



Facoltà di Economia

Dottorato di ricerca in Storia e teoria dello sviluppo economico

XXI ciclo

**Formazione e Trasmissione del Capitale Sociale:
Teoria ed Evidenza Empirica**

Supervisor:
Prof Giorgio Di Giorgio

Candidato:
Anna Laura Pompozzi

Anno Accademico 2008/2009

Indice

Introduzione 4

1.	Il Capitale Sociale.....	8
1.1.	Introduzione	8
1.2.	L’origine del termine: Jacobs e Loury.....	11
1.3.	L’approccio di Bourdieu e l’influenza dei classici.....	15
1.4.	Il concetto di fiducia in Putnam e Fukuyama.....	20
1.5.	Le diverse forme di capitale sociale in Coleman.....	24
1.6.	Il capitale sociale individuale.....	29
1.7.	L’approccio di Guiso, Sapienza e Zingales.....	31
1.8.	La critica di Durlauf.....	36
1.9.	Riflessioni critiche sull’applicazione del concetto di capitale sociale.....	38
1.10.	I vantaggi delle relazioni sociali.....	43
1.11.	Capitale sociale negativo.....	50
1.12.	Conclusioni e questioni aperte.....	56
2.	Formazione e Trasmissione del Capitale Sociale	61
2.1.	Introduzione	61
2.2.	Tipologie di capitale sociale.....	63
2.3.	Determinanti del capitale sociale.....	65
2.4.	Trasmissione del capitale sociale nelle famiglie di immigrati.....	69
2.5.	Trasmissione e trasformazione del capitale sociale.....	72
2.5.1.	Il lavoro di Guiso, Sapienza e Zingales (2007)	73
2.5.2.	Il gioco.....	74
2.5.3.	Relazioni sociali e capitale sociale.....	81
2.6.	Conclusioni.....	83

3.	Formazione e Trasmissione del Capitale Sociale: Evidenza Empirica	85
3.1.	Introduzione	85
3.2.	La letteratura.....	87
3.3.	Dataset.....	89
3.4.	Analisi empirica.....	94
3.5.	Conclusioni.....	103
	Conclusioni.....	105
	Bibliografia.....	109

Riassunto

Nell'ultimo ventennio si è assistito ad un crescente interesse tra i diversi campi delle scienze sociali per lo studio del capitale sociale, la sua definizione e l'individuazione delle dinamiche funzionali al suo processo di formazione.

Nonostante il rilevante peso che questa tematica ha assunto, non esiste una definizione condivisa di capitale sociale, del quale è comunque possibile dedurre i contesti e le dinamiche con cui prende forma attraverso l'analisi dell'evoluzione, intesa come trasformazione e adattamento del termine al campo di applicazione cui è destinato, che questo concetto ha subito negli ultimi anni.

La rilevanza dello scenario sociale nel contesto economico ha però origini ben più consolidate. Infatti già in Smith, Marx e Weber è possibile rinvenire argomentazioni strutturate circa il ruolo delle interazioni sociali nel processo produttivo e degli scambi commerciali. Tuttavia, pur potendo identificare Marx come il pioniere dell'utilizzo del termine capitale sociale attraverso la distinzione tra *gemeinschaftliche kapital* e *gesellschaftliche kapital* (Farr, 2004), è necessario attendere i contributi di Jacobs (1961) e Loury (1976) per una definizione sistematica del concetto. Questi due contributi, però, soffrono dell'assenza di un approccio puramente teoretico che abbia come scopo la definizione delle determinanti del processo di formazione del capitale sociale. È sicuramente impossibile individuare un contributo che sia stato in grado di stabilire univocamente i fattori che generano il capitale sociale, così come non ci si può riferire ad un particolare lavoro quando si vogliono descrivere gli effetti determinati da tale risorsa.

Nonostante ciò, attraverso la rassegna dei contributi più rilevanti, è possibile riconoscere al capitale sociale la capacità di influenzare le performance economiche e, più in generale, i

comportamenti degli individui che hanno contribuito alla sua formazione all'interno di una comunità.

Gli effetti che il capitale sociale è in grado di generare possono essere sia di natura positiva sia negativa. Ad esempio, l'azione esercitata dai network favorisce la diminuzione del livello di asimmetria informativa (Coleman, 1998b; Lin, 2001; Katz e Lazarsfel, 1955) ed il clima di fiducia che si crea all'interno di una comunità riduce i costi di transazione (Geertz, 1962; Light, 1984; Light e Bonacich, 1988; Coleman 1998a), agevolando e velocizzando i processi economici in cui gli individui sono coinvolti. D'altra parte, un'eccessiva chiusura di un'associazione e la nascita di barriere all'entrata possono determinare fenomeni di esclusione dal gruppo o dal network (Durlauf, 1999; Portes, 1988), inoltre la necessità di perseguire gli obiettivi che la rete pone al suo interno può risolversi nel trascurare la posizione del network rispetto agli altri gruppi, implicando non solo un peggioramento nel posizionamento ma, in generale, un freno alla crescita economica della comunità (Rumbaut, 1977).

Il primo capitolo del lavoro ha l'obiettivo di presentare l'evoluzione che il concetto di capitale sociale ha subito, identificando i contributi presi in analisi come complementari e non alternativi per la definizione del termine. Inoltre, la rassegna dell'evidenza empirica sarà propedeutica all'individuazione delle principali conseguenze derivanti dalla formazione di reti sociali. In particolare, dopo aver esaminato gli aspetti fondamentali dei contributi pionieristici di Jacobs (1961) e Loury (1977), saranno discussi i punti chiave dell'analisi di Bourdieu (1985), focalizzandoci sia sul fine individualistico, da egli definito come il motore delle relazioni sociali, sia sulle analogie di tale concezione con le teorie classiche.

In seguito, la rassegna procederà con i lavori di Putnam (1993) e Fukuyama (1995) i quali, pur ponendosi con approcci differenti all'analisi, attribuiscono i meriti della formazione del capitale sociale alla forza del gruppo e dei network, conferendo un ruolo fondamentale alla fiducia che permea tali contesti. In contrapposizione si presenterà il lavoro di Glaeser et al.

(1999), con l'intento di sottolineare la rilevanza dell'individuo nella produzione di un tessuto relazionale in grado di generare capitale sociale. In aggiunta saranno introdotte la definizione funzionale presentata da Coleman (1988), le forme di capitale sociale da questo individuate, nonché il concetto di bene pubblico. Basilari, per la completezza della survey, risultano i contributi di Guiso, Sapienza e Zingales, che trattano la correlazione tra religione e capitale sociale e l'impatto in termini economici della persistenza della cultura originaria nella trasmissione intergenerazionale dei principi e dei valori. L'overview termina con la visione scettica di Durlauf che da un lato sottolinea l'ambiguità concettuale delle definizioni proposte e, dall'altro, individua una serie di limiti riscontrati negli studi empirici circa la capacità rappresentativa dei modelli utilizzati. Il primo capitolo si conclude classificando gli effetti imputabili alla creazione di relazioni interpersonali in *positive* e *negative social capital*. All'interno di ciascuna di queste categorie sarà possibile individuare le tipologie di vantaggi e di svantaggi che l'aggregazione sociale genera. Infine, la survey proposta ha evidenziato una serie di punti chiave da utilizzare congiuntamente con l'obiettivo di individuare una definizione più estensiva del concetto in analisi. Alla luce di quanto presentato, il capitale sociale è definibile come un asset intangibile che viene creato all'interno di una comunità attraverso l'interazione tra gli individui ad essa appartenenti, i quali non sono gli unici destinatari degli effetti da questo prodotti. Infatti, potranno beneficiare dei vantaggi (diminuzione del livello di asimmetria e riduzione dei costi di transazione) o risentire degli svantaggi (esclusione e freno alla crescita economica) derivanti dalla creazione di capitale sociale anche altri individui o comunità che entrano in contatto con il gruppo che ha originato tale risorsa.

