

Il gruppo di Microcredito : là dove Economia e Psicologia si incontrano

Luisa Brunori, Chiara Bleve

Introduzione

"Il microcredito è uno strumento per lo sviluppo del potenziale e dell'autonomia delle persone socialmente marginali sul territorio e per lo sviluppo di un welfare parallelo e "non passivizzante", di recupero dell'autostima, di riformulazione della dialettica interna/esterna individuo-gruppo mediante la rielaborazione dei contenuti sociali della relazione" (Brunori, 2009).

Definito da Kofi Annan nel 2005, Anno Internazionale del Microcredito come *"innovativa pratica del credito che si sostanzia nella concessione di prestiti molto piccoli a persone escluse dal sistema bancario tradizionale, permettendo loro di realizzare piccole attività di impresa o consolidare attività già esistenti", si rivolge "ai più poveri dei poveri" (Annan, 2005)*

Sono le donne le attrici principali di questa esperienza perché *"emarginate sul piano lavorativo, svantaggiate sul piano economico e sociale costituiscono la maggioranza dei poveri, e per il loro legame con i figli rappresentano concretamente il futuro del paese" (Yunus, 1998, 89) .*

Il dispositivo del microcredito modello Grameen, ideato dal professor Yunus in Bangladesh nel 1974 e oggi diffuso in tutto il mondo, promuove sia lo sviluppo economico del territorio sia lo sviluppo del capitale umano utilizzando una metodologia di lavoro basata sul legame sociale rappresentato dal gruppo su cui si fonda l'esperienza, e che costituisce il terreno in cui economia e psicologia dei gruppi si incontrano.

Una economia che fonda il suo significato e la sua ragione d'essere

nel sistema relazionale come fonte di scambio e di generazione di risorse.

Il gruppo

Per aver accesso al credito Grameen una donna deve formare un gruppo con almeno altre quattro scelte su base fiduciaria come "compagne d'avventura". All'interno del gruppo ogni donna avrà un proprio personale progetto di microimpresa, costruito dopo un attento programma di formazione a sostegno dello sviluppo delle competenze di ognuno, di quelle che A. Sen chiama "capabilities" intese come *"libertà individuale di acquisire il proprio benessere"* e che Yunus cita come *"potenziale illimitato"* di ciascuno con cui si può *"influenzare la vita degli altri all'interno delle 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 potremmo sapere quali siano queste risorse"*. (Yunus, 2007)

Si esprime, in questo modo, una idea sull'uomo, sulle sue motivazioni, sui suoi bisogni e sulle sue risorse.

Il gruppo, condizione *sine qua non* per aver diritto al credito, si definisce come spazio in cui l' "io" diventa "noi" ma allo stesso tempo mantiene interattivi i diversi "sé" di cui è composto, ponendosi come una Comunità in cui sostegno e scambio reciproco sono alla base di un processo di espansione e di rinforzo del legame, delle reti di appartenenza territoriali e di partecipazione sociale e che aumenta il senso di fiducia individuale e collettivo.

Il gruppo, inteso in questa fattispecie, è gestito e pensato per la creazione di un sistema sociale in cui le parti sono reciprocamente connesse e questo intreccio aiuta a superare quel sentimento di abbandono e di anomia che colpisce soprattutto coloro che sono

esclusi dal sistema sociale.

Il gruppo di microcredito svolge diverse funzioni allo stesso tempo relazionali e "concrete".

E' il luogo, infatti, in cui vengono prese le decisioni pratiche che riguardano i membri: i piani di lavoro e la sequenza dei prestiti, la raccolta delle quote per la restituzione. Allo stesso tempo funge da strumento di contenimento dell'ansia delle donne che ne fanno parte che si trovano a fare quello che non avrebbero mai creduto possibile: lavorare, fare impresa, guadagnare denaro, essere indipendenti.

"Quando i poveri si trovano ad agire da soli provano la sensazione di essere esposti ad ogni genere di rischio. L'appartenenza a un gruppo li tranquillizza, li "stabilizza" e li aiuta a farsi coraggio" (Yunus, 2007).

Si tratta di donne che hanno introiettato una identità totalmente svalorizzata e dipendente e per loro, non solo si tratta di rivoluzionare una tale concezione ma anche di contravvenire ad una regola sociale che le vede totalmente succubi dei mariti, dei padri, degli uomini. Si tratta di rivoluzionare una identità di genere totalmente asservita e passiva.

