.wordpress.com/2013/08/private-collective-model-os.pdf>.
- Id. (2005), *Democratizing Innovation*, Boston, The Mit Press.
- Weber S. (2005), *The Success of Open Source*, Boston, Harvard University Press.
- Wenger E., McDermott R., Snyder W. (2002), *Cultivating Communities of Practice: A Guide to Managing Knowledge*, Boston, Harvard Business School Press.

Wiley D., Hilton J. III (2009), *Openness, Dynamic Specialization, and the Disaggregated Future of Higher Education*, Provo UT, Brigham Young University, <http://www.irrodl.org/index.php/irrodl/article/view/768/1414>.
Williams R., Edge D. (1996), *The social shaping of technology*, «Research Policy», 25, pp. 865-899.

Zygmunt Bauman (1925-2017)

Sulla funzione e il ruolo della classe intellettuale Da un'intervista del 1997

Zygmunt Bauman (1925-2017), professore di sociologia presso diverse università in Israele, negli Stati Uniti, in Gran Bretagna e in Canada, è stato una delle figure più originali e influenti nel panorama intellettuale degli ultimi decenni. L'intervista che i «Quaderni di Sociologia» pubblicarono nel 1997 – qui ripubblicata parzialmente – costituisce una testimonianza delle origini del suo pensiero e del suo impegno civile. Malgrado la distanza che ci separa dal tempo in cui Bauman conversò con noi su temi disparati, come la giustizia, la sociologia, l'etica e il ruolo degli intellettuali, riteniamo utile riprodurne una parte e rinviare al testo completo.

*Il pubblico contemporaneo conosce Zygmunt Bauman per le sue interpretazioni della modernità liquida, per i libri in cui, a partire da *Liquid Love* (2003) in poi, interpreta la postmodernità come il tempo in cui tutte le istituzioni, i valori e le credenze si frammentano, si liquefano, lasciando posto alla mode e alla società consumista. L'ultimo Bauman è sicuramente pessimista rispetto a quello che parla in questa intervista di venti anni fa, ma è altrettanto impegnato come in queste pagine a esporsi e a criticare la società, svolgendo quel ruolo prezioso di denuncia delle ingiustizie e di «avancer sans autorité», esprimendo e facendo conoscere le voci che altrimenti resterebbero in silenzio. Il richiamo a pungolare la politica, a svelare i luoghi comuni e a denunciare il logoramento delle basi sociali del mondo contemporaneo, assillato dalla corsa al consumismo, è stato per Bauman un dovere intellettuale ed etico costante. Questa è una delle cifre in cui va letta tutta la sua opera. Allo stesso modo, malgrado il pessimismo delle ultime opere come *Consuming Life* del 2007, Bauman resta un intellettuale attivista e socialista, pur rigettando gli sviluppi dei partiti socialisti contemporanei. È per questa ragione che tiene ferma la sua idea utopica e coraggiosa di Europa, come espresso in *Europe: an Unfinished Adventure* del 2004, e*

Intervista pubblicata in «Quaderni di Sociologia», XLI, 13, 1997, pp. 165-192. L'intervista fu raccolta da Patricia Chiantera, che qui firma le pagine introduttive.

pochi anni dopo analizza e denuncia la percezione degli immigrati e la retorica che alimenta il panico contro le migrazioni in Strangers at Our Door del 2016. Con acume Bauman analizza la costruzione sociale e politica del panico e sfida l'Europa a compiere un salto, a farsi portatrice di un progetto di solidarietà sociale globale, invertendo le logiche delle chiusure e delle "tribalizzazioni" politiche. Considera pertanto l'accoglienza degli immigrati come un'occasione nella storia europea: simboleggia il cambio di direzione della politica globale, che si deve aprire all'avventura, all'etica, alla speranza.

Anche il percorso di ricerca di Bauman ha il carattere di una vera e propria avventura: da analista del socialismo e della formazione delle classi sociali nel suo periodo di permanenza in Polonia, egli si interessa del pensiero di Jurgen Habermas, elaborando nel suo Hermeneutics and Social Science (1978) una rilettura della letteratura sociologica alla luce delle teorie habermasiane sulla comunicazione e sulla democrazia.