Concretamente il capitale sociale può essere definito come l'insieme delle relazioni interpersonali che vengono intraprese in virtù di ideologie individuali condivise a livello di gruppo, che danno luogo a comportamenti diffusi ma conservano il fine di perseguire obiettivi

personali. Questi legami, e quindi le ideologie e le convinzioni da cui scaturiscono determinati comportamenti, trovano la loro origine nel background socio-culturale del gruppo o del network di appartenenza. Il background altro non è che quell'insieme di caratteristiche radicate nel tessuto sociale derivanti dal rispetto di *social norms* e dall'operato delle istituzioni. Quindi, l'affidabilità di una struttura sociale ed anche lo stock di fiducia in dotazione ad ogni individuo possono essere considerati una funzione del percorso storico e sociale. In quest'ottica, si assisterà ad una maggiore propensione all'interazione, nonché alla cooperazione, in quelle comunità che godono di un consolidato patrimonio culturale.

Il background si trasferisce concretamente all'interno delle comunità attraverso le istituzioni esistenti e la cultura dominante ed è quindi attraverso questi canali di trasmissione che si devono spiegare le modificazioni che avvengono all'interno delle comunità in oggetto. In particolare, è possibile immaginare un trasferimento intergenerazionale del background socio-culturale il cui recepimento all'interno della comunità non necessariamente debba essere integrale. Infatti, all'acquisizione del patrimonio storico dalla generazione precedente potrebbe sommarsi il recepimento di altre culture o contesti socio-politici derivanti dallo sviluppo e dall'allargamento delle relazioni sociali intraprese dagli individui appartenenti alla generazione successiva. Le modificazioni in oggetto introducono il concetto di conflitto tra individui o tra comunità. Questo concetto non va interpretato nella sua accezione negativa bensì come uno "scontro ideologico", solitamente orientato allo stravolgimento delle abitudini del gruppo dominante. In aggiunta, il conflitto non si riferisce necessariamente all'interazione tra due comunità distinte, potrebbe ad esempio riguardare un sottoinsieme di individui appartenenti allo stesso gruppo che sono entrati a far parte di un network più ampio o che semplicemente hanno interagito con attori aventi un background differente. A questo punto, i soggetti che ora godono di un patrimonio comportamentale ed ideologico più esteso potranno contribuire ad accrescere il livello di capitale sociale intrinseco alla comunità di origine.

Affinché ciò si realizzi, questi individui dovranno aggregarsi tra loro nel tentativo di imporre le “novità” al resto del gruppo. Sarà questo tentativo di imposizione a generare un conflitto che potrà risolversi in favore delle ideologie minoritarie attraverso la loro inclusione, comportando un break nella trasmissione del background intergenerazionale. Infatti, lo shock socio-culturale subito non sarà recepito immediatamente dalla generazione successiva ma soffrirà di un processo di adattamento alla cultura dominante. L’integrale applicazione delle “novità” finirà con l’incremento del livello di capitale sociale all’interno del gruppo, per il quale verranno ad amplificarsi gli effetti positivi e negativi sopra elencati. Invece, se il conflitto si concludesse a vantaggio dell’ideologia dominante, si assisterebbe sia al venir meno di una parte dei legami precedenti lo scontro sia alla conseguente riduzione dello stock di capitale sociale per la comunità originaria, causata dall’esclusione del nuovo sottoinsieme sociale creatosi. Inoltre, il sottoinsieme di individui potrebbe dar origine ad una serie di fitte relazioni, conservando una parte del capitale sociale prodotto dai legami intercorsi con il gruppo di origine e incrementandolo attraverso l’instaurazione di nuove relazioni sociali.

Nonostante si sia cercato di individuare una linea di congiunzione tra i contributi teorici ed empirici, le consistenti differenze che si riscontrano denotano l’incertezza che caratterizza l’identificazione del processo di produzione e sviluppo del capitale sociale. Benché sia possibile attribuire l’origine di questa risorsa a relazioni poste in essere da individui, vi è ancora dubbio su cosa muovano tali interrelazioni, ovvero se i legami vengano stretti spontaneamente o se l’individuo agisca intenzionalmente. Nel secondo caso, non è possibile affermare con certezza se l’intenzione sia a sua volta dettata dalla necessità di perseguire fini individuali oppure dalla consapevolezza che la cooperazione determini una serie di vantaggi di cui beneficerà l’intera comunità di appartenenza.

Nel caso di relazioni intenzionali è possibile immaginare che i soggetti siano consapevoli anche del contesto sociale di appartenenza e quindi tendano a sviluppare legami in una

comunità ben identificata o, in assenza di questa, colludano per porne in essere una al fine di ottenere mutui benefici. Al contrario, nel caso di legami spontanei l'appartenenza ad un determinato gruppo sfugge alla volontà dei soggetti coinvolti. Da ciò deriverebbe che la formazione di una struttura sociale sia subordinata esclusivamente a fattori esogeni, come la vicinanza territoriale o l'appartenenza ad una particolare etnia, molto spesso di minoranza.

Tale interrogativo rimanda ad un'ulteriore questione aperta, quella relativa al nesso di causalità nel processo di formazione del capitale sociale. Ovvero, supponendo che si tratti del caso di agenti consapevoli dei benefici derivanti dallo sviluppo delle relazioni in questione, non è chiaro se questi tendano ad "affidarsi" ad una comunità piuttosto che ad un'altra perché gli effetti derivanti dall'interazione sono evidenti e quindi fungono da incentivo, generando così un livello di fiducia nella struttura tale da spingere il soggetto in questione ad appartenervi, oppure se la scelta dell'attore sia subordinata ad una funzione individuale che comprende una determinata propensione all'inclusiveness e un dato stock di fiducia nel contesto sociale circostante.

Ed infine, qualora si potessero considerare questi fenomeni come complementari e non come alternativi, è necessario chiedersi se gli stessi siano sufficienti a spiegare il perdurare di effetti economici, originando quindi circoli virtuosi o viziosi dovuti alle ideologie sviluppate e ai comportamenti tenuti dai soggetti in quanto appartenenti ad una determinata struttura sociale. O meglio, non si è in grado di affermare se, una volta posti in essere, i fenomeni di aggregazione sociale e cooperazione siano processi irreversibili. Infatti, potrebbe anche accadere che in seguito ad un determinato shock esogeno di origine culturale, istituzionale o anche economica, si assista ad un cambiamento all'interno delle funzioni individuali conducendo ad una modificazione della composizione delle comunità esistenti.

Ammettendo che l'ipotesi precedente sia valida, resterebbe ancora da verificare se lo shock avrà un effetto identico sui membri di gruppi diversi, oppure il fatto che ogni attore sia

caratterizzato da una propria funzione individuale determinerà reazioni differenti anche tra i membri della stessa comunità.

Infine, se accettiamo la possibilità che uno shock modifichi la condizione sociale iniziale di ogni membro in maniera differente, torneremo ad interrogarci sulla natura dell'incentivo che spinge gli individui che ora non appartengono più ad alcun network o gruppo ad instaurare relazioni sociali e, di conseguenza, su quali siano le determinanti in grado di condizionare la scelta dell'attore verso una piuttosto che un'altra comunità.

Il secondo capitolo analizza la formazione e la trasformazione del capitale sociale. Alla stregua delle controversie elencate sopra, anche i processi di creazione e modificazione del capitale sociale sono oggetto di dibattito in letteratura.

Ad esempio, è stato ampiamente dimostrato che gli individui acquisiscono dalla famiglia le ideologie e le convinzioni che guidano la tipologia delle relazioni sociali che andranno ad intraprendere da adulti (Paley et al., 2000; Black, Devereux e Salvanes, 2005). Allo stesso modo però, si è osservato che il gruppo di appartenenza esercita una significativa influenza sui comportamenti dei membri (Vandell, 2000; Arnett, 2000). Queste teorie sono sempre state studiate separatamente, invece di seguito si procederà ad analizzare congiuntamente sia il ruolo della famiglia che quello della comunità circostante nella formazione del background socio-culturale di ogni individuo.