Si comprende così l'utilità del gruppo che da sostegno a una identità fragile, tutta da conquistare.

Il gruppo garantisce anche la stabilità necessaria a far crescere lo sviluppo dei singoli progetti e, con loro, le singole persone. Si riunisce infatti ogni settimana per la restituzione del debito, per riflettere insieme sulle questioni relative al gruppo stesso e alla sua gestione.

"Le persone, da sole, tendono a 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 i gruppi e all'interno del singolo gruppo incita ognuno a fare del suo meglio. È difficile seguire

l'evolversi della situazione di ogni cliente , ma se questi fa parte di un gruppo le difficoltà sono molto minori. 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 garantire il rimborso; e se qualcuno si trova in difficoltà, gli altri di solito si mobilitano per aiutare anche se non ne sono responsabili economicamente" (Yunus, 1997).

Questa è l'unica garanzia che viene chiesta dalla Banca Grameen che, fedele al suo mandato di aiutare i poveri ad uscire dal loro stato di povertà, non poteva certamente pretendere di avere da loro alcuna garanzia concreta.

La fiducia

Yunus è un economista e la sua intuizione si colloca in un ambito che tradizionalmente appartiene alle discipline psicologiche per quanto attiene agli aspetti relazionali tra individui, soggetti e gruppi.

Di questo non ci stupiamo poiché è la fiducia l'ingrediente portante su cui il progetto microcredito si fonda. Ed è la fiducia l'ingrediente relazionale su cui la tecnica psicologica tipicamente si basa soprattutto nell'ambito dell'applicazione alla clinica.

Ma la fiducia è anche un ingrediente sostanziale per una buona economia, Fukuyama infatti vede nelle virtù sociali di cui la fiducia è quella principe, la creazione della prosperità, la diminuzione dei costi nelle transazioni sociali e la creazione, contestualmente, di un capitale sociale che arricchisce l'intera Comunità.

Attualmente stiamo vivendo un periodo di recessione economica e la fiducia è chiamata in causa continuamente soprattutto a livello istituzionale, economico e politico.

La scelta di Grameen Bank costituisce un vero e proprio ribaltamento della logica creditizia tradizionale che è sostanzialmente basata sulla

sfiducia. Infatti, per dare un prestito, viene chiesta una garanzia concreta che spesso supera di gran lunga il valore corrispondente alla richiesta.

In alternativa, viene chiesta la fideiussione ovvero la garanzia di una terza persona che è affidabile per i parametri bancari e che ha una consistenza economica in grado di coprire abbondantemente il rischio del prestito risultando "bancabile".

La fiducia rappresenta lo strumento di base per l'equità e la reciprocità nelle relazioni sociali, la condizione necessaria per lo sviluppo mentale degli esseri umani, il "sentimento sociale" a cui tutti i cittadini hanno diritto.

In quest'ottica, la concessione di un prestito si traduce nella genesi di un senso di valore, di autostima e di orgoglio laddove lo stato sociale oltre a quello di tremenda povertà non hanno mai lasciato spazio alla speranza e alla possibilità di condurre una vita "normale". (Brunori, Bleve 2009)

Ed è proprio qui, nell'intreccio tra tangibile e intangibile che si realizza la magia economico- relazionale dello strumento; infatti *"osservando l'esperienza di Yunus, ci interessa capire l'intreccio di causa/effetto in un processo in cui, a partire da beni intangibili, la fiducia, si sviluppano beni tangibili che a loro volta creano autostima, bene intangibile che, di nuovo, sviluppa capacità di assunzione di rischio che ulteriormente sviluppa risorse tangibili e così via... in un crescendo virtuoso che si realizza all'interno di un sistema a "beni relazionali". Ottobre 2004 "laudatio" per il conferimento della Laurea Honoris causa in Educazione a M. Yunus, Università di Bologna.*

Il senso rilevante dell'esperienza di Yunus è stato di dimostrare che, anche il più povero, se aiutato, se meglio istruito, se impegnato, potrà superare le difficoltà di una nuova impresa e di una nuova identità e tutto questo anche attraverso l'aiuto reciproco e responsabile di tanti pari che come lui/lei assumono il rischio di una

impresa che fino ad ora era stata considerata impossibile.

Yunus usa la metafora degli alberelli bonsai che diventano così miniaturizzati non tanto perché il seme abbia qualcosa di diverso da quello dei grandi alberi della foresta ma per mancanza di terra e di risorse di cui alimentarsi.