La svolta dell'opera di Zygmunt Bauman avviene nel 1987, con il libro Legislators and Interpreters, che rimane ancora oggi un testo fondamentale per comprendere il ruolo degli intellettuali nella modernità e nella postmodernità. Da questo momento, Bauman si interessa del passaggio dal moderno al postmoderno e, in particolare, della relazione fra gli intellettuali e il potere politico nelle due epoche. I suoi referenti sono vari e vanno dalla letteratura tedesca (Max Weber, George Simmel e Norbert Elias, fra gli altri), alle opere dei sociologi e filosofi francesi (Michel Foucault e Jean-François Lyotard), ad autori inglesi postmoderni. In questa chiave scrive articoli su varie riviste, tra cui «Theory, Culture & Society», «Telos» e «Thesis Eleven». In questi anni egli affina le sue categorie interpretative della modernità e del postmoderno, occupandosi di alcuni concetti e alcune esperienze chiave della nostra storia sociale. In Freedom (1988) egli mostra l'ambivalenza dell'uso dell'ideale di libertà nella società consumistica, dove essa diventa paradossalmente un meccanismo di sostegno dell'ordine capitalista, in quanto è ristretta alla libertà di scegliere i beni di consumo e di costruirsi, in tal modo, un'identità fittizia, centrata sulle immagini pubblicitarie. La modernità viene ancor meglio indagata in uno dei suoi aspetti più drammatici in Modernity and the Holocaust (1989), uno dei suoi libri più coinvolgenti e convincenti, in cui egli, scartando le consuete interpretazioni dell'Olocausto come «errore» e come «follia», mostra che la costruzione di quel crimine efferato è stata preparata nello stesso tempo in cui fioriva la civiltà moderna e ha le stesse origini di quei valori che noi consideriamo alla base delle moderne democrazie. La modernità, con le sue ineliminabili e angoscianti ambivalenze, ritorna nell'opera Modernity and Ambivalence (1991) dove Bauman fa il punto del suo lavoro di ricerca sul rapporto fra la modernità e l'ambivalenza, tipica di ogni forma di vita, ma tenuta sotto controllo e repressa senza successo dalla civiltà moderna e dai suoi legislatori (gli intellettuali e i governanti). In Intimations of Postmodernity (1992a) Bauman allarga l'analisi al postmoderno e alla funzione

del pensiero sociologico del postmoderno; è in questo libro che egli più chiaramente esplicita la sua idea di una «sociologia del postmoderno», differente sia dalle classiche teorie sociologiche contemporanee che rimandano a categorie moderne (il cui maggior esponente è Jurgen Habermas), sia dal pensiero postmoderno. Il suo approccio non è affatto, come Bauman più volte dice, quello postmoderno, ma configura una «via» originale, che intende elaborare e superare il relativismo del postmoderno. In Mortality, Immortality and Other Life Strategies (1992b), l'autore affronta la questione della percezione e della costruzione sociale della morte nella storia, lavorando a un'analisi dell'inconscio collettivo e spaziando dalla psicologia, alla sociologia, alla filosofia e alla storia. In particolare, l'ultimo capitolo di questo libro introduce una riflessione etica e un richiamo alla filosofia levinassiana dell'Alterità.

Bauman riprende e rielabora questo spunto in Postmodern Ethics (1993), dove le categorie dello «spazio sociale» vengono usate per spiegare il rapporto dell'io con l'Altro nella storia della modernità e della postmodernità. In quest'opera Bauman traspone il difficile linguaggio filosofico di Lévinas in termini sociologici, cercando di far «funzionare» la teoria levinassiana della responsabilità verso l'Altro in un contesto sociale.

La varietà e la complessità delle opere di Bauman sono per certi aspetti solo apparenti. Egli ha continuato a rielaborare alcuni concetti chiave e ha seguito linee costanti di sviluppo nel suo percorso. In tutte le sue opere (e come si coglie bene anche nell'intervista, nella sua forma completa), alcuni problemi fondamentali ritornano sempre: la giustizia sociale, il valore della democrazia e del pluralismo, la responsabilità etica ed intellettuale, la posizione critica del sapere sociologico e la «questione» del socialismo. Sotto questo profilo, l'intervista è rappresentativa della coerenza intellettuale di Bauman, che, sia in Hermeneutics and Social Science, che nelle ultime opere, malgrado i differenti riferimenti teorici, ritorna sempre sul problema della giustizia, del pluralismo e della convivenza democratica. La ragione di questi interessi è chiara se si considera il ruolo critico e di «destabilizzazione» dei poteri che ha il lavoro sociologico per Bauman, e la conseguente importanza data alla responsabilità degli intellettuali. Gli intellettuali sono «dentro» la vita sociale e devono discutere al pari con i governanti per la tutela della libertà e della sicurezza; assumere la responsabilità di essere intellettuale è un'azione etica; l'unica a qualificare l'intellettuale come tale.

[P. C.]

[...]

La funzione e il ruolo della classe intellettuale

D: Qual è la fonte di legittimazione dell'autorità intellettuale?