I momenti ritenuti fondamentali per l'acquisizione di esperienze da cui trarre l'insieme di quei valori che determinano un livello di capitale sociale più o meno elevato sono l'infanzia e la così detta emerging adulthood, ovvero quel periodo compreso tra l'adolescenza e l'età adulta. Durante la prima fase gli individui ereditano il patrimonio socio-culturale dai propri genitori e durante la seconda modellano quanto recepito in funzione di esperienze individuali.

Partendo da una rappresentazione alternativa del lavoro di Guiso, Sapienza e Zingales (2007), si prenderà in considerazione la possibilità da parte degli individui di recepire o condividere

con altri gruppi priors anche distanti dai propri, con l'obiettivo di riconoscere alla comunità la capacità di modificare l'ideologia dominante e, di conseguenza, il livello di capitale sociale in dotazione alla stessa.

Gli individui avranno la possibilità di modificare il set di priors ricevuto alla nascita ed agire, in età adulta, sulla base delle esperienze maturate nei due periodi.

Il gioco inizia con l'acquisizione dei priors dai propri genitori; poiché nell'economia rappresentata esistono due tipi di agenti, aperti o chiusi ad intraprendere relazioni sociali, i figli potranno ereditare un'educazione open o un'educazione close.

A questo punto è possibile descrivere il periodo dell'emerging adulthood: per farlo verrà utilizzata una variante di Berg Dickhaut e McCabe (1995), in cui la decisione di investire in nuovi legami si concretizza nello scambio di contatti da parte dei giocatori.

Il funzionamento è il seguente: in cambio di essere messo in relazione con soggetti con cui non si hanno legami, il giocatore che muove per primo offre all'altro un certo numero di contatti, impegnandosi a fare da ponte per avviare le relazioni tra le parti. Quindi, chi muove per primo può decidere, a seconda della propensione all'interazione, di offrire al secondo giocatore tutti o parte dei suoi contatti oppure di non interagire. Il numero di relazioni che un individuo mette a disposizione deve essere considerato come un investimento in grado di incrementare il suo livello di capitale sociale.

Il giocatore che riceve l'offerta, a sua volta, decide se intraprendere nuove relazioni e scambiare i suoi contatti con quelli del first mover o se interrompere il network.

Dal punto di vista del sender, la decisione di inviare o meno i contatti rappresenta il comportamento degli individui durante l'emerging adulthood perché tale scelta avviene indipendentemente dalla cultura acquisita dalla famiglia. Se il giocatore deciderà di seguire quanto acquisito dalla generazione precedente, quindi di inviare i contatti se proviene da un contesto open e di non inviarli se il contesto è close, la dotazione di capitale sociale della

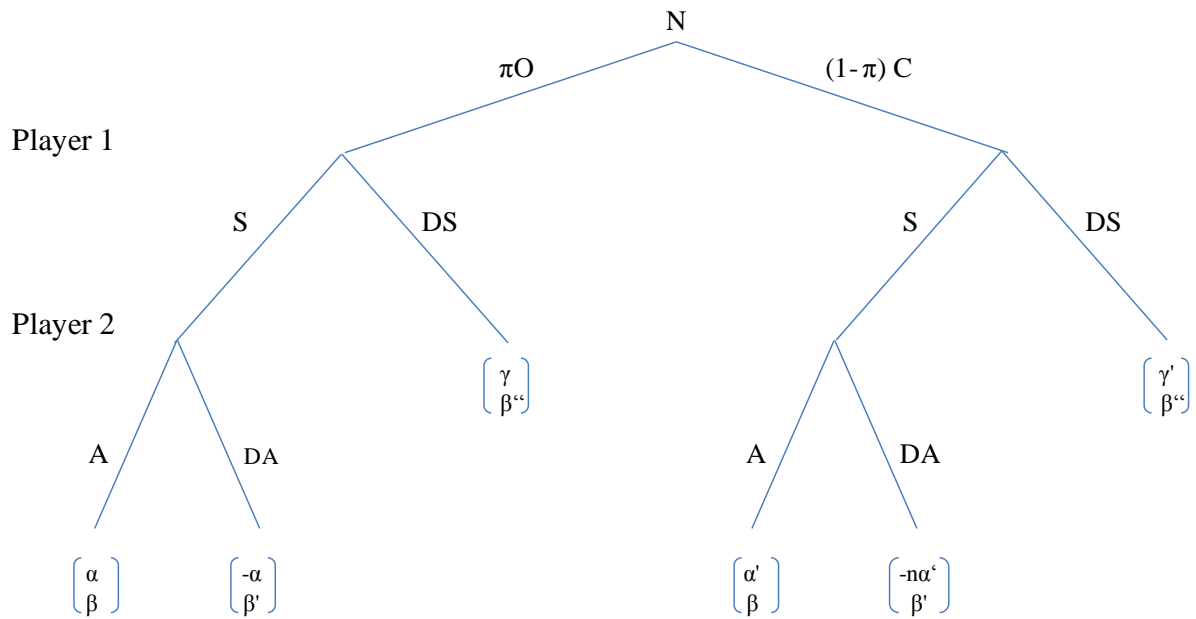
comunità di appartenenza si rafforzerà; al contrario, se il first mover agirà in contrasto con i priors familiari, l'endowment di capitale sociale tenderà a ridursi, in quanto si creerà una rottura tra la comunità e il membro della seconda generazione.

Anche la risposta del receiver genera degli effetti per il sender. Infatti, se l'offerta di contatti del first mover viene corrisposta, si verificherà un aumento di capitale sociale per tutti i membri appartenenti al network creato dall'interazione e la propensione ad interagire del sender sarà rafforzata. In caso contrario, il sender sconterà una perdita sia in termini di reputazione tra i suoi contatti, sia in termini di propensione all'interazione. Infine, nel caso in cui il first mover deciderà di non inviare alcun contatto, la dotazione di capitale sociale rimarrà inalterata.

È ora possibile rappresentare il gioco descritto nel modo seguente: la natura (N) muove per prima ed attribuisce agli individui probabilità π di ereditare un'educazione open e probabilità $(1-\pi)$ di ricevere un'educazione close. A questo punto gioca l'individuo che ha acquisito il patrimonio socio-culturale della generazione precedente (player 1) che, indipendentemente dal tipo di educazione trasmessagli, può decidere se inviare (S) o non inviare (DS) i propri contatti ad un membro (player 2) di un'altra comunità.

Se il primo giocatore non invia i suoi contatti, il gioco termina; se li invia, il receiver dovrà decidere se accettare l'offerta (A) condividendo con il sender i suoi contatti o se non corrispondere (DA).

Si può quindi riscrivere il gioco in forma estesa ed ottenere i payoff del sender e del receiver:



Player: [Nature, Player 1, Player 2]

Strategies:

Nature: [O, C]

Player 1: [S, DS]

Player 2: [A, DA]

Payoffs:

Player 1: $U_1(O, S, A) = \alpha$

$U_1(O, S, DA) = -\alpha$

$U_1(O, DS) = \gamma$ ($\gamma < \alpha$)

$U_1(C, S, A) = \alpha'$

$U_1(C, S, DA) = -n\alpha'$ ($n > 0$)

$U_1(C, DS) = \gamma'$ ($\gamma' < \alpha'$)

Player 2: $U_2(O, S, A) = \beta$

$U_2(O, S, DA) = \beta'$

$U_2(O, DS) = \beta''$ ($\beta'' < \beta$)

$U_2(C, S, A) = \beta$

$U_2(C, S, DA) = \beta'$

$U_2(C, DS) = \beta''$

Risolvendo in backward induction, i set di azioni per cui si verifica un Subgame Perfect Nash Equilibrium sono [A,S,O] e [A,S,C] se e solo se $\beta \geq \beta'$.