L'economicità del gruppo

Con il meccanismo del prestito di gruppo, la banca Grameen instaura una relazione con ciascun individuo inserito in un gruppo e valorizza il sistema di relazioni orizzontali all'interno del gruppo stesso. Le intuizioni di Yunus sul microcredito riflettono il valore economico del gruppo e delle relazioni.

Abbiamo voluto denominare "economicità del gruppo" la capacità che il gruppo può avere di sviluppare una quantità di potenzialità di risorse teoricamente infinita.

Tutto questo non si può realizzare se non sono date alcune condizioni relazionali all'interno del gruppo che sono la fiducia, l'altruismo e la democrazia come esito finale della convivenza.

Il concetto fondamentale dell'economicità del gruppo è basicamente corrispondente al concetto di pluralità, al termine economico non si dà l'accezione riduttiva del risparmio riferibile al concetto di scarsità ma quella di sviluppo riferibile alla creatività.

Nel modello Grameen, il funzionamento del gruppo riflette tale capacità generativa poiché fa "buon uso" dell'ammontare delle risorse sviluppate attraverso le dinamiche che hanno luogo e che si attivano nel gruppo stesso. Questo avviene sulla base dei concetti di scambio, intersoggettività, democrazia, intesa come condivisione di regole e valori che permettono la cooperazione, la crescita reciproca e la condivisione dei benefici, oltre a concetti quali l'altruismo, autonomia e responsabilità che sviluppano fiducia e che sono determinanti nella definizione delle caratteristiche della Società Civile della convivenza"

(Brunori, Bleve 2009)

La democrazia implica infatti un profondo rispetto dei bisogni di tutti e il conseguente riconoscimento di valore nelle diversità e nelle molteplicità a sostegno dello sviluppo del capitale emozionale e sociale.

Anche l'altruismo, sviluppa economicità se non viene confuso con un affetto generalizzato per l'umanità né inteso come fenomeno caritatevole, ma si riferisce al riconoscimento delle realtà degli altri e di se stessi semplicemente come uno tra gli altri e corrisponde nel linguaggio psicologico a fattori specifici quali l'identificazione e il rispecchiamento.

La soluzione che Yunus propone è caratterizzata da una relazione individuo gruppo di tipo "win win" in cui l'individuo offre al gruppo le sue risorse che, circolando in una rete di scambi, raggiungono gli altri individui che, a loro volta, offrono e ricevono dal gruppo le risorse che il gruppo ha elaborato rendendo la soluzione vantaggiosa per tutti.

Si tratta di una relazione in cui individuo e gruppo dialogano nella forma di "gioco a somma variabile" dove l'economicità assume i significati di incremento delle risorse per ambedue le parti, generando il modello economico della cosiddetta società civile, basato sulla responsabilità e sulla reciprocità.

Gruppo e individuo, nell'esperienza del microcredito modello Grameen, si arricchiscono dei beni che producono assieme nello scambio e che possono tendere ad una quantità teoricamente infinita perché incrementati dalla creatività delle parti coinvolte e dal loro bisogno di conoscenza, di espansione e di crescita.

Alcune teorie economiche

L'economia civile relazionale

All'interno di questa cornice, l'integrazione fra l'area economica e

l'area psicologica è possibile, a nostro avviso, soprattutto se si parte dai concetti di bene relazionale e bene posizionale come ponti di collegamento fra le due discipline.

Un contributo significativo in questa direzione viene offerto da Benedetto Gui (1987) e Carole Uhlaner (1989), i quali li hanno definiti come *"beni che possono essere posseduti solo attraverso intese reciproche che vengono in essere dopo appropriate azioni congiunte intraprese da una persona e da altre non arbitrarie"* (1989).

Secondo Uhlaner i beni relazionali sono beni che non possono essere né prodotti né consumati, e dunque non possono essere acquisiti in modo solitario da un solo individuo, perché dipendono dalle modalità delle interazioni con gli altri e possono essere goduti solo se condivisi. Loro caratteristica essenziale è che essi richiedono *reciprocità* e non possono essere perseguiti indipendentemente dalla situazione soggettiva e dalle preferenze delle persone coinvolte: *"i beni che si presentano negli scambi dove ognuno può offrire in maniera anonima non sono relazionali"* (Uhlaner 1989).

