

Quaderni di Sociologia

82- LXIV | 2020

Arrigoni Bifulco Caselli Rubin Zani

teoria e ricerca

Perché e come studiare la filantropia

Appunti per un'agenda di ricerca

Why and how studying philanthropy. Towards a research agenda

PAOLA ARRIGONI, LAVINIA BIFULCO E DAVIDE CASELLI

p. 3-23

<https://doi.org/10.4000/qds.3651>

Abstract

The current debate on philanthropy, while following the established research path on the nature and social determinants of giving, considers the close interweaving of charity and business as the distinctive, innovative core of the phenomenon.

The article aims at moving this debate forward by outlining a research agenda on the most recent developments of philanthropy at the global level and identifying four main directions of investigation: philanthrocapitalism; financialization; knowledge; élites. We argue that the connections among them, highlighted through the identification of what is actually new in philanthropy today, can contribute to the sociological understanding of the phenomenon, enlightening the enduring tension between embedding and dis-embedding of economy in society and the changing relationship among economy, expertise and political power.

Testo integrale

1. Introduzione

- ¹ Il termine filantropia – che di per sé designa “l’amore per l’umanità” – ha trovato nella letteratura scientifica una definizione abbastanza specifica, benché ampia, in quanto “donazione privata di tempo e di altre risorse di valore a scopi pubblici” (Salamon, 1992, 10). È nell’alveo di questa definizione che diversi autori e approcci disciplinari hanno offerto letture diverse e anche contrastanti del fenomeno.



In campo sociologico e antropologico, la ricerca e la teoria prodotte nel corso del xx secolo sulla natura e le determinanti sociali del dono (Mauss, 1924; Godbout e Caillé,

1992) costituiscono senz'altro una pietra miliare del dibattito. La complessità delle forme della filantropia contemporanea ha poi sollecitato uno sviluppo delle teorie classiche e un più radicale spostamento dell'attenzione dalle motivazioni individuali ai fattori e alle dimensioni sociali che influiscono sul fenomeno. All'analisi delle caratteristiche socio-economiche dei donatori e delle loro reti sociali e professionali si è affiancata la messa a fuoco degli assetti culturali, istituzionali e politici in cui la filantropia si sviluppa (Barman, 2017). In parallelo, ci si è concentrati sulle logiche che spingono i donatori a sostenere con le loro attività determinati destinatari e a scegliere determinati interlocutori (ivi).

3 Gli studi di matrice economica sulla filantropia, per converso, si sono intrecciati spesso con la psicologia comportamentale, interessandosi alle motivazioni a donare, indagando la contraddizione tra auto-interesse e altruismo, gli effetti degli interventi finanziati da erogazioni filantropiche e la possibilità di misurarli attraverso la verifica sperimentale di ipotesi che testano e generano modelli econometrici (Andreoni, 2006; List e Lucking-Reiley, 2002; Andreoni e Petrie, 2004).

4 In ogni caso, oggi sono in molti a ritenere che non di solo dono si tratti. Oliver Zunz, fra gli studiosi più autorevoli nel contesto americano, fa appello a de Tocqueville per sostenere che la miscela fra auto-interesse e interesse collettivo è il nucleo distintivo del fenomeno. La generosità “è anche un investimento”, avendo alla sua base “l'auto-interesse propriamente inteso” (Zunz, 2011, 296).

5 L'intreccio stretto e manifesto fra benevolenza e *business* è in effetti il cuore della filantropia contemporanea, a partire dalla diffusione della *venture philanthropy* negli Stati Uniti nel corso degli anni '90 del Novecento (Letts *et al.*, 1997; Frumkin, 2003). C'è chi parla a tale proposito di una vera e propria rivoluzione (Salamon, 2014) capitanata da una “nuova” filantropia i cui tratti salienti sono individuati da un vocabolario non privo di inventiva. *Effective Philanthropy*, *Catalytic Philanthropy*, *Strategic Philanthropy*, e più recentemente *Philantrocipitalism*, sono alcune delle definizioni maggiormente in uso che danno risalto a diversi aspetti del fenomeno, quali la dimensione imprenditoriale, la misurabilità, la potenza innovativa, l'assunzione del rischio.

6 A prescindere da quanto corrisponda alle evidenze empiriche relative a continuità e discontinuità di medio e lungo periodo, è significativa la forza con cui il riferimento al nuovo viene mobilitato sul piano discorsivo, con tutto l'*appeal* che questo tende a esercitare e tutte le ambiguità di cui esso è imbevuto (McGoey, 2015).

7 Rilevante è certamente la dimensione globale delle pratiche e delle organizzazioni filantropiche, che mostrano una crescita numerica che sembra inarrestabile (Depecker *et al.*, 2018). Gli Stati Uniti restano il paese maggiormente interessato ma vi sono aree come il Medio Oriente e i BRICS che guadagnano velocemente posizioni. Ed è decisamente ampio il ventaglio dei settori cui le donazioni sono destinate, con cultura, istruzione e salute in testa a una lunga lista che registra l'aumento di attività di natura individuale, familiare e nell'ambito delle fondazioni e delle imprese.

8 Cresce poi l'influenza pubblica degli attori filantropici, non solo in America – dove tradizionalmente il rapporto fra virtù private e affari pubblici è forte – ma anche in Europa, dove la ricerca di opportunità di riconoscimento e *agency* pubblica è affidata ad associazioni di rappresentanza viepiù strutturate¹.

9 La consistenza del fenomeno e la complessità dei meccanismi sociali che vi sono implicati alimentano il confronto serrato fra posizioni e prospettive interpretative di segno differente, non sempre ottimiste. Alle argomentazioni che valorizzano il legame profondo fra le ragioni della filantropia e quelle della giustizia sociale o dell'innovazione sociale (Suarez e Lee, 2011; Suarez, 2012; Mosley e Galaskiewicz, 2015) fanno da contrappunto analisi critiche incentrate per esempio sulle strategie auto-riproduttive di espansione degli interessi economici (Adloff, 2016; Barman, 2017).

10 Che si sia ottimisti o meno, ci sono comunque buone ragioni per interrogare le forme attuali della filantropia e le dinamiche trasformative implicate. Come ha dichiarato Theda Skocpol (2016, 435) al congresso di apertura dell'American Political Science Association: «rising inequality, declining democratic accountability and asymmetric

partisan polarization ... none of these transformations can be fully understood without bringing organized philanthropy into the analysis».

11 Certo le agende scientifiche europee non tengono il passo con quelle nordamericane ma l'interesse per il tema ha già prodotto un corpus ragguardevole di studi, per esempio in Francia e in Germania; anche in Italia va rilevata un'attenzione emergente in particolare da parte degli studi sociologici e politologici sulle fondazioni di origine bancaria².

12 Poiché sotto il generico concetto-ombrello di filantropia – donazioni private per fini pubblici – possono essere fatte rientrare cose anche molto diverse, è opportuno precisare che il nostro interesse verte da un lato sulla filantropia organizzata o istituzionale e dall'altro sulle attività che coniugano filantropia e investimento. Si tratta del resto del nucleo centrale della nuova filantropia, che coinvolge anche attori collettivi o individuali non riconducibili alla filantropia organizzata, in particolare investitori istituzionali o *corporate*. Per definire la filantropia organizzata o istituzionale ci appoggiamo alla definizione dell'*European Foundation Center* (2016): organizzazioni dotate di risorse finanziarie proprie, governate in modo indipendente, che utilizzano in modo strategico le proprie risorse per il bene pubblico. In genere si tratta di fondazioni (più raramente di associazioni), anche molto diverse tra loro per forma giuridica (individuali/famigliari, corporate, di comunità, ex-bancarie), dimensione, raggio di intervento, storia e contesto istituzionale (e.g. regimi fiscali, sistemi giuridici, rapporti pubblico-privato). Inoltre, diversamente dagli organismi pubblici elettivi, le fondazioni non hanno vincoli di accountability democratica, seppure spesso prevedano forme di rendicontazione pubblica in quanto soggette ad obblighi legali o per motivi di immagine e di reputazione.

13 Il saggio presenta e discute le linee essenziali di un'agenda di ricerca sulla nuova filantropia, definita nei termini appena precisati, individuando piste analitiche e chiavi interpretative a partire da quattro nuclei principali della letteratura che, da prospettive diverse, ha trattato il tema: il filantrocapitalismo, i processi di finanziarizzazione, il rapporto tra filantropia e conoscenza, le élite.

