



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PISA

Facoltà di Scienze Politiche

Corso di Laurea Magistrale in Sociologia e Politiche Sociali

Tesi di Laurea:

La Banca del Tempo: oltre l'egemonia degli scambi monetari per un'Economia Civile.

Candidato

Roberta Guttadauro

Relatore

Chiar.mo Prof.

Alessandro Balestrino

Anno Accademico 2013/2014

Ad maiora.

INDICE

Introduzione	p.4
CAPITOLO I	
Economia civile: origini e sviluppi	
1.1 Dall' <i>homo oeconomicus</i> e <i>sociologicus</i> alla riscoperta dell' <i>homo reciprocans</i>	p.7
1.2 La Reciprocità ritrovata	p.12
1.2.1 Approcci economici alla Reciprocità: l'analisi di Polanyi	p.12
1.2.2 Approcci economici alla Reciprocità: la teoria dei giochi negli approcci sperimentali e comportamentali	p.14
1.2.3 Approcci economici alla Reciprocità: teorie consequenzialiste teorie procedurali	p.16
1.3 Reciprocità e Ben-essere	p.22
1.3.1 Reciprocità e Beni Relazionali	p.23
1.3.2 Reciprocità e Fiducia	p.27
1.3.3 Reciprocità e Capitale sociale	p.32
1.4 Economia Civile e Democrazia	p.37
CAPITOLO II	
La Banca del Tempo nel paradigma dell'economia civile	
2.1 Definizioni	p.41
2.2 Elementi costitutivi e funzionamento	p.41
2.2.1 servizi scambiati	p.44
2.2.2 Gli strumenti di scambio	p.45
2.2.3 La struttura organizzativa	p.46
2.3 Principi fondamentali	p.47
2.4 Il tempo: aspetti economici e sociali	p.49
2.4.1 L'allocazione del tempo nella teoria economica	p.50
CAPITOLO III	
La Banca del Tempo: esperienze internazionali e nazionali	
3.1 Le origini del timebanking	p.56
3.1.1 Svizzera e Canada	p.56
3.1.2 Inghilterra: i LETS	p.58
3.1.3 Francia: i RERS, i Troc Temps, i SEL	p.59
3.1.4 Germania: Systeme und Kooperationsringe	p.61
3.1.5 Giappone: Teruko Mizushima, la pioniera del timebanking	p.62
3.2 La Banca del Tempo in Italia	p.64
3.2.1 Una possibile classificazione	p.66
CAPITOLO IV	
I servizi sociali di territorio e la BdT: un rapporto complesso ma necessario	
4.1 Il riconoscimento giuridico del valore del tempo in Italia	p.69
4.2 Teoria della Reciprocità, Tempo delle donne e BdT.	p.71
4.3 La banca del tempo e il welfare leggero	p.73
4.4 Il rapporto giuridico tra BdT ed Enti Locali	p.75
4.5 Opportunità e limiti della BdT	p.77
Conclusioni	p.80
Bibliografia e sitografia	p.85
Ringraziamenti	p.91

INTRODUZIONE

Parlando di Banca del Tempo (d'ora in avanti BdT) non si può non fare riferimento in modo automatico a tale 'sistema' come a un promotore di una duplice "rivoluzione culturale".

Tale 'rivoluzione culturale' si sostanzia, in primo luogo, nell'epocale seppur lento e graduale passaggio da un sistema economico di scambio basato sulla moneta e sul valore di mercato a uno fondato, invece, sulle relazioni e sul valore di scambio.

Il paradigma economico dominante, fondato sul mercato e sullo scambio di moneta, ha cominciato, con la comparsa della nuova corrente di pensiero dell'economia civile, a perdere il suo carattere di esclusività, garantendo sempre maggiori spazi a 'nuovi' principi economici che, seppur tradizionalmente riconosciuti sul piano teorico e formale, hanno sempre avuto una posizione marginale nella strutturazione concreta dei sistemi economici delle società contemporanee.

Infatti, la tradizionale predominanza della moneta e del mercato nei meccanismi di scambio (dimensione dell'efficienza) e l'attribuzione allo Stato della titolarità del principio della redistribuzione (dimensione dell'equità), hanno comportato una scarsa e residuale diffusione del principio della reciprocità, pur riconosciuto a livello teorico già a partire dagli anni '60¹. L'egemonia dell'economia di mercato ha così portato a ritenere quello con beni materiali l'unico scambio "economico" in senso stretto, senza considerare allo stesso modo gli scambi di servizi/prestazioni che hanno per oggetto utilità immateriali e che ricomprendono anche aspetti relazionali.

