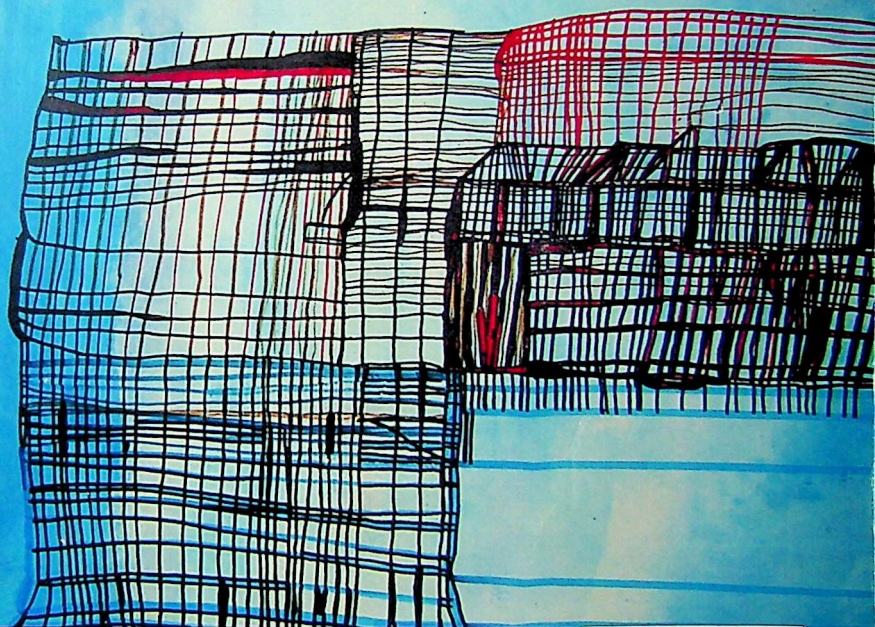


Chiara Bellardi

# Microcredito Reti e Capitale sociale

A cura di  
Giovanna Franca Dalla Costa



Comune di Padova  
Sistema Bibliotecario

**ALF - SLD**

Sez. 4

Sottosez.

Serie 7

Sottos. 3

Unità 238

PUV 55

busta 9

clep



Chiara Bellardi

# **Microcredito Reti e Capitale sociale**

A cura di  
Giovanna Franca Dalla Costa

cleup



SLA 6.9.238

Il volume è stato realizzato grazie al contributo finanziario  
dell'Università degli Studi di Padova - Dipartimento di Psicologia Applicata.

Comune di Padova  
Biblioteche

Cod. Bibl. PUV 55

BIB. BVE 0570802

INV. 1057309

Prima edizione: marzo 2011

ISBN 978 88 6129 674 9

© CLEUP 2011

Cooperativa Libreria Editrice Università di Padova  
Via Belzoni 118/3 - Padova (Tel./Fax 049 8753496)  
[www.cleup.it](http://www.cleup.it)

Tutti i diritti di traduzione, riproduzione e adattamento,  
totale o parziale, con qualsiasi mezzo (comprese  
le copie fotostatiche e i microfilm) sono riservati.

In copertina

Gianluca Pirrotta, *Il grattacielo*.

Gianluca Pirrotta nasce a Palermo nel 1980. L'artista outsider lavora presso l'atelier Manolibera della Cooperativa Sociale Nazareno di Carpi (MO). Le opere di Pirrotta sono già state esposte in gallerie, musei oltre che in prestigiose mostre nazionali ed internazionali: tre mostre organizzate dalla Cooperativa Sociale Nazareno e curate dalla storica dell'arte Bianca Tosatti (Stupefatti di Spazio, Per turbamenti del Potere, Figure della Protezione) ed una mostra presso l'Haus der Kunst di Monaco di Baviera.

In quarta di copertina

Illustrazione di Giovanni Stassano



*Ai nostri Genitori  
che ci hanno insegnato  
il valore del capitale sociale*



## INDICE

Lettera allo studente di Giovanna Franca Dalla Costa.....	p. 8
<b>Introduzione .....</b>	<b>10</b>
▶ Tavola sinottica sulle Reti Sociali .....	11
▶ Tavola sinottica sul Capitale Sociale .....	12
▶ Tavola sinottica sul Microcredito .....	13
<b>Cap.1. Reti sociali .....</b>	<b>14</b>
1.0. <i>Network Analysis</i> tra approccio antropologico ed analisi strutturale .....	14
1.1. Scuola antropologica manchesteriana .....	16
1.2. Scuola struttural-analitica harvardiana .....	18
1.3. Le reti di relazioni in Donati .....	24
1.4. Le categorie delle reti sociali .....	26
<b>Cap. 2. Capitale sociale .....</b>	<b>27</b>
2.0. Il capitale sociale e la letteratura contemporanea .....	27
2.1 James Coleman: il capitale sociale come potenziale d'azione .....	28
2.2. Robert Putnam: il capitale sociale contestualizzato .....	33
2.3. Francis Fukuyama: il capitale sociale come fiducia .....	35
2.4. Le categorie del capitale sociale .....	39
<b>Cap. 3. Microcredito .....</b>	<b>41</b>
3.0. La rivoluzione del microcredito .....	41
3.1. Declinazioni del microcredito e ricerca sul campo .....	42
- <i>Il caso dell'Eritrea.</i> .....	44
- <i>Il caso della Palestina</i> .....	45
- <i>Il caso dell'Argentina</i> .....	46
- <i>Nuove prospettive per la ricerca sul campo</i> .....	50
3.2. Le categorie delle reti sociali ed il microcredito .....	51
3.3. Le categorie del capitale sociale e il microcredito .....	57
<b>Conclusioni .....</b>	<b>64</b>
<b>Bibliografia.....</b>	<b>65</b>



*Il tuo grano è maturo oggi, il mio lo sarà domani. Converrebbe ad entrambi che io oggi lavorassi per te e che domani tu aiutassi me. Non ti riservo alcuna cortesia e so che lo stesso è per te nei miei confronti. Inoltre se decidessi di lavorare per te, in attesa di un ritorno, so che ne resterai deluso e che dipenderei invano dalla tua gratitudine. Così ti lascio lavorare da solo e tu mi tratti allo stesso modo. La stagione cambia ed entrambi perdiamo i nostri raccolti per mancanza di fiducia e garanzia precisa.*

David Hume <sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> D. Hume cit. in Sudgen R., *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Oxford, Blackwell 1986, p. 106



## Lettera allo studente

Spero possano essere utili questi appunti allo studente che sta avvicinando con curiosità la materia del microcredito.

Insegno da vari anni *Microfinanza e sviluppo* presso la Facoltà di Psicologia dell'Università di Padova. Durante lo svolgimento dei corsi le domande più ricorrenti oltre a riguardare i concetti fondamentali della materia quali il gruppo, la rete, il rapporto solidale, la fiducia, riguardano anche i diversi modi in cui i gruppi dei microprestatori entrano in rapporto con l'ambiente sociale che li circonda ovvero le famiglie, le comunità, i villaggi rurali, i quartieri urbani.

Questo quaderno è stato pensato sul trinomio Microcredito, Reti e Capitale sociale cercando in primo luogo di fare chiarezza teorica sui concetti di base. Tali concetti hanno oggi una tradizione abbastanza consolidata che è ripresa brevemente nel testo anche attraverso citazioni che rimandano agli autori più noti per facilitare i primi passi dello studio.

Dai programmi di microcredito è generato un nuovo tessuto di relazioni, molto caratterizzato nel contenuto e nella forma, diverso dalle relazioni sociali preesistenti. Il contenuto dei nuovi legami è in primo luogo economico, monetario, ma sono definiti anche nuovi diritti e doveri, individuali e collettivi, che possono risultare in armonia o non con quelli preesistenti.

Lo stesso si dica per i valori. Tra questi, il primo è il valore della fiducia che può essere preesistente ai programmi di microcredito e già ben radicato nelle comunità o invece tutto da costruire in un contesto molto deteriorato, con muri di diffidenza reciproca.

Il cambiamento del panorama delle relazioni prodotto dai programmi di microcredito è interessante per lo studio sociale ed economico. Il microcredito diventa un osservatorio privilegiato, definito e formalizzato, per analizzare non solo il funzionamento complessivo della rete organizzativa microfinanziaria, a partire dai gruppi di base, ma anche l'interagire di tale rete con il contesto sociale più allargato e quindi il suo complessificarsi. Ciò avviene sul piano quantitativo e qualitativo: la rete delle relazioni sociali si densifica per l'aumentato numero degli scambi, si distinguono pluralità di contenuti. Modalità di scambio e contenuti delle nuove relazioni influenzano modalità di scambio e contenuti delle preesistenti relazioni.

Tale mutamento avviene nei rapporti uomo-donna e genitori-figli ma anche nei rapporti parentali, di vicinato. I microprestatori molto spesso danno testimonianza di un'avviata democratizzazione del rapporto uomo-donna, di una minor violenza familiare, di un rapporto meno autoritario nei confronti dei figli e più orientato alla condivisione delle decisioni per il futuro.

L'idea stessa di futuro incomincia a delinearsi in modo più preciso e concreto. E questo è molto importante per le scelte dell'oggi come per la programmazione del domani. Dall'alimentazione familiare all'istruzione, al lavoro. Briciole di futuro si intravedono sul desco familiare mano a mano che si riducono vuoti e incertezze.

Occorrono molta esperienza e sensibilità degli operatori per individuare i programmi di microcredito più idonei, adattarli ai diversi contesti, attuarli con efficacia. Lo dimostrano



alcune ricerche sul campo condotte in situazioni molto diverse dal punto di vista socio-economico, dell'ambiente fisico, del momento storico e politico.

Se risulterà utile questo quaderno di appunti per un primo chiarimento dei concetti di base e si troveranno risposte pertinenti ai quesiti posti, considererò riuscito questo lavoro. Ma la riconoscenza vada tutta a Chiara Bellardi che già nel momento della sua tesi in Discipline della Ricerca Psicologico Sociale presso l'Università di Padova, per la quale sono stata relatrice di laurea, si innamorò di queste tematiche e mi espresse, con profondità, il suo entusiasmo per un "trenino" che essa stessa fece disegnare e che da allora continua a correre trasportando un'umanità così eterogenea ma tutta importante per il nostro procedere verso il futuro.

Insieme, fin dai tempi della sua tesi che si intitolava "Microcredito, Reti e Capitale Sociale", abbiamo cercato di dare un approdo all'entusiasmo che ci legava ma è stata tutta sua la fatica di raccogliere e sistematizzare il materiale per poi arrivare alla stesura. A volte io ho fatto più da freno che da acceleratore. Ma il trenino va avanti al di là delle lentezze di chi invecchia, non solo trasportando anche quelle lentezze ma a volte, addirittura, valorizzandole.

Cari studenti con questo breve lavoro vi do il mio benvenuto alla materia del microcredito e insieme il mio saluto poiché si avvicina il momento della mia uscita dall'insegnamento per raggiunti limiti di età.

Sono grata a chi nella rete delle mie relazioni ha rivolto parole di stima nei confronti di ciò che andavo facendo. A voi soprattutto, cari studenti, ai vostri spontanei apprezzamenti devo la mia riconoscenza. Anche le vostre semplici parole hanno accresciuto il mio capitale sociale.

Cari saluti e buono studio a tutti

*Giovanna Franca Dalla Costa*



## INTRODUZIONE

Il Microcredito è un fenomeno proteiforme che può essere investigato attraverso le categorie utilizzate per l'analisi delle reti sociali e del capitale sociale.

L'autore per eccellenza in materia di microcredito è Yunus. L'economista del Bangladesh, grazie alla realizzazione della Grameen Bank (Banca del Villaggio) ha vinto il Nobel per la pace nel 2006.

Egli ha completamente ribaltato le logiche degli istituti di credito, investendo piccole somme di denaro (27 dollari in partenza) sui cosiddetti 'intoccabili del credito', ovvero su coloro che non potevano fornire garanzie tangibili per ottenere del denaro secondo i tradizionali 'canoni creditizi'. Questi prestiti sono stati erogati sulla base della fiducia nel **progetto di vita** di questi nullatenenti. Vincente si è poi rivelata la strategia di investire sui gruppi di donne, scommettendo sulla loro proattività, sulla loro lungimiranza e sulle loro capacità di buone amministratrici dell'*oikos* inteso nel suo senso più ampio, sia in termini fisici che di conduzione di un'attività redditizia.

E' nostra intenzione tentare di fornire alcuni strumenti teorici per leggere il Microcredito attraverso le categorie delle reti sociali e del capitale sociale.

Per quanto concerne la letteratura sulle reti sociali, utilizzeremo sia la prospettiva dinamico-situazionale della scuola manchesteriana che la prospettiva analitico-strutturale della scuola harvardiana di Harrison White. Oltre a questo, per quanto riguarda il panorama nazionale, faremo riferimento alla prospettiva relazionale di Donati.

Per quanto concerne la letteratura sul capitale sociale, invece, faremo un *excursus* storico che parte dagli anni Settanta e passa attraverso autori come Bourdieu, Coleman, Bagnasco, Putnam e Fukuyama.

Alla fine di questo percorso avremo a disposizione alcune chiavi di lettura del Microcredito. Iniziamo con tre schemi sinottici dei macrotemi che verranno analizzati per seguire poi con lo svolgimento degli stessi.



# RETI SOCIALI

► "Una rete sociale (spesso si usa il termine inglese *social network*) consiste di un qualsiasi gruppo di persone connesse tra loro da diversi legami sociali, che vanno dalla conoscenza casuale, ai rapporti di lavoro, ai vincoli familiari. Le reti sociali sono spesso usate come base di studi interculturali in sociologia e in antropologia. Esiste anche l'analisi delle reti sociali, ovvero la mappatura e la misurazione delle reti sociali. Le reti sociali sono studiate con un formalismo matematico usando la teoria dei grafi. Più precisamente, il corpus teorico ed i modelli usati per lo studio delle reti sociali sono compresi nella cosiddetta *social network analysis*". (<http://www.wikipedia.org>, Voce 'Rete Sociale' p.1).

► "Le reti, una volta stabilitesi, sono dei circuiti in cui circolano informazioni e fiducia che possono essere utilizzati per finalità diverse, a seconda dei vincoli e delle opportunità determinate dal contesto istituzionale in cui esse sono inserite. L'uso si modifica nel tempo al mutare delle esigenze di adattamento degli attori rispetto al contesto". (Triglia C., *cit. in* Bagnasco A., 2001, p. 15)

## La prospettiva della **scuola antropologica manchesteriana**

► "Il *luogo* dello studio non è l'*oggetto* dello studio. Gli analisti del network non studiano i gruppi e le istituzioni. Studiano gli individui *dentro* i gruppi e le istituzioni. Studiano come gli individui sono condizionati dal tessuto delle loro dipendenze esterne, ma nello stesso tempo le usano in accordo con i loro interessi e le modificano". (Piselli F., -a cura di- 2003, p. 40).

**Autori:** Barnes, Bott, Mayer, Kapferer

## La prospettiva della **scuola analitico-strutturale harvardiana**

► "Lo studio dei networks sociali che, soprattutto a partire dagli anni Settanta, si sviluppa nella sociologia americana, nasce da esigenze opposte a quelle anglosassoni. Gli anglosassoni si muovono in direzione della *network analysis* per superare i limiti dello struttural-funzionalismo. I sociologi americani, invece, ricorrono al network sociale come strumento intellettuale fondamentale di studio della struttura sociale, per affermare su basi nuove, attraverso il ricorso a rigorosi strumenti di rappresentazione matematica, i principi analitici dello strutturalismo". (Piselli F., -a cura di- 2003, p 45).

► "La svolta cruciale nello studio delle proprietà globali delle reti sociali in tutti i campi della vita sociale non avvenne in Inghilterra. Fu infatti ad Harvard che questa svolta ebbe luogo. [...] Il gruppo di Harvard si sviluppò lungo le linee dell'analisi strutturale ad orientamento matematico, interessata a costruire modelli di strutture sociali di ogni tipo. Il suo lavoro non aveva un unico fuoco teorico, e l'idea unificante era semplicemente quella di usare tecniche algebriche per formalizzare relazioni strutturali sia profonde che di superficie. L'elemento unitario era l'analisi delle reti come metodo" (Scott J., 2003, pp. 63-64).

**Autori:** Moreno, Lewin, White, Harary, Cartwright, Homans, Warner, Mayo, Boyd, Wellman, Berkowitz

## La prospettiva di **DONATI**

► "Nel campo delle scienze sociali, la relazione sociale assume, in un certo senso, la stessa importanza che la cellula ha in biologia. Come la cellula biologica (con il suo DNA) caratterizza gli esseri viventi, e precisamente ogni genere, tipo e individuo vivente, così la relazione sociale, con le sue proprietà quanto-qualitative (struttura, contenuto, articolazione, funzionamento e cambiamento), caratterizza la realtà sociale, e precisamente ogni genere e tipo di realtà sociale, anche individuale". (Donati P., 1998, p. 6).



# CAPITALE SOCIALE

"Capitale sociale è usato in sociologia ed economia politica per indicare l'insieme delle relazioni interpersonali informali essenziali anche per il funzionamento di società complesse ed altamente organizzate" (<http://www.wikipedia.org>, Voce 'Capitale Sociale', p. 1).

**Precursori:** Bourdieu, Loury, Granovetter

**Autori:** Coleman, Bagnasco, Putnam, Fukuyama

**COLEMAN e BAGNASCO:** capitale sociale come potenziale

▶ "J. Coleman introduce il concetto, parlando di una specifica risorsa per l'azione che risiede all'interno delle relazioni stesse, ovvero «lodged neither in individuals nor in physical implements of production, (but inherent) in the structure of relations between persons and among persons»". (Bagnasco A., 2001, p 79).

▶ "Il capitale fisico consiste di beni strumentali tangibili (materiali o monetari); il capitale umano consiste nella capacità e abilità che le persone hanno acquisito nel tempo; il capitale sociale è costituito dall'insieme delle risorse relazionali che l'individuo in parte eredita e largamente costruisce da solo, all'interno della famiglia e in altre cerchie sociali. Come componente della struttura sociale, invece, il capitale sociale si concretizza in caratteristiche strutturali e normative di un determinato sistema sociale: organizzazioni, norme, istituzioni ecc". (Coleman J., (1990)., *cit. in* Bagnasco A, 2001, p. 49).

**PUTNAM:** capitale sociale come *civiness* deterministicamente contestualizzata

▶ «Per capitale sociale intendiamo qui la fiducia, le norme che regolano la convivenza, le reti di associazionismo civico, elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale promuovendo iniziative prese di comune accordo». (Putnam R., *cit. in* Bagnasco A., 2001, p. 11).

**FUKUYAMA:** capitale sociale come fiducia

▶ "Il capitale sociale è una risorsa che nasce dal prevalere della fiducia nella società o in una parte di essa. Si può radicare tanto nella famiglia, il più piccolo e fondamentale gruppo sociale, quanto nel più grande, l'intera nazione e in tutti gli altri gruppi intermedi. Il capitale sociale differisce dalle altre forme di capitale umano in quanto di solito si forma e viene tramandato attraverso meccanismi culturali come la religione, la tradizione o le abitudini inveterate [...] Il capitale sociale non può essere accumulato semplicemente attraverso l'agire individuale. Si fonda sulla prevalenza delle virtù sociali rispetto a quelle individuali". (Fukuyama F., 1995, pp. 40-41).



# MICROCREDITO

"Il microcredito è uno strumento di sviluppo economico che permette l'accesso ai servizi finanziari alle persone in condizioni di povertà ed emarginazione. Nei Paesi in Via di Sviluppo milioni di famiglie vivono con i proventi delle loro piccole imprese agricole e delle cooperative nell'ambito di quella che è stata definita economia informale. La difficoltà di accedere al prestito bancario a causa dell'inadeguatezza o della mancanza di garanzie reali e delle microdimensioni imprenditoriali, ritenute troppo piccole dalle banche tradizionali, non consente a queste attività produttive di avviarsi e svilupparsi libere dall'usura". (<http://www.wikipedia.org> Voce 'Microcredito', p. 1).

## Date salienti:

- 2-4 Febbraio 1997: Primo Summit Internazionale del Microcredito (Washington)
- 2000: Obiettivi di sviluppo del Millennio (UN) dove il microcredito viene individuato come uno degli strumenti per arrestare l'espansione della povertà
- 2005: Anno Internazionale del Microcredito
- 2005: Il Comitato Italiano per il Microcredito organizza una quarantina di eventi
- 2006: Nobel conferito Yunus e Grameen Bank
- 10 gennaio 2006: D.L. n. 4, art 8: istituzione di un Comitato Nazionale permanente per il Microcredito

## Parole chiave:

- Grameen Bank
- Gruppo
- Fiducia
- Potenziale
- Contesto / Path Dependence

## Testo di riferimento:

Yunus M., (2007), Il banchiere dei poveri. Feltrinelli, Milano

## Ricerche sul campo:

- 1) Eritrea > Zamperetti F., Dalla Costa G., (2003), Microcredito, Donne e sviluppo. Il caso dell'Eritrea. Cleup, Padova.
- 2) Palestina > Antonino A., Dalla Costa G., (2007), Il microcredito nelle emergenze. Il caso della Palestina. Cleup, Padova.
- 3) Argentina > Dalla Costa G., Trivellato A., (2007), (a cura di) Microcredito e crisi. La trasposizione del modello Grameen Bank in Argentina. La rete delle repliche. Cleup, Padova



## 1. LE RETI SOCIALI

Digitando i termini 'Social Network' e 'Network Analysis' nel motore di ricerca Google, risultano cento milioni di link per il primo e quaranta milioni di link per il secondo. In particolare, Wikipedia definisce le Reti Sociali in questi termini:

"Una rete sociale (spesso si usa il termine inglese *social network*) consiste di un qualsiasi gruppo di persone connesse tra loro da diversi legami sociali, che vanno dalla conoscenza casuale, ai rapporti di lavoro, ai vincoli familiari. Le reti sociali sono spesso usate come base di studi interculturali in sociologia e in antropologia. Esiste anche l'analisi delle reti sociali, ovvero la mappatura e la misurazione delle reti sociali. Le reti sociali sono studiate con un formalismo matematico usando la teoria dei grafi. Più precisamente, il corpus teorico ed i modelli usati per lo studio delle reti sociali sono compresi nella cosiddetta *social network analysis*" (<http://www.wikipedia.org> Voce 'Rete Sociale', p.1).