14 L'obiettivo è duplice: contribuire alla comprensione sociologica del fenomeno in alcuni suoi aspetti fondamentali e trasversali a contesti differenti, Italia inclusa; metterne in luce il valore euristico rispetto allo studio delle dinamiche più complessive di organizzazione e riorganizzazione dei capitalismi e delle società contemporanee.

15 L'analisi condotta nei paragrafi seguenti restituisce un profilo specifico della nuova filantropia, collegato a dinamiche di intersezione e ibridazione fra logiche diverse – il valore sociale, il valore economico, l'expertise, il potere. Come si sottolineerà nelle conclusioni, la messa a fuoco di queste dinamiche dà evidenza al ruolo della filantropia nei processi di riorganizzazione in corso nel campo dell'economia, della politica, della conoscenza.

16 Un'avvertenza. La mossa di partenza dell'agenda che ci accingiamo a proporre, come dicevamo, è ritenere che la filantropia sia una chiave di lettura delle società contemporanee. Questo vuol dire presumere che, lungi dal costituire un fenomeno accidentale, essa sia una componente centrale dei principi organizzativi delle nostre società. Si tratterebbe perciò di comprenderne e spiegarne le radici, i meccanismi e le linee evolutive trasversali a una pluralità di campi: politico, economico, sociale, culturale. Il dibattito però ci viene solo parzialmente in soccorso a questo scopo. Il fatto è che il quadro teorico sulla filantropia contemporanea presenta due problemi principali: è frammentario e carico di assunti normativi. Manca in altri termini una argomentazione scientificamente robusta e convincente sul posto della filantropia nei capitalismi democratici contemporanei. Per di più, i contributi disponibili sono in buona parte legati al contesto nordamericano, e offrono strumenti esplicativi e interpretativi esportabili altrove ma con cautela. Questi i motivi per cui un'agenda di ricerca sulla filantropia non può contare su una teoria vera e propria. Perciò nel percorso che svilupperemo ci limiteremo soltanto a evidenziare alcuni possibili spunti in questa direzione.

2. Filantrocapialismo

- 17 La già citata analisi di Zunz (2011) rappresenta sia una conferma sia un'eccezione dei problemi appena richiamati. Grazie al concetto di *matrice istituzionale* – che riprende dai suoi studi precedenti – Zunz illumina infatti ciò che a suo parere è il cuore e la chiave esplicativa della filantropia, cioè il compromesso regolativo grazie al quale Stato, società civile e mercato si coordinano e lavorano congiuntamente al benessere sociale. Il favore che l'autore manifesta nei confronti del suo oggetto di riflessione, indicativo di una chiara postura normativa, va tarato sulle peculiarità dell'azione istituzionale e sociale su cui la filantropia si innesta nel mondo americano (come sappiamo da de Tocqueville in avanti). Al tempo stesso la prospettiva di Zunz è rilevante dal punto di vista teorico perché inquadra il fenomeno nel contesto più ampio dei rapporti fra economia, stato e società e delle loro evoluzioni, confermando con ciò il valore euristico della filantropia rispetto all'analisi delle società e delle democrazie contemporanee.
- 18 Per quanto vada sicuramente contestualizzato, il concetto di filantrocapialismo è di grande aiuto per avanzare un poco in questa prospettiva. Il termine, coniato da un giornalista dell'*Economist* più di dieci anni fa, sintetizza in modo lapidario il connubio fra le ragioni del dono e i meccanismi dell'accumulazione³. Vi ritroviamo, dunque, la tesi toquevilliana dell'amalgama fra anima oblativa e anima auto-interessata della filantropia. Dal punto di vista del rigore analitico, non c'è dubbio che esso presenti una tara originaria. Il concetto ha infatti radici normative esplicite e una dimensione retorica spiccata, essendo stato coniato esattamente per promuovere e veicolare l'idea che la tradizionale coincidenza fra affari e beni comuni possa o debba essere praticata in modo radicalmente nuovo. Si tratterebbe dunque dell'espressione più pregnante e compiuta della cosiddetta nuova filantropia, come sostenuto dall'inventore del termine: «Historically, many philanthropists have engaged in giving primarily to win public approval or to appease consciences guilty about how they made their money... Philanthrocapitalists ... are different because they combine their head and their heart when they give. They don't feel guilty about how they made their money but realize that those same entrepreneurial skills that helped them thrive as capitalists can play a crucial role in helping to solve societies' problems... They don't do charity, they drive social change» (Bishop, cit. in Lorenzi e Hilton, 2011). In sintonia con queste tesi, le narrazioni ufficiali di stampo più celebrativo insistono molto su virtù quali la capacità di *problem-solving* o di promozione del cambiamento sociale.
- 19 Ma nel dibattito sviluppatosi nel tempo – molto più vivace in ambito nordamericano che in Europa – non manca chi si discosta nettamente dall'intenzione celebrativa. I risultati concreti delle attività vengono passati al vaglio di analisi critiche attente che portano in evidenza un aumento delle diseguaglianze come effetto paradossale di interventi volti in teoria ad accrescere il benessere (Callahan, 2017). Viene poi rilevato che la promessa di cambiamento, centrale nel discorso dei promotori, è formulata in modi generici. Di qui l'interrogativo: cosa c'è effettivamente di nuovo nel filantrocapialismo (Rogers, 2011)?
- 20 Di particolare interesse sono le riflessioni che provano a dipanare il groviglio di dimensioni analitiche e normative al cuore del concetto, problematizzandone gli assunti di partenza e al tempo stesso preservandone e sviluppandone l'interrogativo di base: come dar conto del rapporto organico, non contingente, fra filantropia e capitalismo odierno. Fra tutte, va richiamata la riflessione di Rogers (ivi, 378) che sintetizza molto efficacemente in tre “M” le risposte formulate a questo proposito. La prima M rimanda a *money*: «the idea that the wealthy, particularly the super wealthy, should take greater responsibility for using their wealth for the common good». La seconda M fa riferimento a *market*, ovviamente: «the idea that market forces should sort effective social programs from ineffective social programs». La terza M infine rimanda a *measurement*: «the idea is that resources should be used in a targeted and rational way based on data in order to identify and scale successful social programs». In breve, la bontà e gli interessi non bastano, occorre anche un metodo scientifico. Come vedremo,

la terza M – la misurazione – è fondamentale per cogliere le discontinuità rispetto alle modalità tradizionali con cui si prova a impostare il rapporto fra *doing well* (fare soldi) e *doing good* (fare del bene) o, più al fondo, la contraddizione fra auto-interesse e interesse collettivo.

21 Benché in pillole, troviamo qui un abbozzo di teoria che prova a render conto del ruolo della nuova filantropia evidenziandone il rapporto con l'ordine sociale, con quello economico e con il dominio della conoscenza. Un rapporto che attiene ai principi organizzativi e giustificativi delle nostre società, cioè ai meccanismi basilari del loro funzionamento così come ai repertori di idee, norme, regole e significati che li istituzionalizzano.

22 Non possiamo avanzare oltre; piuttosto occorre sottolineare alcuni ordini di questioni che si aprono qui.

23 Un primo ordine di questioni è relativo a quella contraddizione fra interesse individuale e interesse collettivo appena ricordata e alle soluzioni articolate e complesse che il pensiero sociale, politico ed economico hanno proposto al riguardo. Soluzioni che storicamente vanno dal contrattualismo sociale all'idea della “mano invisibile del mercato” e, in un'altra prospettiva, all'Economia civile (Bruni e Zamagni, 2004). Con la crisi dello stato sociale keynesiano, che aveva assunto questa contraddizione attraverso la regolazione pubblica, la scienza economica ha avanzato diversi modelli di allineamento degli interessi privati e pubblici, quali quello della *Corporate Social Responsibility* (Bowen, 1953) prima e del Valore Condiviso poi (Porter e Kramer, 2014), cui vanno senz'altro aggiunte la riflessione e le speranze di molti studiosi, in Italia e all'estero, sulla capacità del settore Non-Profit di generare valore sociale attraverso l'attività economica, in particolare nei settori del welfare (Bassi, 2011; Bouchart, 2009)⁴. Incontriamo qua la questione del rapporto fra valore sociale ed economico nel *caring capitalism* (Barman, 2016), quella forma specifica di capitalismo il cui sviluppo – successivamente al crollo del mercato finanziario del 2008 – è incentrato sull'idea che le imprese possano «to make the world a better place as well as to make a profit» (ivi, 1), ridefinendo in questo modo sia la visione dell'economia, sia il significato di valore sociale⁵.