R: Essere un intellettuale significa *assumere un ruolo peculiare* nella vita della società. È questa assunzione che rende l'intellettuale tale, non le credenziali formali nella carriera scolastica o l'appartenenza a un gruppo specifico professionale (l'ultima è una condizione necessaria, ma non sufficiente, per entrare nella categoria degli intellettuali). Il concetto di intellettuale, coniato da Clemenceau, ha funzionato all'inizio come postulato, progetto, chiamata per la mobilitazione, piuttosto che come definizione empirica di una categoria particolare della popolazione. Malgrado esso abbia assunto di solito una forma descrittiva, il suo vero significato è stato quello di un invito aperto, a cui si doveva rispondere con una scelta personale di impegno: un *appello* ad alcuni gruppi prestigiosi della società perché essi ammettessero la loro peculiare responsabilità globale – e perché l'assumessero e l'esercitassero al servizio dell'intera società. E stato questo appello a servire come strumento di legittimazione, giustificando l'intervento politico, una volta che esso fosse stato assunto.

Accade così che nella nostra società si confidi nel fatto che preminenti professionisti specializzati «sappiano molto» (spesso contro l'evidenza dei fatti) anche di materie ben oltre il loro campo di esperienza. Ancora più importante è che si crede che essi *parlino responsabilmente* di tutto ciò di cui parlano; a ragione o a torto, si dà peso alla loro voce più che alle altre, la si ascolta con più attenzione ed essa risuona di più. Si potrebbe dedurre che questo accesso privilegiato all'attenzione pubblica costituisca una risorsa di potere in una società in cui l'attenzione pubblica è un bene scarso, per cui si compete strenuamente. E si può pensare che l'affidamento di tale potere implichi *responsabilità*. Avere questa responsabilità comporta un impegno oggettivo; assumerla è un'altra faccenda – e solo la sua assunzione trasforma uno scienziato, un artista o uno scrittore in un «intellettuale». La questione è se le persone gravate da questa responsabilità si assumano la responsabilità di tale responsabilità – e riferiscano la deferenza pubblica con cui sono considerati per i loro meriti professionali alle loro posizioni in materie pubbliche di interesse e rilevanza generali. Essi sono, dopo tutto, la *haute intellegentsia* di Régis Débray, «l'insieme di persone socialmente legittimate a pubblicare una opinione individuale concernente gli affari pubblici, indipendentemente dalle procedure tipiche regolari alle quali sono costretti i cittadini ordinari». Collettivamente, essi detengono un potere che, malgrado provenga da fonti diverse, può contrapporsi o essere messo da parte dai dirigenti eletti o non eletti degli affari pubblici.

Prendere una posizione pubblica in materia di politica pubblica, in particolare in materie di rilevanza etica – riguardanti la giustizia o le con-

dizioni delle risorse della democrazia civile – non è tanto un diritto quanto un *dovere* (auto assunto) di tali persone ogni qualvolta i politici e i dirigenti professionali del dibattito pubblico falliscono nella loro responsabilità. Come gruppo, gli intellettuali hanno *la responsabilità di controllare e di esaminare le azioni dei custodi designati dei valori pubblici*; e un *obbligo* di intervento se trovano che le loro azioni siano inferiori agli standard. Nella penetrante espressione di Lucien Herr, gli intellettuali sono i soli «che danno la precedenza al diritto e all'ideale di giustizia rispetto alla loro persona, ai loro istinti naturali e al loro egoismo di gruppo». In altre parole, «intellettuali» sono coloro che possiedono *sia l'abilità che la volontà* di agire come coscienza collettiva della società; sono definiti per quel che fanno oltre e al di là dei loro doveri professionali.

Bene, mentre ora parlo della vocazione collettiva degli intellettuali, sto scegliendo di agire come intellettuale, di *essere* intellettuale...

D: Può spiegare ancora qual è la relazione fra gli intellettuali e il potere politico, in considerazione che, come lei dice in *La decadenza degli intellettuali*, essi hanno una funzione legislativa analoga a quella dei governanti per la creazione dell'ordine? E può fare riferimento alla situazione attuale?

R: Ho già menzionato il rapporto di amore-odio (*Hassliebe*) tra i legislatori e gli intellettuali; essi hanno bisogno ognuno dell'altro (i legislatori hanno bisogno del parere di esperti, gli intellettuali hanno bisogno di una leva per portare le loro idee nella realtà), ma essi competono, poiché reclamano competenze simili e trattano gli stessi problemi. Entrambi gli aspetti del rapporto amore-odio sono oggi meno rilevanti, in qualche modo, da quando progettare l'ordine sociale ha cessato di essere l'occupazione primaria dello Stato (l'ordine globale è prodotto ora tramite la collisione accidentale di disegni non coordinati di forze sovrastatali e prive del controllo politico), e le classi intellettuali hanno implicitamente o esplicitamente accettato la pluralità delle verità. La «funzione legislativa», una volta al centro degli interessi politici e intellettuali, lascia spazio alla funzione interpretativa, decisiva per la mediazione della comunicazione tra agenti in complesso autonomi. Questa funzione dà poco spazio alle frizioni tra gli amministratori statali e gli intellettuali; le due parti parlano l'una accanto all'altra piuttosto che una all'altra, tranne che nelle transazioni annuali sull'entità del supporto finanziario (in cui, sottolineo, i membri della classe intellettuale non appaiono nella loro veste intellettuale...). Gli amministratori statali, disinteressati alle mobilitazioni ideologiche e alle grandi formule di legittimazione, hanno bisogno di membri della classe intellettuale come esperti nei loro rispettivi ambiti strettamente circoscritti; e il tipo di servizi che gli intellettuali rendono alla solidarietà umana e alla comprensione interculturale si cristallizzano solo indirettamente e marginalmente in istanze legislative.