Triglia, nella prefazione al testo *Capitale sociale* di Bagnasco, fa così riferimento alle reti sociali:

"Le reti, una volta stabilitesi, sono dei circuiti in cui circolano informazioni e fiducia che possono essere utilizzati per finalità diverse, a seconda dei vincoli e delle opportunità determinate dal contesto istituzionale in cui esse sono inserite. L'uso si modifica nel tempo al mutare delle esigenze di adattamento degli attori rispetto al contesto" (Triglia C., *cit. in* Bagnasco A., 2001, p. 15).

### 1.0. Network Analysis tra approccio antropologico ed analisi strutturale

Enrica Amaturò, nella premessa all'edizione italiana del testo di Scott sull'analisi delle reti sociali<sup>2</sup>, cita come Mutti faccia notare che il fiorire della letteratura sulle reti sociali, sia da ricondurre ad un più generale interesse per il potere evocativo della metafora della rete così in voga in questo momento.

Le capacità euristiche della metafora della rete vengono utilizzate dai due principali filoni di ricerca: la scuola di Manchester di ascendenza antropologico-sociale e l'analisi strutturale di matrice americana soprattutto con riferimento agli studiosi riuniti ad Harvard attorno ad Harrison White.

I due filoni di ricerca differiscono principalmente per il *focus* dell'analisi. La scuola di Manchester, infatti, preferisce concentrarsi sugli aspetti sostantivi, ovvero, sullo studio del mutamento in un'ottica processuale-situazionale, mentre la scuola analitico-strutturale preferisce focalizzarsi sugli aspetti formali e sulle caratteristiche più astratte delle reti stesse. Utilizzeremo la prospettiva di Fortunata Piselli, sostenitrice dell'approccio

---

<sup>2</sup> Scott J., (2003), *L'analisi delle reti sociali*, Carocci, Roma



contenutistico sostantivo e quello di John Scott, sostenitore del formalismo strutturale statunitense.



## 1.1. Scuola antropologica manchesteriana

Essa nasce attorno al gruppo di ricercatori associati al Rhodes-Livingstone Institute che, intorno agli anni Quaranta, sotto la direzione di Gluckman, svolgono diverse ricerche nell'Africa coloniale. Questo contesto si dimostra particolarmente complesso e soggetto al cambiamento. Esso non può essere studiato soltanto attraverso il paradigma descrittivo morfologico di matrice struttural-funzionalista, che invece in precedenza si era rivelato adatto a realtà più semplici e meno dinamiche quali le società tribali ed i gruppi corporati dotati di confini, ruoli e modelli di equilibrio statici; Piselli sottolinea come il mutamento dell'oggetto implichi anche un ri-orientamento della ricerca. L'autore parafrasa Geertz<sup>3</sup>, dicendo che serve fare un certo distinguo:

"il luogo dello studio non è l'oggetto dello studio. Gli analisti del network non studiano i gruppi e le istituzioni. Studiano gli individui *dentro* i gruppi e le istituzioni. Studiano come gli individui sono condizionati dal tessuto delle loro dipendenze esterne ma nello stesso tempo le usano in accordo con i loro interessi e le modificano" (p. 40).

Gluckman, in *Customs and Conflicts in Africa*, presenta i risultati situazionali e processuali di una ricerca, muovendo da ed in parte superando il modello struttural-funzionalista dei maestri Radcliffe-Brown ed Evans Pritchard.

"I suoi allievi raccolsero ed organizzarono i loro dati in forme nuove; contestualizzarono esperienze e comportamenti per affrontare i problemi dell'interazione sociale; adottarono nuovi criteri per delimitare le unità di studio, isolando 'campi' o sottoinsiemi di relazioni sociali che attraversano più ambienti e mettono in rapporto micro e macro analisi" (Piselli F., 2003, -a cura di- 2003, p. 13).

La scuola di Manchester si focalizza sulla vita degli attori sociali, sul conflitto e sul cambiamento nel suo proteiforme svolgersi come la intende Simmel, uno dei grandi interpreti dell'esperienza della modernità, particolarmente attento a tutte le forme di interazione di cui è intessuta la vita sociale.

"Non appena la vita è progredita dallo stadio puramente animale a quello dello spirito, e lo spirito dal suo canto allo stadio dell'incivilimento, si fa palese in essa un interno contrasto, lo sviluppo, la risoluzione, la rinascita del quale costituisce tutto il cammino della civiltà" (Simmel G., 1999, p. 11).

Piselli sottolinea come vi sia una nuova visione dell'individuo:

"come essere sociale interagente, capace di manipolare gli altri così come di essere manipolato da loro" (Boissevain J., *cit. in* - Piselli F., 2003, -a cura di-, 2003, p. 13) .

---

<sup>3</sup> Geertz, C. (1987), *Interpretazione di culture*, Il Mulino, Bologna, p. 61.



Tra i pionieri della scuola di Manchester vi è **Barnes**. Con il suo studio condotto presso la comunità norvegese di pescatori di Bremnes, l'autore riesce a capire come le relazioni siano organizzate oltre che sulla base della appartenenza territoriale e del sistema industriale, anche sulla base di un terzo campo di relazioni che interseca e modella le due tipologie di relazioni precedenti. Barnes individua in quest'ultimo network di relazioni e non nell'appartenenza al sistema territoriale o industriale la chiave di volta che ci permette di comprendere il funzionamento dell'apparente paradosso di un sistema di classi che sostiene l'ideologia egualitaria propria della Norvegia:

“Ogni persona è, per così dire, in contatto con un certo numero di altre persone, alcune delle quali sono in diretto contatto l'una con l'altra, mentre altre non lo sono. Similmente ogni persona ha un numero di amici che, a loro volta, hanno altri amici; alcuni degli amici di una persona si conoscono l'un l'altro, mentre altri non si conoscono. Trovo utile parlare di un campo sociale di questo tipo come un network. L'idea che ne ho è quella di un insieme di punti alcuni dei quali sono uniti da linee. I punti dell'immagine rappresentano gli individui, talvolta i gruppi, mentre le linee indicano quali persone interagiscono tra loro” (Boissevain J., *cit.in* - Piselli F., 2003, -a cura di- 2003, p. 13).

Un altro pioniere manchesteriano è la studiosa **Bott** che nel suo *Family and Social Network* sviluppa il concetto di rete in un'analisi condotta su famiglie londinesi. La studiosa però, a differenza di Barnes che adotta un punto di vista generale, si basa sul comportamento di persone reali. Durante questa analisi, Bott identifica come, all'interno dei network, i legami possano essere a maglia stretta (*close-knit*) o a maglia larga (*loose-knit*) ed individua una rapporto direttamente proporzionale tra il grado di compattezza (*connectedness*) del network e la segregazione dei ruoli tra moglie e marito.

“Quando molte delle persone che un individuo conosce interagiscono l'una con l'altra, cioè quando il network è a maglia stretta, i membri di questo network tendono a raggiungere consenso sulle norme ed esercitano forte pressione informale l'uno sull'altro per conformarsi alle norme, tenersi in contatto l'uno con l'altro e, se necessario, aiutarsi a vicenda [...] Invece, quando la gran parte degli individui che una persona conosce non interagiscono l'un l'altro, cioè quando il suo network è a maglia larga, è probabile che si sviluppi nel network una maggiore variazione delle norme e il controllo sociale e la mutua assistenza siano più frammentati e meno consistenti” (Bott E., *cit. in* Piselli F., 2003, -a cura di- 2003, p. 20).

Piselli asserisce che dopo Barnes e Bott gli studi proseguono distinguendo fondamentalmente tra coloro che si concentrano sulla influenza del network sull'agire individuale e coloro che invece si focalizzano sulla 'manipolazione del network da parte di 'Ego' per i suoi scopi.

Un'ulteriore distinzione viene poi fatta tra chi si focalizza sul flusso delle informazioni (es. Epstein e gli studi sul pettegolezzo) e chi si focalizza sui contenuti di scambio dei legami, vedansi, per esempio, gli studi di Mayer sulla costruzione del consenso durante la



campagna elettorale nella città di Dewas. In questa sede, Mayer analizza l'aspetto dell'*action-set*, intesa come una porzione del 'network totale', ovvero come quella parte del network personale attivata in determinate situazioni, per scopi strumentali. Mayer individua due tipi di relazioni: relazioni dirette di *patronage* e relazioni mediate come quelle di *brokerage*. Sul concetto di mediatore come 'imprenditore antropologico' lavora molto Boissevain.

"un social broker mette le persone in contatto fra loro, direttamente o indirettamente allo scopo di conseguire un profitto. Egli colma i vuoti di comunicazione fra persone, gruppi, strutture e anche culture [...] Un broker è un manipolatore professionista di persone e informazioni che mette in comunicazione per conseguire un profitto. Egli perciò occupa un posto strategico in un network di relazioni sociali visto come un network di comunicazioni" (Boissevain J., *cit. in* Piselli F., 2003, -a cura di- 2003, p. 31).

Sempre in questo filone, Piselli illustra come **Kapferer** offra un esempio magistrale dell'approccio situazionale in prospettiva diacronica, laddove l'autore, analizzando un conflitto in miniera tra due persone, trascende la dinamica a due ed allarga l'analisi del reticolo alle relazioni tra tutti lavoratori. Kapferer, vedendo come la totalità dei lavoratori si schiera a favore di uno dei due contendenti, espellendo l'altro, dimostra come il sostegno che una persona ottiene in certe situazioni sia funzione della struttura e della natura delle sue relazioni. Kapferer individua infatti come i gruppi optino per:

"Soffrire la perdita minore nei loro investimenti in rapporto all'insieme totale di relazioni nella situazione" (Kapferer B., *cit. in* Piselli F., 2003, -a cura di- 2003, p. 32).

Amaturo identifica nell'analisi delle reti di relazione dei soggetti intesi come risorse una prospettiva di ascendenza manchesteriana. In particolare, cita Bianco:

"il capitale sociale o relazionale è costituito dall'insieme delle risorse di cui i soggetti all'occorrenza possono disporre, ma che non sono veri e propri attributi che posseggono. L'uso di tali risorse è infatti consentito dalle reti di relazioni in cui i soggetti sono inseriti ed è per questa ragione che si parla anche di capitale relazionale" (Bianco M., *cit. in* Scott J., 2003, pp. 18-19).

## 1.2. Scuola struttural-analitica harvardiana

Il secondo filone di indagine delle reti sociali è rappresentato dall'analisi strutturale americana. Essa si sviluppa in particolare in ambito statunitense nel *milieu* harvardiano.

"Lo studio dei networks sociali che, soprattutto a partire dagli anni Settanta, si sviluppa nella sociologia americana, nasce da esigenze opposte a quelle anglosassoni. Gli anglosassoni si muovono in direzione della *network analysis* per superare i limiti dello struttural-funzionalismo. I sociologi americani, invece, ricorrono al network sociale come strumento intellettuale fondamentale di studio della struttura sociale, per affermare su basi nuove, attraverso il ricorso a rigorosi



strumenti di rappresentazione matematica, i principi analitici dello strutturalismo" (Piselli F., 2003, - a cura di- 2003, p 45).

La scuola di Harvard, si concentra prevalentemente sulla forma delle reti rispetto al contenuto, utilizzando tecniche di analisi particolarmente sofisticate ed avendo come vessillo il rigore matematico. Si analizza il concetto di struttura sociale inteso come 'un modello persistente di relazioni sociali fra posizioni sociali'<sup>4</sup>. Questo tipo di impostazione, però, fa sì che la scuola venga tacciata di 'determinismo strutturale' e di scarsa aderenza alla realtà sociale. Mutti ci dice infatti che:

"gli atteggiamenti e i comportamenti degli attori risultano fortemente condizionati dalla struttura delle relazioni in cui essi sono inseriti. Il rifiuto di ogni schema interpretativo [...] si accompagna, inoltre, ad una drastica riduzione degli spazi di autonomia del sistema culturale rispetto alla morfologia della struttura delle relazioni sociali [...]. La scuola americana, dunque, nella sua versione 'forte' si sbarazza del problematico rapporto intercorrente tra individuo e rete, predicando la quasi totale dipendenza del primo dalla struttura della seconda" (Mutti A., cit. in Scott J., 2003, p. 11).

Scott sottolinea come la scuola americana faccia propria la teoria dei grafi mutuata dal mondo della matematica. Gli individui vengono rappresentati come punti in uno spazio, collegati da linee che ne rappresentano le relazioni. Il filone di ricerca di Harvard, infatti, associa ad ogni rete una matrice e questo permette di applicare ai dati relazionali l'algebra matriciale:

"sia calcolando le misure specifiche di rete, sia utilizzando per le rappresentazioni grafiche del *network* le nuove tecniche dello *scaling multidimensionale* e della *cluster analysis*". (Scott J., 2003, p. 11).

Per entrare nel vivo dell'analisi strutturale, possiamo partire dall'opera di **John Scott**. Egli si inserisce nella tradizione dell'analisi strutturale americana, individuandone la forza nel metodo e rappresentandola come:

"l'ultima tappa dello sviluppo globale e lineare di una disciplina sociologica da sempre interessata allo studio formale delle strutture sociali" (Gribaudo, cit. in Scott J., 2003, p. 14).

Scott infatti ha una prospettiva di tipo evolucionistico che sfocia nella scuola di Harvard:

"la svolta cruciale nello studio delle proprietà globali delle reti sociali in tutti i campi della vita sociale non avvenne in Inghilterra. Fu infatti ad Harvard che questa svolta ebbe luogo. [...] Il gruppo di Harvard si sviluppò lungo le linee dell'analisi strutturale ad orientamento matematico, interessata a costruire modelli di strutture sociali di ogni tipo. Il suo lavoro non aveva un unico fuoco teorico, e l'idea unificante era semplicemente quella di usare tecniche algebriche per formalizzare relazioni strutturali sia profonde che di superficie. L'elemento unitario era l'analisi delle reti come metodo" (Scott J., 2003, pp. 63-64).

---

<sup>4</sup> Laumann-F, Pappi U., (1976), *Networks of Collective Action*, Academic Press, New York, San Francisco, London, p. 6.



Scott però, per via della sua consapevolezza della complessità dei modelli matematici e della considerazione del 'giudizio consapevole del ricercatore' vs l'assolutismo formalistico dell'ortodossia strutturale, non può essere annoverato a pieno titolo tra gli idoli polemici di Piselli:

"l'interesse esagerato per le formule ha finito con lo svuotare di ogni vivo contenuto l'analisi; si sono studiati rapporti senza preoccuparsi della realtà sociale che rappresentano. Alcune ricerche lo dimostrano eloquentemente: non si pongono in alcun modo il problema del criterio selettivo dell'oggetto di studio, che è a volte dichiaratamente pretestuoso [...] ai fini di una utilizzazione ed elaborazione esclusivamente statistica e matematica. Insomma, un approccio nato e creato per capire le relazioni tra individui e gruppi sociali si è trasformato in un sistema analitico estremamente formalizzato da cui individui e gruppi sociali sono progressivamente scomparsi. Tecniche quantitative e modelli matematici, da strumenti, sono diventati il fine stesso dell'analisi" (Piselli F., *cit. in* Scott J., 2003, p. 15).

Scott riconduce all'antropologo Radcliffe-Brown l'inizio dell'analisi delle reti sociali in forme relativamente non tecniche. Negli anni Trenta infatti, sulla scorta di Radcliffe-Brown, numerosi antropologi hanno lavorato sul concetto di interdipendenza fra gli elementi strutturali dei sistemi sociali attraverso l'uso di metafore come la rete, la trama e la tessitura. Da un lato gli analisti sociometrici di matrice gestaltista realizzano molti progressi tecnici, grazie all'impiego della teoria *dei grafi*, dall'altro, i ricercatori di Harvard studiano i modelli delle relazioni interpersonali e la formazione dei sotto-gruppi o *cliques*. Si lavora insomma sulla metafora della rete in modo sempre più analitico-strutturale, fino ad arrivare ai livelli di grande formalismo tecnico matematico degli anni Settanta.

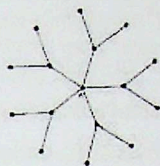
La Germania nazista porta infatti negli Stati Uniti diversi autori di matrice gestaltista: Köhler, Heider, Lewin, Moreno. Quest'ultimo autore austriaco viene considerato il più rappresentativo dell'approccio sociometrico. Moreno negli anni Trenta esplicita la sua teoria sia nel suo testo del 1934 che nella rivista «Sociometry» fondata *ad hoc*.

"Il suo intento era di investigare come il benessere psicologico sia collegato alle caratteristiche strutturali di quelle che egli denominò 'configurazioni sociali'. Queste configurazioni sono formate dai modelli concreti di scelta, attrazione, repulsione, amicizia interpersonali ed altre interazioni in cui le persone sono coinvolte e costituiscono la base su cui gli 'aggregati sociali' di grande scala come l'economia e lo Stato si reggono e si riproducono nel tempo" (Scott J, 2003, p. 36).

**Moreno** trae le sue linee guida dalla sociologia classica tedesca di Weber, Tonnies e Simmel. La principale innovazione di Moreno è rappresentata dal sociogramma come strumento per rappresentare le proprietà formali delle configurazioni sociali. Come anticipato, prima di Moreno vi era l'utilizzo generico della metafora della trama, si parlava di tessuto sociale, ma negli anni Trenta, la rappresentazione analitica degli individui e delle relazioni rispettivamente attraverso punti e linee risulta notevolmente innovativa. Il sociogramma permette di rappresentare il fluire dell'informazione, le reciproche influenze,



le connessioni, le reciprocità, le asimmetrie, di identificare *leader* e figure isolate. Particolare rilievo viene dato all'analisi della struttura sociometrica della stella, laddove un individuo catalizza le scelte di numerosi altri individui. Vedasi sociografico sotto.



**Lewin**, con i suoi lavori sullo studio dei comportamenti di gruppo, arriva a teorizzare la teoria del campo il cui scopo è:

«esplorare in termini matematici l'interdipendenza fra gruppo e ambiente in un sistema di relazioni, una visione che portò Lewin molto vicino ai successivi sviluppi della teoria generale dei sistemi». (Scott J., 2003, p. 37).

Nell'approccio topologico di Lewin tra i punti ed i percorsi che legano gli individui si creano delle regioni con certi confini che, all'interno del campo sociale totale, determinano un campo di forze che agisce sui membri del gruppo e dà forma alle loro azioni ed alle loro esperienze.

Heider si focalizza sul concetto di equilibrio psicologico e fenomenologico delle relazioni e non su relazioni effettivamente esistenti in un gruppo sociale. Interessante è poi vedere come, a partire dalla base fruttuosa dei lavori degli studiosi europei, **Cartwright** assieme al matematico **Harary** riescano a sostituire il concetto di equilibrio cognitivo nei gruppi con quello di equilibrio interpersonale. I grafi di Cartwright e Harary, sulla scorta di quelli sociometrici, sono costituiti da punti e linee, ma, oltre a questi, sono dotati di segni positivi e negativi e ci permettono di valutare le eventuali asimmetrie di rapporto.

Di estrema importanza sono poi altri due contributi di Cartwright e Harary: le triadi ed i sottogruppi.

I due autori individuano l'aspetto fondamentale della presenza di unità strutturali semplici come le triadi.

“Le strutture triadiche di base sono i mattoni con cui sono costruite le strutture sociali più ampie, e le proprietà delle reti complesse di relazioni sociali possono essere ricavate, secondo Cartwright e Harary, analizzando questi mattoni” (Scott J., 2003, p. 41).

Negli anni Sessanta, oltre alla presentazione della unità triadica di base, di estrema utilità risulta la rilevazione del fatto che all'interno di ogni grafo equilibrato esistano due



sottogruppi con proprietà specifiche. Le relazioni intra-gruppo risultano positive mentre le relazioni inter-gruppo risultano negative.

“Così, una rete sociale equilibrata, definita per esempio da relazioni di solidarietà, sarà costituita da due sottogruppi coesi fra cui c'è conflitto e antagonismo” (Scott J., 2003, p. 42).