Indipendentemente dall'educazione ricevuta, quando $\beta \geq \beta'$, ovvero quando il receiver ottiene un vantaggio individuale dall'integrazione con una comunità differente dalla propria, la strategia migliore per entrambi i giocatori sarà quella di creare relazioni sociali.

Infatti, il player 1 non avrebbe alcun incentivo a giocare DS in quanto il payoff corrispondente risulta inferiore a quello che otterrebbe giocando S ($U_1(O, S, A) = \alpha$ e $U_1(O, DS) = \gamma$ con $\gamma < \alpha$; $U_1(C, S, A) = \alpha'$ e $U_1(C, DS) = \gamma'$ con $\gamma' < \alpha'$).

Dal punto di vista del player 1, nonostante la decisione di inviare i contatti sia l'azione più vantaggiosa, questa determina un ritorno differente a seconda che l'educazione ricevuta sia di tipo open o close, ovvero $\alpha > \alpha'$.

Infatti, mentre un individuo che proviene da un contesto open è agevolato ed incentivato ad estendere il proprio network in comunità diverse, colui che ha ricevuto un'educazione close ottiene un vantaggio dall'instaurare legami con nuovi gruppi ma, al tempo stesso, subisce una perdita entrando in conflitto con la cultura di origine.

Il primo dei due processi descritti è l'unico che promuove l'allargamento del set di priors acquisito durante l'infanzia e maturato nell'emerging adulthood tramite l'integrazione intercomunitaria e intracomunitaria. Quello che determina un simile comportamento è, da un lato, la propensione all'estensione del network ereditata dalla generazione precedente e, dall'altro, l'interazione con individui altrettanto aperti durante la fase di emerging adulthood. Una strategia di questo tipo comporta un ampliamento della dotazione di capitale sociale in entrambe le comunità con cui l'individuo è in contatto, da cui egli stesso ottiene dei vantaggi individuali in termini di accesso alle informazioni e di reputazione. Infatti, chi adotta un simile comportamento va a ricoprire il ruolo di ponte tra le due comunità, ciò gli consente quindi di accrescere la propria visibilità nonché di migliorare il proprio posizionamento in

termini di status. È però necessario sottolineare che, sebbene la generazione osservata trasmetterà alla successiva elevata propensione all'interazione, questa non necessariamente contribuirà ad alimentare il processo appena descritto a causa del ruolo cruciale che l'emerging adulthood gioca sulla formazione dei principi per ogni individuo.

Nel secondo caso, invece, l'emerging adulthood risulta avere un ruolo maggiore rispetto alla famiglia nella formazione dei priors. Esempi in merito sono dati da popolazioni di individui che negano l'ideologia originaria in favore di quella dominante, in quanto la cultura di origine non è sufficientemente diffusa e crea una sorta di ostacolo per il raggiungimento dei propri scopi. Di conseguenza, la strategia di assimilazione diviene senza dubbio la più vantaggiosa. Questo processo può essere giustificato sia da uno scarso senso di appartenenza sviluppato nei confronti della propria comunità sia dalla ricerca di un posizionamento migliore in termini di status. Una simile strategia determina un punto di rottura tra la cultura di provenienza e le generazioni successive. Abbiamo però visto che tale fenomeno non è del tutto irreversibile; infatti le successive generazioni possono riacquisire il background socio-culturale di origine, non necessariamente generando un conflitto con i priors trasmessi loro dai genitori che hanno preferito la strategia di assimilazione.

Invece, quando $\beta \leq \beta'$, i set di azioni per cui si verifica un Subgame Perfect Nash Equilibrium sono [DS,O] e [DS,C]. Infatti, poiché $\beta \leq \beta'$, se il player 1 giocasse S, la strategia più conveniente per il player 2 sarebbe DA ed il payoff del player 1 sarebbe negativo ($U_1(O, S, DA) = -\alpha$ e $U_1(C, S, DA) = -n\alpha'$).

In tal caso, indipendentemente dall'educazione ricevuta, gli individui decideranno di non intraprendere nuovi legami. Anche qui, i payoff del player 1 saranno differenti a seconda del tipo di famiglia in cui sono nati, ovvero $\gamma' > \gamma$.

Infatti, se l'individuo nasce in un contesto chiuso, la sua scelta sarà interpretata come un rafforzamento dell'ideologia ereditata.

Al contrario, se il player 1 appartiene ad una famiglia aperta, la decisione di non provare ad intraprendere nuovi legami si tradurrà in una perdita in termini di reputazione all'interno della comunità.

Nel primo caso, è possibile osservare che l'unico canale di trasmissione del capitale sociale è il contesto familiare e che l'emerging adulthood non influisce sul set di priors che i genitori hanno trasmesso alla generazione in oggetto. In concreto, tale situazione è rappresentata da gruppi di minoranza che si inseriscono in comunità diverse da quella di origine, che sono poco propensi a distaccarsi dall'ideologia di appartenenza e che tendono, per cultura, a far coincidere l'emerging adulthood con l'età matura. Al tempo stesso, gli individui appartenenti a questi gruppi beneficiano di relazioni costruite dalle generazioni precedenti, le quali, pur non "vivendo" la fase di emerging adulthood, hanno comunque avuto modo di inserirsi nel contesto sociale che li ospita. Il processo in questione è stato definito di segregazione perché si tende a porre una barriera con la comunità maggioritaria senza negare lo sviluppo del capitale sociale attraverso la creazione di relazioni forti con membri della comunità di minoranza.

L'ultimo processo delinea chiusura della generazione in analisi non solo nei confronti di comunità diverse, ma anche rispetto a quella di origine. La situazione qui proposta prescinde dall'appartenenza all'ideologia dominante degli individui interessati. Questo fenomeno, definito di emarginazione, può essere più genericamente rappresentato da un contesto caratterizzato da status sociali diversi coesistenti in una stessa comunità, in cui i soggetti trovano difficoltoso instaurare relazioni con individui di estrazioni differenti proprio a causa della volontà di preservare lo status individuale. A differenza del caso precedente, gli individui creano un punto di rottura con la comunità cui appartengono, impedendo l'ampliamento della rete di relazioni di partenza. Infatti, i legami che verranno a crearsi non

saranno finalizzati alla costruzione di interazioni durature ma saranno strumentali al perseguimento di obiettivi individuali.

L'analisi empirica relativa all'influenza della famiglia e dell'emerging adulthood sul processo di formazione dei priors è presentata nel capitolo conclusivo.

Il dataset utilizzato è la quinta¹ wave della World Value Survey (WVS), che contiene informazioni economiche e sociali relative a 57 Paesi e 39.445 individui. Per l'analisi empirica si procederà con la stima di un modello probit. La variabile individuata come misura del grado propensione alle relazioni sociali viene dunque regredita su una serie di determinanti secondo il seguente modello:

$$[3.1] \quad \text{general trust} = \alpha + \beta_1 \text{family} + \beta_2 \text{age} + \beta_3 \text{education} + \beta_4 \text{children} + \beta_5 \text{live with parents} + \beta_6 \text{income scale} + \beta_7 \text{social class} + \beta_8 \text{OECD} + \varepsilon$$

“general trust” è l'indicatore più diffuso in letteratura per rappresentare il capitale sociale; è identificato dalla domanda “generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be careful in dealing with people?”. Si attribuisce un valore pari a 0 se l'intervistato risponde “need to be too careful” e pari a 1 nel caso in cui risponda “most people can be trusted”.

Indicando la fiducia nel prossimo, la risposta “most people can be trusted” dovrà essere interpretata come propensione all'interazione, al contrario “need to be very careful” significherà avversione ad intraprendere nuovi legami.