24 Un altro ordine di questioni rinvia al potere. Il termine *Philanthro-Policymaking*, che dobbiamo sempre a Rogers (2011), porta in primo piano il potere che le organizzazioni filantropiche esercitano nell'ambito di materie cruciali per la collettività quali la salute, il benessere sociale e l'ambiente. Un potere che solleva questioni delicate di legittimità democratica, trattandosi di soggetti privati senza vincoli di *accountability*. Secondo Skocpol (2016), quando le risorse disponibili sono i grandi patrimoni dei super-ricchi, il potere che essi hanno di agire come *issue entrepreneurs* tocca ogni stadio del processo decisionale, dalla formulazione delle idee alla creazione dei *policy networks* e delle agende. Sulla stessa lunghezza d'onda, Goss (2016) sottolinea come sia sempre più frequente la presenza nel *policy making* di grandi donatori che, per influenzare l'agenda pubblica, agiscono attraverso fondazioni professionalizzate o consorzi.

25 Il terzo ordine di questioni rimanda alle basi di legittimazione su cui la filantropia può contare nei capitalismi contemporanei. Analisi convincenti al riguardo vengono fornite dagli studi che mettono in luce sia le radici sociali dei repertori simbolico/normativi mobilitati, sia il ruolo giocato da specifici strumenti tecnico-operativi. Rispetto ai primi, l'analisi di McGoey *et al.* (2018) sottolinea come la piena legittimità di cui gode la contiguità fra dono e profitto rinvii a un ordine sociale più generale che rende accettabili i meccanismi di estrema concentrazione della ricchezza economica, cioè le condizioni di base per la nascita delle grandi organizzazioni filantropiche. McGoey parla precisamente di condizioni di “immunità perpetua” dalle critiche di cui i filantropi possono avvalersi anche grazie alla necessità di sostegno economico che grava sui beneficiari. Quanto agli strumenti, l'etichetta *Effective Philanthropy* compendia il ricorso a soluzioni incentrate sul mercato i cui impatti siano misurabili attraverso attività ad hoc di raccolta e analisi dei dati (Eikenberry e Mirabella, 2018)⁶.

26 Ed è questa combinazione fra codici normativi che naturalizzano i divari, da un lato, e la straordinaria potenza dei dati, dall'altro lato, che fa sì che la filantropia sia “nuova” e molto più influente che in passato in quanto può accampare «un interesse legittimo per la cosa pubblica, una pretesa a governare» (Guilhot, 2006, 128).

3. Filantropia e finanziarizzazione

27 Si può ritenere che le basi e gli strumenti grazie a cui oggi la filantropia legittima il suo ruolo e accresce la sua influenza siano anche elementi centrali per comprenderne caratteri di novità.

28 Ma non si dà pienamente conto di questi elementi se non si dà evidenza a un punto fin qui rimasto in ombra: l'incontro tra filantropia e finanziarizzazione. Il ruolo crescente che nella filantropia giocano investitori, intermediari, logiche e strumenti finanziari è un indicatore attendibile della rilevanza che questo incontro riveste oggi e in prospettiva (Thumler, 2014).

29 Vicende paradigmatiche di queste tendenze sono la nascita e la crescita del *Social Impact Investing* (SII), un termine coniato nel 2008 dalla banca d'investimenti JP Morgan e dalla Rockefeller Foundation che fa riferimento ad attività e strumenti che dovrebbero consentire di soddisfare congiuntamente criteri di redditività economico/finanziaria e criteri di utilità sociale. Si tratta dell'ultima tappa di una lunga storia che coinvolge da un lato le istituzioni filantropiche e dall'altro gli investitori tradizionali. Ibridando le due logiche di riferimento – la prima orientata al beneficio sociale, la seconda al rendimento economico – sono state sperimentate a partire dagli anni '90 del Novecento nuove forme e strumenti di investimento, quali i *Program Related Investment* e gli investimenti cosiddetti *ESG* (ovvero sostenibili dal punto di vista ambientale, sociale e della governance) da un lato, e il *Socially Responsible Investment* dall'altro (Forum Finanza Sostenibile, 2016). Centrale nella diffusione del SII è anche la mobilitazione di retoriche e strumenti mutuati dalle concezioni *mainstream* dei mercati finanziari come arene di pratiche “razionali” e basati sull'idea di conoscenza e concorrenza perfette, sulla centralità del ruolo degli intermediari e, di conseguenza, sulla centralità di forme di quantificazione e oggettivazione del mondo sociale⁷. L'attuale panorama del SII vede investimenti, molto difficili da quantificare con precisione e tuttavia nell'ordine di diverse centinaia di miliardi di dollari a livello globale, diretti verso settori e attività molto diverse (dalle infrastrutture al micro-credito a programmi di prevenzione della devianza giovanile) attraverso strumenti di investimento e di debito altrettanto variegati (GIIN, 2020). Esperienze sperimentali e interventi regolativi tesi a favorirne la diffusione si registrano in diversi paesi europei, tra cui l'Italia non fa eccezione. A partire dalla partecipazione ai lavori della *Task Force sull'Impact Investing* promossa dal G8 a guida britannica nel 2013, anche nel nostro Paese si è costruita una larga coalizione di attori sociali a supporto della diffusione degli strumenti di investimento di impatto, riunita sotto l'ombrello dell'associazione “Social Impact Agenda per l'Italia”: dalle istituzioni bancarie alle società di consulenza, da importanti università a consorzi del terzo settore, fino a importanti istituzioni filantropiche. In generale, è cresciuta moltissimo la presa esercitata dalle strategie di investimento come alternativa ai *grants* tradizionali (Caselli e Rucco, 2018; Forum Finanza Sostenibile, 2016; Thumler, 2014).

30 La diffusione di logiche e strumenti finanziari in nuovi ambiti e settori come quello delle politiche sociali, segnala cambiamenti di dimensioni e implicazioni tanto importanti quanto ancora sfuggenti (Chiapello, 2015; 2018): il rimescolarsi dei confini fra sfere d'azione e fra poteri; la messa in tensione di assetti istituzionali e regolativi; la creazione di nuove opportunità in direzione sia dello sviluppo di strategie economiche di creazione di valore sociale – nel solco delle formule più collaudate della responsabilità sociale d'impresa – sia in direzione dell'espansione del finanzia-capitalismo (Gallino, 2011).

- 31 Soprattutto nel contesto anglosassone, dove lo sviluppo della finanziarizzazione nel campo sociale è più avanzato, le analisi evidenziano diverse criticità sia sul fronte dei presupposti valoriali e normativi, sia su quello attuativo (Sinclair *et al.*, 2014; 2019; Berndt e Wirth, 2018). L'effettiva applicabilità degli strumenti del SII ai problemi sociali è in generale controversa. L'importanza attribuita a rendimenti calcolabili – un tema che ci conduce alla terza M sopra menzionata e su cui torneremo più avanti – porta a privilegiare metriche facilmente misurabili che implicano la semplificazione di problemi normalmente complessi (Berndt e Wirth, 2018). Oltre a non favorire la flessibilità e la portata innovativa del servizio (Maier *et al.*, 2018), questi strumenti tendono a ignorare e tacitare la voce dei destinatari (Warner, 2013; Cooper *et al.*, 2016).
- 32 Gli interrogativi che qui si aprono sono molti. Non è facile comprendere se, e in che misura, si tratti di processi di estrazione del valore che mobilitano gli interessi economico/finanziari in nuove aree di rendimento, oppure di processi di ri-socializzazione del mercato (à la Polanyi) che riorientano l'agire economico verso finalità sociali. Inoltre, per tentare di cogliere il rapporto fra filantropia e capitalismo occorre guardare non solo a come gli interessi economici possano, per così dire, agire al servizio della benevolenza, ma anche come quest'ultima possa agire al servizio di una società di mercato. Uno sguardo che inevitabilmente interroga il ruolo che la filantropia riveste nei repertori giustificativi su cui si regge l'attuale organizzazione sociale.