L'analisi di tipo sociometrico funziona quando si riesce a decomporre la rete e ad individuarne la struttura sottostante. Davis fa notare come siano stati condotti studi in vari settori, fra gli altri nell'ambito organizzativo sulla collaborazione tra i gruppi e la leadership nei gruppi. Di grande rilievo risultano poi le elaborazioni di modelli che possono essere maturati in un campo e poi applicati ad altri campi. In particolare, facciamo riferimento allo studio dei modelli di diffusione di una malattia da una persona all'altra attraverso catene di contatti

Sempre in questo periodo,

“Rapoport elabora le implicazioni formali di simili studi e contribuisce ad accendere l'interesse per l'applicazione di queste tecniche alla trasmissione delle idee e delle innovazioni” (Scott J., 2003, p. 43).

La tradizione sociometrica si è adoperata tanto al fine di acquisire i modi di decomporre le reti nei loro sottogruppi costitutivi. Essi sono stati denominati in vari modi: *cliques*, *clusters* o *blocchi*. In generale questo tipo di analisi dei sotto-gruppi caratterizza la ricerca di Harvard intorno agli anni Trenta e Quaranta. I ricercatori di riferimento sono **Mayo** e **Warner**, resi famosi anche per gli studi condotti con queste metodologie nella celeberrima centrale elettrica di Hawthorne di Chicago e nella Yankee City del New England. In queste ricerche si sente l'influenza di autori come Radcliffe-Brown e Durkheim. In particolare, il taglio antropologico di Radcliffe-Brown si ritrova negli studi di Warner che ci propone una definizione di *clique*.

“Un'associazione informale di persone fra le quali esiste un certo grado di sentimento di gruppo e di intimità e nella quale vigono talune norme stabilite dal gruppo” (Warner-Lunt *cit. in* Scott J., 2003, p. 48).

Le rappresentazioni grafiche sono fatte con l'ausilio di diagrammi di Venn. In particolare, alcuni colleghi di Warner durante una ricerca condotta su 'Old City' nel Sud degli Stati Uniti spiegano come una *clique* possa essere costituita da tre strati:

“un 'nucleo', formato da quelli che condividono momenti di vita con la maggiore frequenza e intimità; un 'primo cerchio', formato da quelli che partecipano con i membri del nucleo solo in alcune occasioni e mai come gruppo in se stesso; e un 'secondo cerchio', formato da quelli che partecipano solo saltuariamente e quindi sono 'quasi non-membri'” (Scott J., 2003, p. 50).



Infine vi sono le analisi di **Homans** che si concentra su piccoli gruppi, analizzando le interazioni sulla base dei criteri di frequenza, durata e direzione. In generale, conclude Scott,

"queste indagini matematiche si sarebbero dimostrate fonti importanti e feconde per gli sviluppi realizzati successivamente da Harrison White, ma ebbero scarso impatto sulla forma della ricerca sociale durante gli anni Cinquanta e Sessanta" (Scott J., 2003, p. 56).

Mentre nel mondo anglosassone il focus resta sugli aspetti sostantivi, il mondo oltreoceano affina le tecniche di analisi strutturale. In particolare, Barnes, Mitchell, Bott e Nadel nel Regno Unito si focalizzano sulle strutture di ruolo situate.

"In primo luogo l'astrazione può essere 'ancorata' intorno a un individuo particolare in modo da generare reti di relazioni sociali di ogni tipo 'ego-centriche'. In secondo luogo, si può estrapolare la totalità dei tratti, delle reti, in riferimento a un particolare aspetto dell'attività sociale: i legami politici, gli obblighi di parentela, l'amicizia o i rapporti di lavoro" (Scott J., 2003, p. 61).

Le reti parziali studiate sono sempre focalizzate intorno a particolari tipi di relazioni. Si focalizzano su concetti quali quelli di 'reciprocità', 'intensità / *connectedness*' e 'durata' delle relazioni.

Oltremania comunque la scuola di Manchester, insistendo sugli elementi sostantivi, resta nella scia dell'approccio parsoniano, stentando ad affrancarsi da esso.

"Il predominio dell'approccio parsoniano alla sociologia degli approcci culturali in antropologia durante gli anni Cinquanta contribuì molto a indirizzare il lavoro della scuola di Manchester lungo una tradizione nettamente critica. Mentre i sociologi classici insistevano che le azioni dovessero essere intese in vista della loro collocazione in una struttura di relazioni sociali, Parsons riteneva che esse dovessero essere spiegate come espressioni di orientamenti di valore interiorizzati" (Scott J., 2003, pp. 56-57).

In tutti i casi, fino ad allora, né l'approccio statunitense, né l'approccio britannico erano riusciti nell'intento di definire bene il concetto di rete sociale. Come afferma Berkowitz,

"nonostante il tentativo di interpretarlo come un metodo od una serie di procedure, il concetto di rete sociale rimaneva poco più che un progetto o uno strumento euristico" (Berkowitz *cit. in* Piselli F. -a cura di-, 2003, p. 50).

Scott sostiene che la vera svolta all'interno dell'analisi delle reti sociali avvenga ad Harvard grazie alla figura di Harrison White ed all'adozione di due innovazioni matematiche parallele quali lo sviluppo dei modelli algebrici dei gruppi e lo sviluppo dello *scaling multidimensionale*. **Boyd** nel 1966, prendendo spunto dai lavori di White, scrive a tal proposito un saggio dal titolo significativo: 'L'algebra della parentela'<sup>5</sup>. A partire da questo momento, per usare l'espressione di Scott, si sviluppa un 'torrente di saggi'. L'analisi delle reti sociali assume ufficialmente uno status internazionale attraverso

---

<sup>5</sup> Cfr. in Piselli, 2003, p. 50.



l'istituzione dell'INSNA di Toronto (*International Network for Social Network Analysis*) sotto la guida di **Wellman** e **Berkowitz** ed, unitamente la nascita delle riviste «Connections» e «Social Networks».

"Gli studiosi approdavano alla *network analysis* da ambiti disciplinari diversi» che andavano dalla ricerca sui piccoli gruppi, alla teoria generale dei sistemi, dalla epidemiologia, alla antropologia strutturale, dagli studi sulla organizzazione alla economia politica. Applicarono l'approccio di rete ad una varietà di problemi che, dalla famiglia e dalle relazioni interpersonali, si allargavano via via ad ambiti più vasti quali i mercati, la mobilità verticale, i sistemi organizzativi e politici, le relazioni fra gli stati etc." (Piselli F., -a cura di- 2003, p. 52).

### 1.3. Le reti di relazioni in Donati

Donati, nel suo testo *Lezioni di Sociologia*, individua da subito l'essenza della società nella dimensione della relazione.

"nel campo delle scienze sociali, la relazione sociale assume, in un certo senso, la stessa importanza che la cellula ha in biologia. Come la cellula biologica (con il suo DNA) caratterizza gli esseri viventi, e precisamente ogni genere, tipo e individuo vivente, così la relazione sociale, con le sue proprietà quanto-qualitative (struttura, contenuto, articolazione, funzionamento e cambiamento), caratterizza la realtà sociale, e precisamente ogni genere e tipo di realtà sociale, anche individuale" (Donati P., 1998, p. 6).

Nel capitolo introduttivo l'autore enuclea i capisaldi della prospettiva relazionale che poi vengono declinati nei diversi ambiti con le trattazioni specifiche dei vari autori sulle differenti dimensioni della società quali la cultura, la religione, il processo di socializzazione, la dimensione economica, la dimensione politica e le istituzioni.

Donati, in particolare, sostiene che la sociologia abbia bisogno di andare oltre la tradizionale contrapposizione tra individualisti e collettivisti. L'autore ribadisce che serva superare e trascendere sia le posizioni 'alla Tarde' secondo cui «tolto l'individuale il sociale è nulla» sia le posizioni 'alla Durkheim' secondo cui «tolto gli individui resta la società». Secondo Donati la sociologia relazionale è:

"una configurazione relazionale che va al di là della semplice somma di individui e non arriva ad essere un corpo organico. Il che significa che non esaurisce mai le sue possibilità. In altri termini, il sociale non è solo negli individui, è prima di essi, ma anche oltre essi. E' l'emergenza delle loro relazioni" (Donati P., 1998, p. 13).

Donati invita ad operare un'analisi delle relazioni sociali in senso proprio adottando un terzo punto di vista, né individualista (o azionista), né sistemico (o olistico), che definisca il proprio oggetto come relazione e si focalizzi sulla relazione come realtà e modalità propria di indagine. In particolare, prosegue l'autore:



“Per comprendere il cambiamento sociale, occorre una teoria che sia adeguata al carattere relazionale della realtà sociale, come realtà *sui generis*, «fatta di» (e non «fatta da» relazioni sociali che hanno una loro dinamica e un loro tempo ('storico sociale')” (Donati P., 1998, p. 13).



#### 1.4. Le categorie delle Reti Sociali

In generale, possiamo concludere che rete e relazione siano trasversali alla nostra cultura. Il concetto di rete può essere ricondotto all'iterarsi del fare e disfare della tela di Penelope di omerica memoria. Il concetto di relazione si trova già sistematizzato come *leges entis et mentis* all'interno del pensiero aristotelico e ricopre un ruolo fondamentale di tipo gnoseologico-trascendentale nella filosofia di Kant<sup>6</sup>. Nel ventesimo secolo, poi, la metafora viene utilizzata diversamente, dapprima più in chiave antropologica, poi più in chiave analitico-strutturale, fino ad arrivare ai giorni nostri dove la ritroviamo in veste matriciale con titoli quali 'Matrix Divina'.

Ritengo che in questa prima parte si siano enucleate categorie notevolmente interessanti da poter poi cercare ed impiegare nello studio del microcredito. Riportiamo una tabella riassuntiva.

RETI SOCIALI: GRIGLIE ERMENEUTICHE
Interdipendenza / Supporto
Fiducia / Reciprocità
Flusso di informazioni (modello epidemiologico)
Flusso degli scambi
Direzione delle relazioni
Simmetria / Asimmetria delle relazioni
Intensità / <i>Connectedness</i> delle relazioni ( <i>close &amp; loose knit</i> )
<i>Action-set</i> e funzione di Ego
<i>Embeddedness</i>
<i>Cliques</i> / Sottogruppi / <i>Cluster</i>
Mediazione ( <i>patronage</i> / <i>brokerage</i> )

<sup>6</sup> Abbagnano N., Fomero G., (1992) *Filosofi e filosofie nella storia*, vol 2, p. 438, Paravia, Torino



## 2. IL CAPITALE SOCIALE

La letteratura sul capitale sociale è particolarmente vasta. In parte essa attinge dalle reti sociali, in parte da altre discipline quali l'economia.

Digitando il termine 'Social Capital' all'interno del campo del motore di ricerca Google, si trovano quaranta milioni di link. Il dibattito è particolarmente fervido, sia in letteratura, che in rete, che all'interno di un fitto programma di seminari e conferenze. In generale le definizioni fanno sempre riferimento ad un bene comune intangibile fondato su un forte capitale relazionale. Wikipedia riporta che:

"Capitale sociale è usato in sociologia ed economia politica per indicare l'insieme delle relazioni interpersonali informali essenziali anche per il funzionamento di società complesse ed altamente organizzate" (<http://www.wikipedia.org> , Voce 'Capitale Sociale' p. 1).

Nel sito di Sabatini [www.socialcapitalgateway.org](http://www.socialcapitalgateway.org), troviamo una conferma della definizione di 'Capitale Sociale' elaborato nell'ambito di un progetto Latino Americano:

"El capital social puede ser definido como el somatorio de los recursos inscritos en los modelos de organización de la vida económica y social de una población. Se trata de un bien colectivo que garantiza el respecto de las normas de confianza mutua y de comportamiento social vigente » (<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / Social Capital, Political Participation and Local Development, p. 4).

Sempre restando all'interno delle categorie di bene comune e di relazioni sociali, Bagnasco cita l'autorevole Coleman sostenendo che:

"Coleman introduce il concetto parlando di una specifica risorsa per l'azione che «non è depositata né negli individui, né in mezzi di produzione, ma (intrinseca) alla struttura di relazioni fra due o più persone». Si potrebbe allora anche dire che ragionare in termini di capitale sociale è considerare la società dal punto di vista del potenziale di azione degli individui che deriva dalle strutture di relazione" (Bagnasco A., 1999, pp. 66-67).

### 2.0. Il capitale sociale e la letteratura contemporanea

Il capitale sociale viene definito in maniera diversa, a seconda della prospettiva dell'autore.

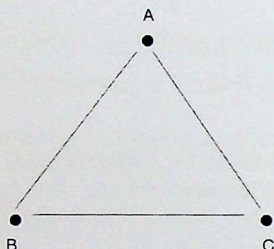
Si possono individuare due macro-posizioni teoriche. Da un lato vi è la prospettiva di John Coleman che si incentra sull'aspetto potenziale e dinamico del capitale sociale, inteso come il caleidoscopio di risorse a disposizione delle persone, dall'altro vi è la prospettiva più contestual-deterministica di Robert Putnam, che vede una relazione direttamente



proporzionale tra un certo tipo di realtà geografico-politica ed una certa 'quota' di capitale sociale. Nel panorama italiano, Bagnasco si inserisce nella prospettiva teorica di Coleman, mentre Francis Fukuyama, l'autore di *Fiducia*, ha una prospettiva di taglio deterministico simile per certi aspetti a quella putnamiana.

## 2.1. James Coleman: il capitale sociale come potenziale d'azione

Coleman nel testo *Fondamenti di Teoria Sociale* raffigura come segue la relazione esistente tra capitale sociale e capitale umano, laddove i nodi rappresentano le persone, il capitale umano, mentre le linee rappresentano le relazioni, ovvero il capitale sociale.



Coleman precisa che

“con rapporto tra A e B si intende il fatto che A controlla alcuni eventi che interessano B e che B controlla alcuni eventi che interessano A” (Coleman J., 2005, p. 403).

Coleman sostiene che il capitale sociale ha una serie di caratteristiche che lo distinguono dai beni privati divisibili ed alienabili. L'autore riprende la posizione di Loury che parla di 'inalienabilità pratica' del capitale sociale. Coleman esplicita che:

“il capitale sociale in quanto attributo della struttura sociale in cui la persona è radicata, non è proprietà privata di nessuna delle persone che ne traggono beneficio” (Coleman, 2005, p. 405).

Coleman descrive come spesso il capitale sociale, pur costituendo una grande risorsa, non venga generato intenzionalmente:

“il capitale sociale è una risorsa importante per gli individui e può avere una grande influenza sulla loro capacità di agire e sulla percezione della loro qualità della vita. Essi sono in grado di creare questo capitale. Ma poiché molti dei vantaggi delle azioni che producono capitale sociale



favoriscono persone diverse da chi compie queste azioni, gli individui non hanno interesse a produrlo" (Coleman J., 2005, p. 408).

Coleman prosegue, spiegando quali possono essere i fattori che contribuiscono alla creazione, al mantenimento ed alla distruzione del capitale sociale. L'autore elenca:

- chiusura
- stabilità
- ideologia
- ricchezza-disponibilità di fonti ufficiali di aiuto

La **chiusura** garantisce la situazione tale per cui sia possibile controllare l'affidabilità dei vari soggetti ed a tal proposito viene citato come all'interno di un sistema comprendente genitori e figli sia possibile vedere come ci si aiuti reciprocamente. Nella fattispecie:

"Si può vedere bene l'effetto della chiusura se si considera un sistema comprendente genitori e figli. In una comunità in cui vi è un'ampia serie di aspettative e di doveri che collegano gli adulti, ognuno di questi può usare la propria riserva di doveri di altri nei suoi confronti come aiuto per controllare e sorvegliare i propri figli" (Coleman J., 2005, p. 409).

La **stabilità** sociale influisce sia sulla creazione che sulla distruzione del capitale sociale

"Dove gli individui sono solo occupanti di posizioni, la loro mobilità va a scapito dell'attività degli occupanti stessi e non della struttura in quanto tale. Ma per ogni altra forma di capitale sociale, la mobilità individuale rappresenta un'azione potenzialmente distruttiva della struttura stessa e quindi del capitale sociale che fornisce" (Coleman J., 2005, p. 411).

L'**ideologia** può sia creare che distruggere capitale sociale. Vengono citati esempi quali la religione che possono crearne, mentre filosofie dell'autosufficienza quali quella epicurea, possono distruggerlo.

Secondo Coleman,

"un'ideologia può creare capitale sociale imponendo a un individuo che la adotta di agire nell'interesse di qualcuno o qualcosa diverso da lui [...] Negli Stati Uniti le scuole private con un'affiliazione religiosa hanno, nonostante i loro standard più rigidi, tassi di abbandono molto inferiori a quelli delle scuole laiche o delle scuole pubbliche. La causa sembrerebbe essere la quantità di capitale sociale disponibile nelle scuole religiose, più elevata che nella maggior parte delle altre scuole, private o pubbliche. Ciò dipende in parte dalle connessioni tra i genitori a livello di struttura sociale, determinate dalla comunità religiosa" (Coleman J., 2005, p. 411).

Infine Coleman sottolinea che la **ricchezza** o la **disponibilità di fonti ufficiali** di aiuto come lo stato, fanno sì che le persone non si rivolgano più le une alle altre ed inevitabilmente il capitale sociale va scemando. Si tratta infatti di due fattori che rendono le persone meno dipendenti le une dalle altre. Coleman asserisce che:

"La presenza di queste alternative fa sì che, per quanto capitale venga prodotto, questo si deprezzi e non venga riprodotto" (Coleman J., 2005, p. 412).

Coleman chiude con un invito alla coltivazione del capitale sociale:



"I rapporti sociali muoiono se non vengono coltivati; aspettative e doveri col tempo si cancellano; e le norme hanno bisogno di flussi regolari di comunicazione" (Coleman J., 2005, p. 412).

Bagnasco presenta e condivide la prospettiva di James Coleman. Gli autori propendono per una concezione del capitale sociale inteso come intrinseca potenzialità delle risorse umane che può più o meno espletarsi a seconda del contesto. Pur tenendo presente la variabile contesto, essa non viene vista come una variabile ineluttabilmente determinante. Differentemente, da autori quali Putnam e Fukuyama che vedono un rigido determinismo che prevede una data consequenzialità tra contesto e capitale sociale, Bagnasco e Coleman lasciano più spazio all'intervento del singolo. L'orizzonte infatti è possibilista. Qui gli individui possono affrancarsi dal contesto dato e creare dei nuovi scenari a partire dalla liberazione del proprio potenziale che può di volta in volta, a seconda delle specificità degli individui e del contesto, declinarsi in una maniera piuttosto che in un'altra.

Bagnasco fa precedere il suo saggio dall'introduzione di Trigilia che traccia un *excursus* tra gli *auctores* in materia di capitale sociale. In seguito, poi, ci fa presentare in dettaglio le varie posizioni attraverso la lettura di Alessandro Pizzorno e Fortunata Piselli.

"La 'scoperta' del capitale sociale, e l'introduzione esplicita di questo termine, risalgono alla fine degli anni Settanta, ma è solo nello scorso quinquennio che la sua fortuna si afferma. Il concetto viene inizialmente elaborato da sociologi che vogliono chiarire meglio il funzionamento del mercato del lavoro e le forme di organizzazione dell'economia, ma la sua popolarità cresce soprattutto quando si prova ad applicarlo allo studio dei fenomeni politici, specie con la pubblicazione del volume del politologo americano Robert Putnam su *La tradizione civica nelle regioni italiane*, nel 1993" (Trigilia C., *cit. in* Bagnasco A., 2001, p. 8).

Bagnasco riporta che tra i primi autori che fanno riferimento a questo fenomeno vi è Glenn **Loury** che nel 1977 parla dei differenti esiti conseguiti dai giovani nel far crescere il loro 'capitale umano', inteso come conoscenze e abilità spendibili nel lavoro.

"Il capitale sociale serve ad indicare la rete di relazioni familiari e sociali che può accrescere il capitale umano" (Trigilia C., *cit. in* Bagnasco A., 2001, p. 8).

Nel 1980, il concetto di capitale sociale viene trattato da Pierre **Bourdieu** il quale fa la distinzione tra capitale sociale, capitale economico e capitale culturale. Con capitale sociale si vuole intendere:

"[...] la rete di relazioni personali direttamente mobilitabili da un individuo per perseguire i suoi fini e migliorare la sua posizione sociale" (Trigilia C., *cit. in* Bagnasco A., 2001, p. 8).

Bagnasco introduce il concetto di capitale, facendo riferimento allo stock di risorse utilizzabili per la produzione di beni e servizi destinati al mercato. Fa riferimento a Becker che parla di capitale umano per spiegare le differenze salariali dipendenti da investimenti



nella formazione dei lavoratori e arriva poi al concetto di capitale sociale inteso come risorsa per l'azione. Per Bagnasco, il capitale sociale non è riconducibile ad un fenomeno ben preciso, bensì al potenziale d'azione degli individui che deriva dalle strutture di relazione. Bagnasco riporta direttamente il testo di Coleman in lingua originale.

"J. Coleman introduce il concetto, parlando di una specifica risorsa per l'azione «lodged neither in individuals nor in physical implements of production, (but inherent) in the structure of relations between persons and among persons»"(Bagnasco A., 2001, p. 79).

Bagnasco riconosce che il concetto di capitale sociale fosse già *in nuce* in autori quali Bourdieu o Granovetter quando parlano di *embeddedness*. Il concetto però inizia ad essere elaborato da Coleman e trova la teorizzazione definitiva dell'autore all'interno dell'opera *Foundations of Social Theory* del 1990. Coleman parte dal presupposto di ascendenza economica di costruire una *rational choice perspective* che si distinguesse però dall'*individualist bias* dell'economia classica e neoclassica.