Nei capitoli precedenti sono stati ampiamente trattati i limiti della fiducia nel rappresentare direttamente il capitale sociale e come misura alternativa è stata individuata l'openess, ovvero la propensione ad intraprendere relazioni sociali. Si è appunto sottolineato che il capitale

¹ World Values Survey 2005 Official Data File v.20081015, 2008. World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: ASEP/JDS, Madrid.

sociale è il valore aggiunto creato dall'insieme di relazioni poste in essere all'interno di una o più comunità. Sicuramente la fiducia nel prossimo è uno dei principali driver del processo di formazione dei legami ma non è comunque il solo.

L'openess è una grandezza composita che, oltre alla fiducia generalizzata, misura anche la tolleranza, l'altruismo e la fiducia in specifici gruppi di individui. Per la stima si è preferito, per questioni di semplicità, utilizzare la general trust come variabile dipendente, in quanto prassi consolidata in letteratura.

“family” indica la rilevanza che ogni individuo attribuisce agli insegnamenti della famiglia e della religione di appartenenza².

Poiché i quesiti della WVS non sono rivolti ai membri della stessa famiglia, quindi non vi è diretta corrispondenza tra genitori e figli, la variabile “family” è una proxy dell'impatto della famiglia nella trasmissione dei priors alla generazione successiva.

“age”, “education”, “children” e “live with parents” sono invece le grandezze che rappresentano l'emerging adulthood. “age” è l'età dell'individuo, “education” il livello di istruzione, “children” il numero dei figli e “live with parents” è una dummy che assume valore 1 nel caso in cui l'intervistato abiti ancora con la famiglia. Nel dettaglio, poiché vivono l'emerging adulthood quei giovani che non abitano più con i genitori, non hanno figli ed hanno un elevato livello di istruzione, ci si aspetta che saranno propensi ad intraprendere nuove esperienze gli individui con un'istruzione medio-alta, che non abitano in famiglia e non sono ancora diventati genitori.

“income scale” e “social class” indicano rispettivamente il livello di reddito e la classe sociale di appartenenza.

Infine, “OECD” è una dummy che assume valore 1 nel caso in cui l'individuo appartenga ad un Paese OECD e 0 nel caso viva in un Paese non-OECD.

² Alla domanda: “Tradition is important to this person; to follow the customs handed down by one's religion or family”, l'intervistato può rispondere: “very much like me, like me, somewhat like me, a little like me, not like me o not at all like me”.

Dai risultati (tab. 3.3) emerge che l'impatto della famiglia è significativo e negativamente correlato con la fiducia a conferma che, come in Guiso Sapienza e Zingales (2007), gli insegnamenti dei genitori esercitano un ruolo determinante nella trasmissione dei priors. Di conseguenza, maggiore è l'importanza che ogni individuo attribuisce al background ereditato dai genitori e minore sarà la sua propensione ad entrare in contatto con altri individui per modificare quanto acquisito durante l'infanzia.

L'età sembra invece avere un effetto positivo sul livello di fiducia; ciò potrebbe trovare spiegazione nella composizione del sample. Infatti, il livello medio di general trust del campione è piuttosto basso e per i giovani si rilevano valori inferiori rispetto agli adulti. Provando a motivare questa spaccatura tra i due subsample, si potrebbe concludere che i giovani hanno ricoperto un ruolo attivo sia nella rivoluzione tecnologica che nel repentino processo di globalizzazione. Il risultato è lo sviluppo di una cultura prevalentemente individualista e la conseguente perdita di un'identità di gruppo. Al contrario, il sample dei più vecchi ha preso parte a questi processi come spettatore quindi ha avuto meno opportunità per discostarsi dal gruppo di appartenenza, all'interno del quale ha presumibilmente instaurato legami consolidati che giustificano un livello di fiducia più elevato rispetto ai giovani.

In linea con le aspettative circa il ruolo dell'emerging adulthood di propulsore delle relazioni sociali, l'istruzione ha un effetto positivo sulla fiducia mentre abitare con i genitori ha un effetto negativo. Letti congiuntamente, tali risultati supportano la letteratura sociologica secondo la quale (Arnett 1998 e 2000), allontanandosi dal nucleo familiare quando non si ha ancora raggiunto l'età adulta, ogni soggetto è spinto ad intraprendere un numero maggiore di relazioni sociali (all'aumentare del livello di istruzione aumenta anche il numero di individui con cui si è entrati in contatto), generando quindi nuovo capitale sociale.

Il numero di figli è positivamente correlato e non significativo, non contribuisce quindi a spiegare la relazione tra indipendenza da legami familiari ed incremento del capitale sociale.

Va aggiunto che in questa sede non è possibile catturare né l'ampiezza dell'impatto dell'emerging adulthood sul capitale sociale né la qualità delle relazioni sociali che vengono poste in essere durante questo periodo. È tuttavia ragionevole ritenere che, in tale fase, si avrà modo di costruire legami con membri di comunità differenti da quella di origine. Simili relazioni contribuiranno quindi non solo ad incrementare lo stock di capitale sociale in dotazione all'individuo, ma lo modificheranno anche dal punto di vista qualitativo.

Va inoltre osservato che il livello di reddito è positivamente correlato con la fiducia, al contrario della classe sociale che, però, non risulta significativa.

Infine, come noto, appartenere ad un Paese OECD risulta avere un impatto positivo sul livello della general trust. Per rafforzare la tesi di cui sopra, è possibile leggere tale risultato sottolineando che il livello di capitale sociale è maggiore in quei Paesi dove gli individui hanno maggiore possibilità di vivere l'emerging adulthood. Quindi nei Paesi industrializzati o con una cultura meno conservatrice si rileverà una propensione alle relazioni sociali maggiore. Al contrario, poiché nella maggior parte dei Paesi non OECD il periodo dell'emerging adulthood non viene vissuto per fattori di origine culturale, in tali contesti non vi sarà alcun incentivo ad intraprendere relazioni sociali con, e quindi a riporre fiducia in, soggetti non strettamente connessi al proprio network di origine.

Tale risultato è in antitesi con quanto emerso in Nauck (2001), Waldinger (1995), Portes e Sensenbrenner (1993). La letteratura citata, infatti, conclude che all'interno delle comunità con tradizioni più radicate vi è un livello di capitale sociale più elevato che altrove. A supporto dell'evidenza proposta è però possibile citare Guiso, Sapienza e Zingales (2004), secondo i quali l'appartenenza ad una cultura conservatrice ha una correlazione inversa con la propensione ad instaurare legami.

Gli stessi lavori dimostrano inoltre una maggiore dipendenza dai priors della famiglia rispetto agli individui dei Paesi industrializzati. Quest'ultimo punto è confermato anche dalla presente

analisi ed è stato giustificato con il ruolo marginale che l'emerging adulthood ricopre nei Paesi non-OECD.

Tornando a quanto emerso circa l'età, è stato successivamente stimato un probit in cui si è provveduto ad inserire una dummy (young) per i giovani, al fine di controllare per gli individui con età compresa tra i 15 ed i 39 anni (tab. 3.4). In linea con quanto emerso già dalle statistiche descrittive, il coefficiente risulta significativo e negativamente correlato con la fiducia.

Nel modello, è stata poi inserita la variabile OECDy, calcolata come il prodotto tra young e OECD (tab. 3.5). Quest'ultima stima include anche il controllo per sesso (male).

OECDy è significativa e positivamente correlata con la general trust, a conferma che, nonostante i giovani abbiano meno propensione alla fiducia dei più vecchi, quelli appartenenti ai Paesi industrializzati hanno un livello di capitale sociale degli individui con età tra i 15 ed i 39 anni che vivono in Paesi non-OECD. Tale risultato rafforza quanto detto circa il ruolo di propulsore del capitale sociale ricoperto dall'emerging adulthood.

In aggiunta, controllando per il sesso, gli uomini risultano più fiduciosi delle donne e, a differenza della tabella 3.3, la classe sociale ed il livello di reddito non sono più di segno inverso, bensì entrambe significative e positivamente correlate con il livello di fiducia.

