

Unità didattica 1 – *Analisi organizzativa per le imprese culturali e creative*

**Approccio strutturale
e reti sociali**

L'azione è influenzata dalla **collocazione dei soggetti in certe relazioni sociali** (che costituiscono «strutture») che vanno ricostruite e analizzate per comprendere il loro effetto



Mark Granovetter

Critica a Oliver Williamson (e altri esponenti della cosiddetta *teoria dei costi di transazione*) che evidenzia i **rischi** (costi di transazione) di **scambi prolungati e complessi tra soggetti**



Dipende dal **tipo di relazioni** in cui i soggetti sono «embedded», ossia «immersi», «radicati»

Reti di relazioni sociali



Possono **scoraggiare comportamenti scorretti** (forme di opportunismo)

Oppure possono **agevolare forme di collusione**, più o meno legali

Granovetter insiste dunque sull'importanza del
«**radicamento sociale**» dell'azione

Potente influenza sui comportamenti dei soggetti
(individuali o collettivi)



Significa anche considerare le «**aspettative**» dei
soggetti con cui abbiamo relazioni

E la ricerca di **approvazione sociale, accettazione,
riconoscimento sociale**

Esempi



Relazione datore di lavoro
– dipendente



Può essere potentemente
influenzata dalla relazione
con gli altri dipendenti,
dalle loro aspettative

Esempi

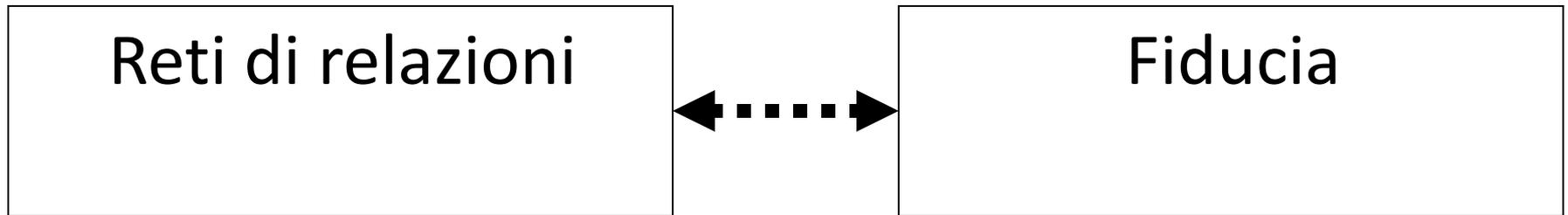


Decisione (relativa per
esempio al lavoro)



Influenzata da aspettative
dei soggetti con cui si
hanno relazioni (o meglio
dalla percezione di esse)

Un'applicazione della teoria



Un'altra applicazione della teoria

Accesso a informazioni

Distinzione tra (Granovetter 1974):

- **legami forti** (rapporti con familiari, parenti, amici intimi), ossia i legami più stretti, costanti, frequenti e connessi sentimentalmente
- **legami deboli**, quelli meno costanti e frequenti e con un impatto emotivo minimo

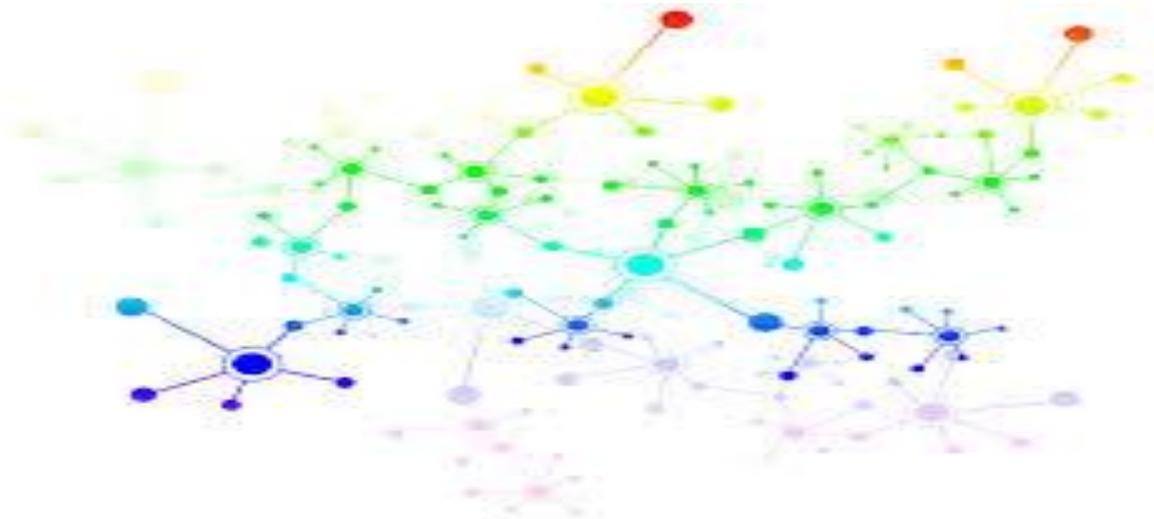
Granovetter enfatizza «**la forza dei legami deboli**» per la opportunità di accedere a informazioni nuove, perché proprie di «cerchie sociali» differenti