"Nella costruzione della sua teoria della società, Coleman comincia immaginando attori che dispongono di risorse delle quali detengono il controllo e alle quali sono interessati. In conseguenza del fatto che un attore ha interessi in eventi che sono sotto il controllo di altri, si attivano scambi e trasferimenti unilaterali di controllo fra attori che conducono alla formazione di relazioni sociali stabili nel tempo. Relazioni di autorità, di fiducia e norme relative alla allocazione consensuale di diritti, prendono così forma –secondo questa sequenza logica– come principali componenti della struttura sociale. Questi elementi possono essere visti sia come componenti della struttura o del sistema sociale, sia come risorse per gli individui che perseguono scopi propri. Il termine capitale sociale serve per indicare queste risorse diverse da persona a persona" (Bagnasco A., 2001, p. 80).

Bagnasco ci presenta anche la lettura che Fortunata Piselli fa di Coleman. Piselli intraprende l'analisi del concetto di capitale sociale, partendo dalla teorizzazione di Coleman. L'autrice desidera riscattare l'autore dalle critiche di vaghezza. Piselli risponde attribuendo quella indeterminatezza della teoria di Coleman proprio alla natura intrinsecamente dinamica e situazionale del concetto. Piselli afferma che Coleman, pur partendo da una teoria di stampo neoclassico che spiega la società a partire dalle scelte razionali individuali, va oltre l'individualismo perché pone attenzione all'organizzazione ed alle istituzioni sociali come contesti che condizionano le scelte e producono effetti sistemici. Piselli cita Coleman:

"Gli individui non agiscono in maniera indipendente gli uni dagli altri, i fini non vengono raggiunti in modo indipendente e gli interessi non sono del tutto egoistici. Gli attori hanno interessi in eventi che sono completamente o parzialmente sotto controllo di altri attori, e attraverso vari tipi di scambi e trasferimenti unilaterali di controllo, attivano relazioni durevoli con altri attori, per conseguire i loro interessi. Prendono così corpo relazioni di autorità, relazioni di fiducia, norme di reciprocità, in breve strutture di interazione che possono diventare risorse –cioè capitale sociale– per l'azione. Il concetto di capitale sociale, dunque, inerisce alla struttura delle relazioni sociali, tra due o più persone. Come altre forme di capitale, il capitale sociale è produttivo: è una risorsa per l'azione



che rende possibile all'attore (individuale o collettivo) il conseguimento di fini non altrimenti raggiungibili. Il capitale sociale è il risultato di strategie di investimento, intenzionale o inintenzionale, orientate alla costituzione e riproduzione di relazioni sociali durevoli, capaci di procurare profitti materiali e simbolici" (Coleman J., (1990)., *cit.in* Bagnasco A, 2001, p. 48).

Piselli sottolinea come le relazioni sociali in cui gli individui sono inseriti (*embedded*) abbiano una natura ambivalente: infatti queste relazioni rappresentano nel contempo componenti della struttura sociale date e risorse per l'individuo. Piselli riporta la tripartizione che Coleman fa delle risorse in capitale fisico, capitale umano e capitale politico.

"Il capitale fisico consiste di beni strumentali tangibili (materiali o monetari); il capitale umano consiste nella capacità e abilità che le persone hanno acquisito nel tempo; il capitale sociale è costituito dall'insieme delle risorse relazionali che l'individuo in parte eredita e largamente costruisce da solo, all'interno della famiglia e in altre cerchie sociali. Come componente della struttura sociale, invece, il capitale sociale si concretizza in caratteristiche strutturali e normative di un determinato sistema sociale: organizzazioni, norme, istituzioni ecc". (Coleman J., (1990)., *cit. in* Bagnasco A, 2001, p. 49).

Piselli fa notare come nella teoria di Coleman dimensione strutturale e soggettiva si intreccino e come sia compito del ricercatore individuare di volta in volta il punto di vista. Piselli sottolinea infatti che si può partire dalle relazioni di un singolo individuo (approccio egocentrico) oppure partire da un approccio più globale che punta ad analizzare la totalità delle relazioni sociali (approccio sociocentrico). Piselli si rifà a Coleman, elenca le diverse forme di capitale sociale che vanno dalle obbligazioni e controbbligazioni che legano gli individui, al grado di fiducia della struttura (ovvero l'aspettativa che le obbligazioni vengano ripagate), al flusso di comunicazione, alle relazioni di reciprocità, alla disponibilità al mutuo appoggio ed alla cooperazione, alle norme. In generale,

"Più alto è il numero di obbligazioni di cui gli individui dispongono (i debiti cioè che altri attori hanno contratto nei loro confronti), maggiore è il capitale sociale su cui possono contare. [...] Il capitale sociale ha la natura di bene pubblico. [...] Come attributo della struttura sociale in cui la persona è inserita (*embedded*)". (Coleman J., (1990)., *cit. in* Bagnasco A, 2001, p. 50).

Bagnasco, attraverso le parole di Pizzorno, sottolinea poi quanto il capitale sociale funga da condizione irrinunciabile per la maggior parte delle relazioni.

Pizzorno specifica infatti che le relazioni di mero scambio, di incontro, di ostilità o conflittuali non costruiscano capitale sociale. Esse infatti tendono ad annullare l'identità dell'altro. Per converso, invece, le relazioni che risultano portatrici di capitale sociale sono quelle nelle quali

"l'identità più o meno duratura dei partecipanti sia riconosciuta e che inoltre ipotizzino forme di solidarietà o di reciprocità" (Pizzorno A., *cit. in* Bagnasco A, 2004, p. 22).



Pizzorno sostiene che gli scambi in generale si basano sul riconoscimento dell'identità. A tal proposito adduce l'esempio dell'automobilista che decide di pagare il benzinaio e non di scappare non appena erogata la benzina. L'autore imputa ciò a tre ragioni che hanno a che fare con il riconoscimento dell'identità. Cita il fatto che comunque l'automobilista potrebbe essere riconosciuto a partire dalla targa, cita il fatto che potrebbe aver bisogno di nuovo di quel benzinaio e cita il fatto che per una serie di norme morali precedentemente interiorizzate, non pagando, l'automobilista potrebbe non riconoscersi più e provare vergogna. Pizzorno fa riferimento anche al paradosso dello stolto di Hobbes. Nel capitolo 15 del *Leviatano*, infatti **Hobbes** asserisce:

"E' stolto mancare a una promessa fatta a qualcuno, pur quando sia conveniente farlo (quando cioè non si prevedono penalità per la defezione), perché se lo si facesse ci si precluderebbero rapporti con quella persona, rapporti che è razionale invece essere in grado di reiterare" (Hobbes., *cit. in* Bagnasco A, 2001, p. 24).

Pizzorno ci riporta che la teoria economica si occupa della disonestà. A tal proposito cita l'articolo di George Akerlof «*A market for lemons*» del 1970, laddove nello slang americano il termine '*lemons*' indica le auto usate il cui valore è difficilmente determinabile. Pizzorno sottolinea come, nonostante questo articolo preceda la concettualizzazione di capitale sociale, esso dimostri una serie di ragioni per le quali non sia possibile realizzare scambi senza di esso. Pizzorno fa riferimento al sistema proto-capitalistico ed al relativo ricorso a figure di banchieri o capogruppo che fungessero da garanti della qualità della merce di scambio, onde evitare di incorrere in quella che sarà in seguito conosciuta come la 'legge di Gresham'.

"L'identificazione della reputazione di gruppi, o in certi casi, in ambienti piccoli, semplicemente della reputazione personale di questo o quel professionista, o commerciante, o artigiano è l'equivalente della funzione che in altri tipi di mercato svolgono forme di riconoscimento più sistematiche, quali l'uso delle marche per i prodotti, o addirittura forme istituzionali, quali le licenze di commercio, l'intervento di agenzie di certificazione, e altre attestazioni ufficiali che possono venir considerate forme di capitale sociale che una società ordinata mette a disposizione di tutti coloro che hanno accesso al mercato" (Pizzorno A., *cit. in* Bagnasco A, 2001, p. 27).

## 2.2. Robert Putnam: il capitale sociale contestualizzato

Putnam si concentra sul concetto di *civiness* e di determinismo contestuale. La sua teorizzazione punta molto sull'aspetto storico-politico-istituzionale. Nell'opera del 1993 *La tradizione civica nelle regioni italiane*, il tipo di capitale sociale che viene individuato ha un taglio più politico ed istituzionale rispetto a Coleman che invece esprime un concetto di *empowerment* individuale più possibilista. Coleman lascia meno spazio alla iniziativa del



singolo individuo per insistere invece maggiormente sulla figura del *civis* inserito in una determinata realtà con certe caratteristiche vincolanti. La realtà in cui ciascuno versa dal punto di vista storico politico viene infatti vissuta come una pre-condizione determinata per l'espletarsi di una certa situazione piuttosto che un'altra. E' proprio questo aspetto deterministico che viene sottolineato.

Bagnasco sottolinea come l'analisi di Putnam parta dal contesto istituzionale. Putnam, infatti, si occupa della performance istituzionale dei vari governi regionali.

"L'idea di partenza è che nonostante tutte le regioni abbiano lo stesso assetto istituzionale, differenze di contesto producano differenti modi di funzionare delle istituzioni" (Bagnasco A., 2001, p. 83).

Bagnasco si rifà ad Almond e Verba ed alle loro categorie di cultura politica *participant* (razionale e informata) e *subject* (che esprime fiducia nell'autorità e deferenza). La loro combinazione definisce la *civic culture* tipica di paesi democratici quali Stati Uniti ed Inghilterra. La mancanza di entrambe definisce la realtà *parochial* distintiva dell'Italia secondo Putnam. L'autore americano tende a spiegare tutto in termini di *civicness*.

Putnam introduce il concetto di capitale puntando da subito su elementi costitutivi collettivi e politici quali la convivenza, il tasso di associazionismo e il livello di accordo.

"Per capitale sociale intendiamo qui la fiducia, le norme che regolano la convivenza, le reti di associazionismo civico, elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale promuovendo iniziative prese di comune accordo" (Putnam R., *cit. in* Bagnasco A., 2001, p. 11).

Sempre restando nell'ambito politico-istituzionale, Putnam prosegue parlando esplicitamente della *civicness* e dell'impegno civico all'interno del più generale concetto di interesse pubblico.

"Con questo termine intende il tessuto di valori, norme, istituzioni e associazioni che permettono e sostengono l'impegno civico, contraddistinto da solidarietà, fiducia reciproca e tolleranza diffuse [...]. La *civicness* è l'esatto contrario del 'familismo amorale' (di Banfield), essa è «l'interesse personale propriamente inteso» di Toqueville, ovvero «l'interesse valutato nel contesto di un più globale interesse pubblico»" (Bagnasco A., 2001, p. 84).

Putnam fa risalire le differenze tra Nord e Sud italiano ai due differenti sistemi politici consolidati dei liberi comuni al centro nord e della monarchia normanna al sud. I primi latori di esperienza e di cultura di tipo orizzontale e partecipativa, la seconda prodroma ad una cultura di tipo verticale con un approccio meno attivo.



### 2.3. Fukuyama: il Capitale Sociale e la categoria di Fiducia

Francis Fukuyama, come Putnam, muove da un'analisi comparativa tra varie situazioni geografiche, proponendo una teoria deterministica che correla la dotazione di capitale sociale con un certo tipo di funzionamento delle istituzioni democratiche ed un certo tipo di capitalismo di successo. Il testo di Fukuyama *Fiducia* arriva dopo il suo testo *La fine della storia* che lo porta alla notorietà nel 1992. In questa sede, l'autore, afferma che con la fine del comunismo, dei conflitti e delle tensioni della guerra fredda l'umanità aveva raggiunto il suo ordine fondato sulla economia capitalistica e sulla democrazia liberale. Nel testo *Fiducia*, Fukuyama si interroga sulle ragioni del successo economico dei vari paesi. L'autore individua queste ragioni in contesti extra-economici, ovvero nelle virtù sociali, nelle virtù civili ed in quello che viene riconosciuto come capitale sociale che consiste in primo luogo nella fiducia. Il livello di fiducia viene infatti considerato come il primo indicatore di successo economico e di stabilità politica. Come Putnam, Fukuyama analizza il caso italiano e vede nella realtà campanilistica parrocchiale, regno del 'familismo amorale' di banfieldiana memoria, un ostacolo alla creazione di capitale sociale.

Ad esergo della sua opera, Fukuyama cita sia Durkheim che Toqueville, esaltando l'associazionismo autonomo come una benedizione dal cielo vs lo stato ipertrofico percepito come una mostruosità sociologica. Da subito Fukuyama fa riferimento alla cultura sociologica del padre e si dichiara debitore nei confronti di essa. Egli infatti si rende conto della visione parziale dell'*homo oeconomicus* dell'economia neoclassica interamente volto alla massimizzazione dell'utile ed alla scelta razionale. Fukuyama sostiene che le conclusioni dell'economia neoclassica siano vere all'80%, ma che il restante 20% vada spiegato a partire da fattori sociali e culturali.

Si rende conto che per capire a fondo i meccanismi sia necessario avere uno sguardo più ampio che non si limiti alla sfera dell'*economics*, ma che recuperi un po' dal bagaglio sociologico dell'economia classica di Adam Smith.

Fukuyama mette in guardia dall'imperante arroganza dell'economia neoclassica che si aspetta di spiegare tutto in termini di scelta razionale ed invita a recuperare l'economia classica di Adam Smith che, oltre alla *Ricchezza delle Nazioni*, scrive anche la *Teoria dei sentimenti morali*:

"che dipinge le motivazioni economiche come altamente complesse e radicate nelle abitudini e nei costumi sociali" (Fukuyama F., 1995, p. 21).



Fukuyama prosegue, sottolineando come il cambiamento del nome della disciplina da *political economy* a *economics* nel Settecento implichi un restringimento del modello di comportamento che ne sta alla base.

Fukuyama sostiene che vi sia la necessità di recuperare parte della ricchezza della teoria classica. Fukuyama desidera andare oltre la concezione neoclassica dell'individuo come 'individuo razionale che massimizza la propria utilità'.

Questo recupero di una visione più ampia gli viene riconosciuto anche dal Wall Street Journal che così lo recensisce:

"nel corso del ventesimo secolo abbiamo tentato di ridurre la politica sociale a una scienza. Adesso stiamo riscoprendo che molte delle cose più importanti non possono essere colte dai numeri, nemmeno in economia. Fukuyama è in prima fila in questa riscoperta" (Sovra-copertina del testo *Fiducia*, 1995).

Fukuyama trova che le società si fondano sul concetto di fiducia:

"La fiducia è l'aspettativa che nasce all'interno di una comunità, di un comportamento prevedibile, corretto e cooperativo, basato su norme comunemente condivise da parte dei suoi membri. Queste norme possono riguardare questioni che concernono importanti «valori», come la fede e la giustizia, ma includono anche norme laiche come la deontologia professionale e i codici di condotta" (Fukuyama F., 1995, p. 40).

Fukuyama individua nel capitale sociale una risorsa che scaturisce dalla fiducia intessuta e nutrita dalla società.

"Il capitale sociale è una risorsa che nasce dal prevalere della fiducia nella società o in una parte di essa. Si può radicare tanto nella famiglia, il più piccolo e fondamentale gruppo sociale, quanto nel più grande, l'intera nazione e in tutti gli altri gruppi intermedi. Il capitale sociale differisce dalle altre forme di capitale umano in quanto di solito si forma e viene tramandato attraverso meccanismi culturali come la religione, la tradizione o le abitudini inveterate [...] Il capitale sociale non può essere accumulato semplicemente attraverso l'agire individuale. Si fonda sulla prevalenza delle virtù sociali rispetto a quelle individuali" (Fukuyama F., 1995, pp. 40-41).

Fukuyama fa riferimento a Weber e ribadisce come da sempre, all'interno del mondo dell'economia di scambio la componente intangibile della garanzia abbia giocato un ruolo fondamentale. Spesso questo tipo di garanzia viene fornito dall'appartenenza ad un determinato gruppo che in nome dei propri valori o delle proprie regole comportamentali funge da fonte di fiducia interna ed esterna per chi si interfaccia con gli appartenenti ad esso. Così Fukuyama:

"Le comunità delle sette religiose, come i battisti, i metodisti e i quaccheri, crearono piccoli gruppi fortemente uniti i cui membri erano legati dall'impegno comune verso valori come l'onestà e il servizio. Questa coesione li favorì nel mondo degli affari, dato che le transazioni economiche sono basate in larga misura sulla fiducia. Viaggiando attraverso gli Stati Uniti, Weber osservò che molti uomini d'affari si presentavano come appartenenti a qualche confessione cristiana per fornire credenziali della loro onestà e della loro affidabilità. In ogni caso, chi scrive viaggiò per un lungo tratto attraverso (l'allora) territorio indiano, nello stesso scompartimento con un commesso viaggiatore di «Undertakes Hardware» (iscrizioni in ferro per lapidi). Quando casualmente fece



riferimento all'attaccamento perdurante e solido alla chiesa, ebbe questa risposta: «Signore, per me ognuno può credere o non credere quello che gli pare, ma quando vedo un commerciante o un agricoltore che non appartiene a nessuna chiesa, per me quell'uomo non vale una cicca. Cosa può indurlo a pagarmi se non crede proprio a nulla?» (Fukuyama F., 1995, pp. 61-62).

In generale Fukuyama attinge ancora da una categoria sociologica cui fa riferimento anche Pizzorno, ovvero a quella del bisogno di identificazione e riconoscimento intrinseca all'essere umano:

"La soddisfazione che ci viene dall'essere uniti gli uni agli altri sul lavoro trae origine dal fondamentale desiderio umano di riconoscimento [...] Ogni essere umano, sia uomo o donna, vuole vedersi riconosciuta la propria dignità dagli altri esseri umani. Oggi la lotta per il riconoscimento si è spostata dall'ambito militare a quello economico, dove ha avuto l'effetto socialmente benefico di creare ricchezza invece che distruggerla. [...] Questo tipo di riconoscimento non può essere raggiunto individualmente; può emergere solo in un contesto sociale. [...] Non c'è virtualmente nessun tipo di attività economica, dall'avviare un lavasecco alla produzione su larga scala di circuiti integrati, che non richieda la collaborazione di e tra esseri umani. E mentre la gente lavora all'interno di organizzazioni per soddisfare i propri bisogni, il lavoro conduce le persone fuori dalla loro sfera privata e le fa entrare in un più vasto mondo di relazioni. Questo inserimento non è solo un mezzo per il fine di guadagnarsi uno stipendio, ma uno scopo importante della esistenza umana stessa" (Fukuyama F., 1995, p. 19).

In generale Fukuyama individua una correlazione inversamente proporzionale tra capitale sociale ed intervento statale. Laddove vi è un alto capitale sociale come in Germania e Giappone, l'intervento statale nell'industria manifatturiera è minimo, viceversa, laddove il capitale sociale è basso come nella società cinese o italiana, la presenza dello stato è determinante.

Fukuyama, dopo aver elencato tre esempi di mancanza di fiducia in Italia con il familismo amorale di Banfield, in Francia con la estrema devozione alle procedure burocratiche e nei ghetti americani con la mancanza di fiducia nei confronti degli afro americani, così si esprime:

"Questi tre casi rivelano l'assenza di una propensione verso la comunità che impedisce alle persone di sfruttare le opportunità economiche che gli si presentano. Il problema è la mancanza di quello che il sociologo James Coleman ha chiamato «capitale sociale»: la capacità delle persone di lavorare insieme per scopi comuni in gruppi e organizzazioni. Il concetto di capitale umano, largamente utilizzato e apprezzato dagli economisti, parte dalla premessa che oggi il capitale è costituito sempre più dalla conoscenza e dall'abilità degli esseri umani piuttosto che da terra, fabbriche, attrezzature e macchine. Coleman sostiene che, oltre all'abilità e alle conoscenze, una parte considerevole del capitale umano ha a che fare con la capacità delle persone di associarsi con gli altri, fondamentale non solo per la vita economica, ma virtualmente per tutti gli aspetti della vita sociale. La capacità di associarsi dipende a sua volta dal grado a cui le comunità condividono norme e valori e dalla capacità di subordinare l'interesse individuale a quello di gruppo. Da tali valori condivisi nasce la fiducia, e la fiducia, come si vedrà, ha un notevolissimo rilievo economico" (Fukuyama F., 1995, p. 23).

Fukuyama mette in guardia sul fatto che negli Stati Uniti si sia di fronte ad un impoverimento del capitale sociale.



"Il venir meno della disponibilità ad associarsi ha importanti implicazioni per la democrazia americana, forse anche più che l'economia. Già gli Stati Uniti spendono molto più degli altri paesi industrializzati per mantenere l'ordine pubblico" (Fukuyama F., 1995, p. 24).

Fukuyama, in chiusura al testo 'Fiducia invita' a fare buon uso del capitale sociale:

"Il capitale sociale è come un nottolino che è più facile volgere in una direzione piuttosto che in un'altra; esso può essere dissipato dall'azione dei governi molto più facilmente di quanto essi possano ricostituirlo. Ora che la questione dell'ideologia e delle istituzioni è stata regolata, a occupare il centro della scena saranno la conservazione e l'accumulazione del capitale sociale " (Fukuyama F., 1995, p. 404).