D: Alvin Gouldner definisce la comunità intellettuale una comunità del dissenso (*dissent community*), il cui compito è quello di criticare l'ordine politico e sociale. Che ruolo ha l'indipendenza da criteri economici e politici per l'autorità intellettuale? C'è una relazione tra quest'indipendenza e la responsabilità degli intellettuali? E d'accordo con Pierre Bourdieu, che, ne *La responsabilità degli intellettuali*, afferma che la sociologia dovrebbe sviluppare non una critica della cultura, ma una critica degli usi sociali della cultura?

R: Paul Valéry articolò la versione intellettualistica del *cogito* cartesiano: «si lamentano, dunque esistono». La critica è la sostanza dell'atto con cui gli intellettuali si automobilizzano e si autocostruiscono e tutti i disparati e variegati esperti nelle scienze e nelle arti non formerebbero e non si condenserebbero nel corpo intellettuale se non ci fosse niente da criticare – o piuttosto se essi *sentissero* che non c'è niente da criticare e contro cui protestare. L'entrata periodica degli intellettuali sulla scena pubblica e la loro scomparsa coincidono con gli alti e bassi dello «spirito critico». C'è poco spazio per loro in tempi di contentezza e di autocompiacimento, quando solo la voce di chi è soddisfatto e sereno è udita e le voci di chi è lasciato alla spalle o di chi soffre sono soffocate e zittite. Ho detto prima che il compito più importante che gli intellettuali sono chiamati ad assumersi è dare voce udibile a questi silenzi e dare voce ai silenzi è il supremo *atto critico* – disturba le acque calme del compiacimento, scuote le coscienze addormentate, ricorda che non tutto è come dovrebbe e potrebbe essere e che c'è molto da fare.

D: Che ne pensa dell'affermazione di Michel Foucault, secondo cui l'intellettuale postmoderno è un esperto? Il suo «tipo» di intellettuale postmoderno si avvicina alla definizione foucaultiana?

R: Io non descrivo l'intellettuale postmoderno come «esperto»; solo gli intellettuali *al culmine* della loro competenza possono diventare e diventano esperti; nella loro attività di intellettuali essi *trascendono* il loro ruolo di esperti. Penso che l'idea di Foucault dell'«intellettuale parziale» sia una *contradictio in adiecto*; anche la sua speranza che gli «intellettuali» possano assumere potere nei loro ruoli professionali quotidiani non regge. Nei doveri professionali, i chirurghi difendono gli ospedali, i professori chiedono più denaro per le università, gli artisti lottano per i teatri – essi sono in conflitto così con gli amministratori dello Stato, ma non è un conflitto fra gli intellettuali e lo Stato e lottare per richiedere nuovi fondi per il proprio ufficio non è un'attività intellettuale. L'intervento nei dibattiti pubblici è una caratteristica *definitoria* condivisa da tutti gli intellettuali, moderni e postmoderni.

D: Lei afferma che molti intellettuali dei regimi comunisti erano alleati allo Stato in quanto esisteva un «dominio dei “professionisti del settore pubblico” assicurato dall'aiuto delle risorse coercitive dello Stato» (Bau-

man, 1992a, 165); d'altro canto secondo lei gli intellettuali potrebbero avere un ruolo importante nelle società post-comuniste (Bauman, 1996). Il rapporto passato di alleanza con lo Stato non potrebbe pregiudicare la credibilità degli intellettuali ex-comunisti e non potrebbe impedire loro di avere il ruolo che lei assegna a questi intellettuali?

R: La caratteristica peculiare delle società comuniste era la contraddizione profonda tra gli obblighi severi imposti sulla libertà artistica e scientifica, da un lato, e la posizione elevata, talvolta incensata accordata alle opere della scienza e dell'immaginazione artistica dall'altro (ad esempio il virtuale «culto della parola»; gli uffici della censura sono stati gli ultimi templi di questo culto in un mondo in cui le parole progressivamente perdono peso e non interessano più). Ricordiamoci che la rivoluzione bolscevica era concepita e condotta da intellettuali prototipici che sognavano una società in cui ogni calzolaio e ogni pescatore avrebbero «parlato di filosofia la sera» e queste origini hanno lasciato un'impronta indelebile nella storia seguente del Regime Sovietico, anche se gli ideatori della rivoluzione furono rimpiazzati da governatori completamente diversi da loro. Perciò, nei regimi comunisti, tutti gli aspetti del moderno *Hassliebe* tra gli intellettuali e lo Stato raggiunsero posizioni estreme e caricaturali.