A partire dagli anni '70, con l'Economia Civile si struttura invece una nuova concezione degli scambi economici per un'economia sostenibile, in un'ottica di promozione del valore e della dignità della persona umana, della parità nello scambio (con un conseguente superamento della tradizionale separazione netta tra insiders e outsiders), secondo il principio della reciprocità e del mutualismo.

Se si allarga lo sguardo di analisi alla crisi del welfare e alla parallela moltiplicazione, tanto qualitativa quanto quantitativa, dei bisogni a cui i cittadini devono far fronte in un contesto sociale in cui gli ammortizzatori sociali e le risorse sono sempre più scarsi, gli effetti positivi di un nuovo modo di pensare ai sistemi economici, che vada ad affiancarsi alla tradizionale economia di mercato non in un'ottica di sostituzione bensì di integrazione, appaiono quasi evidenti. Si tratta di dare vita a un'economia "irrazionale" della reciprocità basata sugli scambi

¹ K. Polanyi, (1957) *La grande trasformazione.*, Einaudi, Torino, 2000.

non monetari e sui processi produttivi generati dall'incontro sociale, un sistema che allo stesso tempo è alimentato e alimenta rapporti fiduciari e che, di conseguenza, genera *capitale sociale*.

È proprio in questo che consiste la prima rivoluzione operata dalla BdT, il cui progetto è pienamente affine a questo nuovo modo di pensare l'economia: uno spazio economico e relazionale dove è il tempo e non più la moneta a rappresentare l'unità di misura del valore dello scambio, dove le utilità scambiate non sono beni tangibili bensì capacità personali e prestazioni difficilmente monetizzabili, dove gli attori dello scambio non si trovano più in una posizione di asimmetria bensì in una posizione che riconosce ad entrambi pari dignità nello scambio di prestazioni.

Scardinando le basi dell'economia dello scambio di mercato e della Società *salariale*, dove la retribuzione deve essere commisurata alla qualità e alla quantità del bene scambiato e del lavoro prodotto, secondo il nuovo principio dell'uguaglianza nella diversità è il Tempo a costituire la nuova unità per misurare l'utilità di uno scambio, senza che questo debba essere necessariamente tradotto in un corrispettivo monetario: dal momento che un oggetto (e quindi anche una prestazione/capacità) può rappresentare per due soggetti diversi un bene con utilità differenti, ne consegue che un'ora di tempo avrà lo stesso valore a prescindere dall'attività svolta.

Ecco che la BdT si situa all'interno della Società *civile*, dove ciascun individuo è al tempo stesso portatore di un bisogno e detentore di risorse. Prendendo il via da queste premesse, essa si pone come obiettivi il soddisfacimento di bisogni non standardizzabili, lo sviluppo della personalità del singolo e la scoperta di capacità personali, l'incremento dell'autostima e della creatività e la promozione delle relazioni sociali attraverso l'incontro e quindi, più in generale, della qualità della vita.

È proprio qui che si delinea il secondo aspetto della "rivoluzione culturale" promossa da questo meccanismo: finalizzata ad un investimento negli assetti relazionali comunitari e ad un impegno di condivisione per la realizzazione di obiettivi di cittadinanza attiva e di inclusione, la BdT si presenta come un meccanismo di democrazia e di sicurezza sociale e societaria, intesa come partecipazione dei singoli attori quali cittadini attivi e capaci di autodeterminarsi, di godere delle libertà positive cui hanno diritto e di affrontare le problematiche individuali, che si originano sempre all'interno degli apparati societari e che, quindi, devono essere affrontate e risolte attraverso risorse provenienti non solo dai singoli individui ma anche dagli assetti societari e comunitari.

Alla luce di tali considerazioni, verrebbe da chiedersi come mai il Servizio Sociale nel nostro Paese non abbia adottato in maniera puntuale questo strumento all'interno delle sue strategie di *Community Work* e perché, sebbene tale strumento abbracci pienamente gli obiettivi propri del

Servizio Sociale di autodeterminazione e di promozione della relazionalità comunitaria, questo abbia ancora oggi una diffusione sul territorio nazionale ancora molto contenuta rispetto ad altre realtà nazionali.