Risultati che deriva da uno studio sulla possibilità di trovare occupazione

Integrazione di informazioni diverse (di differenti «cerchie» sociali)



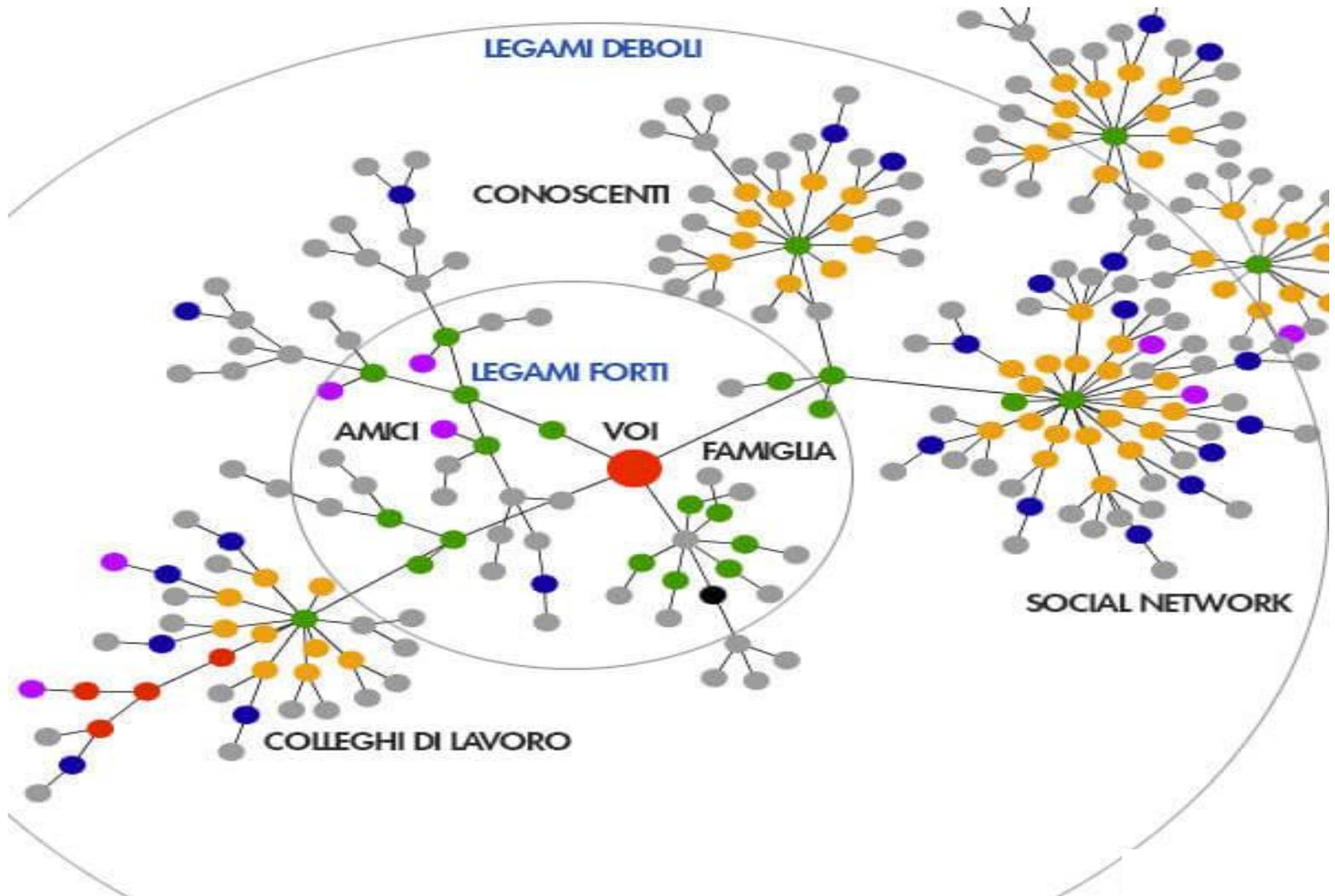
Maggiori conoscenze, competenze, opportunità di lavoro, di accesso a finanziamenti, ecc.





E ancora, consente di trovare soluzioni a problemi complessi (innovare e migliorare il proprio prodotto, aumentando produttività, ecc.) (v. *collaborazioni per innovazione e finanziamento*)