Paradossalmente, la posizione elevata accordata alla parola e al suo creatore sotto il comunismo conferiva agli intellettuali un ruolo guida nell'erosione e alla fine affossare il suo dominio sulla società. La storia delle società comuniste è disseminata di ribellioni intellettuali, e, malgrado le occasionali manifestazioni enfatiche di servilismo, i governanti non facevano affidamento sulla fedeltà della classe intellettuale. Gli intellettuali emergono dalla storia del regime comunista con immagini contraddittorie.

È da notare che la pietra miliare del lungo processo di erosione e implosione del regime comunista polacco è stato il trasferimento incruento di potere dal partito comunista alle forze dell'opposizione; questo trasferimento è stato possibile grazie ai movimenti di massa, in primo luogo delle classi lavoratrici – ma quel movimento fu consolidato e finalizzato al suo scopo da intellettuali dissidenti, che agirono nel movimento più degli altri, sul presupposto (marxista, come dato di fatto) del «ruolo dirigente delle classi lavoratrici». In altri paesi dell'Europa centrale dell'Est, dove il movimento dei lavoratori non ebbe il tempo di raccogliere le forze e maturare, rispettive «*rivoluzioni silenziose*» erano perpetuate virtualmente dai soli intellettuali. E tutti questi intellettuali erano stati educati e formati sotto le condizioni comuniste. Un altro problema è che – giacché tutte le rivoluzioni sono patricide – dopo il collasso dell'*ancien régime* i padri intellettuali della rivoluzione furono (in diversi gradi e con una diversa rapidità nei vari paesi) messi da parte e imprigionati nel loro rapporto tradizionale e usuale di *Hassliebe* con i nuovi poteri esistenti. Ancora un altro problema specificamente postcomunista è lo *shock* che hanno attra-

versato gli intellettuali quando hanno realizzato che il sogno della libertà tanto agognata era accompagnato dalla loro inattesa irrilevanza; le parole libere hanno un peso minore, minore di quelle imprigionate.

D: Lei parla in *Il teatro dell'immortalità* del potere degli intellettuali di interpretare la storia e di «inventare la tradizione», secondo l'espressione di E. Hobsbawm. Potrebbe spiegare questo concetto, in relazione agli intellettuali nei paesi del socialismo reale?

R: Ogni racconto storico ha sempre la potenzialità di «inventare la tradizione». Esso seleziona i fatti importanti da quelli che non lo sono, apre gli occhi su alcuni aspetti dell'infinita realtà mentre li chiude su altri. Ho usato però la parola «potenzialità» perché solo a determinate condizioni (quando le vecchie certezze crollano o sono discreditate e sopravviene una crisi di identità) il passato diventa «tradizione», «storia vivente», rilevante per la questione della autodefinizione dell'oggi. I libri di storia sono, perciò, una specie di deposito di tradizioni congelate ancora da inventare. Nessuna meraviglia allora, che sotto il comunismo, un regime ossessionato dall'identità monolitica, i libri di storia sono stati soggetti a un esame particolarmente accurato e a una severa censura anche se trattavano eventi distanti e antichi.

D: Lei tratta nelle sue opere degli intellettuali *philosophes* della rivoluzione francese e degli intellettuali nei regimi comunisti e nel capitalismo. Qual è la sua opinione sull'intellettuale di destra e come valuta le caratteristiche di questo «tipo intellettuale» oggi? E che funzione storica ha avuto l'intellettuale di destra?

R: Qualunque sia la loro intenzione, gli intellettuali sono ascoltati (hanno seguaci, esercitano un'influenza sul modo in cui la gente pensa alla propria vita e cerca di strutturarla) quando essi, per così dire, «danno forma al caos», uno schema di riferimento al fluire amorfo dell'esperienza umana. Per più di un secolo, gli intellettuali di sinistra potevano offrire questo schema, adeguato al compito di «dare forma» al caos peculiare dell'esistenza moderna. In questo schema molte persone potevano riconoscere facilmente la loro stessa esperienza e «trovare un senso» alla propria vita. In questo schema «ogni cosa andava al suo posto» – era chiaro da dove nasceva il sentimento logorante di infelicità e di fallimento, e cosa fare per eliminarlo radicalmente. Come ho detto prima, ora la Sinistra non possiede uno schema o una formula di questo genere. Ancora una volta siamo su quello che Koselleck chiama «un valico montuoso» (vissuto per la prima volta nel XVIII secolo), dove si gioca la «rivalutazione dei valori» adombrata da Nietzsche. L'infelicità e il fallimento hanno origini diverse oggi; ciò che rende la situazione ancora più difficile è che non c'è «alternativa di certezza» contro l'incertezza attuale, che si nasconde dietro quella infelicità e quel sentimento di fallimento; e a ogni modo la Sinistra non vuole o non può offrire nessuna «alternativa di certezza». Qualunque