Qual è, dunque, lo spazio che il nuovo paradigma dell'economia solidale, in particolare attraverso la BdT, è riuscito a ricavarsi concretamente nel sistema normativo e applicativo italiano? E più nello specifico, qual è lo spazio che la BdT può concretamente assumere all'interno del paradigma proprio del Work Community definito come lavoro *con* la Comunità? Quali sono le opportunità offerte da tale meccanismo ma anche le difficoltà e i vincoli strutturali e organizzativi posti per una sua maggiore diffusione? Allargando il campo di analisi oltre i ristretti confini nazionali e guardando a quei paesi europei che vantano un'esperienza con le BdT di gran lunga più radicata e sviluppata di quella italiana, è possibile pensare di importare da altri contesti elementi e modalità organizzative innovativi, introducendoli nel contesto italiano e adattandoli opportunamente alle peculiarità e alle risorse di quest'ultimo?

Partendo da una riflessione teorica circa le origini e le implicazioni economiche e sociologiche del paradigma dell'economia civile, questo lavoro intende ripercorrere lo sviluppo della BdT in un'ottica analitica comparativa tra realtà nazionali diverse, soffermandosi in modo particolare sull'evoluzione e sulle caratteristiche che tale meccanismo ha assunto nel nostro paese e in particolar modo sul rapporto che esso ha instaurato e/o può instaurare con i Servizi Sociali in un'ottica di promozione della cittadinanza attiva e dell'inclusione sociale.

Il presente lavoro si articola nel modo seguente:

Nel primo capitolo vengono innanzitutto indagate le origini sociologiche ed economiche della nascita dell'economia civile, attraverso un'analisi del suo principio fondamentale, ossia la reciprocità. Quest'ultima è indagata mediante l'utilizzo della teoria dei giochi e delle teorie consequenzialiste e procedurali ed è seguita dall'analisi della fiducia e del capitale sociale.

Nel secondo capitolo, a partire da una sua definizione si indagano i meccanismi e i funzionamenti di una BdT, i principi di riferimento, gli strumenti utilizzati, con una particolare attenzione al nuovo significato attribuito al Tempo.

Nel terzo capitolo si ripercorrono le origini e gli sviluppi delle prime esperienze di scambi non monetari avvenuti in differenti contesti nazionali, europei e non, per poi concentrare l'attenzione sullo sviluppo e sulla diffusione che la BdT ha avuto in Italia.

Nel quarto capitolo, infine, si analizza la collocazione nel contesto italiano della BdT all'interno della cornice delle politiche sociali e del welfare e, a partire dall'analisi sulle opportunità e sui vincoli posti dalla BdT, il rapporto che questa ha instaurato e/o dovrebbe instaurare con i Servizi sociali.

I CAPITOLO

Economia Civile: origini e sviluppi

1.1 Dall'*Homo œconomicus e sociologicus* alla riscoperta dell'*homo reciprocans*.

Se si pone l'attenzione al paradigma economico prevalente che domina non soltanto le nostre vite, bensì l'intero sistema economico mondiale, non si può che riconoscere l'egemonia quasi indiscussa dell'economia basata sul Mercato e sullo scambio di equivalenti.

Tale paradigma, che postula l'equivalenza di valore nello scambio attraverso un "prezzo", la simultaneità e l'obbligatorietà dello scambio, è andato velocemente diffondendosi con l'avvento della modernità e ha visto definitivamente sancita la sua egemonia con lo scoppio della rivoluzione industriale.

Fino a quel momento, infatti, l'economia, non ancora cristallizzata su un unico paradigma teorico-pratico di funzionamento, era al contrario basata sul riconoscimento dei tre principi complementari che, se egualmente riconosciuti, costituiscono la premessa per l'esistenza stessa di un sistema economico.