Al di là delle segnalazioni di pericolo di impoverimento del capitale sociale, è importante fare tesoro del suo insegnamento secondo il quale:

"Una delle più importanti lezioni che possiamo apprendere dall'esame della vita economica è che il benessere di una nazione, così come la sua capacità di sostenere la competizione, è condizionato da un'unica pervasiva caratteristica culturale: il livello di fiducia presente nella società" (Fukuyama F., 1995, p. 20).



## 2.4. Le categorie del Capitale Sociale

Dopo aver analizzato la letteratura inerente il capitale sociale, possiamo dire che abbiamo trovato molti punti di contatto con la letteratura relativa alle reti sociali. Il capitale sociali infatti è intessuto e muove a partire da esse. Nonostante questo, possiamo però anche dire che le teorie del capitale sociale ci hanno permesso di individuare un ulteriore ventaglio di categorie che ci possono aiutare a capire meglio il fenomeno del microcredito. Di seguito riportiamo una tavola riassuntiva delle griglie ermeneutiche individuate a proposito del capitale sociale. Nella pagina successiva vi è una tavola sinottica che mostra sia le categorie rintracciate nella letteratura sulle reti che nella letteratura relativa al capitale sociale.

<b>CAPITALE SOCIALE: GRIGLIE ERMENEUTICHE</b>
Potenziale d'azione
Fiducia interna / Fiducia esterna
Pervasività
Contestualizzazione / <i>Embeddedness</i>
Dinamismo / Situazionismo
Certificazione / Garanzia
Cambiamento / Sviluppo
<i>Civicness</i>
Determinismo
Mediatore
<i>Self-help</i> – Gruppi
<i>Path-dependence</i>
Capitale fisico – umano – sociale
Concetto di appartenenza e responsabilità
Legami deboli / <i>credit-slips</i> / <i>Trustworthiness</i>
Superamento della Legge di Gresham



GRIGLIE ERMENEUTICHE INDIVIDUATE	
RETI SOCIALI	CAPITALE SOCIALE
Interdipendenza / Supporto	Potenziale d'azione
Fiducia /Reciprocità	Fiducia interna / Fiducia esterna
Flusso di informazioni (modello epidemiologico)	Contestualizzazione / <i>Embeddedness</i>
Flusso degli scambi	Dinamismo /Situazionismo
Direzione delle relazioni	Certificazione / Garanzia
Simmetria / Asimmetria delle relazioni	Pervasività
Intensità / <i>Connectedness</i> delle relazioni ( <i>close &amp; loose knit</i> )	Cambiamento / Sviluppo
<i>Action-set</i> e funzione di Ego	<i>Civiness</i>
<i>Embeddedness</i>	Determinismo
<i>Cliques</i> / Sottogruppi / <i>Clusters</i>	Mediatore
Mediazione ( <i>patronage</i> / <i>brokerage</i> )	<i>Self-help</i> – Gruppi
	<i>Path-dependence</i>
	Capitale fisico – umano – sociale
	Concetto di appartenenza e responsabilità
	Legami deboli / <i>credit-slips</i> / <i>Trustworthiness</i>
	Superamento della Legge di Gresham



### 3. MICROREDITO

Digitando il termine '*Microcredit*' all'interno del campo del motore di ricerca Google, vengono elencati quasi tre milioni di link.

"Il microcredito è uno strumento di sviluppo economico che permette l'accesso ai servizi finanziari alle persone in condizioni di povertà ed emarginazione. Nei Paesi in Via di Sviluppo milioni di famiglie vivono con i proventi delle loro piccole imprese agricole e delle cooperative nell'ambito di quella che è stata definita economia informale. La difficoltà di accedere al prestito bancario a causa dell'inadeguatezza o della mancanza di garanzie reali e delle microdimensioni imprenditoriali, ritenute troppo piccole dalle banche tradizionali, non consente a queste attività produttive di avviarsi e svilupparsi libere dall'usura" (<http://www.wikipedia.org> Voce 'Microcredito', p. 1).

#### 3.0. La rivoluzione del Microcredito

La rivoluzione del Microcredito inizia negli anni Settanta all'interno dei paesi in via di sviluppo, il suo successo si è confermato attraverso i decenni fino ad arrivare alla estensione del programma ai 'nuovi poveri' dei Paesi Sviluppati, alla proclamazione del 2005 come 'Anno del Microcredito' ed alla assegnazione del Nobel per la pace a Yunus ed alla Graamen Bank nel 2006. La filosofia del Microcredito costituisce una vera e propria rivoluzione copernicana. Parafrasando Fromm, si può dire che al centro del Microcredito non vi è più 'l'aver', bensì 'l'essere'. A tutti infatti viene riconosciuta la possibilità di accedere al servizio di credito. Con questo tipo di programma, a tutti viene offerta la possibilità di pensare al futuro e vivere una vita dignitosa, avendo un orizzonte temporale che vada oltre la preoccupazione degli affanni dell'immediato. Il Microcredito, diversamente dal credito tradizionale, si rivolge alle persone in quanto tali, non ai loro averi, dando fiducia alle persone stesse ed al loro progetto di vita. Il Microcredito fa perno sulle categorie di fiducia e responsabilità. I beneficiari dei programmi di credito mettono in gioco la propria reputazione ed il loro senso di responsabilità al fine di poter realizzare il proprio progetto.

"Principi cardine sono la trasparenza dell'attività svolta e la partecipazione attiva alla vita comunitaria" ([www.fondazionecaesar.it](http://www.fondazionecaesar.it) p. 1).

Maria Nowak sostiene che il Microcredito conferisce a tutti il diritto alla 'cittadinanza economica', dando a tutti l'opportunità di proiettarsi nel futuro e di partecipare alla creazione di ricchezza. Nowak specifica la portata rivoluzionaria del Microcredito in termini di cambiamento di prospettiva:



"Il riconoscimento del diritto al credito è una rivoluzione analoga all'affrancamento degli schiavi ed al voto delle donne: cambia lo sguardo che si posa su una categoria della popolazione accordandole una visibilità prima inesistente" (<http://www.labottegadellefante.it> Nowak M., 2006, p. 3).

Nowak per suggellare il successo del Microcredito, cita le parole di Albert Einstein secondo il quale:

"la verità è ciò che resiste alla prova dell'esperienza" (<http://www.labottegadellefante.it> Nowak M., 2006, p. 10).

Con queste parole Nowak afferma orgogliosamente che quella che negli anni Settanta rappresentava un'utopistica idea umanitaria, oggi dimostra di essersi concretizzata e di aver trovato piena legittimazione sul campo, riconosciuta a livello internazionale.

Riportiamo alcune delle date salienti della storia del microcredito:

- 2-4 Febbraio 1997: Primo Summit Internazionale del Microcredito (Washington)
- 2000: Obiettivi di sviluppo del Millennio (UN)
- 2005: Anno Internazionale del Microcredito
- 2005: Il Comitato Italiano per il Microcredito organizza una quarantina di eventi
- 2006: Nobel a Yunus ed a Grameen Bank
- 10 gennaio 2006: D.L. n. 4, art 8: Istituzione di un Comitato Nazionale permanente

### **3.1. Declinazioni del microcredito e ricerca sul campo**

Dalla Costa assieme ad altri autori ed autrici, porta avanti l'analisi del Microcredito attraverso la ricerca sul campo in tre aree differenti: l'Eritrea, l'Argentina e la Palestina. I testi, richiamati qui di seguito, evidenziano la capacità del microcredito di creare valore aggiunto non solo per il potenziamento delle capacità esistenti (capitale umano) ma anche per lo sviluppo di nuove potenzialità connesse alla creazione di reti di rapporti fondati sulla fiducia. Le osservazioni sono condotte in contesti differenti (di crisi, bellici, postbellici), mettendo in luce le particolari difficoltà organizzative e di strategia e quindi la diversa funzione assunta dal microcredito nella ripresa e nello sviluppo.

"Analizzare tali realtà dal vivo, con ricerche sul campo, in un contesto internazionale, significa non solo toccare con mano la vastità della povertà nel mondo ma, inevitabilmente, affrontare problematiche connesse a guerre, crisi, calamità, emergenze di varia natura. I programmi di microcredito hanno dovuto affrontare fin dalle origini situazioni di questo tipo perché la vita di chi è povero è una continua emergenza, un continuo disastro, una ricorrente crisi. Di fronte ai diversi bisogni che insorgono, alle diverse priorità e motivazioni, anche le potenzialità di questo strumento si riconoscono con più evidenza, acquistano maggior luce funzioni e problematiche non tradizionali" (Dalla Costa G., Trivellato A, 2007, p. 11).



Si sottolinea come il Microcredito rappresenti uno strumento di affrancamento dalla povertà di provata efficacia.

"Il microcredito, è dimostrato, può essere attuato in vari ambiti territoriali e sociali, con esito positivo, pur quando le diverse legislazioni, usi, costumi dei paesi in via di sviluppo hanno indotto a differenti metodologie nell'applicazione dei programmi di microcredito. Si è verificato che questa diversità di adattamento alle realtà locali abbiano portato a risultati positivi. [...] La Grameen Bank, è stata una delle prime istituzioni, trent'anni fa, ad iniziare un programma di microcredito e, come risulta da una ricerca commissionata dalla banca Mondiale, attuata nel 1995, è confermato che le attività economiche avviate grazie ai crediti erogati da Grameen Bank ha accresciuto il mercato del lavoro e incrementato i guadagni della comunità. Sull'esempio di Grameen Bank, diverse Organizzazioni Non Governative Internazionali, quali Accion Internacional, Care Internacional, FINCA Internacional e ACODEP (Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Microempresa), nel corso dell'ultimo ventennio, hanno avviato programmi di microcredito con l'obiettivo di sostenere progetti d'intervento a supporto dell'economia locale nei paesi in via di sviluppo" (Dalla Costa G., Trivellato A, 2007, pp. 22-23).



### ► Il caso dell'Eritrea

Si tratta di una ricerca sul campo condotta in Eritrea. I risultati della ricerca sono contenuti nel seguente testo:

Zamperetti F., Dalla Costa G.F., (2003) *Microcredito, donne e sviluppo. Il caso dell'Eritrea*. Cleup, Padova.

Il testo dedicato all'Eritrea, si contestualizza in un'esperienza di programmi di microcredito degli anni 2001 e 2002. In seguito ad una guerra durata trent'anni, tra gli anni Sessanta e Novanta, questo biennio si caratterizza per una relativa stabilità politica. Va sottolineato però che, oltre alla scarsità di mezzi materiali, esistono almeno due altri ordini di difficoltà: la prima arriva dal fronte del profilo socio-psichico delle risorse a disposizione, la seconda dalla distribuzione demografica della popolazione sul territorio.

Da un lato, infatti, a causa delle pluridecennali vicende belliche, il tessuto civile e sociale è logorato. Di fatto è venuta a mancare un'intera generazione, persa in guerra, e quindi mancano spesso, per morte fisica delle persone, i primi anelli della coesione sociale, le relazioni familiari genitori-figli, moglie-marito. Oltre a questo, va sottolineato come le persone adulte potenzialmente inseribili nei programmi di microcredito, per via della contingenza bellica in cui sono vissuti, abbiano una *forma mentis* legata più al combattimento che all'imprenditorialità. Le relazioni di reciproco aiuto fondate sui bisogni di guerra devono essere ora verificate in base a nuovi contenuti finanziari, d'impresa, di efficienza organizzativa nei programmi di microcredito.

Malgrado la guerra, invece, nella popolazione si è mantenuto forte il valore del far fede alla parola data e quindi di restituire quanto avuto in prestito. Il valore della fiducia è radicato, antichissimo, già presente nei tradizionali gruppi di risparmio e credito tra pari che esistevano nella popolazione prima dell'arrivo del microcredito (p.20). Quest'aspetto facilitato, s'intende, la proposta delle nuove iniziative finanziarie.

Nel Paese le risorse umane a disposizione sono profughi, sfollati, invalidi, vedove che rivendicano, anche economicamente nella forma dei risarcimenti, il riconoscimento di quanto fatto in guerra. Questo può creare delle sovrapposizioni tra quanto gli ex-combattenti si attendono di ricevere dal nuovo governo e quanto devono restituire nei programmi governativi di microcredito.

A causa della dispersione della popolazione sul territorio, risulta particolarmente difficile e faticoso il lavoro degli operatori dei programmi per diffondere i modelli di microcredito e



gestirli in loco. A prescindere dalle difficoltà, il risultato è notevole grazie alla grande tenacia delle persone impegnate nel programma sia come clienti sia come operatori e il tasso di restituzione risulta altissimo.

I microprestatori (nella maggioranza donne), attraverso il microcredito perseguono un doppio obiettivo. Ricostruiscono materialmente quanto distrutto e cercano di riaffermare la loro identità come persone e cittadini. Con le nuove reti del microcredito cercano di ricucire vecchi e nuovi legami di fiducia/reciprocità tentando di creare un capitale sociale con volto di pace.

### ► *Il caso della Palestina*

Si tratta di una ricerca condotta in Palestina. I risultati della ricerca sono riportati nel seguente testo:

Antonino A., Dalla Costa G., (2007), *Il microcredito nelle emergenze. Il caso della Palestina*. Cleup, Padova.

Il testo si focalizza sull'esperienza del microcredito all'interno dei Territori Occupati condotta dal 2004 al 2006 tra situazioni di estrema gravità quali la costruzione del Muro e la Intifada. Lo svolgimento del programma risulta particolarmente difficoltoso a causa delle continue interruzioni dovute ai vari blocchi della circolazione delle persone, delle merci e del denaro, al coprifuoco, ai *check point*. Ad aggravare ulteriormente la situazione, poi, si aggiunge la paralisi dei finanziamenti internazionali. Questa sospensione dei finanziamenti ha un impatto negativo sul microcredito in quanto nella declinazione palestinese, gli stipendi statali, pagati con i finanziamenti internazionali, fungono da garanzia per l'erogazione del microcredito. Siamo di fronte a quello che Dalla Costa definisce un 'doppio giro di crisi': la sospensione dei finanziamenti internazionali va infatti ad incidere sia direttamente sulla vita delle famiglie degli impiegati pubblici con un reddito fisso, che, indirettamente, sulle famiglie dei microprestatori.

Nei Territori Occupati è in larga parte il modello cooperativistico ad essere promosso con i finanziamenti di microcredito. Diversi sono però gli obiettivi generali (promozione di occupazione giovanile, emancipazione della donna), diverse le linee di erogazione del credito e le modalità di attuazione, diversi i requisiti richiesti. Si va da programmi che hanno nella parola fiducia il principio cardine dell'organizzazione ad altri nei quali la fiducia si accompagna ad obbligatorie forme di garanzia reale, avalli e pegni.



La crisi politica ed economica che segue la seconda Intifada provoca discontinuità nei programmi, a volte cambiamenti nelle scelte e negli obiettivi. Tutto ciò frena il consolidamento di legami duraturi tra microprestatori e la creazione di capitale sociale come risorsa per il futuro.

Le autrici ci dicono che il microcredito riesca in questa sede a lenire le ferite legate all'*hic et nunc* dell'immediato presente, ma non riesca a far fronte alle esigenze dell'immediato futuro.

### ► Il caso dell'Argentina

Si tratta di una ricerca sul campo condotta in Argentina a Buenos Aires e La Plata nel 2004.

I risultati della ricerca sono raccolti nel testo:

Dalla Costa G., Trivellato A., (a cura di), (2007), *Microcredito e crisi. La trasposizione del modello Grameen Bank in Argentina. La rete delle Repliche*. Cleup, Padova.

Il testo in oggetto descrive come il modello della Grameen Bank venga declinato nella realtà argentina e dedica particolare attenzione al modello di La Plata. La situazione argentina vede una popolazione di 36 milioni di persone di cui 19 milioni sono poveri. Da subito nel prologo del testo viene condannato l'approccio assistenzialistico chiarendo la filosofia che sta alla base di questo modello d'intervento:

"la convinzione è che i poveri possano sviluppare i propri progetti, senza bisogno di assistenzialismo, a partire da un piccolo prestito, il microcredito, concesso sulla base della fiducia con nessuna richiesta di garanzie" (Dalla Costa G., Trivellato A, 2007, p. 9).

Mentre con i sussidi di tipo tradizionale è l'individuo che continua a sperimentare strategie per sopravvivere, nei programmi di microcredito è il gruppo e il funzionamento delle relazioni interne ed esterne che viene sperimentato come ancora di salvataggio.

Le autrici ricordano che

"In cinquantuno mesi consecutivi di recessione sono diventati poveri il 55% degli Argentini, il prodotto interno lordo nominale pro-capite si è ridotto a quasi un terzo (nel volgere di un solo anno, dal 2001 al 2002), la moneta nazionale si è svalutata del 300%, l'inflazione è andata al 25%, la disoccupazione è arrivata al 22%, il 25% della popolazione urbana non arrivava più a coprire i bisogni alimentari e un bambino su cinque era denutrito" (Dalla Costa G., Trivellato A, 2007, p. 12). L'auspicio è che

"un ponte tra esigue risorse e grandi obiettivi" possa essere gettato anche in quegli anni e in quella situazione dai programmi di microcredito" (*ivi*, p. 11).



In generale, in seguito al Microcredit Summit del Febbraio 1997, comincia ad esservi un certo consenso internazionale intorno al fenomeno del microcredito. Nel 1992, il Programma delle Nazioni Unite per lo Sviluppo (UNDP, 1992) denuncia che il 20% più povero della popolazione mondiale ottiene lo 0.2% del credito globalmente erogato nel mondo.

In Argentina si comincia a pensare al microcredito nella seconda metà degli anni Novanta. Nella trasposizione del modello del Bangladesh vengono mantenuti gli elementi costitutivi come i Gruppi Solidali ed i Centri Funzionali, mentre vi sono delle diversità quali la mancanza di una struttura organizzativa rigida con Uffici di Zona, di Area e Branch. Anche il profilo dei clienti è molto differente. In Argentina, infatti, diversamente dal Bangladesh, non si ha a che fare con persone analfabete che hanno spesso mendicato e che sono ricorse all'usuraio, bensì con persone alfabetizzate improvvisamente e gravemente impoverite.

In Argentina, come nella maggioranza degli altri Paesi, vi possono essere diverse forme di microcredito. In linea di massima si distingue tra una forma di credito individuale, più simile al credito tradizionale e quella grupppale laddove è il gruppo a farsi carico del debito. Esistono poi due tipologie di approcci. Nell'approccio minimalista vengono offerti esclusivamente servizi finanziari, mentre nei programmi integrati, oltre ai servizi finanziari, vengono offerti altri servizi formativi per il miglioramento delle attività produttive.

"I programmi, mentre aiutano ad aprire un cammino per uscire dalla povertà funzionano da tramite per lo sviluppo umano e sociale, rafforzando la rete delle relazioni in cui il cliente vive e opera, accrescono le opportunità per lo stesso cliente e per coloro che sono in contatto con lui" (Dalla Costa G., Trivellato A., 2007, p. 21).

Le autrici proseguono poi specificando come è organizzato il sistema del microcredito nel Paese.

"In Argentina l'attuale sistema di microcredito ruota attorno a 3 circuiti:

-Lo Stato, che promuove programmi tramite il Ministero di Sviluppo Sociale della nazione (come nel caso di FONCAP s.a.)

-L'Università, che si occupa di microcredito prevalentemente a livello di ricerca

-Le ONG, organizzazioni non governative senza fini di lucro che hanno come obiettivo il sostegno alle microimprese attraverso il credito, l'insegnamento e l'appoggio tecnico" (Dalla Costa G., Trivellato A., 2007, p. 30).

*Lo stato:*

Il Ministero dello sviluppo sociale nel 2003 mette a punto il piano *Manos a la obra* con l'obiettivo di migliorare la condizione delle famiglie, promuovendo l'occupazione e la partecipazione alla vita comunitaria. In tale piano sono previste tre diverse linee di finanziamento che offrono molteplici opportunità d'accesso (p.30). Esiste poi l'Istituto per



lo sviluppo della microimpresa *IDEMI* fondato nel 1991. Questo istituto fu uno dei primi ad attuare programmi di finanziamento alla microimpresa con la metodologia del gruppo solidale (p.33). Offre condizioni creditizie differenti a seconda che si tratti di un prestito individuale o grupale.

#### *L'università:*

L'università interviene soprattutto con ricerche sul campo quali quella del *Progetto Mujeres 2000*, condotta dalla Facoltà di Scienze Economiche dell'Università Cattolica in Argentina che ripropone il modello del gruppo della Grameen Bank, mettendo poi a disposizione due coordinatori che forniscono un supporto costante. L'iniziativa ha avuto successo con un 93% di restituzioni nel primo anno ed un 100% nel secondo anno.

#### *Le ONG:*

Nella panoramica delle ONG che si occupano di microcredito in Argentina vi sono almeno tre tipologie riconoscibili (p.38).

Vi sono Ong che non seguono il modello di microcredito della Grameen Bank e sono in alcuni casi sostenute da programmi statali, organismi internazionali o altri programmi di aiuto. Un esempio è il Progetto di sviluppo sostenibile 'Orticoltura agroalimentare e microimpresa' (Padova-La Plata) supportato dalla Provincia di Padova. Si promuove sia la coltura di un prodotto veneto che l'aiuto costruttivo della popolazione.

Altre Ong seguono il modello di Grameen Bank senza essere collegate alla Rete delle Repliche (è il caso della Fondazione Grameen Mendoza fondata da Veronica Pescarmona)

Infine, vi sono Ong che replicano il modello Grameen e fanno parte di una *Rete delle Repliche* che è presente in diverse città del Paese. Sono 25 le Repliche operanti sul territorio argentino.