offerta – solidarietà con gli stranieri, pluralismo culturale, responsabilità etica, costrizione volontaria di sé, eccetera – promette più, e non meno, incertezza. Sono gli intellettuali di Destra che fanno sembrare di nuovo la situazione facile, offrendo non tanto un aiuto per portare a termine questo compito, quanto una rimozione e una negazione dell'intero compito. Essi non «danno forma al caos» – invece essi *mascherano* il caos. Ma la maschera è efficace; è più attraente pensare che il caos è lì per sbaglio e che lo si può spazzare via in un colpo, piuttosto che accettare che il caos resterà lì e che la vita consiste nella ricerca incessante di forme ... La Destra, con le sue soluzioni semplici a problemi complessi e alla riduzione dell'identità, è suprema maestra nel combattere l'incertezza, parlando alle preoccupazioni della gente che trova insopportabile l'incertezza. L'ha dimostrato ai tempi della Grande Depressione e lo sta dimostrando ora di nuovo, alle soglie di una nuova era, al «valico» della postmodernità, quando la crisi non è più un evento saltuario, ma uno stato permanente delle società e, insieme, degli individui. Quando la malattia è la complessità del mondo, la semplicità sembra la cura migliore e si trovano facilmente i ciarlatani che la propinano.

D: Lei dice in *Intimations of Postmodernity* che «la modernità è una condizione postculturale» (Bauman, 1992a, 34). Che significa questa espressione? E cosa ne pensa dell'opinione del sociologo Pierre Bourdieu, secondo cui il postmoderno rappresenta solo «una forma velata di irrazionalità» (Bourdieu, 1992, 118) nata dal filone estetizzante del pensiero francese durante gli anni Settanta, e dunque non configura alcuna frattura con la cultura moderna?

R: Certamente il postmoderno è una condizione «postculturale» («postculturale» è un termine coniato per primo da George Steiner); ma solo finché ci teniamo al concetto moderno di cultura, come un sistema essenzialmente coesivo, comprendente e coerente, di valori, norme, prescrizioni e proscrizioni, che congiuntamente «regolarizzano» la vita sociale e le assicurano la sua identità nel tempo. Questa era una visione della cultura come «manomorta», come un insieme di obblighi pesanti che forzano (o convincono) a fare di buon grado ciò che si deve comunque fare. In questa visione la cultura era «funzionale» rispetto alla struttura sociale, essa «serviva» l'equilibrio e la riproduzione della società. Non penso, però, che questo sia il modo con cui la cultura debba essere vista. Sono incline oggi a dire che l'esperienza postmoderna ha rivelato l'erroneità della nostra immagine della cultura e sicuramente la sua inadeguatezza a dar conto della vita della cultura nel postmoderno. Alla luce di quest'esperienza, dovremmo aver la cautela di non pensare alla cultura come a un sistema, ma come a una *matrice di possibilità*, da cui possono generarsi un'enorme mole di permutazioni. La coesione e la coerenza non sono caratteri della cultura né raggiunti e né da raggiungere; al contrario, la cultura non può che produrre eccessi e deficienze di significati, aree di

ambivalenza, contraddizioni, sensi multipli e mutuamente incompatibili, ma allo stesso modo anche interpretazioni plausibili. Ancora, la cultura non è «dalla parte della continuità» e «dalla parte dell'identità»; nella vita della cultura emergono continuità e discontinuità e le identità sono messe insieme tante volte quanto esse sono smantellate. Se guardiamo alla cultura in questo modo, la postmodernità non apparirà come una condizione «postculturale». Essa è piuttosto una condizione in cui certi aspetti non visti o nascosti della cultura, in particolare la sua innata irrequietezza, la creatività, l'irriverenza, l'insubordinazione, l'indocilità sono resi più salienti e sono presi in considerazione.

[...]

Riferimenti bibliografici¹

Bauman Z. (1978), *Hermeneutics and Social Science*, Aldershot, Gregg Revivals, 1992.

Id. (1987), *Legislators and Interpreters. On Modernity, Postmodernity and Intellectuals*, Cambridge, Polity Press (trad. it. *La decadenza degli intellettuali*, Torino, Bollati Boringhieri, 1992).

Id. (1988), *Freedom*, Milton Keynes, Open University Press.

Id. (1989), *Modernity and the Holocaust*, Ithaca NY, Cornell University Press (trad. it. *Modernità e olocausto*, Bologna, il Mulino, 1992).

Id. (1990), *Thinking Sociologically*, Oxford, Blackwell.

Id. (1991), *Modernity and Ambivalence*, Cambridge, Polity Press.

Id. (1992a), *Intimations of Postmodernity*, London, Routledge.