Il primo, il principio dello *scambio di equivalenti*, come già accennato attiene alla dimensione dell'efficienza e trova nel Mercato il suo spazio naturale di espressione. Il secondo, il principio *redistributivo*, fa invece riferimento alla dimensione dell'equità e si esprime attraverso lo Stato. Questi due principi, che nell'economia moderna diverranno gli unici punti di riferimento di tutto il sistema, erano affiancati da un terzo principio, quello di *reciprocità*, che attiene invece alla dimensione relazionale dello scambio e che postula la proporzionalità dello scambio e la sua non obbligatorietà. Quest'ultimo principio, tuttavia, con la rivoluzione industriale e con la conseguente affermazione del sistema capitalistico verrà considerato talmente estraneo alle logiche economiche dominanti al punto da venir addirittura bandito per molto tempo dal lessico economico.

In un contesto, infatti, dove la filosofia utilitaristica si è pienamente affermata e dove l'unico motore di ogni azione umana è considerato il profitto e l'interesse personale, dunque la competizione, non sembra esserci alcuno spazio per la reciprocità e per le relazioni interpersonali non basate sul self-interest.

A partire dalla metà del XIX secolo, dunque, si afferma l'idea secondo la quale un ordine sociale possa basarsi unicamente sui primi due principi. E' esattamente da questa convinzione che si origina la dicotomia, di origine kantiana, rimasta incardinata per lungo tempo nel pensiero dei

teorici: quella tra Stato-Mercato. Mentre al Mercato è richiesta l'efficienza, ovvero di produrre più ricchezza possibile in base al vincolo delle risorse disponibili e allo stato delle conoscenze tecnologiche, allo Stato è chiesto invece di intervenire puntualmente per redistribuire la ricchezza prodotta dal Mercato al fine di garantire livelli socialmente accettabili di equità.

In altre parole, mentre il Mercato deve produrre la più grande torta possibile, e senza ulteriori preoccupazioni riguardo al modo in cui questa viene ottenuta, spetta poi allo Stato il compito di intervenire direttamente, quando necessario, nella ripartizione delle singole fette per annullare o, più realisticamente, per compensare le conseguenze negative connesse al funzionamento del Mercato (Zamagni 2008). Al tal proposito, l'economista francese Walras aveva già provveduto, a fine Ottocento, a evidenziare l'intrinseca contraddizione della logica kantiana posta a fondamento di tale sistema, scrivendo: «Quando porrete mano alla ripartizione della torta non potrete ripartire le ingiustizie commesse per farla più grande»(Walras 1989).

Infatti, tale rappresentazione dicotomica della realtà, che è rimasta centrale per secoli, ha portato con se due conseguenze rilevanti e connesse tra loro.

La prima conseguenza è che, interpretando l'ordine sociale in maniera dicotomica, si è parallelamente cristallizzata una seconda separazione, quella tra l'economia e la sociologia.

Pur avendo un'origine comune all'interno della macro-cornice delle scienze sociali, origine che avrebbe dovuto favorire il mantenimento di un interscambio e di una costante e produttiva complementarità tra le due scienze seppur all'interno di una chiara definizione dei confini teorici e metodologici di ciascuna, tuttavia, in ragione della visione dicotomica dell'ordine sociale, si è andata via via diffondendo un'idea di separatezza: ovvero, l'idea che l'economia dovesse occuparsi esclusivamente della sfera dei fatti economici, avvalendosi dell'*homo oeconomicus* come modo specifico di spiegazione dei fatti, mentre la sociologia dovesse relegare ogni suo interesse alla sfera dei fatti sociali, utilizzando come proprio paradigma esplicativo quello offerto dall'*homo sociologicus*.

In questo modo, le due discipline, ontologicamente complementari, hanno finito per costituire la loro identità a partire dalla loro separazione.

La seconda conseguenza di questa visione dicotomica Stato-Mercato consiste nel fatto che la scienza economica è stata invasa da un utilizzo acritico dell'individualismo assiologico, ovvero quella corrente filosofica secondo la quale alla base dell'agire economico vi sarebbe un individuo motivato esclusivamente dall'interesse personale, qualsiasi sia la natura della sua azione, egoistica o altruistica.

Ne deriva, quindi, che l'unico giudizio di valore che il mercato sarebbe in grado di sostenere e al quale deve sottomettersi è quello di efficienza e ogni altro giudizio di valore diventa del tutto

secondario. In questa visione, viene certamente riconosciuta l'esistenza di valori quali la giustizia economica, la libertà, la fiducia, l'onestà ma soltanto perché questi costituiscono i presupposti per l'esistenza stessa nonché per il corretto funzionamento del sistema-mercato. Si tratta, cioè, di valori che esistono a priori ma che non entrano nei calcoli e nelle considerazioni che conducono gli attori economici ad agire e di cui, quindi, il mercato non deve occuparsi.