Infine, nell'ultima regressione (tabella 3.6) vengono inseriti i controlli per religione. Rispetto ai cattolici, tutte le altre religioni, ad eccezione degli ortodossi (negativamente correlati ma non significativi), denotano più propense a riporre fiducia nel prossimo. Ciò è parzialmente confermato da Guiso, Sapienza e Zingales (2004), secondo i quali i protestanti hanno un livello di fiducia più elevato rispetto ai cattolici, i quali però nel lavoro citato risultano comunque positivamente correlati con la general trust. Risulta invece in accordo con la letteratura di riferimento la maggiore propensione a fidarsi negli altri dei non appartenenti ad alcuna fede religiosa. Tale risultato può essere spiegato in maniera analoga all'impatto della

famiglia nella formazione dei priors. Infatti, l'appartenenza ad una comunità religiosa limita l'indipendenza degli individui nell'intraprendere relazioni sociali con gruppi diversi da quello di origine, ovvero di ampliare la dotazione "potenziale" di capitale sociale.

Tabella 3.3

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
FAMILY	-0.019758	0.005473	-3.609719	0.0003
AGE	0.006007	0.000534	11.24952	0.0000
CHILDREN	0.003863	0.004814	0.802349	0.4224
EDUCATION	0.038398	0.003303	11.62473	0.0000
LIVEWITHPAR	-0.031546	0.018603	-1.695721	0.0899
OECD	0.395054	0.016630	23.75555	0.0000
SOCCLASS	-0.002753	0.006283	-0.438174	0.6613
INCOMESCALE	0.034839	0.003671	9.489353	0.0000
C	-1.354974	0.042304	-32.02964	0.0000
Mean dependent var	0.230067	S.D. dependent var	0.420881	
S.E. of regression	0.412585	Akaike info criterion	1.044472	
Sum squared resid	6713.053	Schwarz criterion	1.046430	
Log likelihood	-20590.60	Hannan-Quinn criter.	1.045092	
Restr. log likelihood	-21274.96	Avg. log likelihood	-0.522008	
LR statistic (8 df)	1368.707	McFadden R-squared	0.032167	
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	30370	Total obs	39445	
Obs with Dep=1	9075			

Tabella 3.4

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
FAMILY	-0.018012	0.005463	-3.296808	0.0010
CHILDREN	0.008637	0.004837	1.785540	0.0742
EDUCATION	0.036523	0.003298	11.07600	0.0000
LIVEWITHPAR	-0.051302	0.018382	-2.790837	0.0053
OECD	0.406969	0.016540	24.60541	0.0000
SOCCLASS	-0.000937	0.006275	-0.149336	0.8813
INCOMESCALE	0.032933	0.003665	8.985472	0.0000
YOUNG	-0.149855	0.017162	-8.731903	0.0000
C	-1.040096	0.038936	-26.71270	0.0000
Mean dependent var	0.230067	S.D. dependent var	0.420881	
S.E. of regression	0.412825	Akaike info criterion	1.045728	
Sum squared resid	6720.858	Schwarz criterion	1.047687	
Log likelihood	-20615.38	Hannan-Quinn criter.	1.046349	
Restr. log likelihood	-21274.96	Avg. log likelihood	-0.522636	
LR statistic (8 df)	1319.159	McFadden R-squared	0.031003	
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	30370	Total obs	39445	
Obs with Dep=1	9075			

Tabella 3.5

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
FAMILY	-0.035298	0.005382	-6.558214	0.0000
CHILDREN	0.023615	0.004457	5.298169	0.0000
EDUCATION	0.039738	0.003276	12.12925	0.0000
LIVWITHPAR	-0.176111	0.017446	-10.09466	0.0000
SOCCLASS	0.023144	0.006139	3.770134	0.0002
INCOMESCALE	0.025555	0.003660	6.982042	0.0000
OECDY	0.223617	0.025512	8.765321	0.0000
MALE	0.039746	0.014124	2.814021	0.0049
C	-1.005633	0.036981	-27.19334	0.0000
Mean dependent var	0.230067	S.D. dependent var	0.420881	
S.E. of regression	0.416809	Akaike info criterion	1.061440	
Sum squared resid	6851.204	Schwarz criterion	1.063398	
Log likelihood	-20925.24	Hannan-Quinn criter.	1.062060	
Restr. log likelihood	-21274.96	Avg. log likelihood	-0.530492	
LR statistic (8 df)	699.4300	McFadden R-squared	0.016438	
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	30370	Total obs	39445	
Obs with Dep=1	9075			

Tabella 3.6

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
FAMILY	-0.014788	0.005599	-2.641234	0.0083
SOCCLASS	0.027713	0.006216	4.458311	0.0000
INCOMESCALE	0.018641	0.003680	5.066167	0.0000
LIVewithPAR	-0.163748	0.017796	-9.201380	0.0000
MALE	0.036772	0.014257	2.579217	0.0099
OECDY	0.209968	0.026106	8.042923	0.0000
CHILDREN	0.021289	0.004537	4.692157	0.0000
EDUCATION	0.041374	0.003374	12.26123	0.0000
BUDDHIST	0.482476	0.030961	15.58318	0.0000
EVANGELICAN	0.507959	0.033050	15.36936	0.0000
HINDU	0.098610	0.041635	2.368444	0.0179
JEW	0.302931	0.160917	1.882533	0.0598
MUSLIM	0.024666	0.021738	1.134702	0.2565
NONREL	0.501608	0.026833	18.69392	0.0000
ORTHODOX	-0.015154	0.024714	-0.613166	0.5398
PROTESTANT	0.188339	0.024216	7.777424	0.0000
C	-1.230690	0.039712	-30.99038	0.0000
Mean dependent var	0.230067	S.D. dependent var	0.420881	
S.E. of regression	0.412096	Akaike info criterion	1.041868	
Sum squared resid	6695.799	Schwarz criterion	1.045567	
Log likelihood	-20531.25	Hannan-Quinn criter.	1.043040	
Restr. log likelihood	-21274.96	Avg. log likelihood	-0.520503	
LR statistic (16 df)	1487.419	McFadden R-squared	0.034957	
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	30370	Total obs	39445	
Obs with Dep=1	9075			

Bibliografia

- Adam F., Roncevic B., "Social capital: recent debates and research trends", 2003, *Social Science Information*, 42.
- Alba R.D., "Ethnic identity: the transformation of white America", 1990, New Haven: Yale University Press.
- Alesina A., Giuliano P., "The power of the family", 2007, IZA, dp 2750.
- Alesina A., La Ferrara E., "Who trusts others?", 2002, *Journal of Public Economics*, 85.
- Arnett J.J., "Emerging adulthood: a theory of development from the late teens through the twenties", 2000, *American Psychologist*, 55.
- Arnett J.J., "Learning to stand alone: the contemporary American transition to adulthood in cultural and historical context", 1998, *Human Development*, 41.
- Baker W.E., "Market networks and corporate behavior", 1990, *American Journal of Sociology*, 96.
- Barro R.J. "Inequality and growth in a panel of countries", 2000, *Journal of Economic Growth*, 32.
- Barro R.J., McCleary R.M., "Religion and economic growth", 2003, NBER, wp 9682
- Barro R.J., McCleary R.M., "Religion and political economy in an international panel", 2002, NBER, wp 8931.
- Bauer P., Riphahn R., Heterogeneity in the intergenerational transmission of educational attainment: evidence from Switzerland on natives and second generation immigrants, 2004 IZA, dp 1354.
- Becker G., "A Theory of Social Interactions", 1974, *Journal of Political Economy*, 82
- Becker G., "Human capital", 1964, Chicago: University of Chicago Press.
- Belzil C., "Structural estimates of the intergenerational education correlation", 2003, IZA, dp 973.
- Berg J., Dickhaut J., McCabe K., "Trust, reciprocity and social history", 1995, *Games and Economic Behaviour*, 10.
- Berry J.W., "Acculturation and mental health", in *Health and cross cultural psychology*, P. Dasen, J.W. Berry and N. Sartorius, 1988, London: Sage.