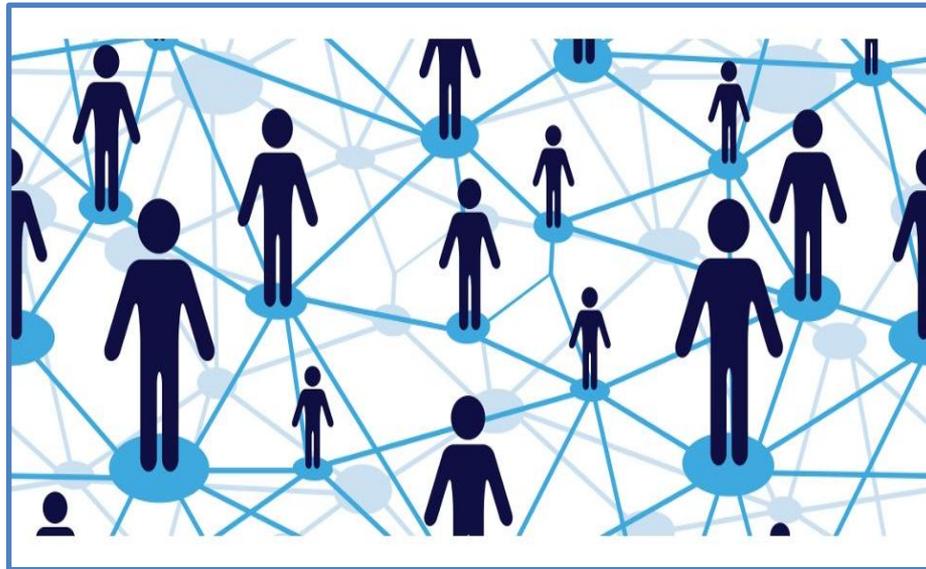
Sulla «scia» di Granovetter

Burt: enfatizza il vantaggio di chi riesce a **collegare reti di relazioni diverse, superando «buchi strutturali»**, ossia separazioni tra le varie reti, network



Capitale sociale

Insieme delle relazioni sociali di cui un soggetto (individuale o collettivo) dispone in un determinato momento

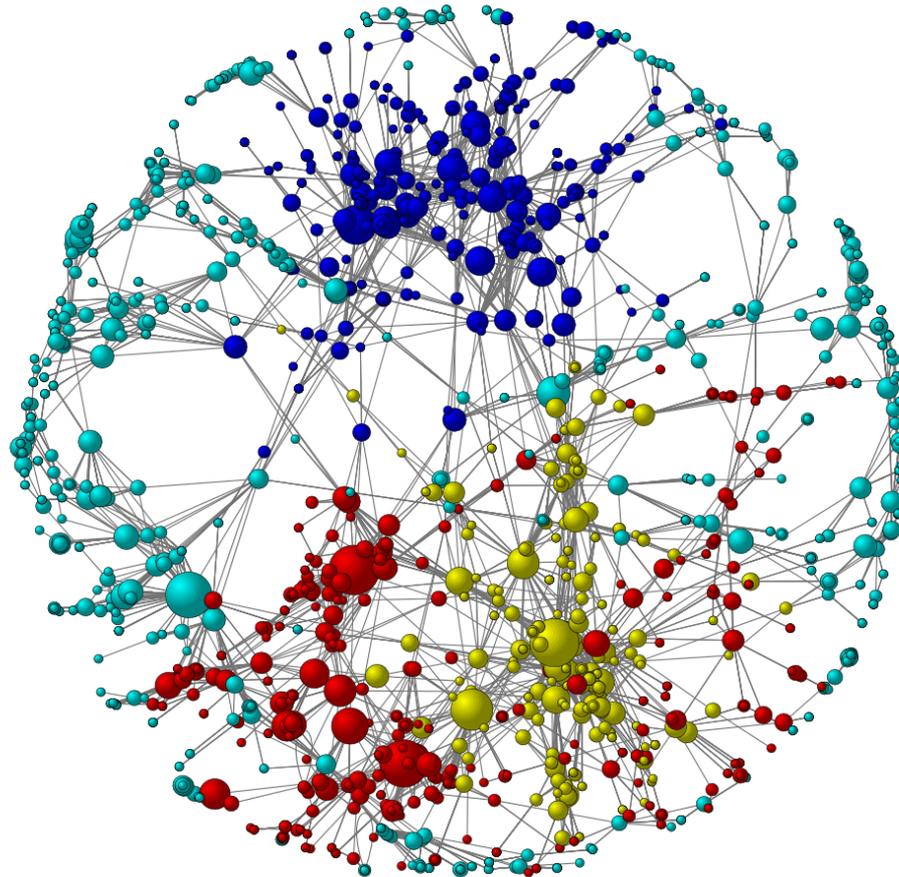


Si potrà anche dire che un determinato **contesto territoriale** risulta **più o meno ricco di capitale sociale**



a seconda che i soggetti individuali o collettivi che vi risiedono siano coinvolti in reti di relazioni più o meno diffuse

Tentativi di misurazione...



«La maggiore parte delle forme di capitale sociale sono create e distrutte come **sottoprodotto di altre attività**»

Ma si possono compiere **sforzi consapevoli** per creare reti



Capitale sociale è un **bene collettivo**: beni che il singolo soggetto (individuale o collettivo) non è in grado di realizzare da solo e non sono appropriabili individualmente

Appartiene all'insieme dei soggetti coinvolti nelle reti di relazioni, i suoi **vantaggi non sono appropriabili individualmente**, ma vanno a tutti coloro che partecipano alla rete

Testi di riferimento

Dispensa