Id. (1992b), *Mortality, Immortality and Other Life Strategies*, Cambridge, Polity Press (trad. it. *Il teatro dell'immortalità. Mortalità, immortalità e altre strategie di vita*, Bologna, il Mulino, 1995).

Id. (1992c), *Love in adversity: on the state and the intellectuals, and the state of intellectuals*, «Thesis Eleven», 31, 1, pp. 81-104.

Id. (1992d), *Survival as a social construct*, «Theory Culture & Society», 9, 1, pp. 1-36.

Id. (1992e), *Soil, blood and identity*, «The Sociological Review», XL, 40, 4, pp. 675-701.

Id. (1993), *Postmodern Ethics*, Oxford, Blackwell.

Id. (1994a), *Alone Again. Ethics After Certainty*, London, Demos.

Id. (1994b), *Morality without ethics*, «Theory Culture & Society», 11, 4, pp. 1-34.

Id. (1996), *Intellettuali*, in *Enciclopedia delle Scienze Sociali*, Roma, Istituto dell'Enciclopedia Italiana.

¹ La bibliografia è stata aggiornata per i soli riferimenti citati nelle pagine introduttive all'intervista.

- Id. (2003), *Liquid Love: On the Frailty of Human Bonds*, Cambridge - Malden MA, Polity Press.
- Id. (2004), *Europe: An Unfinished Adventure*, Cambridge - Malden MA, Polity Press.
- Id. (2007), *Consuming Life*, Cambridge - Malden MA, Polity Press.
- Id. (2016), *Strangers at Our Door*, Cambridge - Malden MA, Polity Press.
- Bourdieu P. (1979), *La distinction*, Paris, Les Éditions du Minuit.
- Id. (1991), *La responsabilità degli intellettuali*, Roma-Bari, Laterza.
- Id. (1992), *Risposte. Per un'antropologia riflessiva*, Torino, Bollati Boringhieri (ed. fr. *Réponses. Pour une anthropologie ré/lexive*, 1992, Paris, Éditions du Seuil).
- Cantell T., Pedersen P.P. (1992c), *Modernity, postmodernity and ethics. An interview with Zygmunt Bauman*, «Telos», 93, pp. 133-144.
- Ferraresi F. (1996), *Minacce alla democrazia*, Milano, Feltrinelli.
- Foucault M. (1990), *La volontà di sapere*, Milano, Feltrinelli.
- Gouldner A. (1978), *The new class project I*, «Theory and Society», 6, 2, pp. 153-203.
- Id. (1978), *The new class project II*, «Theory and Society», 6, 3, pp. 343-389.
- Sternhell Z. (1976), *Fascist ideology*, in Laqueur W. (a cura di), *Fascism. A Reader's Guide*, Berkeley CA, University of California Press, pp. 337-349.

Cecilia Manzo, Ivana Pais, *The founders of startup in Italy between agency and structure. An exploratory research*

Innovative startups have been subject matter for discussion for some years now by the media and private and public actors who decide to invest in young entrepreneurs as a way of new employment and economic growth. Innovative entrepreneurship, although not yet significant in the Italian economy, has a significant impact on the construction of young people's professional imagination and is often entrusted – at least symbolically – to the fate of the Italian economy. The research aims to provide descriptive evidence on the factors that have favored the spread and the success/failure of innovative startups in Italy. The authors propose an interpretive framework that refers to the presence of human and social capital at individual level, but also to the supply of some collective goods at local level. The analysis is based on an original data set collected through two online surveys to startups founders and a secondary analysis of the innovative startups registered in the special section of the Register of Companies created ad hoc at the Chambers of Commerce.

Davide Arcidiacono, *Sharing economy and startup: alternative economic exchange or myth of a dis-intermediated market?*

The increasing interest of scholars about sharing economy is accompanied by the uncertain boundaries and vagueness of this umbrella concept, confirmed by the absence of a really shared definition. Actually, the debate seem stuck in the polarization between the good and the bad sharing economy, represented by biggest and best known multinational companies like Uber or Airbnb. The role of the national-institutional context in the rise and success of the sharing economy seems less stressed by the academic debate, despite some empirical evidences demonstrate that not all the social environments are equally fertile. The paper aim is try to define a common definition and standard of assessment for all the scholars interested in analyzing these new form of entrepreneurship and economic exchange.

Alfredo Ferrara, *The startup ideology between capitalistic regeneration and removal processes*

This paper aims to provide an interpretation of the startup ideology using as sources the online presentation pages on the major accelerators' web site. The key factors which characterize the startup ideology will be listed in eleven the-

matic points. Six will be related to ethics (independence, risk and ambition, «zero ego», passion and personal involvement, staying human and telling your own experience, cosmopolitanism, making history by innovating: rhythm and speed of execution) and five will be related to the context in which startups operate (priority to ideas, information and communication technology, cooperation among the founders, competition, capital investing in dreams and passions). The ideological system which will result from this analysis will be interpreted in the light of the medium-long period transformations of capitalism considering not only the regeneration processes but also the removal processes it generates.