Il termine Replica non deve addurre in errore. Come raccomandato dallo stesso M..Yunus, esportare il modello Grameen non significa incollare il modello ad altro territorio.

"Quando parliamo di esportare il modello di Grameen in altri paesi, non intendiamo che si debba riprodurre tale e quale, ma che i caratteri essenziali della nostra formula siano applicati in contesti nazionali diversi con spirito pratico e innovativo. [...] Quali che siano le condizioni ambientali, si deve ricordare fin dall'inizio che se il tasso di recupero dei crediti non si avvicina al 100%, per quanto promettente possa apparire l'esperienza, non è Grameen" (Yunus M., in Dalla Costa G, Trivellato A., 2007, p. 43).

Dunque il primo problema per le organizzazioni che si ispirano alla Grameen Bank in Argentina è trovare degli aggiustamenti organizzativi più adatti al territorio e alla psicologia delle persone. I microprestatari, come abbiamo detto, sono socialmente e



psicologicamente molto distanti dalla popolazione bengalese. Ogni scelta va dunque testata sul territorio e confrontata con l'esperienza delle diverse Repliche.

Mentre in Bangladesh (Paese da cui il modello è partito) la povertà si concentra soprattutto nelle campagne ed il microcredito può rappresentare un modo per impedire la fuga verso le città, la realtà argentina è fatta soprattutto di povertà urbana immediatamente sensibile a variabili quali l'abbassamento dei salari o l'aumento dei prezzi di beni di prima necessità. Anche questo si ripercuote, come è facilmente intuibile, sulle scadenze dei programmi e i criteri organizzativi.

Senz'altro l'assistenzialismo è sentito in Argentina come problema importante dalle organizzazioni che fanno microcredito.

"L'Argentina ha bisogno di crescere in materia di microcredito in chiara opposizione alle politiche di assistenzialismo che aumentano la dipendenza ed impediscono la crescita dell'essere umano" (Iglesias M., in Dalla Costa G, Trivellato A., 2007 a, p. 43).

I più importanti programmi connessi alle politiche assistenziali sono: il *Plan Jefe* (contributo mensile per i capofamiglia di 150 pesos), il *Plan Trabajador* (per lavoratori disoccupati, 150 pesos per lavori sociali quali la pulizia delle strade) o il *Plan de Vida* (assegnazione di alimenti a madri con figli di meno di 6 anni).

La coesistenza delle due opportunità (il sussidio e il microcredito) comporta precisi problemi sulla gestione del credito. Ad esempio, per i microprestatori avere il sussidio governativo può rappresentare una valvola di sicurezza per la restituzione delle rate del debito ma la presenza di un sussidio nelle famiglie impedisce agli operatori di valutare appieno la sostenibilità finanziaria dei programmi di microcredito e diventa un elemento di incertezza per la tenuta dei programmi nel futuro.

Dalla Costa e Trivellato presentano il modello dell'Associazione Civile Barrios del Plata come Replica del modello Grameen. Inizialmente l'associazione beneficia di donazione di privati e poi dal 2004 comincia ad autofinanziarsi, grazie al versamento di piccole quote mensili da parte degli associati. L'associazione, oltre ai programmi di microcredito, ha promosso in collaborazione con varie facoltà universitarie seminari sulla violenza familiare e sulla promozione della salute, sulla coltivazione di orti familiari, sulla fabbricazione del sapone, sulla contabilità semplificata (p.47).



La metodologia dell'Associazione Civile Barrios del Plata prevede, come nel modello originario, che si formino dei gruppi solidali tra persone dello stesso sesso non legate da parentela. Si dà molta importanza alla fase di conoscenza reciproca dei membri del gruppo ed alla elaborazione di un'iniziativa di attività da parte di ciascuno. Questa fase dura due mesi, nell'arco dei quali avviene un processo di formazione con cadenza settimanale. Gli operatori compilano poi una scheda del gruppo e vanno a verificare le reali condizioni economiche in cui versano i singoli componenti. In seguito vi è un ulteriore *training* di una settimana per fugare eventuali dubbi od incertezze. In seguito viene erogato il primo prestito a due membri precedentemente designati come primi beneficiari. In conclusione, Dalla Costa e Trivellato tracciano una sorta di bilancio del lavoro di ricerca sul campo. Le persone intervistate dichiarano di aver riscontrato un miglioramento in vari settori della loro vita grazie al microcredito: *in primis* viene citato il miglioramento nell'alimentazione, seguito, nel caso delle donne, da un miglioramento in termini di autonomia ed indipendenza. Si rileva, inoltre, che le difficoltà maggiori vengono riscontrate nella fase di avvio dell'attività. Oltre a questo, spesso è il coniuge ad ostacolare l'inserimento nel programma. Come nella miglior tradizione classica, il testo si conclude con gli *exempla*, ovvero con coloro che grazie al microcredito ce l'hanno fatta. Vi sono però alcuni casi di "fiducia tradita" nell'universo dei casi riportati, dentro e fuori la famiglia, con le conseguenti difficoltà nelle attività e nella vita delle microprestatarie. E' offerta, quindi, una testimonianza sull'importanza della fiducia per il consolidamento della rete della microfinanza e il potenziamento di capitale sociale per il futuro.

► *Nuove prospettive per la ricerca sul campo*

Partendo dalla sezione dedicata al microcredito del sito [www.socialcapitalgateway.org](http://www.socialcapitalgateway.org) di Sabatini è possibile delineare linee guida per la progettazione di future ricerche sul campo.

Nello specifico facciamo riferimento allo studio di Lina Sonne *'Pro-poor, Entrepreneur-Based Innovation and its Role in Rural Development'* incentrato sul mondo rurale. Sonne si focalizza sul fatto che sia possibile intervenire nel settore agricolo, avvalendosi dell'innovazione basata sul concetto di micro-imprenditorialità delle persone che versano in una condizione di estrema povertà: si parla di PEBI (*Pro-poor Entrepreneur-Based Innovation*).



Si sostiene che l'innovazione a favore dei poveri in ambito rurale abbia maggior probabilità di successo attraverso azioni di piccola scala piuttosto che a partire da politiche agricole di ampio respiro. In particolare si asserisce che:

"Thought most rural poor are entrepreneurs out of necessity, a few are opportunity entrepreneurs that are likely to have a large indirect effect on the poor by providing employment opportunities as well as improved good and service" (Sonne L., 2010, Pro-Poor, Entrepreneur-Based Innovation and its role in Rural Development p. 3. Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology, UNU-MERIT).

L'autrice pone l'attenzione su coloro che versano in una situazione di povertà senza essere agricoltori e conclude invitando dei *think-thank* a lavorare sul concetto di innovazione basata sulla imprenditorialità, cercando di trovare una via di mezzo tra un investimento sulle attività manifatturiere ed azioni di microfinanza.

### **3.2. Le categorie delle Reti Sociali ed il Microcredito**

Dopo aver analizzato i concetti di reti sociali e capitale sociale in letteratura, affermiamo che si possono individuare diverse categorie sovrappoentesi e richiamantesi l'una all'altra. Come affermano, infatti, gli autori analizzati, il capitale sociale si basa sulle reti sociali ed in un certo modo le trascende. Per questo, concludiamo noi, troviamo all'interno del capitale sociale il sostrato ed il potenziale delle reti sociali. Come anticipato nell'introduzione, ora ci apprestiamo a leggere il Microcredito alla luce delle categorie individuate nelle reti sociali. Prima di qualsiasi considerazione è d'uopo citare come venga appellata una delle strutture che opera in territorio argentino cercando di "importare" da Oltreoceano il modello della Grameen Bank:

"Particolarmente ci si addentra nella descrizione di una realtà, l'Associazione Civile Barrios del Plata, che appartiene alla Rete delle Repliche, una rete di unità operative che fanno microcredito secondo il modello della Grameen Bank (G.B.), che si muove in modo ben collegato sul territorio ed ha il suo centro di raccordo nella Fondazione Grameen (Aldeas) Argentina". (Dalla Costa G., Trivellato A., 2007, p. 13).

Sicuramente la prima categoria che si deve onorare è quella di interdipendenza e di mutuo supporto.

Nel Microcredito



"si sostituiscono, generalmente, le garanzie economiche per la concessione del credito con l'impegno solidale di un gruppo coeso di persone". (Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p.16).

Da subito Yunus comprende che la formula vincente all'interno del contesto islamico locale è quella di cercare di raggiungere il *core target* delle donne rispettando i loro ginecei, ma nel contempo cercando di fornire loro l'occasione per innescare un meccanismo di reciproca motivazione e mutuo supporto:

"Scoprimmo innanzitutto che la costituzione di un gruppo era fondamentale per il successo dell'impresa. Quando un povero si trova ad agire da solo, prova la sensazione di essere esposto ad ogni genere di rischi; invece, il fatto di appartenere a un gruppo gli infonde un senso di sicurezza. Le persone, da sole, tendono ad essere imprevedibili e irresolute; con l'appoggio e lo stimolo del gruppo il loro comportamento acquista stabilità e diventa di conseguenza più affidabile. La pressione, più o meno discreta, esercitata dal gruppo serve a mantenere i suoi membri in linea con gli obiettivi generali del programma di credito. La competizione che si instaura tra gruppi e all'interno del singolo gruppo incita ognuno a fare del suo meglio". (Yunus M., 2007, p. 104).

La realtà del gruppo nel contempo accresce l'autonomia e la responsabilizzazione dello stesso:

"Affidare al gruppo alcuni aspetti del controllo significa accrescerne l'autonomia e diminuire il lavoro degli impiegati. Inoltre, poiché il gruppo è chiamato ad approvare la richiesta di credito di ogni singolo membro, tutti si sentono moralmente coinvolti a garantirne il rimborso; e se qualcuno si trova in difficoltà, gli altri di solito si mobilitano per aiutare". (Yunus M., 2007, p. 104).

E' inoltre inevitabile pensare che il gruppo fornisca un sostegno notevole anche in termini motivazionali e psicologici:

"Per tutta la vita mi ero sentita ripetere che ero una buona a nulla. I miei genitori dicevano che, essendo femmina, ero una disgrazia per loro, e che la mia famiglia non avrebbe potuto pagarmi la dote. Spesso ho sentito mia madre dire che avrebbe dovuto uccidermi alla nascita. Non credevo di meritare un prestito; non pensavo di essere capace di rimborsarlo. Senza il sostegno degli altri membri del gruppo, Hajeera avrebbe rinunciato" (Yunus M., 2007, pp. 96-97).

Ogni membro si fa garante della restituzione del denaro:

"La pressione dei propri pari, che insieme, e forse anche più spesso, significa appoggio, sostituisce efficacemente le garanzie collaterali al prestito e permette alla banca di risparmiare sugli alti costi della selezione e del controllo dei clienti". (Volpi F., *cit. in* Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p. 16).

Un ulteriore aspetto che gioca a favore dei gruppi è il dinamismo creato dal positivo meccanismo di competizione che si può instaurare tra di essi:



"La competizione che si instaura tra i gruppi e all'interno del singolo gruppo incita ognuno a fare del suo meglio. E' difficile seguire l'evolversi della situazione di ogni cliente, ma se questi fa parte di un gruppo le difficoltà sono minori". (Dalla Costa G., Trivellato A., 2007, p. 21).

Grameen decide di adottare la strategia del gruppo per diverse ragioni, sia per il discorso del mutuo sostegno, sia per la maggior garanzia di restituzione della somma.

Anche altre realtà che fanno microcredito seppure con modalità differenti dalla Grameen Bank hanno deciso di partire dal gruppo. Ad esempio, nel modello dei Fondi Rotativi Comunitari (CMRLF):

"L'intero gruppo è il destinatario del prestito erogato dall'MFI (Micro Finance Institution). Il prestito è concesso sulla base di un accertamento, svolto a cura dei finanziatori, della capacità manageriale e della coesione del gruppo. Il gruppo, a sua volta, attraverso un comitato di gestione eletto tra i membri, analizza ed approva le richieste dei singoli clienti. Il gruppo stabilisce in autonomia le proprie regole per l'erogazione dei crediti ai singoli clienti e generalmente, per andare incontro alle loro esigenze, c'è una grande flessibilità nella stipula dei contratti individuali, caratteristica che differenzia questo modello dalla VB (Village Bank)" (Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p. 28).

E' possibile inoltre intravedere nei criteri di formazione del gruppo una consonanza con i *weak-ties* di Granovetter. Alle donne che partecipano al programma, viene infatti chiesto di riunirsi liberamente in gruppi di quattro o cinque membri con una situazione economica analoga, a condizione di non avere legami di parentela.

"Ad ogni persona che faceva domanda di prestito richiedevamo quindi di costituire un gruppo, che non comprendesse altri membri della famiglia, i cui componenti fossero affini per aspirazioni e per condizione economica e sociale. Il prestito tuttavia era individuale e ognuno ne rispondeva ufficialmente in prima persona. Preferivamo che il gruppo si costituisse autonomamente invece che con il nostro aiuto perché il fatto di essersi aggregati spontaneamente avrebbe creato tra i membri più forti legami di solidarietà" (Yunus M., *cit. in* Dalla Costa G., Trivellato A., 2007, p. 39).

In questo modo il gruppo, per utilizzare il linguaggio delle reti e del capitale sociale, si fa doppiamente garante sia della fiducia interna che di quella esterna. Da un lato infatti, la fiducia interna è garantita dal desiderio di tutte e dall'ideale condiviso di raggiungere l'obiettivo comune, dall'altro lato invece, la fiducia esterna, è garantita dal fatto che il gruppo intero è responsabile dell'eventuale mancata corresponsione della somma pattuita e questo potrebbe compromettere l'inserimento del gruppo in programmi successivi.

Yunus ci dice che la Grameen Bank non è stata costruita in un giorno, ma ci esplicita come sia stata costruita passo a passo, tenendo sempre presente che non si possa semplicemente elargire denaro dall'alto, facendo progetti a lungo termine a tavolino. Yunus, infatti, è contrario agli interventi concepiti dai fantomatici 'grandi cervelli' dei consulenti che pensano a grandi opere quali le infrastrutture o a grandi elargizioni a



pioggia che non tengano conto della progettualità dal basso. Yunus porta l'esempio della inutilità dell'elemosina:

"L'elargizione di denaro non costituisce una soluzione né a breve né a lungo termine. Il mendicante passerà a un'altra auto, e poi a un'altra ancora, affidandosi per sopravvivere a un meccanismo senza vie di uscita. Per affrontare onestamente il problema dovremmo impegnarci ad avviare un processo: se il donatore aprisse la portiera dell'auto e chiedesse al mendicante qual è il suo problema, come si chiama, quanti anni ha, che cosa sa fare, se ha bisogno di assistenza medica e così via, quello sarebbe un modo per aiutare davvero. Ma allungare una moneta significa implicitamente invitare il mendicante a sparire, è un modo per sbarazzarsi comodamente del problema [...] Dal punto di vista del destinatario, la carità può avere effetti devastanti. Chi raccoglie denaro mendicando, non è motivato a migliorarsi" (Yunus M., 2007, p. 32).

Un'altra categoria all'interno del Microcredito presente nelle reti sociali è la figura del mediatore. Questo mediatore può essere inteso con un'accezione positiva o con un'accezione negativa. Nel caso dell'accezione negativa si può fare riferimento alle figure del *paikar* o dell'usuraio. Il *paikar* è quella figura ambivalente che nel contempo funge da fornitore e rivenditore. Questi fornisce al poverissimo di turno il materiale per lavorare, il bambù nel caso di Sufia Begum, e poi vende i manufatti da essa confezionati, lasciandole solamente qualche centesimo di dollaro che le permette di sopravvivere a stento. L'altra figura di mediatore familiare agli 'intoccabili del credito' è quella dell'usuraio:

"Le persone povere non sono considerate un mercato conveniente per il credito. Di conseguenza le persone povere sono costrette a rivolgersi agli usurai, che arrivano a imporre tassi fino al 10% al giorno. Pagando questi tassi esorbitanti, i poveri rimangono poveri, trasmettendo la loro condizione, e spesso il debito, alle generazioni seguenti". (The Microcredit Summit 1997, cit. in Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p. 19).

"Nell'assenza delle istituzioni ufficiali, il mercato del credito era stato monopolizzato dagli usurai, che vi avevano visto un'ottima occasione d'affari" (Yunus M., 2007, p. 82).

Dall'altra parte, invece, la figura del mediatore positivo è rappresentata da Yunus e collaboratori che vanno di villaggio in villaggio, di abitazione in abitazione, per cercare di spiegare in cosa consista Grameen Bank. Siccome il target sono le donne, si deve operare nel rispetto del *pardah*. Per questa ragione, nell'osservanza della religione islamica, non ci si rivolge direttamente alle donne, ma le si contatta tramite mediatrici di vario genere. Yunus cita di essersi avvalso, a seconda dei casi, sia dell'aiuto di sue studentesse che dell'aiuto di bambine. In questo modo, Grameen risulta 'incastonabile' all'interno della cultura locale che vede le donne vivere una vita 'ritirata'. In questa sede, si dimostra di far riferimento anche alla categoria di *embeddedness* tipica delle reti sociali, facendo sì che l'operato di Grameen si diffonda, attagliandosi alle particolari norme del contesto e questa prerogativa si evince già dall'etimologia del termine stesso:

"Grameen deriva dalla parola *gram* che vuol dire villaggio". (Yunus M., 2007, p. 124).



In un certo qual modo siamo nell'orizzonte del 'think global, act local', ovvero un impianto ideativo di tipo globale seguito da una implementazione di tipo locale, che tenga conto delle peculiarità del contesto. Siccome in generale le clienti potenziali di Yunus, oltre ad essere analfabete ed *intoccabili del credito*, sono soggette al *pardah*, si escogita un sistema tale per cui non sia necessario uscire di casa ed andare in un ufficio, bensì, si fa in modo che con modalità consone, sia la Banca del Villaggio ad andare di abitazione in abitazione, nel pieno rispetto della tradizione locale.

"Tutto il sistema di Grameen si basa sul principio che non devono essere i clienti ad andare in banca, ma la banca ad andare dai clienti". (Yunus M., 2007, p. 115).

Yunus, man mano che il suo progetto procede e varca i confini di altri villaggi ed altri continenti, si accorge come di fatto il modo migliore per far avanzare il tutto sia far conoscere direttamente il modello, farlo esperire, fare in modo che le persone si sentano *empowered* grazie ad esso e trasferiscano l'esperienza secondo il modello epidemiologico di flusso delle informazioni tipico delle reti sociali.

"Lo scopo è quello di rafforzare nei nostri membri l'orgoglio, la fiducia in se stessi e la consapevolezza di poter contare sulle proprie capacità" (Yunus M., 2007, p. 124).

Ciò non toglie che poi, una volta innescato il meccanismo ed una volta esperita la sensazione di progressivo *empowering*, le clienti del Grameen possano cominciare a migliorare anche le loro esistenze da altri punti di vista, progredendo verso un benessere sempre di più ampio respiro ed inverando così la granovetteriana teoria della forza dei legami deboli.

"Grameen si occupa di favorire lo sviluppo economico delle persone e dove c'è sviluppo, c'è cambiamento. Quando una persona sta meglio economicamente cambiano anche altri aspetti della sua vita, a un tratto tutta la situazione diventa più fluida. [...] E' sorprendente come il microcredito funzioni con naturalezza quasi 'biologica': l'investimento di capitale nell'ordine delle grandi o delle piccolissime cifre, crea sempre dividendi, rappresenta sempre un impulso per la vita economica e creativa; unendo al capitale in denaro il proprio capitale umano, le persone migliorano la propria vita e la realtà dell'ambiente in cui vivono". (Yunus M., 2007, pp. 150-152).

Yunus stesso conclude enumerando i successi portati in ogni dove dal semplice flusso di informazioni ed implementazione del modello:

"Non c'è ragione di andare verso una guerra culturale o di religione se i poveri possono mediante il microcredito e le proprie risorse personali, evolversi nel senso di diventare esseri umani indipendenti, attivi, pensanti e creativi. [...] La ricaduta benefica del microcredito non è solo politica ma anche sociale: grazie all'attività economica, le donne poverissime del Bangladesh, che prima vivevano recluso per via del *pardah*, hanno la possibilità di muoversi e di parlare con altre donne. Nelle regioni artiche della Norvegia il microcredito è servito a riportare la vita nelle isole, dove le donne soffrivano per l'impoverimento del contesto sociale. A Chicago e in Arkansas ha aiutato



donne che vivevano della pubblica assistenza da due generazioni a conquistare l'indipendenza economica. Nelle riserve indiane del Nordamerica ha contribuito a sottrarre numerose persone alla dipendenza dall'alcool, mettendole in condizione di intraprendere attività economiche autonome" (Yunus M., 2007, p. 152).

Si tratta di un modello integrato:

"Grameen è una banca privata di autoassistenza, i cui membri accedono a un maggior benessere personale, si provvedono di latrine, pompe per l'acqua, case, scuole, servizi sociali e così via". (Yunus M., 2007, p. 210).

Proprio per sottolineare il livello di progettualità e di speranza portato dallo spirito di Grameen, Yunus cita il fatto di aver vinto anche il premio Aga Khan per l'architettura e ne attribuisce tutti i meriti all'*esprit kreatif* delle sue attive e fiduciose clienti.