- Berry J.W., Kim U., "Psychology of acculturation: understanding individuals moving between cultures", in *Applied cross cultural psychology*, R.W. Brislin, 1990, London: Sage.
- Bisin A., Verdier T., "Beyond the melting pot: cultural transmission, marriage and the evolution of ethnic and religious traits", 2000, *Quarterly Journal of Economics*, 115.
- Bjorklund A., "Intergenerational effects in Sweden; what can we learn from adoption data?", 200a, IZA Discussion Paper 1194.
- Black S.E., Devereux P.J., Salvanes K.G., "Why the apple doesn't fall far: understanding intergenerational transmission of human capital", 2005, *The American Economic Review*, 95.
- Bourdieu P., "The forms of capital", in *Handbook of theory and research for the sociology of education*, J.G. Richardson, 1985, Westport: Greenwood.
- Bourgois P., "In search of respect: the new service economy the new service economy and the crack alternative in Spanish Harlem", 1991, Presented at Conference on Poverty, Immigration and Urban Marginality in Advanced Societies, Maison Suger, Paris, May 10-11.
- Bowles S., Gintis., "Social capital and community governance", 2000, *The Economic Journal*, 112.
- Brock, W. and S. Durlauf. (2001a). "Interactions-based models," in *Handbook of Econometrics*, Vol. 5, Heckman J. and Leamer E., Amsterdam: North Holland.
- Brock, W., and Durlauf, S. (2001b), "Growth empirics and reality." *World Bank Economic Review*, 15.
- Bruni L., Sugden R., "Moral canals: trust and social capital in the work of Hume, Smith and Genovesi", 2000, *Economics and Philosophy*, 16.
- Burt R.S., "Structural holes versus network closure as social capital", 2000, in *Social capital: theory and research*, Lin N., Cook K.S., Burt R.S., 2001, New York : Aldine de Gruyter.
- Burt R.S., "Structural holes, the social structure of competition", 1992, Cambridge: Harvard University Press.
- Burt R.S., "The network structure of social capital", 2000, in *Research in organizational behavior*, Sutton R.I., Staw B.M., 2001, Greenwich: JAI Press.
- Chiu M.L., Feldman S.S., Rosenthal, D.A., "The influence of immigration on parental behavior and adolescent distress in Chinese families residing in two western nations", 1992, *Journal of Research on Adolescence*, 2.
- Cohen D., Prusak L., "In good company: how social capital makes organizations work", 2001, Boston: Harvard Business School Press.

- Coleman J.S., “Foundations of Social Theory”, 1990, Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman J.S., “Social capital in the creation of human capital”, 1988a, *American Journal of Sociology*, 94.
- Coleman J.S., “The creation and destruction of social capital: implication for the law”, 1988b, *Notre Dame Journal of Law, Ethics, Public Policy*, 3.
- Cote J.E., “Sociological perspectives on identity formation: the culture-identity link and identity capital”, 1996, *Journal of Adolescence*, 19.
- David C.A., “HIV/AIDS and Social Capital in a Cross-Section of Countries”, 2007, World Bank Policy Research, wp 4263.
- De Filippis J., “The myth of social capital in community development”, 2001, *Housing Policy debate*, vol. 12, Fannie Mae Foundation.
- De Graaf P., Kalmijn M., “Trends in the intergenerational transmission of cultural and economic status”, 2002, *Acta Sociologica*, 44.
- Di Pasquale D., Glaeser E., “Incentives and social capital: are homeowners better citizens?”, 1999, *Journal of Urban Economics*, 45.
- Dohmen T., Falk A., Huffman D., Sunde U., “Homo reciprocans: survey evidence on behavioral outcomes”, 2008, CEPR, dp 5789.
- Dohmen T., Falk A., Huffman D., Sunde U., “The intergenerational transmission of risk and trust attitudes”, 2006, IZA, dp 2380.
- Durlauf S.N., “The case “against” social capital”, 1999, *Focus*, 20.
- Durlauf S.N., “The empirics of social capital: some skeptical thought”, 2002, Internal Roundtable Paper, World Bank, Washington, DC.
- Durlauf S.N., Fafchamps M., “Social capital”, 2004, NBER, wp10485.
- Esser H., “Aspekte der wanderungssoziologie”, 1980, Neuwied: Lpchterhand.
- Farr J., “Social capital. A conceptual history”, 2004, *Political Theory*, vol. 32.
- Fernandez-Kelly M.P., “Social and cultural capital in the urban ghetto: implications for the economic sociology of immigration”, in *The economic sociology of immigration*, A. Portes, 1995, New York: Russel Sage.
- Field J, *Social Capital*, 2004, London and New York: Routledge.
- Foley M.W., Edwards B., “Is it time to disinvest in social capital?”, 1999, *Journal of Public Policy* n. 19.

- Fukuyama F., "Social capital and civic society", 1999, Prepared for delivery at the IMF Conference on Second Generation Reforms.
- Fukuyama F., "Trust: the social values and the creation of prosperity", 1995, New York: The Free Press.
- Garcia Coll C., Lamberty G., Jenkins R., McAdoo H.P., Crnic K., Wasik B.A., Vazquez Garcia H., "An integrative model for the study of developmental competencies in minority children", 1996, *Child Development*, 67.
- Geertz C., "The rotating credit associations: a "middle rung" in development", 1962, *Economic Development and Cultural Change*, 10.
- Glaeser E.L., Laibson D., Sacerdote B., "An economic approach to social capital", 2002, *The Economic Journal*, 112.
- Glaeser E.L., Laibson D., Scheinkman J.A., Soutter C.L., "What is social capital? The determinants of trust and trustworthiness", 1999, NBER, wp7216.
- Granovetter, M.S., "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", 1985, *American Journal of Sociology*, 91.
- Granovetter, M.S., "Getting a job: a study of contacts and career." 1974, Cambridge: Harvard University Press.
- Granovetter, M.S., "The strength of weak ties", 1973, *American Journal of Sociology*, 78.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., "Cultural biases in economic Exchange", 2005, NBER wp 11005.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., "Does culture affect economic outcomes?", 2006, *Journal of Economic Perspective*, 20.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., "People's opium? Religion and economic attitudes", 2003, *Journal of Monetary Economics*, 50.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., "Social capital as good culture", 2007, NBER wp 13712.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., "The role of social capital in financial development", 2004, *American Economic Review*, 94.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., "Trusting the stock market", 2005, CEPR dp 5288.
- Hagan J., Merckens H., Boehnke K., "Delinquency and disdain: social capital and the control of right-wing extremism among east and west Berlin youth", 1995, *American Journal of Sociology*, 100.
- Hao L., "Kin support, welfare, and out-of-wedlock mothers, 1994, New York: Garland.
- Harriss J., "Social capital construction and the consolidation of civil society in rural areas", 2001, LSE Development Studies Institute, wp n. 01-16.

- Heineck G., Riphahn R., "Intergenerational transmission of educational attainment in Germany - the last five decades", 2007, DIW Berlin, dp 738.
- Helliwell J.F., Putnam R.D., "Economic growth and social capital in Italy", 1995, *Eastern Economic Journal*, 21.
- Henning, K.H., "Capital as a factor of production", 1987 in Eatwell, J.; Newman, P.; Ilgate, M., *The new Palgrave. A dictionary of economics; Vol.1*. London: MacMillan.
- Hoge D.R., Johnson B., Luidens D.A., "Determinants of church involvement of young adults who grew up in Presbyterian churches", 1993, *Journal for the scientific study of religion*, 32.
- Holmund H., Lindhal M., Plug E., "Estimating intergenerational effects of education: a comparison of methods", 2005, working paper.
- Homans G., "The human group", 1950, New York: Harcourt, Brace & World.
- Hughes E., "Good people and dirty work" in *The other side: perspective on deviance*, Becker H., 1964, New York: Free Press.
- Inglehart, R., "Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies", 1997, Princeton: Princeton University Press.
- Jacobs J., "Vita e morte delle grandi città", 1969, Torino: Giulio Einaudi Editore.
- Katz E., Lazarsfeld P., "Personal influence", 1955, New York: Free Press.
- Landes D.S., "The wealth and poverty of nations", 1998, New York: Norton.
- Light I., "Immigrant and ethnic enterprise in North America", 1984, *Ethnic and Racial Studies*, 7.
- Light I., Bonacich E., "Immigrant entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982", 1988, Berkeley: University of California Press.
- Lin N., "Social capital. A theory of social structure and action", 2001, Cambridge: Cambridge University Press.
- Loury G. C., "A dynamic theory of racial income differences", in *Women, minorities, and employment discriminations*, P. Wallace and A. LaMond, 1977, Lexington: Lexington Books.
- Loury G. C., "Market structure and innovation", 1979, *Quarterly Journal of Economics*, 93.
- Marx K., "Capital: a new abridgement", (1867, 1885, 1894), 1995, David McLellan ed., Oxford: Oxford University Press.
- Marx K., Engels F., "La concezione materialistica della storia", 1971, Roma: Editori Riuniti.