4. Filantropia e conoscenza

- 33 Da qui arriviamo, quasi naturalmente, alle questioni che toccano e problematizzano il rapporto fra filantropia e conoscenza.
- 34 Questo rapporto dischiude un ventaglio di interrogativi su livelli diversi: come le istituzioni della conoscenza entrano in gioco nella professionalizzazione e istituzionalizzazione delle pratiche filantropiche; quali sono i formati e gli strumenti prevalenti della conoscenza e come essi retroagiscono su oggetti e poste in gioco; come opera il potere ideazionale⁸ – cioè il potere di influire profondamente sulle categorizzazioni di problemi e soluzioni nello spazio pubblico – che scaturisce dall'incontro ravvicinato fra campo della filantropia e campo della conoscenza.
- 35 Nell'avanzare qualche risposta conviene fare riferimento in primo luogo agli studi sulla conoscenza pubblica – la conoscenza implicata nelle decisioni e nelle azioni di rilevanza collettiva – che ne hanno messo sotto osservazione l'intrinseca dimensione normativa. Grazie a questi studi sappiamo che le conoscenze, lungi dal corrispondere all'assunto di oggettività posto alla loro base, sono fondate «su processi di scelta, selezione e giustificazione» (de Leonardis, 2009, 70). In una parola hanno “un carattere politico” (ibidem). Un carattere che lavora all'unisono con la loro performatività, il meccanismo noto a chi si occupa di conoscenza secondo il quale «ogni discorso agisce sul suo oggetto» (Callon, 2008, 12). Dati e informazioni intervengono su ciò che rilevano (Salais, 2013, 23) e la conoscenza non è mai una semplice descrizione fattuale ma «costituisce un processo di costruzione che crea consenso intorno a un certo modo di descrivere le cose: quando questa descrizione diventa universalmente accolta, risulta legittimata e comunemente accettata come dato di fatto» (ibidem), oscurando i complessi processi storici in cui attori e strumenti della conoscenza sono implicati (Caselli, 2020a).
- 36 In questa prospettiva, si pensi per esempio alla poderosa indagine storica con cui Alice O'Connor (2002), esaminando più di un secolo di interventi e ricerche sulla povertà realizzate negli USA da una delle principali fondazioni filantropiche del Paese, ha dimostrato come l'agenda scientifica e quella di *policy* siano state ispirate dal medesimo mix di ideologie politiche e teorie sociali.
- 37 In secondo luogo, va messa a fuoco la capacità di egemonia culturale – à la Gramsci (1975) – di cui le organizzazioni filantropiche danno prova nell'orientare il dibattito su problemi e soluzioni di rilevanza pubblica. Ciò ha a che fare con la diffusione di un vocabolario in cui concetti chiave – come per esempio “*capacity building*” o

“innovazione sociale” – agiscono come “idee veicolari” (Osborne, 2004), ovvero elementi discorsivi la cui primaria virtù è la capacità di “far muovere le cose”, ovvero creare coalizioni ampie di soggetti disposti a usarli come ombrello e – almeno in parte – come minimo comun denominatore delle proprie strategie d’azione⁹.

38 Oltre a ciò, un tema di rilevanza centrale, già accennato prima a proposito della “terza M” e della finanziarizzazione, è quello delle metriche. Il riferimento è alla diffusione di un’ampia gamma di dispositivi quali *rankings*, valutazioni di impatto sociale, *benchmarking*, *audit*, ecc. – strumenti sempre più importanti nel campo filantropico e in particolare nei settori dell’*Effective Philanthropy* e dell’*Evidence-based Philanthropy*. Questi dispositivi, ampiamente studiati dalla sociologia della quantificazione (Espeland e Stevens, 2008; Berman e Hirshman, 2018), da un lato rispondono alla domanda crescente di oggettività e promettono di sgombrare il campo da pratiche erratiche o arbitrarie; dall’altro lato giustificano l’influenza crescente degli attori filantropici nella gestione delle questioni sociali (Guilhot, 2006). Il connubio tra filantropia ed *expertise* sfocia dunque in un processo di razionalizzazione quantitativa che procede di pari passo con la professionalizzazione delle pratiche filantropiche, e la relativa crescita di intermediari e specialisti (ivi, 128). Il successo crescente di strategie e strumenti di natura finanziaria come il già menzionato *Social Impact Investing* e la spinta esercitata da attori influenti quali l’*European Venture Philanthropy Association* (EVPA) non fanno che rafforzare questo processo, ponendo la misurazione dell’impatto generato dagli investimenti al centro delle proprie attenzioni e promuovendo di conseguenza nuove forme di categorizzazione e quantificazione dell’azione sociale (Anheir e Leat, 2018).

39 La mobilitazione di sistemi di calcolo e numeri diventa in questo caso ancora più delicata. Coerentemente con la saldatura tra *doing well* (fare soldi) e *doing good* (fare del bene) che è al cuore dell’impresa filantropicapitalistica, nel caso degli investimenti a impatto sociale abbiamo infatti a che fare con metriche che hanno la duplice funzione di misurare l’impatto sociale degli interventi sostenuti dall’investimento e di determinare la remunerazione dell’investimento stesso (Caselli, 2020b; Social Impact Agenda per l’Italia, 2016): una sorta di alleanza tra *doing well* (fare soldi) e *measuring good* (misurare il bene fatto). I già complessi processi sociali di costruzione delle misure e i loro effetti impreveduti (Espeland e Sauder, 2007) si complicano dunque per il fatto di dover conciliare ed esprimere interessi a un tempo conoscitivi, normativi e finanziari.

40 Da quel che è dato osservare, l’importanza crescente acquisita dalle logiche economico/finanziarie (Chiapello, 2015) mobilita e mette in tensione ulteriormente i repertori cognitivi e tecnici della valutazione, da tempo divisi fra approcci di stampo positivista e approcci di tipo interpretativo o fenomenologico (Stern *et al.*, 2012). Lo scenario a oggi si mostra aperto e in cambiamento, grazie alle strategie di promozione di nuovi dispositivi e logiche di misurazione portate avanti da una molteplicità di attori – della filantropia, del *policy-making*, degli interessi finanziari, così come della ricerca e della consulenza – che tendono ad agire come veri e propri imprenditori del valore sociale (Barman, 2016).

5. Filantropia ed élite

41 L’ultimo nucleo tematico, come accennavamo, riguarda il rapporto fra filantropia ed élite, un binomio storicamente inscindibile. Senza risalire all’evergetismo delle città ellenistiche, della Roma repubblicana o imperiale (Veyne, 1977), la nascita della moderna filantropia viene interpretata da alcuni autori anche come una reazione delle nuove élite di fronte alla minaccia percepita nei movimenti sociali radicali che percorrono il mondo occidentale alla fine del XIX secolo (Abélès, 2002; Guilhot, 2006), una sorta di “alternativa privata al socialismo” che le élite più illuminate sposano, “facendo del settore privato un garante della giustizia sociale” (Hall, 2006).

42 È una filantropia che si lega soprattutto alle fondazioni private e che – diversamente dalle donazioni dei ceti medi o popolari – emerge con maggiore enfasi quando si

accumulano enormi patrimoni e quando alle élite filantropiche si aprono maggiori opportunità di influire sulla società (Adloff, 2015; Callahan, 2018). E sono, infatti, anche oggi le fondazioni private a costituire uno dei luoghi più appropriati per mettere a fuoco il legame fra élite e filantropia e per osservarle in azione.

43 Nel dedicare attenzione a questo binomio, la letteratura ha dato vita a ricostruzioni molto accurate delle figure dei pionieri della filantropia – i cosiddetti *robber barons*, come Rockefeller o Carnagie – e delle implicazioni sociali della loro benevolenza. Una chiave di lettura centrale è l'importanza della filantropia come strumento di legittimazione e di produzione o riproduzione dell'élite (Ostrower, 1997).

44 Con la cosiddetta nuova filantropia cresce anche l'evidenza del rapporto fra ricchezza privata e influenza politica. Da un osservatorio soprattutto europeo – ma la tendenza sembrerebbe prestarsi a generalizzazioni più ampie – le fondazioni filantropiche private sono cruciali da questo punto di vista. Soprattutto le più grandi, sembrano collocarsi in uno spazio ibrido (Arrigoni, 2018; Calligaro, 2018) che interseca e intreccia diverse logiche d'azione che rimandano all'utilità sociale, al rendimento economico, all'expertise per il policy making, alla “autorappresentanza” politica nei processi di governo. Un'indeterminatezza che costituisce una risorsa per le élite nel «fare politica senza averne l'aria» (Offerlé *et al.*, 2012), nel solco di una tendenza alla depoliticizzazione intesa come ridefinizione in chiave tecnica di questioni politiche che dall'arena di governo vengono trasferite verso organismi non democraticamente eletti e strutture tecnocratiche (Brown, 2007). Lambelet (2014) sostiene che le élite europee finanzino e supportino le fondazioni proprio per legittimare, attraverso l'expertise, il loro intervento nel sociale e nelle politiche pubbliche, mettendo in dubbio la competenza dei governi eletti.