"Nel 1989 il Programma abitativo Grameen ha vinto il premio internazionale Aga Khan per l'architettura. Quella casa non era opera di nessun architetto. L'avevano progettata con amore i suoi abitanti, così come progettavano o costruivano giorno per giorno la propria vita" (Yunus M., 2007, p. 234).

In sintesi, il gruppo grameeniano rappresenta una fucina di categorie delle reti sociali. Al suo interno, infatti, troviamo il concetto di interdipendenza, di reciprocità, di fiducia, di flusso di informazioni e di scambi. Riscontriamo anche le varie sfaccettature della struttura delle relazioni: esistono infatti legami di tipo paritetico nei momenti di supporto e legami di tipo asimmetrico nei momenti informativi di presentazione di Grameen o nei momenti di supervisione del progetto e del suo andamento da parte dei membri del gruppo o dei collaboratori. Chiaramente la predilezione è per legami granovetteriani di tipo debole laddove il livello di *connectedness* è sufficiente a garantire la solidarietà ma non tale da portare ad una improduttiva 'collusione familistica'. Il tutto viene giocato in perfetta armonia con il contesto in cui le Signore Grameen sono *embedded*. In questa sede si possono rilevare sia l'*action-set* di Ego che la pressione della rete su ciascuna Signora. La dinamica di competizione tra i vari gruppi può essere poi letta alla luce dei concetti di *cliques* o sottogruppi. Insomma, le categorie delle reti sociali costituiscono un'ottima griglia ermeneutica per leggere il Microcredito.



### 3.3. Le categorie del Capitale Sociale ed il Microcredito

Come anticipato in precedenza, esiste una certa sovrapposizione tra le categorie del capitale sociale e quelle delle reti sociali. Ora ci soffermiamo sulle categorie del capitale sociale che si ritrovano all'interno del Microcredito.

Come ci insegnano Bagnasco e Coleman, nel capitale sociale è insito un grande potenziale d'azione. Questo tipo di energia è ciò che il microcredito auspica di liberare a partire dallo smantellamento di quello che Yunus definisce *apartheid finanziario*:

"Il suo fine più alto è quello di aiutare le persone a sviluppare il proprio potenziale; non ha quindi a che fare con il capitale monetario, bensì con il capitale umano. Il microcredito è solo uno strumento che permette alla gente di liberare i propri sogni, e aiuta anche i più poveri e i più sfortunati a infondere nella propria vita dignità, rispetto e significato" (Yunus M., 2007, p. 266).

Yunus avversa infatti fortemente i gesti passivi di elemosina e di assistenzialismo:

*In primis* sostiene che:

"La carità come l'amore può trasformarsi in prigione". (Yunus M., 2007, p. 184).

In seguito spiega che:

"Un povero in buona salute non vuole né ha bisogno di elemosina. Dargli un sussidio significa aumentare la sua miseria, uccidendone lo spirito d'iniziativa e togliendogli rispetto di se stesso. Non sono i poveri a creare la povertà, bensì le strutture sociali e le politiche da esse adottate. Se si modificano le strutture come stiamo facendo in Bangladesh, la vita dei poveri ne sarà di conseguenza modificata. L'esperienza ci ha dimostrato che, con l'aiuto di un capitale finanziario anche limitato, i poveri sono capaci di produrre profondi cambiamenti nella loro vita" (Yunus M., 2007, p. 212).

Yunus utilizza la splendida metafora dei bonsai per sottolineare come le condizioni di vita degli 'intoccabili del credito' siano da attribuirsi solamente al contesto ed alla mancanza di opportunità:

"Per me i poveri sono come gli alberi bonsai. Se piantate il miglior seme dell'albero più alto in un vaso di fiori, ne ricavate una replica dell'albero più alto, ma di soli pochi centimetri. Non c'è niente di male nel seme che avete piantato, è soltanto la base di terra a essere inadeguata. La gente povera è gente bonsai. Non c'è niente di male nei loro semi; semplicemente la società non ha mai concesso loro la base su cui crescere. Tutto quel che serve per far uscire i poveri dalla povertà è che noi creiamo un contesto che consenta loro di farlo. Una volta che essi siano nella condizione di liberare la propria energia e creatività, la povertà sparirà molto rapidamente" (Yunus M., 2007, p. 286).

Nell'ambito del contesto argentino, un discorso analogo sul versante operativo, viene fatto da Martin Lazzaro (già presidente della Asociación Civil Barrios del Plata), il quale asserisce che le politiche assistenzialistiche tarpino le ali dello sviluppo di quel potenziale che è insito in ciascuno:



"Nel nostro paese esiste una 'malattia culturale' da vari decenni, che probabilmente proviene dalle nostre stesse origini come nazione e ci contagia di generazione in generazione: l'assistenzialismo. L'assistenzialismo cancella dalle istituzioni sociali la 'visione imprenditoriale'" (Martín Lazzaro, in Dalla Costa G., Trivellato A., 2007, p. 9).

Yunus testimonia come sia positivamente contagioso lo stato di miglioramento progressivo una volta innescato il meccanismo della liberazione del potenziale:

"Tutti gli esseri umani possiedono una capacità innata che è la capacità di sopravvivenza. [...] Il denaro che poi guadagneranno diventerà la chiave per esplorare la gamma delle loro ulteriori potenzialità. Quando una persona sta meglio economicamente cambiano anche altri aspetti della sua vita, a un tratto tutta la situazione diventa più fluida. Il cambiamento che avviene non è una vittoria sull'altro, ma sulla propria condizione di povertà. Migliorare la propria condizione è un processo di cambiamento del tutto naturale" (Yunus M., *cit. in* Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p. 16).

Oltre alla categoria principe del potenziale d'azione come risorsa colemaniana, il Microcredito si fonda sulla categoria fukuyamiana per eccellenza: la fiducia. *In primis* Yunus cita la radice etimologica del termine 'credito' che attinge al bacino semantico del credere e del riporre fiducia nell'altro:

"La parola 'credito' significa proprio dare fiducia. Quello che deve essere considerato come la pietra angolare di ogni strategia di lotta alla povertà è l'irreprensibile desiderio e la capacità innata delle persone di migliorare la loro situazione e di riuscire, per se stessi e specialmente per i loro figli" (The Microcredit Summit 1997, in Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p. 16).

Il concetto di concessione di credito assume un significato ampio ed implica un'apertura allo sviluppo del succitato potenziale d'azione dell'individuo:

"concedere *credito* secondo tale approccio, diventa dare fiducia ai poveri nel senso più ampio della parola: fiducia nelle loro capacità, fiducia nei loro intenti ed aspirazioni, fiducia nella loro solidarietà verso gli altri, fiducia nella loro lealtà contrattuale" (Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, pp.15-16).

Yunus fa giustamente notare che si tratta di fiducia ben riposta perché nel caso degli ex intoccabili del credito, la posta in gioco è molto alta:

"A differenza dei ricchi, i poveri non possono permettersi di non rimborsare perché rischierebbero di guastare l'unica opportunità che abbiano mai avuto nella vita" (Yunus M., 2007, p. 234).

Aggiunge Yunus:

"D'altro canto, chi sta bene non teme la legge e sa come manipolarla a proprio vantaggio. Invece i poveri hanno paura di tutto e vogliono far bene perché devono, perché sanno di non avere altra scelta". (Yunus M., 2007, p. 81).

Proprio per questo, anche in altri modelli di microcredito non si richiedono garanzie e cofirmatari:

"Generalmente la VB (Village Bank) non richiede garanzie o cofirmatari per la concessione del credito, ma si basa sulla conoscenza che le persone hanno reciprocamente l'una dell'altra" (Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p.28).



Grameen, appellandosi al concetto di fiducia, si dimostra controcorrente rispetto a tutti gli altri istituti di credito:

"Noi stabiliamo rapporti con le persone, non con i documenti. [...] La parola credito significa propriamente fiducia. Nel sistema bancario tradizionale, tuttavia, vige soltanto la diffidenza reciproca. Al giorno d'oggi le banche tendono a sospettare ogni debitore di voler scappare con il denaro; lo tengono quindi legato con clausole di ogni genere, studiate attentamente dagli avvocati. Per Grameen, al contrario, il presupposto di partenza è che i debitori siano onesti: ci si potrà accusare di ingenuità, ma resta il fatto che questo ci risparmia il fastidio di compilare montagne di documenti. E nel 99 per cento dei casi la nostra fiducia è ricompensata". (Yunus M., *cit. in* Dalla Costa G., Trivellato A., 2007, p. 20).

Questa fiducia risulta ben riposta dai tassi di restituzione.

"Il denaro è una sostanza adesiva, si attacca al suo possessore." (Yunus M., 2007, p. 108).

Yunus, con cifre alla mano, può tranquillamente affermare che:

"Nell'arco del tempo, l'obiettivo per il quale ci siamo battuti strenuamente è diventato quello di dimostrare che gli intoccabili del credito si possono toccare; anzi, che in realtà vale la pena d'tenerseli stretti" (Yunus M., 2007, p. 81).

Yunus, da bravo economista, fa riferimento, come gli studiosi del capitale sociale come Coleman, al capitale in tutte le sue sfaccettature: finanziario, umano e sociale. Egli parte dal presupposto che il capitale finanziario sia una pre-condizione dello sviluppo del potenziale come risorsa.

"Non sono un capitalista secondo la concezione semplicistica di chi ragiona in termini di sinistra e di destra, ma credo nel potere del capitale nel quadro di un'economia di mercato" (Yunus M., 2007, p. 212).

Molto semplicemente, Yunus ribadisce che:

"I poveri non sono poveri perché manchino di competenze o istruzione, ma perché [...] non controllano il capitale" (Yunus M., in Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p. 33).

Yunus fa appello ad un'altra categoria del capitale sociale che è quella del cambiamento e dello sviluppo integrato, che non può prescindere da una visione d'insieme:

"Ovviamente, in un'economia capitalistica i cambiamenti saranno determinati dal mercato, e di conseguenza avranno talvolta ripercussioni nefaste sul piano sociale; d'altra parte si sa che i cambiamenti suscettibili di apportare un maggiore benessere sociale non sempre appaiono desiderabili in un'ottica di mercato. E' su questo nodo che devono intervenire le strutture a vocazione sociale. Lo stato e la società civile devono fornire i mezzi finanziari e di altro tipo, che occorrono a queste strutture; e le strutture dovranno investire nei settori appropriati per favorire la realizzazione di obiettivi sociali" (Yunus M., 2007, pp. 224-225).

Yunus con la metafora del treno, esemplifica come sia difficilmente pensabile una crescita reale senza che vi sia un miglioramento delle condizioni di tutti:



"Il concetto di crescita si diversifica da quello di sviluppo. Chi crede che crescita e sviluppo siano sinonimi, o procedano alla stessa velocità, parte dal presupposto che i segmenti economici della società siano collegati l'uno all'altro come tanti vagoni ferroviari: basta che la locomotiva si metta in moto perché il treno segua, con tutti i vagoni. Ma questo non è vero neanche lontanamente. Non solo i diversi segmenti economici non si muovono alla stessa velocità: se si trascura di operare costantemente e con la massima cura è facile che prendano addirittura direzioni diverse! E' evidente che senza crescita non possa esservi progresso. Ma mentre il treno è mosso da un'unica locomotiva, ogni gruppo o segmento economico possiede un suo motore, e il progresso della società è dato dalla forza combinata di tutti i motori che spingono contemporaneamente nella stessa direzione. Se la società ne tralascia qualcuno, la forza dell'insieme ne sarà enormemente ridotta. E se i motori dei gruppi sociali che occupano i posti di coda non vengono accesi, può perfino accadere che comincino a scivolare all'indietro, con danno delle persone direttamente e indirettamente coinvolte" (Yunus M., 2007, p. 214).

Yunus attinge ancora una volta alla teoria colemaniana nell'accezione situazionalista piselliana. Egli dimostra di saper ben interpretare il potenziale d'azione delle risorse nel contesto. Il Professor Yunus infatti punta ad investire sulle donne ed i fatti gli danno ragione.

Da un lato le donne dimostrano di avere una miglior gestione del denaro, più attenta e lungimirante:

"Quando una madre povera comincia a guadagnare un po' di denaro, il suo pensiero è subito per i figli, che in genere occupano il primo posto nella gerarchia. Al secondo posto viene la casa. [...]. Se tra gli obiettivi dello sviluppo figurano il miglioramento delle condizioni di vita, l'abolizione della miseria, l'accesso a un lavoro dignitoso, la riduzione delle ineguaglianze, è del tutto naturale partire dalle donne. Emarginate sul piano lavorativo, svantaggiate sul piano economico e sociale, le donne costituiscono la maggioranza dei poveri, e per il loro legame con i figli rappresentano concretamente il futuro del paese" (Yunus M., 2007, p. 89).

Dall'altro lato, le donne dimostrano una propensione 'putnamiana' all'auto-associazione ed al mutuo assistenzialismo:

"La pratica ci ha dimostrato che le donne si adattano meglio e più rapidamente degli uomini al processo di autoassistenza. Sono più attente, si preoccupano di costruire un futuro migliore per i figli, dimostrano maggiore costanza nel lavoro. Il denaro affidato a una donna per la gestione familiare rende più di quanto passa per le mani di un uomo" (Yunus M., 2007, p. 88).

Altri studiosi, come Mayoux, auspicano poi un intervento più integrato rispetto al microcredito che coinvolga anche la politica al fine di migliorare la condizione femminile:

"È stato inoltre evidenziato, nell'ambito di studi focalizzati sull'*empowerment* femminile (Mayoux., 1999) e in altri dedicati all'elaborazione di metodologie più idonee per il microcredito (Johnson S., 2000), che rivolgersi alle donne come beneficiarie privilegiate non sia sufficiente per correggere in senso più favorevole lo squilibrio di potere, disuguaglianza di diritti e opportunità rispetto all'uomo. [...] Secondo questi autori il mancato rapporto con una sfera più direttamente politica di rivendicazione di diritti da parte della donna indebolirebbe fortemente le potenzialità del credito sul versante femminile" (Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p. 42).

Nonostante le conquiste fatte, restano sempre ampi spazi di miglioramento:

"Per quanto concerne gli eventuali cambiamenti nelle relazioni familiari e di coppia, la signora, con molta discrezione, ci fa capire che pur essendo in sostanza lei il sostegno finanziario centrale di tutta la famiglia, è necessario preservare l'immagine del marito come capofamiglia: «le donne



anche se lavorano restano sempre donne» per cui deve sembrare che le decisioni vengano prese da lui o insieme a lui" (Antonino A., Dalla Costa G, 2007, p. 105).

Ma nonostante tutto, dal fronte Palestinese, arrivano segnali positivi dal punto di vista dell'ampliamento degli orizzonti grazie al confronto ed al flusso di comunicazione innescato:

"Con questo programma (AOWA: Association of Women's Action) le donne cominciano a lavorare «e gli uomini mentre danno loro una mano, ricominciano anch'essi a vivere», inoltre «le donne chiacchierando e facendo molte riunioni tra loro cominciano a capire come funzionano le cose, cominciano ad allargare la propria vita sociale oltre che i propri progetti" (Antonino A., Dalla Costa G, 2007, p. 113).

Sempre dal concetto di capitale sociale colemaniano, inteso come risorsa dinamica e situazionale, si può ricondurre l'invito di Yunus a valorizzare la ricchezza della differenza nella declinazione del modello nei differenti contesti:

"Non vogliamo che i nostri candidati si adeguino ad un unico modello. Riteniamo, anzi, importante che mantengano le loro caratteristiche individuali e diverse perché dalla diversità nasce la forza. In tempi di crisi, un'organizzazione in cui tutti pensino secondo un dato schema è molto più esposta al fallimento" (Yunus M., 2007, p. 162).

E ancora, il modello latino americano prevede un concetto differente del risparmio e del gruppo rispetto a Grameen, più orientato alla garanzia:

"ai clienti generalmente è richiesto di istituire dei depositi di risparmio come elemento essenziale del programma [...]. I clienti non possono accedere ai loro risparmi durante la partecipazione al programma. Piuttosto che per lo sviluppo di un'attitudine al risparmio, questo è concepito principalmente come elemento di garanzia a fronte del credito erogato" (Waterfield C., Duval A., 1996, *cit. in* Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p. 26).

Yunus apprende di buon grado che il modello sia esportabile anche in estremo oriente, ma si augura che tale modello possa mantenersi libero dalle ingerenze governative, così come nello spirito originario di Grameen:

"Ho appreso recentemente che il segretario del Partito comunista Li Peng ha ufficialmente lodato il buon lavoro svolto dalle agenzie che applicano il modello Grameen. Si tratta di un riconoscimento importante che ci legittima presso i quadri del partito, favorendone l'apertura al nostro modello. Questo potrebbe far sì che ci sia concessa la libertà di svilupparci autonomamente al di fuori del controllo del governo, requisito che considero assolutamente indispensabile per la riuscita sia nei paesi capitalisti, sia in quelli comunisti" (Yunus M., 2007, p. 184).

La posizione di Yunus rispetto all'intervento statale è chiara. Egli auspica che lo stato si limiti a favorire un impegno delle imprese nel sociale, alimentando 'putnamianamente' lo sviluppo di capitale sociale, senza tarpare le iniziative imprenditoriali:

"Grameen non crede nel liberismo selvaggio, e auspica un intervento sociale senza ingerenza dello stato nell'industria e nei servizi; chiede che l'azione dello stato consista unicamente nel varare misure che incoraggino le imprese a impegnarsi sul terreno sociale". (Yunus M., 2007, p. 213).



A tal proposito è interessante vedere come Yunus applichi la teoria di Gresham al microcredito:

Il giovane Yunus, dopo aver studiato negli Stati Uniti, rientra in Bangladesh e comincia ad affrontare il problema della carestia attraverso l'esperienza della *fattoria dei tre terzi*. Facendo una riflessione sulle donne che si occupavano della battitura del riso, effettuando la separazione del riso dalla lolla, per meno di un quarto di dollaro al giorno, evince che vi sia un problema di fondo. Yunus prende coscienza del fatto che all'interno di qualsiasi programma in cui vengano integrati poveri meno poveri e poveri più poveri, i poveri più poveri saranno inevitabilmente emarginati.

"Ricordando la legge di Gresham sarà saggio tener presente, negli organismi preposti allo sviluppo, che se in un progetto si mescolano i poveri e i non poveri, i non poveri finiranno per escludere i poveri e i meno poveri per escludere i più poveri, in una dinamica che potrà perpetuarsi all'infinito a meno che non si adottino misure preventive fin dall'inizio" (Yunus M., 2007, p. 72).

Ben conscio di questo, Yunus si batterà sempre per l'autonomia della Grameen e per la comproprietà della stessa da parte delle clienti.

E' infine interessante vedere come la stessa Hillary Clinton, durante il Summit sul Microcredito di Washington tracci il filo rosso tra le categorie di benessere, interconnessione, capitale sociale e microcredito:

"Il vertice del microcredito si svolse dal 2 al 4 febbraio 1997. [...] Hillary Clinton qualificò il convegno come 'uno degli appuntamenti mondiali più importanti degli ultimi tempi' e continuò, 'il microcredito non è soltanto un modo per offrire agli individui maggiori opportunità sul piano economico. È un intervento che modifica i rapporti all'interno della comunità, che mobilita il senso di responsabilità delle persone; che parte dal principio che nel mondo di oggi tutti gli esseri umani esistono in un rapporto di interconnessione e di interdipendenza. [...] Hillary Clinton prosegue dicendo che agire con il microcredito significa capire che nel nostro paese la sorte di un beneficiario della pubblica assistenza di Denver o di Washington è inestricabilmente intrecciata con la sorte di tutti noi; significa capire che sollevare i poveri dalla miseria in India o in Bangladesh si ripercuote beneficamente sull'intera comunità, creando un fertile terreno perché la democrazia possa vivere e prosperare, e perché la gente possa avere speranza nel futuro". (Yunus M., 2007, pp. 264-265).

Come ribadisce il Professor Yunus:

"Il mio messaggio è sempre lo stesso: la povertà può essere eliminata qui e ora, è solo questione di mettere in campo la volontà politica necessaria". (Yunus M., 2007, p. 33).

Possiamo concludere che all'interno del Microcredito siano presenti le categorie del capitale sociale. Tutta la filosofia di Yunus è infatti basata sul concetto colemaniano di capitale sociale inteso come risorsa potenziale intrinseca nelle persone, nelle loro intenzioni e nelle loro relazioni. Yunus stesso ha ben presente che questo potenziale vada innescato ed alimentato, tenendo ben conto del contesto, dei suoi specifici dinamismi e delle sue peculiarità. Siamo lontani infatti da concezioni deterministiche di putnamiana



memoria, laddove una iniziale scarsa dotazione di capitale sociale non possa portare ad uno sviluppo delle istituzioni. Innanzi tutto, Yunus si guarda bene dal cadere nella trappola della legge di Gresham che vedrebbe estromettere gli 'intoccabile del credito' dalla dimensione progettuale. Il Professor Yunus, *step by step*, cerca di partire dalla assegnazione di un piccolo capitale economico, con l'obiettivo di affrancare via via su vari fronti, attraverso anche il *self-help*, gli *intoccabili del credito* da un ipostatico immobilismo, creato da una situazione di *path-dependence* che si assume sia immutabile, ovvero data una volta per tutte. Yunus dimostra come il cambiamento sia possibile a partire dall'*empowerment* di ciascuno, investendo sulla forza della sopravvivenza, della dignità e della presa di coscienza del 'potercela fare'. Questa grande forza e resilienza delle persone, nasce sia da un motore interno che dalla fiducia. Qui la fiducia va intesa in varie accezioni, da Fukuyama a Coleman, a Pizzorno. Si tratta di fiducia nelle capacità del prossimo e di fiducia nel fatto che questi possa garantire la restituzione della somma. Si tratta, inoltre, sia della fiducia interna promossa dal gruppo in nome dell'adesione ad ideali comuni, che della fiducia esterna garantita dal gruppo in nome della responsabilità dello stesso di fronte al buon proseguimento del progetto. Siamo insomma di fronte ad una serie di fenomeni i cui effetti benefici di sviluppo e cambiamento sono indiscutibilmente pervasivi. All'interno del gruppo, le 'intoccabili del credito', proprio per il discorso delle dinamiche di identità, riconoscimento e rispettabilità desiderata, fanno tutto il possibile per essere puntuali nei pagamenti.