Esempi di beni relazionali sono, invece, l'approvazione sociale, la solidarietà, l'amicizia, il senso di appartenenza ad un determinato gruppo, nonché l'identificazione con le sue norme. L'argomentazione della Uhlaner nasce dal riconoscimento che i modelli tradizionali di "rational choice" non riescono a spiegare alcuni fenomeni e alcuni comportamenti. Un esempio è la partecipazione alle elezioni, quando si sa che l'influenza del proprio voto sui risultati finali è pressoché nulla, cosicché non si spiega perché gli individui siano disposti a sostenere dei costi per andare a votare. Le cose cambiano se si prende in considerazione il fatto che una dimensione rilevante del voto consiste nel definire l'identità individuale attraverso la relazione con la Comunità di appartenenza. In altre parole, gli individui

determinano la propria identità attraverso la partecipazione ad un evento sociale. Nella definizione di identità, il pensiero gruppoanalitico ci offre l'idea di una forma "multifaceted" che si crea per ogni individuo attraverso tutti i gruppi a cui aderisce o ha aderito in forma significativa e che costituiscono la rete relazionale e identitaria di ciascuno.

L'utilità che un bene relazionale dà al soggetto non dipende solo dalle proprietà intrinseche di quel bene, ma anche dalle modalità di fornitura del bene stesso. Si conferisce, dunque, un valore non solo al bene in sé, ma anche al processo che lo ha prodotto e alle modalità attraverso cui viene erogato.

" La motivazione a partecipare alla produzione di beni relazionali non può essere esterna alla relazione ma si crea fra i membri stessi: non si può obbligare a produrre beni relazionali e quindi l'identità degli altri è altamente rilevante poichè il valore di questi beni varia in relazione ai soggetti protagonisti dello scambio" (Zamagni, 2006).

I beni posizionali, invece, organizzano le persone in una forma verticale, in diversi livelli e categorie sociali secondo un orientamento che tende all'esclusione; sono caratterizzati dalla scarsità e dalla rivalità.

Riferendoci a quest'ultima tipologia di beni, risulta chiaro che variabili come l'identità della persona non sono importanti; ciò che conta è la posizione che la persona occupa nella scala sociale.

Contrariamente a ciò, chiamiamo "beni relazionali" quei beni la cui produzione non prescinde dall'identità delle persone, che sono caratterizzati da gratuità e reciprocità e si consumano nel momento in cui si realizzano.

Esemplificazione di bene posizionale è il simbolo di status che viene "consumato" come sostituto dello status vero e proprio e utilizzato nella sua accezione di simbolo per significare la stratificazione sociale. Viceversa l'amicizia, gratuita, paritetica e reciproca è l'esempio

tipico dei beni relazionali.

I beni posizionali corrispondono ad un modello relazionale che rimanda, nei parametri di valutazione economica al PIL: il prodotto interno lordo che consiste, come è noto nella proporzione tra il prodotto e il consumato in un dato sistema economico senza porre alcuna attenzione agli aspetti di salvaguardia delle persone coinvolte, dell'ambiente di vita e della salute e sicurezza. Molti studi e ricerche sono stati condotti per approdare all'idea dell'indice di sviluppo umano: H D I (Human Development Index) secondo il quale sono tenuti in considerazione parametri che salvaguardino i bisogni degli esseri umani nella loro qualità di protagonisti utilizzatori del mondo. E' questo il caso in cui i beni relazionali sono presi in considerazione poiché sono proprio elementi come istruzione, ambiente, speranza di vita che, aggiunti al PIL vengono considerati importanti per gli uomini e per le comunità in cui vivono.

Scarsità e Pensiero Unico

Pasinetti, uno dei maggiori economisti italiani viventi suddivide i beni in due categorie: beni del tipo "Scarsità" e i beni del tipo "Produzione". Questi ultimi sono descritti come beni disponibili in qualsiasi misura a condizione che sia impiegata una sufficiente quantità di attività per produrli. In relazione a ciò non è più centrale l'orientamento accaparratore dell'homo oeconomicus ma diventano fondamentali i processi di apprendimento per lo sviluppo. Attraverso il "learning" e le capacità combinatorie e trasformative, infatti, è possibile modificare i propri obiettivi e i mezzi a propria disposizione così da produrre nuovi beni a partire da un certo numero di materie prime .

Ne risulta che l'utilizzo di tali beni non consuma le risorse ma le aumenta.

A questo corrisponde il concetto di "economicità del gruppo"

attraverso cui si esprime l'idea che il gruppo, di per sé è produttore di sviluppo continuo attraverso lo scambio tra i suoi partecipanti.