- Matute-Bianchi M.E., "Ethnic identities and patterns of school success and failure among Mexican-descent and Japanese-American students in a California high school, 1986, *American Journal of Education*, 95.
- Matute-Bianchi M.E., "Situational ethnicity and patterns of school performance among immigrant and non-immigrant Mexican-descent students", in *Minority status and schooling: a comparative study of immigrant and involuntary minorities*, 1991, M.A. Gibson, J.U. Ogbu, New York: Garland.
- McLanahan S., Sandefur G., "Growing up with a single parent: what hurts, what helps", 1994, Cambridge: Harvard University Press.
- McNamara Barry C., Padilla-Walker L.M., Madsen S.D., Nelson L.J., "The impact of maternal relationship quality on emerging adults' prosocial tendencies: indirect effects via regulation of prosocial values", 2008, *Journal of Youth and Adolescence*, 37.
- Narayan D., Pritchett, "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania", 1999, *Economic Development and Cultural Change*, 47.
- Nauck B., "Social capital, intergenerational transmission and intercultural contact in immigrant families", 2001, *Journal of Comparative Family Studies*, 32.
- Newcomb T.M., "The acquaintance process", 1961, New York: Holt, Rinehart & Winston.
- North D.C., "Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia", 1994, Bologna: Il Mulino.
- North D.C., "Structure and change in economic history" 1981, New York: Norton.
- O'Higgins S.N, Sbriglia P., "Measures of social capital and trust", 2007, MPRA, 6934.
- Osborne M., "Personality and the intergenerational transmission of economic status", 2005, Princeton: Princeton University Press.
- Parcel T.L., Menaghan E.G.. "Family Social Capital and Children's Behavior Problems", 1993, *Social Psychology Quarterly*, 56.
- Picou J.S., Carter T.M., "Significant-other influence and aspirations" 1976, *Sciology of Education*, 49.
- Portes A., "Social capital: its origins and applications in modern sociology", 1998, *Annual Review of Sociology*.
- Portes A., Landolt P., "The downside of social capital", 1996, *American Prospect*, 26.
- Portes A., Sensenbrenner J., "Embeddedness and immigration: notes on social determinants of economic action", 1993, *American Journal of Sociology*, 98.

- Portes A., Stepick A., “Unwelcome Immigrants: The Labor Market Experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian Refugees in South Florida”, 1985, *American Sociological Review*, 50.
- Pounthieux S., “The concept of social capital: a critical review”, 10th ACN Conference, Paris, 21-23 January 2004.
- Putnam R., Leonardi R., Nanetti R., “Making democracy work. Civic traditions in modern Italy”, 1993a, Princeton University Press, p.167.
- Putnam R.D., “The prosperous community. Social capital and public life”, 1993, *The American Prospect*, 13.
- Quibria, M.G., “The puzzle of social capital. A critical review”, 2003, ERD, wp 40.
- Roll E., “Storia del pensiero economico”, 1977, Milano:Editore Boringhieri.
- Rumbaut R.G., “Ties that bind: immigration and immigrant families in the United States”, in *Immigration and the family: research and policy in US immigrants*, A. Booth, A.C. Crouter, N. Landale, 1977, Mahwah: Erlbaum.
- Sabatini F., “Does social capital create trust? Empirical analysis of a community of entrepreneurs”, 2008, MPRA, 6781.
- Sabatini F., “The empirics of social capital and economic development: a critical perspective”, 2005, in *Researching social capital. Lifelong learning regions and the management of place: an international perspective*, Osborne M., Sankey K., Wilson B., London and New York: Routledge.
- Sapienza P., Toldra A., Zingales L., “Understanding trust”, 2007, NBER, wp 13387.
- Schiff M., “Social capital, labor mobility, and welfare”, 1992, *Rationality and Society*, 4.
- Schultz T., “Investment in human capital”, 1961, *American Economic Review*, 51.
- Siegal M., Barclay M. S., “Children’s evaluations of fathers’ socialization behavior”, 1985, *Developmental Psychology*, 25.
- Siisiäinen M., “Two concepts of social capital: Bourdieu vs. Putnam”, ISTR Fourth International Conference, Trinity College Dublin, 2000.
- Simmel G., “The metropolis and mental life”, in *The sociology of George Simmel*, K.H. Wolff, 1964, New York: Free Press.
- Smith A., “An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations”, 1976, Chicago: University of Chicago Press
- Sobel J., “Can we trust social capital?”, 2002, *Journal of Economic Literature*, 40.
- Stack C., “All our kin”, 1974, New York: Harper and Row.

- Stepick A., "The refugees nobody wants: Haitians in Miami", in *Miami now*, G.J. Grenier, A. Stepick, 1992, Gainesville: University Fla. Press.
- Streeten P., "Reflections on social and antisocial capital", 2002, *Journal of Human Development*, 3.
- Suarez-Orozco M.M., "Towards a psychosocial understanding of hispanic adaptation to American schooling", in *Success or failure? Learning and the languages of minority students*, H.T. Trueba, 1987, New York: Newbury House.
- Szapocznik J., Kurtines W.M., "Family psychology and cultural diversity: opportunities for theory, research and application", 1993, *American Psychologist*, 48.
- Tabellini G., "Culture and institutions: economic development in the region of Europe", 2005, working paper.
- Tabellini G., "The scope of cooperation: norms and incentives", 2008, *Quarterly Journal of Economics*, 123.
- Tarrow S., "Making social science work across space and time: a critical reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work", 1996, *The American Political Science Review*, 90.
- Teachman J.D., Paasch K., Carver K., "Social capital and dropping out of school Early". 1996, *Journal of Marriage and the Family*, 58.
- Tucci A., Navaretti G.B., Faini R., "Does family control affect trade performance? Evidence from Italian firms", 2006, paper prepared for the ISIT conference "The international competitiveness of the European economy", Stockholm, June 3-4, 2006.
- Uehara E., "Dual Exchange Theory, Social Networks, and Informal Social support", 1990, *American Journal of Sociology*, 96.
- Waldinger R., "The "other side" of embeddedness: a case study of the interplay between economy and ethnicity", 1995, *Ethnic and Racial Studies*, 18.
- Weber M., "Economy and society", 1978, Berkeley: University of California Press.
- Weber M., "L'etica Protestante e lo spirito del capitalismo", (1905) 2006, Milano: BUR Rcs.
- Weber M., "The theory of social and economic organization", 1966, New York: Free Press.
- World And European Values Surveys Four Wave Integrated Data File, 1981-2004, v.20060423, 2006. The World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org) and European Values Study Foundation (www.europeanvalues.nl).
- World Values Survey 2005 Official Data File v.20081015, 2008. World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: ASEP/JDS, Madrid.
- Zhou M, "Growing up american: the challenge confronting immigrant children and children of immigrants", 1997, *Annual Review of Sociology*, 23.