45 Ciò rimanda anche al ruolo delle élite filantropiche nel campo della conoscenza, nel solco delle questioni illustrate nel paragrafo precedente. Le organizzazioni filantropiche alimentano un insieme di pratiche e un ceto di professionisti ed esperti della filantropia, che costruiscono e diffondono cornici cognitive e normative, dando un senso condiviso e una legittimazione sociale a processi, politiche e azioni di pubblica rilevanza (Moini e d'Albergo, 2018). Un'influenza che viene potenziata dalla natura intermediaria, mobile e spesso anche tecnica di élite che sono filantropiche ma che operano e circolano anche in molte altre sfere (Davies, 2017; Nichols e Savage, 2017; Wedel, 2017; Freeland, 2012), facilitando così la diffusione e la contaminazione di conoscenze e persone fuori e dentro le fondazioni.

46 Un caso emblematico, in tal senso, può essere rappresentato in Italia dalle fondazioni di origine bancaria, situate al crocevia tra economia, finanza, politica, filantropia, istituzioni accademiche e terzo settore. Proprio la loro natura polimorfa è una chiave analitica promettente per mettere a fuoco dinamiche centrali che riguardano le élite e il potere nell'attuale contesto del capitalismo finanziario (Arrigoni, 2019). Rispetto alla precarietà e alle nuove insicurezze, che sfidano anche le élite – nell'epoca in cui la finanziarizzazione dell'economia rende anche le loro carriere meno prevedibili, più frammentarie, labili (Davis e Williams, 2017) – si può ipotizzare che una fondazione filantropica, posta all'intersezione tra campi con logiche e attori diversi, divenga una risorsa aggiuntiva per la conversione del capitale da una forma all'altra (Bourdieu, 2010): amplificando i network sociali delle élite, nei momenti di difficoltà ne facilita il passaggio da un campo all'altro o, in mancanza di alternative, si offre come “rifugio” sicuro e di prestigio a sé stante.

47 Va sottolineato a questo proposito che un significativo segmento di élite osservabile in particolare nelle fondazioni private si presenta come l'espressione di uno specifico modus operandi e di un ethos caratterizzati da una certa mobilità e da una minore fedeltà istituzionale (Wedel, 2017); da una capacità di mobilitarsi e connettersi in modo rapido e anche informale ad altre élite “rappresentandosi” con immediatezza nei processi di governo di loro interesse (Dakowska, 2014); dalla progressiva assunzione di un ruolo guida nel *policy making*, attraverso l'espressione di una specifica professionalità, in linea con le modalità della nuova filantropia e senza obblighi di responsabilità verso autorità esterne (Lambelet, 2014; Monier, 2019).

48 Il richiamo al processo di depoliticizzazione è dunque centrale per indagare il rapporto fra filantropia ed élite. Ma va comunque compreso meglio come in questo rapporto si riflettono gli elementi di ambivalenza e tensione intrinseci all'azione pubblica contemporanea, laddove i meccanismi di de-politicizzazione coesistono con le opportunità di ri-politicizzazione legate all'accesso al dominio politico da parte di nuovi attori, temi e interessi (Burnham, 2001; Borghi, De Leonardis e Procacci, 2013; Moini, 2015; De Nardis, 2017; Bifulco, 2017).

6. Conclusioni

49 Come precisato in premessa, il nostro obiettivo è delineare un'agenda di ricerca concentrandoci su piste analitiche e chiavi interpretative per indagare il fenomeno della filantropia nelle sue continuità e discontinuità, valorizzandone al contempo la rilevanza dal punto di vista euristico.

50 Possiamo a tale proposito senz'altro rintracciare alcuni fili conduttori che percorrono trasversalmente gli ambiti presi in considerazione.

51 Il filo centrale è la natura ibrida del campo filantropico e la connessa porosità della filantropia organizzata nei confronti degli strumenti, delle logiche e degli attori dei campi dell'economia, della conoscenza, della politica.

52 Il cuore della nuova filantropia è dunque l'intreccio fra campi e logiche differenti: l'orientamento al bene collettivo, la redditività economica, la produzione di conoscenza e la richiesta di expertise, il potere di influire sull'agenda pubblica.

53 A questo proposito abbiamo messo in evidenza innanzitutto come il mix tra logiche erogative e logiche di investimento, che è centrale nel cosiddetto *filantrocapitalismo* e trova nel *Social Impact Investing* la forma più compiuta, impone di considerare in modo più attento le trasformazioni che la filantropia ha vissuto nell'ambito del processo di finanziarizzazione dell'economia. L'emergere di una "nuova filantropia", o meglio sarebbe dire di una nuova "nuova filantropia", che per molti versi richiama esperienze e dibattiti che avevano toccato il settore a cavallo tra XIX e XX secolo (McGoey, 2015), va dunque inquadrata all'interno di tale processo. Sicuramente la tensione tra il rafforzamento di meccanismi di *marketization* da una parte, e la ri-socializzazione del mercato in termini polanyiani, dall'altra, merita di essere evidenziata ed esplorata maggiormente.

54 Abbiamo poi rilevato la centralità del rapporto tra filantropia e conoscenza. Un rapporto caratterizzato da contiguità e interdipendenze crescenti, grazie al quale il potere "ideazionale" della filantropia e la mobilitazione di expertise e strumenti per la misurazione/quantificazione procedono all'unisono alimentandosi reciprocamente. Da questa prospettiva, il connubio fra filantropia e conoscenza da un lato esprime il bisogno di nuovi fondamenti di legittimità, dall'altro contribuisce alla naturalizzazione dell'azione filantropica e dei suoi presupposti, e all'indebolimento della valenza politica delle poste in gioco. Ma in ogni caso il campo di azione si presenta indeterminato e almeno in parte aperto a ragioni e strumenti differenti, soprattutto per quel che riguarda il tema dell'impatto e del valore sociale.

55 In particolare le grandi fondazioni possono costituire un osservatorio privilegiato per vedere come in segmenti rilevanti di élite e in singoli attori si realizzi e operi l'ibridazione tra i campi della conoscenza, della finanza e della politica, nonché come nel binomio élite/filantropia entri in gioco il rapporto fra ricchezza privata e influenza politica. In altre parole, nelle fondazioni diventa manifesto il ruolo chiave che la nuova filantropia può assumere nel *policy-making* – la sua dimensione politica – al riparo dai vincoli di *responsiveness* propri della politica. Questo ruolo va dunque approfondito, avendo a mente che, come gli studi sull'azione pubblica mettono in luce, processi di depoliticizzazione possono coesistere in modo non lineare con processi di ri-politicizzazione.

56 Il ridefinirsi e confondersi dei confini fra campi d'azione differenti, di cui la nuova filantropia è alimento e precipitato al tempo stesso, è ovviamente collegato a

cambiamenti più ampi dello scenario sociale che toccano in parallelo l'economia, l'expertise e il potere.