Il gruppo, come precedentemente sostenuto, di per sé è un concetto plurale e per essere in grado di sviluppare al massimo il potenziale relazionale deve permettere la presenza delle molteplicità di tutte le entità, di tutte le variabili presenti contestualmente allo stesso tempo nel gruppo stesso.

E' il contrario di quello che in economia è il pensiero unico di Stiglitz che individua in questa unica prospettiva una delle ragioni della povertà.

Il pensiero unico sta alla teoria economica di Stiglitz come l'autoritarismo sta al gruppo dal momento che l'autoritarismo non permette lo sviluppo delle risorse attorno a sé.

Il pensiero unico per definizione, così come un gruppo condotto in forma autoritaria, è una struttura che esclude i soggetti e valorizza gli aspetti verticali delle relazioni. Allo stesso tempo riduce lo spazio potenziale per soluzioni creative e divergenti. Accettare i pensieri di tutti significa accettare la pluralità e la diversità esprimendo così il massimo dell'economicità del gruppo dove le relazioni sono "n alla n" e dove si verifica la compresenza di tante idee diverse e si esprime una struttura ad alto potenziale relazionale.

Oltre l'homo oeconomicus

Il concetto di "homo oeconomicus" costituisce una espressione allo stesso tempo inquietante e falsa nel suo significato soprattutto quando vuole essere esaustivo dei comportamenti economici delle persone.

La rappresentazione del comportamento umano "indovinato" attraverso considerazioni filosofiche con pretesa di "scientificità" ma tanto gratuite quanto lo può essere un apparato di pensiero che organizza i dati sulla base del modello della profezia che si auto

avvera, rende sconcertante l'idea che il pensiero economico prevalente degli ultimi decenni, quello che viene definito il "postfordismo" abbia occupato l'intera scena economica e politica. Fortunatamente il trend sta cambiando e questo è visibile anche nella scelta dei premiati con i Nobel per l'Economia. Per assurdo la stessa crisi in atto ha contribuito a diminuire una credibilità acritica verso questo pensiero dominante.

Questo è quanto si è voluto argomentare in questo scritto.

La rappresentazione dell'essere umano coincidente con l'idea di "homo oeconomicus" è stata criticata anche nella sua interpretazione in cui l'uomo è monopolizzato dall'idea del profitto, dall'idea che solo funziona secondo un comportamento egoistico che, di fronte ad una risorsa limitata, punta ad accaparrarsi quanto può nel timore che specularmente l'altro si comporti in maniera egoistica.

Il modello di relazione è a somma zero poiché la mia vita poggia sulla morte altrui. Ma non è questa l'unica possibilità.

"Molti problemi nel mondo restano irrisolti perché continuiamo ad interpretare il capitalismo in una forma troppo ristrettaci rappresentiamo l'imprenditore, infatti, come un essere umano unidimensionale, isolato dagli altri aspetti della vita come la religione, la vita affettiva, la politica, i rapporti sociali, una persona con una sola missione: massimizzare il profitto."

"Questa concettualizzazione dell'essenza dell'essere umano, infatti, è stata un fallimento. Gli esseri umani, infatti, sono ricchi di risorse, attrezzati per sviluppare tanta molteplicità" (Yunus,2006).

La scelta razionale

Un'altra sconcertante posizione relativa alla definizione dell'uomo nelle azioni economiche è l'idea di considerare la razionalità come unica guida nei processi decisionali tanto da creare una sorta di equazione tra economia e razionalità, tra economia e il cinismo

dell'omo oeconomicus.

Il primato della razionalità nelle decisioni e nelle scelte è stato ribaltato da svariate ricerche .

Daniel Kahneman, psicologo e vincitore del premio Nobel per l'economia del 2002, dimostrò tramite brillanti esperimenti che i processi decisionali umani violavano sistematicamente alcuni principi di razionalità nonostante le teorie microeconomiche assumano che il comportamento degli agenti decisionali siano razionali e finalizzati ad una massimizzazione dell'utilità.

L'ultimo Premio Nobel per l'economia, Elinor Ostrom, nelle sue brillanti concettualizzazioni definisce una terza via tra Stato e Mercato, analizzando le condizioni che devono verificarsi affinché i "commons" non siano utilizzati solo in un'ottica individualistica e utilitaristica per il singolo in funzione del sovrasfruttamento e del saccheggio del bene. Viene proposta una prospettiva orientata verso la democrazia partecipativa e la gestione comunitaria della proprietà pubblica in cui l'importanza della comunità, della società civile organizzata, delle regole condivise e rispettate in quanto percepite come giuste sono il nucleo centrale.