Onofrio Romano, *The metaphysical Luddite. A startupper genealogy*

The essay is focused on the start-up as a symbolic tool. Why does it take a central place in the public discourse? Which symbolic function does it play inside the institutional order of our societies? I propose to interpret the start-up as an elusive and ideological answer to the economic and anthropological saturation that has involved Western societies starting from the early eighties of the last century. The abundance state created by the alliance between Capital and political power during the thirty glorious years requires the creation of a new anthropological subject and a new social regulation system. Contrariwise, Western societies prefer to remain attached at the glorious symbolic order of modernity, based on the epic of the individual. The start-up myth re-legitimizes this narrative, hiding the hitches in the development of the social building it engenders.

Giorgio Grossi, *Culture and ambivalence*

Starting from the perspective of ambivalence, as a different way of interpreting social interaction, I propose to use this dual category to analyze contemporary cultural processes. If we observe the phenomenology of the so-called “cultural field” within our globalized world, we must point out two connected trends: first, a changeable profile of second modernity culture, which appears always more hybrid, de-territorialized and hypertrophic (that is, with plural significance, territorial dis-embedding and unlimited imaginative creation); second, this change is related to a disjunction within social structure between the economic and political system, and the cultural system, as argued, in different way, by D. Bell and A. Appadurai. In this perspective, culture becomes typically ambivalent at a double level: with reference to the other subsystems (through a growing autonomy) and referring to the cultural field itself (through a flourishing of possible and personal meanings). We can, therefore, postulate a “weak culture” as a new dimension of contemporary cultural field, able to take in account multiculturalism as well as individualization.

Nicolò Addario, *Values, social change and secularization. About the use of values in politics*

Why do moral values become cause for conflict and division within the same political group or party? This essay approaches this question from perspectives already found in both Rousseau and Tocqueville: that the modern politics main-

tain a fundamental and peculiar religious character, despite the inevitable secularization of society. Making use of Parsons' values theory and integrating it with other theoretical approaches, we analyse the complex relation between values and social structure. From this we argue not only the inevitable relativisation of values, but additionally that values are a "contingency formulae", abstract symbols for many possible ends in a changing society. We then explore why values are so important in politics and why they produce conflict and not consent, contrary to claims found in widely known sociological theories.

Mariella Berra, *New productive technological and relational models. A survey on Ict entrepreneurs*

The intertwining of social and telematics networks gives rise to a socio-technical system, which makes it easier to boost forms of activation of individuals and groups and to build networks for producing and exchanging knowledge.

In particular it is growing a new mode of innovating, based on less competitive logic than traditional industrial one which is especially useful for the growth of the digital economy. The importance of new organizational and relational models as leverage to promote technological and social innovation will be discussed on the basis of the results of a qualitative research conducted in Piedmont on a sample of 40 Ict entrepreneurs who develop open source software and Web 2.0 services, products and applications. This paper intends to offer a useful contribution to understand the characteristics of these entrepreneurial activities, the required skills, the training paths, the innovative and relational practices. The enquired entrepreneurs tend to pursue a collective, cooperative and open innovation strategy. For them innovation has been an opportunity to respond to the economic crisis, overcoming difficulties, obstacles and uncertainties through co-working and co-innovation practices. In addition, it would highlight that the ability to combine technological innovation with social innovation by instituting a communication process that is open to dialog and sharing with users and other actors could create a virtuous circle that can benefit an area's growth. In fact, the combination of technological and social density could give a competitive edge to innovative businesses, which could thus set up networks with customers, other firms, users, communities and research centers, nurturing an atmosphere that is favorable to innovation. This could be beneficial for not only innovative entrepreneurs, the communities around them and the settings in which they operate, but also for the broader group of subjects who work in a given area.

la società contemporanea / *Startup. Oltre il mito e il pregiudizio*

Francesco Chiarello, Presentazione

Cecilia Manzo e **Ivana Pais**, I fondatori di startup in Italia tra *agency* e struttura. Una ricerca esplorativa

Daide Arcidiacono, Economia collaborativa e startup: forme alternative di scambio economico o mito della disintermediazione?

Alfredo Ferrara, L'ideologia startup tra rigenerazione capitalistica e processi di rimozione

Onofrio Romano, Il luddista metafisico. Per una genealogia dello startupper

teoria e ricerca

Giorgio Grossi, Cultura e ambivalenza. Il campo culturale nel XXI secolo: dilemmi e ipotesi

Nicolò Addario, Valori, mutamento sociale e secolarizzazione. Sull'uso dei valori in politica

Mariella Berra, Nuovi modelli produttivi, organizzativi, tecnologici e relazionali. Una indagine sugli imprenditori digitali

Zygmunt Bauman (1925-2017)

Sulla funzione e il ruolo della classe intellettuale. Da un'intervista del 1997

abstracts