57 Qui abbiamo solo intravisto la natura di tali cambiamenti, i rapporti che fra essi intercorrono, gli attori e i network che vi intervengono. Il percorso svolto nell'articolo si limita in effetti a proporre una base di partenza per la ricerca. Occorrerebbe lo sguardo ravvicinato tipico dell'indagine empirica per avanzare ulteriormente nella direzione delineata: per comprendere come hanno luogo, e con quali implicazioni, le contaminazioni fra interessi economico/finanziari e finalità sociali; cosa producono gli imprenditori della valutazione che si muovono a cavallo fra expertise e filantropia, e con quali retroazioni su entrambi i campi; come si ridefiniscono i confini e i rapporti fra expertise, ricchezza privata, responsabilità pubblica e azione politica. Senza dimenticare che una dimensione analitica da presidiare attentamente è quella normativa: l'ethos filantropico, in estrema sintesi. Il fuoco va dunque posto sui vocabolari normativi e sulle grammatiche giustificative che consolidano il ruolo e il potere della filantropia contemporanea nella vita sociale e pubblica. Come abbiamo visto, l'azione filantropica può contare su una elevata dotazione di legittimità grazie a tre nuclei giustificativi principali: la complementarità fra etica e business, o valore sociale e valore economico; il cambiamento; la scientificità/misurabilità. Nonché risuonanti con lo spirito dei tempi di cui la filantropia è figlia, questi tre nuclei, saldandosi fra loro, sembrano in grado di proteggere la grande ricchezza economica dall'onda lunga di delegittimazione generatasi dalla crisi finanziaria e confluita in fenomeni quali la rivolta anti-élites e il populismo. Ovviamente, la pretesa di legittimità va analizzata guardando anche alle incoerenze e ai divari fra le teorie dichiarate e quelle in uso, fra le narrazioni e le pratiche. Un'ampia letteratura di ricerca evidenzia, in effetti, come le iniziative filantropiche possono clamorosamente disattendere i loro obiettivi sociali. Oltre che nell'individuare risultati e impatti dell'azione filantropica, la sfida analitica maggiore ci sembra sia provare a districare i molti fili che si annodano nel rapporto fra potere, filantropia, expertise. Ciò aiuterebbe ad avanzare in direzione di una sistematizzazione teorica in grado di iscrivere la filantropia nel quadro dell'organizzazione delle società contemporanee. Al tempo stesso, questa sfida è particolarmente significativa in Italia, dove la tensione fra de-politicizzazione e ri-politicizzazione è acuita da una declinazione peculiare della post-democrazia – la crescita di poteri extra-pubblici, extra-territoriali ed extra-statali (Crouch, 2003) – che ha trovato la strada spianata da una antica storia di elevato privatismo, fragilità delle strutture intermedie, leaderismo politico.

58 In chiusura, si possono delineare i primi passi da farsi per analizzare il contesto italiano ed europeo:

59 – La filantropia incrocia scale diverse, locali/nazionali/sovrnazionali. Occorre perciò comprendere il modo in cui il livello europeo della regolazione e del *policy framing* interagisce con le specificità sociali e istituzionali dei contesti; ma anche come idee e immaginari che si muovono globalmente si radicano localmente.

60 – Vanno individuate le dimensioni e le variabili di base per comparare, nella cornice europea, contesti diversi. I regimi di welfare e le culture politico-istituzionali sono sicuramente fra questi. L'analisi deve inoltre mettere a fuoco le pratiche sociali, istituzionali e organizzative, e i dispositivi cognitivi e normativi che vi sono all'opera. Contemporaneamente, i contesti locali vanno messi in rapporto con processi che hanno una dimensione globale.

61 Si tratterebbe perciò di indagare in modo approfondito diverse unità analitiche fra loro collegate: le fondazioni filantropiche, gli attori dell'expertise, i dispositivi e le metriche, i processi istituzionali della politica e del policy-making. Si tratta certo di ambiti sociali complessi e non facili da penetrare. Ma questo non fa che confermare l'importanza di conoscerli meglio.

Bibliografia

- Abélès M. (2002), *Les Nouveaux riches: un ethnologue dans la Silicon Valley*, Paris, Editions Odile Jacob.
- Adloff F. (2016), *Approaching philanthropy from a social theory perspective*, in Jung T., Philips S., Arrow T. (a cura di), *The Routledge Companion to Philanthropy*, London, Routledge.
- Andreoni J. (2006), *Philanthropy*, in Kolm S.G., Mercier Ythier J. (a cura di) *Handbook of Giving, Reciprocity and Altruism*, Amsterdam, North Holland, pp. 1201-1269.
- Andreoni J., Petrie R. (2004), *Public goods experiments without confidentiality: a glimpse into fund-raising*, «Journal of Public Economics», 88, 7-8, pp. 1605-1623.
DOI : 10.1016/S0047-2727(03)00040-9
- Arrigoni P. (2018a), *Esplorare uno spazio interstiziale: le fondazioni di origine bancaria (Fob) italiane come osservatorio sulle élite (1990-2018)*, PhD Thesis in “Social and political change”, University of Turin and in “Political Science”, University of Lyon 2.
- Arrigoni P. (2018b), *Elite*, in Bifulco L., Borghi V., Bricocoli M., Mauri D. (a cura di), *Azione pubblica. Un glossario Sui Generis*, Milano, Mimesis.
- Anheir H.K., Lear D. (2018), *Performance Measurement in Philanthropic Foundations: The ambiguity of Success and Failure*, Oxon-New York, Routledge.
DOI : 10.4324/9781315161631
- Barman E. (2016), *Caring Capitalism. The meaning and measure of social value*, Cambridge UK, Cambridge University Press.
DOI : 10.1017/CBO9781316104590
- Barman E. (2017), *The social bases of Philanthropy*, «Annual Review of Sociology», 43, pp. 271-290.
DOI : 10.1146/annurev-soc-060116-053524
- Bassi A. (2011), *Il Valore Aggiunto Sociale del Terzo Settore*, Verona, Quiedit.
- Berman E., Hirschman D. (2018), *The Sociology of Quantification: Where Are We Now?*, «Contemporary Sociology», 47, 3, pp. 257-266.
DOI : 10.1177/0094306118767649
- Berndt C., Wirth M. (2018), *Market, Metrics, Morals: The Social Impact Bond as an Emerging Social Policy Instrument*, «Geoforum», 90, pp. 27-35.
DOI : 10.1016/j.geoforum.2018.01.019
- Bifulco L. (2017), *Social Policy and Public Action*, New York, Routledge.
DOI : 10.4324/9781315609577
- Bishop M., Green M. (2008), *Philanthrocapitalism: How Giving Can Save the World*, Bloomsbury, Pub Plc USA.
- Bourdieu P. (2010), *Sul concetto di campo in sociologia*, Roma, Armando editore.
- Borghi V., de Leonardis O., Procacci G. (a cura di) (2013), *La ragione politica*, volume II, Napoli, Liguori.
- Borghi V., Bricocoli M., Mauri D. (a cura di) (2018), *Azione pubblica. Un glossario Sui Generis*, Milano, Mimesis.
- Bouchard M.J. (2009), *The Worth of Social Economy. An international perspective*, Bruxelles, Peter Lang.
- Bowen H.R. (1953), *The social responsibility of the businessman*, New York, Harper&Row.
DOI : 10.2307/j.ctt20q1w8f
- Brown M.B. (2009), *Science in Democracy. Expertise, Institutions, and Representation*, London, Cambridge, MIT Press.
DOI : 10.1093/obo/9780199756223-0095
- Burnham P. (2001), *New Labour and the politics of depoliticization*, «British Journal of Politics and International Relations», 3, 1, pp. 127-149.
- Burroni L., Ramella F., Trigilia C. (2017), *Fondazioni e sviluppo locale*, Roma, Donzelli Editore.
- Callahan D. (2017), *The Givers: Philanthropy, Power and Democracy*, New York, Alfred A. Knopf.
- Callon M. (2008), *What Does it Mean to Say that Economics is Performative?*, in MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (a cura di), *Do Economists Make Markets?*, Princeton NJ, Princeton University Press.
- Calligaro O. (2018), *A hybrid organization in the European arena: Open Society Foundations and the construction of the anti-discrimination field*, «Politix», 2018, 1, pp. 151-172.
- Carstensen M.B., Schmidt V.A. (2016), *Power through, over and in ideas: conceptualizing ideational power in discursive institutionalism*, «Journal of European Public Policy», 23, 3, pp. 318-337.
DOI : 10.1080/13501763.2015.1115534