Ritorna ancora una volta il concetto di economicità nella pluralità, nello sviluppo della comunità e delle relazioni che non si definisce restrittivamente alla presente generazione ma si trasferisce addirittura nel lungo periodo delle generazioni successive e nella possibilità che la specie umana non si estingua per eccesso di voracità delle generazioni attuali. Questa idea è alla base delle teorie sullo sviluppo sostenibile; una idea che considera l'uomo connesso a tutti gli altri in una rete di nessi che attraversano il tempo e lo spazio; punto nodale di un intreccio teoricamente infinito di legami; un capitale sociale distribuito e condiviso.

E' quello che descrive Foulkes nella sua rappresentazione dell'uomo inserito in un contesto sociale in cui ogni individuo è il punto nodale di

intersezione di una serie di relazioni.

Forse è arrivato il momento in cui anche il pensiero economico si dedichi a valorizzare l'importanza di quanto "non sia visibile agli occhi" (De Saint Exupéri), che si nasconde nella psiche degli individui e si manifesta nelle relazioni di cui gli esseri umani hanno bisogno per vivere e per abitare pacificamente e con soddisfazione il loro pianeta. Queste considerazioni sono il frutto di un continuo e appassionante lavoro di ricerca e di intervento che ormai da quasi otto anni si svolge presso l'Università di Bologna. Si tratta di un Centro Interdipartimentale dedicato ai gruppi (CIRIG) nel quale, a partire dal concetto di economicità dei gruppi è stato sviluppato un settore dedicato al microcredito in collaborazione con M. Yunus.

Si tratta dell'Osservatorio Internazionale per la Microfinanza (MIO) in cui si produce ricerca, formazione e si sviluppano interventi applicativi e studi di fattibilità.

Ed è da questo lavoro centrato sul valore della multidisciplinarietà che sono nate esperienze a Caltagirone di cui si parla in questa raccolta di saggi e a Carpi dove il microcredito è stato applicato ormai da alcuni anni nell'ambito dell'Agenzia Lavoro come forma sperimentale per i pazienti psichiatrici.

I risultati sono molto incoraggianti e da qui partiranno altre forme sperimentali per provvedere a ulteriori studi di fattibilità per applicare il microcredito alla popolazione marginale e deviante per l'inclusione sociale.

Se alla disciplina economia e ai suoi Scholars chiediamo di includere la variabile "relazione", a quella Psicologica proponiamo di aggiungere il denaro nella sua accezione di valore, di valore per lo scambio, di generazione di ricchezza umana e concreta allo stesso tempo per una migliore "oikòs nomos".

Bibliografia

- Bruni L., Porta P.L.**, (2004) *Felicità ed economia*, Guerini, Milano
- Brunori L.**, (2005) *La rivoluzione del microcredito: dai paesi poveri ai paesi economicamente sviluppati*, in *Autonomie locali e servizi sociali*, Il Mulino, Bologna
- Brunori L., Bleve C.**, (2009) *La finanza dei poveri* in *Micromega* 3/09, Gruppo Editoriale L'Espresso, Roma
- Brunori L., Sacco P.L., Raggi C., Viviani M.**, (2003) *Relationship between Psychology and Economic: a trans cultural challenge*, in *Forum: Jurnal of the International Association of Group Psychotherapy*
- De Saint-Exupèry A.**,(2005) *Il piccolo Principe*, Fabbri Editori, Milano
- Ostrom E.**, (1990) *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge
- Pasinetti L.**, *Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth*, in " *The Review of Economic Studies*", XXIX, 1961-1962.
- Samuelson P.A., Modigliani F.**, (1966) *The Pasinetti Paradox in Neoclassical and More General Models*, In *The Review of Economic Studies*, Vol 33, N.4,
- Stiglitz J.** (1990) , *Peer Monitoring and Credit Markets*, World bank Economic Review, Vol .4 (3)
- Ulhaner C.J.**, (1989) *Relational Goods and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action*, *Public Choice Journal*
- Yunus M.**, (2007) *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano
- Yunus M.**, (2008) *Un mondo senza povertà*, Feltrinelli, Milano
- Zamagni S.**,(2006) *L'economia come se la persona contasse: verso una teoria economica relazionale*, Working Paper n.32 Bologna