Ecco dunque le linee guida che hanno orientato per quasi due secoli il sistema economico della società moderna: un individualismo assiologico assunto come origine di qualsiasi azione umana. Fortunatamente, però, la riflessione teorica e i dibattiti condotti nel corso del tempo su questo tema hanno permesso che si cominciasse lentamente a comprendere che la questione era in realtà più articolata di così. A partire dagli anni '50, infatti, numerosi autori hanno dimostrato che gli agenti economici non utilizzano esclusivamente la razionalità per compiere le loro scelte, dal momento che queste sono orientate non solo dalla logica massimizzante dell'interesse e delle preferenze bensì anche da una molteplicità di motivazioni intrinseche che hanno origine da giudizi di valore, ovvero da norme culturalmente prodotte che vengono filtrate attraverso la coscienza del soggetto. Questa nuova consapevolezza mette in discussione, scardinandoli, i pilastri posti fino a quel momento a fondamento dell'ordine sociale. Ciò significa, infatti, non soltanto che l'interesse personale non è l'unico motore dell'attore economico ma anche che le norme e i comportamenti economici co-evolvono e che, di conseguenza, non è così netta la distinzione a lungo sostenuta tra *homo oeconomicus* e *homo sociologicus*. Al contrario, questi due sono i legittimi interlocutori all'interno di un discorso comune che li comprende necessariamente entrambi. Due interlocutori, quindi, che non possono che entrare in Relazione tra loro.

Relazionalità, Reciprocità: termini di cui la scienza economica ha a lungo ritenuto di poter fare a meno nella spiegazione dei fatti economici e che rientrano tanto impetuosamente quanto legittimamente in campo.

Infatti, se per l'individualismo il problema economico si riduceva allo studio del comportamento del singolo attore economico e solo successivamente a quello degli esiti collettivi ottenuti per aggregazione dei risultati singoli, per il paradigma olistico l'oggetto di studio era il funzionamento del sistema nel suo insieme, a prescindere dalle motivazioni e credenze che spingevano i singoli agenti ad agire. In entrambi i casi, la relazione intersoggettiva non aveva alcun ruolo nella spiegazione della realtà economica, rimanendo al contrario sullo sfondo come un assunto pre-analitico.

Così come osserva Cacciari, “è in particolare all'interno della visione dell'individualismo che questa assenza ha prodotto gli effetti peggiori. Ossessivamente ripiegato sulla propria soggettività, analiticamente rappresentata da una mappa di preferenze, l'uomo contemplato dalla

teoria dominante è proiettato verso un'autonomia e una separatezza del tutto inospitali, dimentico di ogni relazione con l'altro che non sia funzionale al perseguimento della sua funzione obiettivo”(Cacciari 1997).

Nella sua essenza, l'uomo non è o solo individualista, come vuole l'individualismo assiologico, o solo “socializzatore” come vuole l'olismo assiologico, ma tenderà a sviluppare quelle propensioni che vengono maggiormente incentivate dal contesto sociale in cui si trova.

È dunque generalmente riconosciuto che la tesi secondo la quale la pro-socialità e la reciprocità siano “eccezioni” rispetto al primato naturale e storico del self interest è tanto estrema quanto quella contraria. L'uomo, infatti, nella sua grande complessità comportamentale, può essere guidato da una grande molteplicità di configurazioni motivazionali: l'efficienza e la giustizia di una società di mercato complessa dipenderanno dalla capacità di quest'ultima di stimolare e far leva sulle motivazioni individuali migliori, consentendo liberamente agli agenti economici di cercare allo stesso tempo il miglior benessere per sé e per gli altri attraverso una costante mediazione tra le due istanze, possibile solo a condizione di una ricorrente pratica dell'interazione personale come valore in sé.

Alla luce di tutto ciò, possiamo tentare di sintetizzare in due punti fondamentali le considerazioni che hanno condotto alla consapevolezza della necessità di una ripresa della dimensione della reciprocità.