- Caselli D. (2020a), *Esperti. Come studiarli e perché*, Bologna, il Mulino.
- Caselli D. (2020b), *Did you say "social impact"? Welfare Transformations, Networks of Expertise and the Financialization of Italian Welfare*, «Historical Social Research», 45, 3, 173, pp. 140-160.
- Caselli D., Rucco F. (2018), *La finanziarizzazione del welfare. Impact investing, fondazioni filantropiche e nuove frontiere di accumulazione capitalistica*, «Quaderni di Sociologia», 76, pp. 57-80.
DOI : 10.4000/qds.1905
- Cooper C., Graham C., Himick D. (2016), *Social Impact Bonds: The securitization of the homeless*, «Accounting, Organizations and Society», 55, pp. 63-82.
DOI : 10.1016/j.aos.2016.10.003
- Chiapello É. (2015) *Financialisation of Valuation*, «Human Studies», 38, pp. 13-35.
DOI : 10.1007/s10746-014-9337-x
- Chiapello É. (2018), *The Work of Financialization*, in Chambost I., Lenglet M., Tadjeddine Y. (a cura di), *The Making of Finance*, London, Routledge.
- Crouch C. (2003), *Postdemocrazia*, Roma-Bari, Laterza.
- D'Albergo E., Moini G. (2017), *Depoliticizing Public Action by Politicizing Issues, practices and Actors. The role of Resilience Thinking in a Program of the Cariplo Foundation*, «Partecipazione e Conflitto», 10, 2, pp. 381-420.
- Dagnes J. (2018), *Ai posti di comando. Individui, organizzazioni e reti nel capitalismo finanziario italiano*, Bologna, il Mulino.
- Dakowska D. (2014), *Le pouvoir des fondations. Des acteurs de la politique étrangère allemande*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
DOI : 10.4000/books.pur.72398
- Davies W. (2018), *Elite Power under Advanced Neoliberalism*, «Theory, Culture & Society», 34, 5-6, pp. 227-250.
DOI : 10.1177/0263276417715072
- Davis A., Willam K. (2018), *Introduction: Elites and Power after Financialization*, «Theory, Culture & Society», 34, 5-6, pp. 3-26. .
- De Leonardis O. (2009), *Conoscenza e democrazia nelle scelte di giustizia: un'introduzione*, «La Rivista delle Politiche Sociali», 3, pp. 73-84.
- De Nardis F. (2017), *The concept of de-politicization and its consequences*, «Partecipazione e Conflitto», 10, 2, pp. 340-356.
- Depecker T., Déplaud M., Larchet N. (2018), *La philanthropie comme investissement: Contribution à l'étude des stratégies de reproduction et de légitimation des élites économiques*, «Politix», 121, 1, pp. 9-27.
DOI : 10.3917/pox.121.0009
- Duvoux N. (2018), *Les valeurs de la philanthropie*, «Informations Sociales», 196-197, pp. 38-46.
DOI : 10.3917/inso.196.0038
- EFC European Foundation Centre (2016), *Strategic Framework 2016-2022*, Brussels, EFC.
- Eikenberry A., Mirabella R. (2018), *Extreme Philanthropy: Philanthrocapitalism, Effective Altruism, and the Discourse of Neoliberalism*, «Political Science and Politics», 51, 1, pp. 43-47.
- Espeland W.N., Stevens M.L. (2008), *A sociology of quantification*, «Archives Europeennes de Sociologie», 49, pp. 401-436.
DOI : 10.1017/S0003975609000150
- Espeland W.N., Stevens M.L. (2017), *Engines of Anxiety: Academic Rankings, Reputation, and Accountability*, New York, Russell Sage Foundation.
- Freeland C. (2012), *Plutocrats: The Rise of the New Global Super-Rich*, London, Penguin.
- Forum Finanza Sostenibile (2016) *Integrare gli aspetti di sostenibilità nell'attività delle Fondazioni Italiane*, www.finanzasostenibile.it.
- Frumkin P. (2003), *Inside Venture Philanthropy*, «Society», 40, 4, pp. 7-15.
DOI : 10.1007/s12115-003-1013-0
- Galbraith J.K. (1990), *A Short History of Financial Euphoria*, New York, Penguin Books.
- Gallino L. (2011), *Finanzcapitalismo*, Torino, Einaudi.
- GIIN (2020), *Annual Impact Investor Survey*, <https://thegiin.org/research/publication/impinvsurvey-2020>.
- Gläser J., Serrano-Velarde K. (2018), *Changing funding arrangements and the production of scientific knowledge: introduction to the special issue*, «Minerva», 56, 1, pp. 1-10.
DOI : 10.1007/s11024-018-9344-6

- Godbout J.T., Caillé A. (1992), *L'ésprit du don*, Paris, La Découverte.
DOI : 10.3917/dec.caill.2007.03
- Goss K. (2016), *Policy Plutocrats: How America's Wealthy Seek to Influence Governance*, «PS: Political Science & Politics», 49, 3, pp. 442-448.
DOI : 10.1017/S1049096516000676
- Gramsci A. (1975), *Quaderni del carcere*, 4 voll., a cura di V. Gerratana, Torino, Einaudi.
- Guillhot N. (2006), *Financiers, philanthropes: sociologie de Wall Street*, Paris, Raison d'agir.
- Hall P.D. (2006), *A historical overview of philanthropy, voluntary associations, and nonprofit organizations in the United States, 1600-2000*, in Powell W., Steinberg R. (a cura di), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, New Haven CT, Yale University Press, pp. 32-65.
- Lambelet A. (2014), *La Philanthropie*, Paris, Presses de Sciences Po.
DOI : 10.3917/scpo.lambe.2014.01
- Leardini C., Rossi G., Moggi S. (2014), *Board governance in bank foundations: The Italian experience*, Berlin, Springer-Verlag.
DOI : 10.1007/978-3-642-41306-3
- Le Gall L., Offerlé M., Ploux F. (2012), *La politique sans en avoir l'air. Aspects de la politique informelle, XIXe-XXIe siècle*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- Letts C.W., Ryan W.P., Grossman A.S. (1997), *Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capitalists*, «Harvard Business Review», 75, pp. 36-50.
- List J.A., Lucking-Reiley D. (2002), *The effects of seed money and refunds on charitable giving: experimental evidence from a university capital campaign*, «Journal of Political Economy», 110, pp. 215-233.
DOI : 10.1086/324392
- Lorenzi P., Hilton F.G. (2011), *Optimizing Philanthrocapitalism*, «Society», 48, 5, pp. 397-402.
DOI : 10.1007/s12115-011-9468-x
- MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (a cura di) (2008), *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*, Princeton, Princeton University Press.
- Maier F., Barbeta G.P., Godina F. (2018). *Paradoxes of Social Impact Bonds*, «Social Policy & Administration», 52, 7, pp. 1332-1353.
DOI : 10.1111/spol.12343
- Mauss M. (1924), *Essai sur le don*, «L'Année Sociologique», 1, pp. 30-186.
DOI : 10.1522/cla.mam.ess3
- McGoey L. (2015), *No Such Thing as a Free Gift*, London, Verso.
- McGoey L., Thiel D., West R. (2018), *Le philanthrocapitalisme et les «crimes des dominants»*, «Politix», 1, 121, pp. 29-54.
DOI : 10.3917/pox.121.0029
- Moini G. (a cura di) (2015), *Neoliberalismi e azione pubblica. Il caso italiano*, Roma, Ediesse.
- Moini G., d'Albergo E. (2018), *Depoliticizzazione*, in Bifulco L., Borghi V., Bricocoli M., Mauri D. (a cura di), *Azione pubblica. Un glossario Sui Generis*, Milano, Mimesis.
- Monier A., (2019), *Nos chers amis américains, une enquête sur la philanthropie d'élite transnationale*, Paris, PUF.
DOI : 10.3917/puf.monie.2019.01
- Mosley J.E., Galaskiewicz J. (2015), *The relationship between philanthropic foundation funding and state-level policy in the era of welfare reform*, «Nonprofit and Volunteer. Sector Quarterly», 44, pp. 1225-1254.
- Nichols G., Savage M. (2017), *A Social Analysis of an Elite Constellation: The Case of Formula 1*, «Theory, Culture & Society», 34, 5-6, pp. 201-225.
DOI : 10.1177/0263276417716519
- Osborne T. (2004), *On mediators: intellectuals and the ideas trade in the knowledge society*, «Economy and Society», 33,4, pp. 430-447.
DOI : 10.1080/0308514042000285224
- O'Connor A. (2001), *Poverty Knowledge Social Science. Social Policy, and the Poor in Twentieth-Century U.S. History*, Princeton, Princeton Press.
- Ostrower F. (1997), *Why the Wealthy Give. The Culture of Elite Philanthropy*, Princeton, Princeton University Press.
DOI : 10.1515/9781400821853
- Ravazzi S. (2016), *Philanthropic foundations and local policy making in the austerity era: does urban governance matter*, «Lex Localis», 14, 4, pp. 917-935.
DOI : 10.4335/14.4.917-935(2016)
- Rigaud J. (2009), *Le mécénat d'entreprise*, «L'Observatoire», 2009,1, pp. 68-70.
DOI : 10.3917/lobs.035.0068