"Non si tratta 'solo' della difesa della dignità umana, già di per sé motivo d'azione, ma di un ampliamento delle vie d'accesso allo sviluppo per il paese. Come strumento di promozione dei diritti fondamentali e delle libertà personali, il microcredito accresce le opportunità d'azione per la società intera e può diventare promotore di altri aspetti connessi allo sviluppo quali il cambiamento del ruolo delle donne, l'istruzione dei bambini, la salvaguardia ambientale. Possiamo dire allora che attraverso il credito, siano potenziati anche processi di formazione del capitale umano e sociale del paese in quanto sono promosse capacità gestionali, autonomia di vita, consolidamento delle relazioni e delle reti sociali, capacità di programmare il futuro". (Antonino A., Dalla Costa G., 2007, p. 12).



## Conclusioni

Questo percorso all'interno delle reti sociali, del capitale sociale e del microcredito è stato per noi particolarmente produttivo, emozionante ed arricchente.

Abbiamo appurato che le griglie ermeneutiche delle reti sociali e del capitale sociale si trovano anche nel microcredito. Confessiamo che rimangono una serie di emozioni ambivalenti nel setaccio. Tante pepite, ma anche tanti granelli di sabbia. Ci chiediamo cosa ne sarebbe del capitale sociale e della grande impalcatura delle reti, qualora potessimo possedere un fantomatico anello di Gige, come quello citato nel secondo capitolo de *La Repubblica* di Platone, che ci rendesse tutti invisibili garantendoci l'impunità. Alla fine impererebbe sempre la legge del più forte di esioidea memoria? Forse sì.

Dall'altro lato, però, Yunus e le sue Sufia Begum ci insegnano 'che può anche essere diversamente' e ci mostrano che sia possibile 'valutare diversamente'.

"Utilizzare profitti e perdite per misurare l'impatto del microcredito è come usare un indicatore di velocità per misurare la temperatura". (Cheston S., Reed L., *cit. in* Zamperetti F., Dalla Costa G., 2003, p. 54).

Queste signore analfabete ci hanno impartito una grande lezione di vita sotto l'egida della demiurgia del sacrificio, della dignità, dell'*empowerment* e della fiducia nell'indispensabile valore aggiunto che può portare anche l'ultimo vagone del treno.

Dovremmo quindi 'dar credito al microcredito' e 'dar fiducia al potente dono della fiducia'.

Citiamo Yunus:

"Grameen mi ha insegnato due cose. Primo, la nostra conoscenza delle persone e dei modi in cui esse interagiscono è ancora molto inadeguata; secondo, ogni persona è estremamente importante. Ciascuno di noi ha un potenziale illimitato, e può influenzare la vita degli altri all'interno della comunità e delle nazioni, nei limiti e oltre i limiti della propria esistenza. In ognuno di noi si cela molto più di quanto finora si sia avuto la possibilità di esplorare. Fino a che non creeremo un contesto che ci permetta di scoprire la vastità del nostro potenziale, non potremo sapere quali siano queste risorse. Spetta soltanto a noi decidere dove andare. Siamo noi i piloti della nave spaziale chiamata Terra. Se prendiamo sul serio i nostri compiti non potremo che arrivare là dove abbiamo pensato" (Yunus M., 2007, pp. 9-10).



## BIBLIOGRAFIA

- Abbagnano N., Fornero G., (1992) *Filosofi e filosofie nella storia*, vol 2. Paravia, Torino.
- Akerlof G., *The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism*, in «Quarterly Journal of Economics», LXXXIV, pp. 488-500.
- Almond G., Verba S., (1963) *The civic culture, Political attitudes and democracy in five nations*. Princeton, NJ.
- Antonino A., Dalla Costa G., (2007), *Il microcredito nelle emergenze. Il caso della Palestina*. Cleup, Padova.
- Backer G., (1964) *Human capital*, New York.
- Bagnasco A., (2004) *Il capitale sociale*. Il Mulino, Bologna.
- Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A., Triglia C., (2001) *Capitale sociale: istruzioni per l'uso*. Il Mulino, Bologna.
- Bagnasco A., (1999) *Tracce di comunità*. Il Mulino, Bologna.
- Bagnasco A., Barbagli M., Cavalli A., (1997) *Corso di sociologia*. Il Mulino, Bologna.
- Banfield E., (1958) *The moral basis of a backward society*, Glencoe, Ill.; trad. it. (1961) *Le basi morali di una comunità arretrata*. Il Mulino, Bologna.
- Barnes J.A., *Class and Committees in Norwegian island parish*, in «Human Relations», vol. VII, 1954, 1, pp. 39-58; cfr., in Piselli 2001, pp 53-77.
- Bateson G., (1976) *Verso un'ecologia della mente*. Adelphi, Milano.
- Becker G., (1964), *Human Capital*, National Bureau of Economic Research, Columbia University Press.
- Berger P., Luckmann T., (1969) *La realtà come costruzione sociale*. Il Mulino, Bologna.
- Bianco M.L., Eve M., (1999), *I due volti del capitale sociale. Il capitale sociale individuale nello studio delle disuguaglianze*, in «Sociologia del Lavoro», 4.
- Bianco M., (1996), *Classi e reti sociali*. Il Mulino, Bologna.
- Boissevain J., (1968) *The place of non-groups in the social sciences*, in «Man», 3, pp. 542-56.
- Bourdieu P., (1992) *Per un'antropologia riflessiva*. Bollati-Boringhieri. Torino.
- Bourdieu P., (1980) *Le capital social: notes provisoires*, in «Actes de la Recherche en Sciences Sociales», 3, pp. 3-5.



- Bott E., (1957) *Family and Social Network*, Tavistock Publications, London 1971.
- Bourdieu P., (1966) *La trasmissione de l'héritage culturel*; trad. it. *La trasmissione dell'eredità culturale*, in (1978) *Istruzione, legittimazione e conflitto*, a cura di M. Barbagli, Il Mulino, Bologna.
- Braden G., (2007), *La Matrix Divina*, Macro Edizioni, Cesena.
- Brown R., (2000) *Psicologia sociale dei gruppi*. Il Mulino, Bologna.
- Buber (1993) *Il principio dialogico ed altri saggi*. S.Paolo, Cinisello Balsamo.
- Cheston S., Reed L., (1999), *Measuring transformation: assessing and improving the impact of microcredit*, paper prepared for the Microcredit Summit of Councils in Abidjia, Cote d'Ivoire, dal sito internet: [www.microcreditsummit.org/papers/impactpaper.pdf](http://www.microcreditsummit.org/papers/impactpaper.pdf).
- Chiesi A., (1978), *I legami personali tra i consigli di amministrazione in Italia*, in «Studi organizzativi», n4, pp. 25-72.
- Coleman J. (2005), *Fondamenti di Teoria Sociale*. Il Mulino, Bologna. trad. it. da Coleman J., (1990) *Foundations of social theory*, Cambridge, MA.
- Coleman A., (1992) *Rational Choice Theory: Advocacy & Critique*. Paperback.
- Cross R., Parker A., (2004) *The Hidden Power of Social Networks*. Harvard Business School Press.
- Dalla Costa G., Antonino A., (2007), *Il microcredito nelle emergenze. Il caso della Palestina*. Cleup. Padova.
- Dalla Costa G.F., Trivellato A., (2007) *Microcredito e crisi. La trasposizione del modello Grameen Bank in Argentina. La rete delle repliche*, Cleup, Padova.
- Dalla Costa M., Dalla Costa G., (1993), (a cura di), *Donne e politiche del debito. Condizione e lavoro femminile nella crisi del debito internazionale*. Franco Angeli, Milano.
- Dalla Costa G.F., (1989) *La riproduzione nel sottosviluppo. Lavoro delle donne, famiglia e stato nel Venezuela degli anni '70*. Franco Angeli, Milano.
- Donati P., (1998) *Lezioni di sociologia. Le categorie fondamentali per la comprensione della società*. Cedam, Padova.
- Dowla A., Barua D. C., (2006) *The Poor Always Pay Back*. Paperback.
- Durkheim E., (1969) *Sociologia e filosofia*. Comunità, Milano.
- Folgheraiter F., (1994) *Operatori sociali e lavoro di rete*. Edizioni Centro Studi Erickson, Trento.



- Fukuyama F., (1995) *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. New York; trad. it. (1996) *Fiducia*, Rizzoli, Milano.
- Garfinkel H., (1967) *Studies in Ethnomethodology*. Prentice-Hall, Englewood Cliff, NJ.
- Geertz. C., (1987), *Interpretazione di culture*, Il Mulino, Bologna.
- Gluckman M., (1963) *Custom and conflict in Africa*, Basil Blackwell, Oxford.
- Goffman E., (1974) *Frame Analysis*. Harper and Row, New York.
- Goffman E., (1969) *Modelli di interazione*. Il Mulino, Bologna.
- Granovetter M., *The strength of weak ties. A network theory revisited*, in «Social Theory», 1, pp. 201-33, trad.it. in *La forza dei legami deboli e altri saggi*, (1998), Liguori, Napoli.
- Granovetter M., (1992), *Economic institutions as social constructions: a framework for analysis*, in «Acta Sociologica», 35, 2.
- Granovetter M., (1985), *Economic action and social structure: a theory of embeddedness*, in «American Journal of Sociology», 91, pp. 481-510.
- Grieco M., (1987), *Keeping it in the family*, London-New York, Tavistock Publications.
- Halpner D., (2004) *Social Capital*. Polity Press, Cambridge.
- Hannerz U., (1980) *Exploring the City. Inquiries toward an Urban Anthropology*. Columbia University Press, New York; trad. it. *Esplorare la città. Antropologia della vita urbana*. Il Mulino, Bologna.
- Harrison L.E., Huntington S.P., (2001) *Culture Matters: How values shape Human Progress*. Basic Books, New York.
- Husserl E., (1987) *La crisi delle scienze europee e la fenomenologia trascendentale*. Il Saggiatore, Milano.
- Jacobs J., (1961) *The death and life of great American cities*, New York.
- Johnson S., Rogaly B., (1997), *Microfinance and Poverty Reduction*, Oxfam, UK and Ireland.
- Kapferer B., *Norms and the manipulation of relationships in a work context*, in J.C. Mitchell (a cura di) 1969, pp. 181-244.
- Lai G., *Marriage, Gender and Social Capital in Social Capital* in Lin. N. e Erickson B., (forthcoming 2008) *Social Capital. An international Research Program*, Oxford University Press.



- Laumann-F, Pappi U., (1976), *Networks of Collective Action*, Academic Press, New York, San Francisco, London.
- Loriedo C., *Terapia relazionale*. Astrolabio, Roma.
- Mayer A. C., (1967) *Patrons and brokers: rural leadership in four overseas Indian communities*, in *Social Organization: Essays Presented to Raymond Firth*, a cura di M. Freedman, F. Cass, London, pp. 167-88.
- Mayoux L., (1999), *From Access to Empowerment: Gender Issues in Micro-Finance*, Draft position paper presented to CDS virtual conference, dal sito internet <http://www.gdrc.org/icm/wind/mayoux.html>
- Milgram S., (1969) *Interdisciplinary Thinking and The Small World Problem*, in *Interdisciplinary Relationships in the Social Sciences*, a cura di M. Sherif e C.W.
- Moreno J. L. (2007) *Il profeta dello psicodramma*. Di Renzo Editore.
- Moreno J. L., (1980) *Principi di sociometria, psicoterapia di gruppo e sociodramma*. ETAS.
- Mutti A., (1996), *L'analisi di rete: tra struttura e configurazione*, in «Rassegna italiana di sociologia», n. 1, pp. 53-71.
- Parsons T., (1937) *The structure of social action*. Free Press, New York; trad. it (1968) *La struttura dell'azione Sociale*. Bologna, Il Mulino.
- Parsons T., Bales R., Shils E., (1953) *Working Papers in the Theory of Action*, Free Press, Glencoe (IL).
- Platone, (1993), *La Repubblica*, BUR, Milano.
- Piselli F., -a cura di-, (1995), *Reti. L'analisi di network nelle scienze sociali*. Donzeli, Roma.
- Pizzorno A., (1991), *On the individualistic theory of social order*, in P. Bourdieu e J. Coleman -a cura di-, *Social theory for a changing society*, Boulder, CO, Westview Press.
- Portes A., (1998) *Social capital: Its origins and applications in modern sociology*, in «Annual Review of Sociology», pp. 1-24.
- Portes A., e Sensenbrenner J., (1993) *Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action*, in «American Journal of Sociology», 98, pp. 1320-1350.
- Putnam R.D. (2002) *Democracies in flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. Oxford University Press, Oxford.



- Putnam R.D. (2000), *Capitale sociale e individualismo*. Il Mulino, Bologna, trad. it da Putnam R.D., (1995), *Bowling alone. America's declining social capital* in «Journal of Democracy», 6, 1995.
- Putnam R.D., (1993) *Making Democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ; trad.it. (1993) *La tradizione civica nelle regioni italiane*. Arnoldo Mondadori, Milano.
- Rapoport A., (1979), *A probabilistic approach to networks*, in «Social Networks», 2, pp. 1-18.
- Robinson M., (2001), *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*, Paperback.
- Sabatini F. <http://www.socialcapitalgateway.org>
- Sahlins, (1986) *Isole di storia*, Einaudi, Torino
- Sandefur R.L., Laumann R.O., (1998), *A paradigm for social capital*, in «Rationality and Society», vol. 10, 4, pp. 481-501
- Sanicola L., (a cura di), (1990) *Comunità e servizi alla persona*, Padova, Cedam.
- Scott J., (2003) *L'analisi delle reti sociali*. Carocci Editore, Roma.
- Simmel G., (a) (1999) *Il conflitto della civiltà moderna*. SE, Roma.
- Simmel G., (b) (1997) *La socievolezza*. Armando Editore, Roma.
- Simmel G., (c) (1908) *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Duncker & Humblot, Berlin; trad. it. (1989) *Sociologia*. Comunità, Milano.
- Stephenso K., (2005) *The Quantum Theory of Trust*. Prentice Hall.
- Sudgen R., (1986) *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Blackwell, Oxford.
- Tarde G., (1890) *Le lois de l'imitation. Etude sociologique*. Alcan, Paris.
- Triglia C., (1998) *Il Sud in mezzo al guado*, in «Meridiana», n.31. pp. 89-98
- Volpi F., (1998), *Il denaro della speranza*, Emi, Bologna
- Waterfield C., Duval A., (1996), *CARE Savings and Credit Sorcebook*, CARE
- Weber M., (1922a) *Wirtschaft und Gesellschaft*, Mohr, Tübingen; trad. it. (1961) *Economia e società*, 2 voll., Comunità, Milano.
- Werbner P., (1990), *The migration process*, New York-Oxford-München, Berg



White H., 1981, *Where do markets come from?*, in «American Journal of Sociology», vol 87, 3.

The Economist. *The hidden wealth of the poor: A survey of microfinance* ([http://www.economist.com/displaystory.cfm?story\\_id=5079324](http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=5079324))

<http://www.labottegadellefante.it> Nowak M, (2006) 'Non si presta solo ai ricchi' , incontro del 3 Aprile 2006

(<http://www.fondazionecaesar.it>)

<http://www.socialcapitalgateway.org> News & Events / Socia Capital & Finance Inclusion (International Conference at Royal Bank of Scotland HQ 09.11.2007)

<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / Institute for Social Capital

<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / La Economia Solidaria

<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / Social Capital e Voluntary Sector

<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / Social Capital & Networks of Trust

<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / Social Capital Interest Group

<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / Social Capital Network

<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / Social Capital, Political Participation and Local Development

<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / T3 Group – Trust, Theory and Technology

<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / The OECD website on Human and Social Capital

<http://www.socialcapitalgateway.org> Web Sites / Unpublished papers submitted to the World Bank

[http://www.utopie.it/economia\\_sostenibile/microcredito.htm](http://www.utopie.it/economia_sostenibile/microcredito.htm)

<http://www.wikipedia.org> Voce 'Microcredit' e 'Microcredito'

<http://www.microcreditsummit.org>

<http://www.wikipedia.org> Voce 'Network Analysis' e voce 'Social Network'

<http://www.wikipedia.org> Voce 'Social Capital' e 'Capitale Sociale'

<http://www.yearofmicrocredit.org>



Yunus M., (1997) *Vers un Monde sans Paupreté*, (1997), Editions Jean-Claude-Lattès,  
trad.it (2007) *Il banchiere dei poveri*. Feltrinelli, Milano,  
Zamperetti F., Dalla Costa G.F., (2003) *Microcredito, donne e sviluppo. Il caso dell'Eritrea*.  
Cleup, Padova.



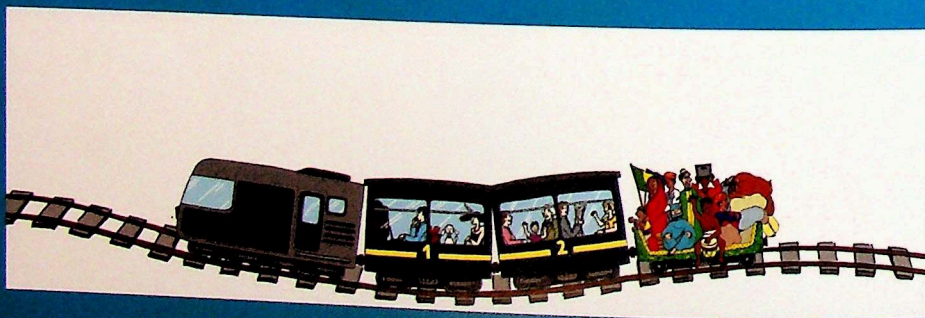
Questa breve introduzione al Microcredito prospetta come il successo di questo fenomeno si basi fondamentalmente sui concetti di 'Fiducia', 'Capitale Sociale' e 'Capitale Umano'.

I microprestatari, ovvero le persone che beneficiano di queste micro-somme di denaro, si pongono nel contempo all'inizio ed alla fine di questa 'filiera produttiva' nella quale essi assumono il ruolo sia di imprenditori che di *end-user*. La scommessa su un'esistenza dignitosa rappresenta contemporaneamente la *mission* e la credenziale del progetto stesso. Questo tipo di orizzonte co-creativo di reciprocità, nel quale la fiducia e l'interdipendenza sono la moneta di scambio, costituisce la premessa affinché anche l'ultimo tra gli ultimi possa diventare '*co-artifex sui quisque fortunae*'.

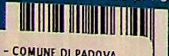
CHIARA BELLARDI, dopo una laurea in Filosofia del Diritto conseguita presso l'Università degli Studi di Bologna ed un master in Comunicazione e Marketing presso il Martran College di Londra, intraprende una carriera di respiro internazionale nell'ambito aziendale 'profit' del Marketing dei beni di largo consumo. Durante lo svolgimento di questa affascinante ed ancipite professione, sente l'esigenza di approfondire le dinamiche psicologiche sottese all'agire umano, laureandosi dapprima in Discipline della Ricerca Psicologico Sociale presso l'Università di Padova e proseguendo con la laurea magistrale in Psicologia Clinico-Dinamica presso la stessa Università. Attualmente lavora come consulente della comunicazione all'interno del mondo del no-profit e frequenta l'Accademia di Psicoterapia della Famiglia di matrice sistemico-relazionale.

(L'interesse dell'autrice per le tematiche relative alla donna ed alla rete di relazioni era in nuce già nella prima tesi di laurea in Filosofia del Diritto dal titolo: 'Diritto, morale e politica nella riflessione femminista contemporanea. La donna rete e l'uomo piramide'.)

GIOVANNA FRANCA DALLA COSTA docente di *Microfinanza e sviluppo* e *Sociologia generale* presso la Facoltà di Psicologia dell'Università di Padova. Svolge da vari anni lavori di ricerca su tematiche riguardanti la condizione della donna e lo sviluppo. È autrice di numerose pubblicazioni tradotte in varie lingue. Tra i suoi lavori più recenti: F. Zamperetti, G.F. Dalla Costa, *Microcredito, Donne e sviluppo. Il caso dell'Eritrea*, Cleup. G.F. Dalla Costa e Alessandra Trivellato (a cura di), *Microcredito e crisi. La trasposizione del modello Grameen Bank in Argentina. La Rete delle Repliche*, Cleup. A. Antonino, G.F. Dalla Costa, *Il microcredito nelle emergenze. Il caso della Palestina*, Cleup.



ISBN 978 88 6129 674 9



STEMA BIBLIOTECARIO - COMUNE DI PADOVA



SBC000173479