- Rogers R. (2011) *Why Philanthro-Policymaking Matters*, «Society», 48, pp. 376-381.
DOI : 10.1007/s12115-011-9456-1
- Rozier S. (2017) *Le mécénat culturel d'entreprise dans la France des années 1980-1990: une affaire d'État*, «Genèses», 109, 4, pp. 80-99.
DOI : 10.3917/gen.109.0080
- Salais R. (2008), *Capacités, base informationnelle et démocratie délibérative. Le (contre)-exemple de l'action publique européenne*, in de Munck J., Zimmermann B. (a cura di), *La liberté au prisme des capacités. Amartya Sen au-delà du libéralisme*, «Raisons pratiques», Paris, Editions de l'Ehess.
- Salamon L. M. (1992), *America's Nonprofit Sector. A primer*, New York, Foundation Center.
- Salamon L. M. (2014), *New Frontiers of Philanthropy*, Oxford, Oxford University Press.
DOI : 10.1093/acprof:oso/9780199357543.001.0001
- Serrano-Velarde K. (2018), *The way we ask for money: the emergence and institutionalization of grant writing practices in academia*, «Minerva», 56, pp. 85-107.
DOI : 10.1007/s11024-018-9346-4
- Sinclair S., McHugh N., Huckfield L., Roy M.J., Donaldson C. (2014), *Social Impact Bonds: Shifting the Boundaries of Citizenship*, in Farnsworth K., Irving Z., Fenger M. (a cura di), *Social Policy Review 26: Analysis and Debate in Social Policy*, Bristol, The Policy Press.
- Sinclair S., McHugh N., Roy M. (2019), *Social Innovation, Financialisation and Commodification: A Critique of Social Impact Bonds*, «Journal of Economic Policy Reform», DOI 10.1080/17487870.2019.1571415.
DOI : 10.1080/17487870.2019.1571415
- Skocpol T. (2016), *Why Political Scientists Should Study Organized Philanthropy*, «Political Science and Politics», 49, 3, pp. 433-436.
- Social Impact Agenda per l'Italia (2016), *La Piattaforma per la Social Impact Agenda per l'Italia*, Roma, Social Impact Agenda per l'Italia.
- Stern E., Stame N., Mayne J., Forss K., Davies R., Befani B. (2012), *Broadening the Range of Designs and Methods for Impact Evaluations*, Working Paper 38, London, Department for International Development.
DOI : 10.22163/fteval.2012.100
- Suarez D.F. (2012). *Grant making as advocacy: The emergence of social justice philanthropy*, «Nonprofit Management Leadership», 22, pp. 259-280.
DOI : 10.1002/nml.20054
- Suarez D.F, Lee Y. (2011), *Participation and policy: foundation support for community organizing and civicengagement in the United States*, «Public Management Review», 13, 8, pp. 1117-1138.
DOI : 10.1080/14719037.2011.619066
- Thumler E. (2016), *The financialization of philanthropy*, in Jung T., Philips S., Arrow T. (a cura di), *Routledge Handbook of Philanthropy*, London, Routledge.
- Veyne P. (2013), *Il pane e il circo*, Bologna, il Mulino.
- Warner M.E. (2013), *Private finance for public goods: social impact bonds*, «Journal of Economic Policy Reform», 16, 4, pp. 303-319.
DOI : 10.1080/17487870.2013.835727
- Wedel J.R. (2017), *From Power Elites to Influence Elites: Resetting Elite Studies for the 21st Century*, «Theory, Culture & Society», 34, 5-6, pp. 3-26.
DOI : 10.1177/0263276417715311
- Zunz O. (2011), *Philanthropy in America: A History*, Princeton, Princeton University Press.
DOI : 10.1515/9781400850242

Note

1 Si segnalano a livello europeo *Donors and Foundations Networks in Europe* (Dafne) e *European Foundation Centre* (Efc), mentre per l'Italia due riferimenti importanti sono Associazione delle Casse di Risparmio Italiane (Acri) e Associazione Fondazioni ed Enti di Filantropia Istituzionale (Assifero).

2 Per il contesto francese v. fra gli altri il numero monografico di «Politix» 1/2018; Monier, 2019; Duvoux, 2018; Rozier, 2017; per la Germania, gli studi del *Center for Social Investment* dell'Università di Heidelberg – Thumler, 2016; Serrano-Velarde, 2018; Glaser e Serrano Velarde, 2018. In Italia, per quanto riguarda le fondazioni di origine bancaria, v. Leardini, Rossi e Moggi, 2014; Ravazzi, 2017; Burrioni, Ramella e Trigilia, 2017; Caselli e Rucco, 2018.

3 Come ricorda MacGoey (2018), il termine è stato utilizzato per la prima volta da Matthew Bishop, redattore della rivista «The Economist», che l'ha poi sviluppato in un volume scritto con Michael Green (2008).

4 Alcune forme di *Corporate Social Responsibility* (CSR) possono essere considerate forme di “filantropia aziendale” o “mecenatismo aziendale” (Rigaud, 2009), ossia donazioni di fondi o tempo per il benessere collettivo. La CSR (in tutte le sue varianti) comprende tuttavia un arco più ampio di attività.

5 Il valore sociale può infatti avvalersi di pratiche d'impresa “as a means to both economic gain and to produce a more just and sustainable society” (Barman, 2016, 3).

6 Rimandiamo al paragrafo 4 per una discussione puntuale di questo tema.

7 Per un approfondimento del legame tra filantropia, finanziarizzazione e conoscenza rimandiamo al prossimo paragrafo. Basti qui richiamare il fatto che questa concezione *mainstream* della razionalità dei mercati finanziari è stata messa in crisi da importanti analisi sviluppate sia nel campo della scienza economica non ortodossa (Galbraith, 1990; Frydman e Goldberg, 2011) che in quello della sociologia, e in particolare attraverso il contributo degli approcci convenzionalisti (Chiapello, 2018) e degli Studi Sociali della Finanza (Muniesa *et al.*, 2007; Moiso, 2011; Dagnes, 2018).

8 Secondo Carstensen e Schmidt (2016, 320) questo potere assume tre forme principali: il potere attraverso le idee, cioè “la capacità degli attori di convincere altri attori ad accettare e ad adottare le proprie opinioni su cosa pensare e fare”; il potere sulle idee, legato all'imposizione delle idee e al potere degli attori di opporre resistenza a idee alternative; il potere nelle idee, che ha luogo attraverso processi egemonici.

9 Per riportare quest'analisi sul piano empirico, con riferimento al caso italiano, è sufficiente ripercorrere le fortune degli immaginari della “coesione sociale” e della “resilienza” e il ruolo delle Fondazioni di Origine Bancaria in queste vicende (D'Albergo e Moini, 2017).

Per citare questo articolo

Notizia bibliografica

Paola Arrigoni, Lavinia Bifulco e Davide Caselli, «Perché e come studiare la filantropia», *Quaderni di Sociologia*, 82- LXIV | 2020, 3-23.

Notizia bibliografica digitale

Paola Arrigoni, Lavinia Bifulco e Davide Caselli, «Perché e come studiare la filantropia», *Quaderni di Sociologia* [Online], 82- LXIV | 2020, online dal 01 novembre 2020, consultato il 16 février 2024. URL: <http://journals.openedition.org/qds/3651>; DOI: <https://doi.org/10.4000/qds.3651>

Questo articolo è citato da

- Susca, Emanuela. (2022) *Frontiers in Sociology and Social Research What People Leave Behind*. DOI: 10.1007/978-3-031-11756-5_16
- Arrigoni, Paola. (2022) Standing in the space between fields: The interstitial power of elites in Italian banking foundations. *The Sociological Review*, 70. DOI: 10.1177/00380261211056183

Autori

Paola Arrigoni

Dipartimento di Culture, Politica e Società – Università di Torino

Lavinia Bifulco

Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale – Università di Milano - Bicocca

Davide Caselli

Dipartimento di Culture, Politica e Società – Università di Torino

Articoli dello stesso autore

La finanziarizzazione del welfare [Testo integrale]

Social impact investing, fondazioni filantropiche e nuove frontiere di accumulazione capitalistica

The financialization of welfare. Impact investing, philanthropic foundations and new frontiers of capitalist accumulation

Apparso in *Quaderni di Sociologia*, 76 | 2018

Diritti d'autore



Solamente il testo è utilizzabile con licenza CC BY-NC-ND 4.0. Salvo diversa indicazione, per tutti agli altri elementi (illustrazioni, allegati importati) la copia non è autorizzata ("Tutti i diritti riservati").