Innanzitutto, il riconoscimento della falsità dell'ipotesi di additività per via degli effetti perversi del fenomeno di *crowding out*(spiazzamento). È stato infatti dimostrato che l'utilizzo di sistemi di incentivi materiali(economici e strumentali in generale) finalizzati ad aumentare l'efficacia delle motivazioni intrinseche dell'attore economico produce un effetto perverso: l'uso di incentivi economici, infatti, non soltanto riduce la possibilità di autodeterminazione dell'attore nonché di espressione di un comportamento coerente con il suo sistema di valori, ma indebolisce il suo sistema di autostima. In altre parole, ricevere un pagamento per svolgere un'azione che il soggetto avrebbe comunque svolto volontariamente perché coerente con il proprio sistema valoriale indebolisce la considerazione sociale(Titmus 1970).

La seconda considerazioni che ha condotto alla necessità di recuperare all'interno del discorso economico il principio della reciprocità è quella connessa al concetto di Benessere e al Paradosso della felicità(Zamagni 2002).

Infatti, è ormai evidente sotto molteplici aspetti che la massima estensione dell'area di mercato non abbia comportato un conseguente aumento del benessere generale. È ormai chiaro a tutti che la ricchezza globale non accresca automaticamente il benessere globale, e lo è specialmente a chi per primo paga le conseguenze di questo straordinario incremento di ricchezza, rimanendone ai

marginari. “L’uguaglianza delle opportunità per tutti è condizione che deve valere sempre e non soltanto una tantum”, afferma Zamagni, a sottolineare quanto sia fallace l’idea sostenuta dalla posizione liberal-individualista, secondo la quale lo Stato sociale è chiamato a intervenire soltanto una tantum per ridistribuire le risorse in favore di coloro che, per varie ragioni, sono rimasti espulsi dal gioco di mercato o non riescono a prendervi parte.

Per assicurare a tutti i cittadini la fruizione di condizioni effettive di libertà non è sufficiente, cioè, garantire un’uguaglianza puntuale delle opportunità. Gli effetti perversi di un tale meccanismo sono sotto gli occhi di tutti: un aumento senza precedenti della ricchezza mondiale accompagnato però da un’esplosione delle ineguaglianze sociali orizzontali e verticali.

Il Ben-essere, così, lungi dall’essere un Ben-Essere globale, finisce per coincidere con il benessere economico ed è, in ogni caso, un privilegio destinato soltanto a coloro che riescono a rimanere dentro le regole del mercato, i fortunati *insiders*. Tutti gli altri, gli *outsiders*, ne sono automaticamente esclusi, restandone ai margini, e possono ambire ad accedere esclusivamente a delle condizioni di benessere fittizie, poiché imposte dall’alto da un intervento esterno, quello Statale, e per di più *una tantum*.

Il Ben-essere, come vedremo, è invece qualcosa di molto diverso. E’ possibilità di autodeterminazione e capacità di autorealizzazione dei singoli attraverso la Relazione.

In definitiva, il paradigma economico a fondamento della one best way, considerato a lungo come quello di riferimento della scienza economica, ha dimostrato concretamente di essere un modello di sviluppo in cui progresso economico e progresso civile non sono capaci di sincronizzarsi: un aumento del benessere economico non coincide in modo automatico con un aumento del ben-essere dei singoli e della felicità pubblica.

Quale strada percorrere per ricomporre questa frattura? Quale cammino intraprendere per sincronizzare progresso economico e civile e, in definitiva, per promuovere il Ben-Essere dei singoli attori, dei Cittadini?

L’economia civile ci viene in aiuto, presentandosi come una valida cerniera tra efficacia economica e giustizia sociale all’interno di una società di mercato che ha il compito di stimolare e sviluppare le motivazioni individuali migliori, consentendo liberamente agli agenti economici di cercare allo stesso tempo il miglior benessere per sé e per gli altri, due istanze apparentemente in opposizione ma che possono essere ricomprese in un tutto unitario attraverso il recupero di pratiche di relazionalità e di fiducia, ossia attraverso la reciprocità.

Niente di più di un ritorno alle origini, ovvero all’*homo reciprocans*, che ricomponesse al proprio interno la componente economica e quella sociale, un individuo a metà tra l’*homo oeconomicus* e l’altruista puro, un attore che, espressione del vecchio ma dimenticato paradigma antropologico

basato sulla Reciprocità, agisce mosso da un impegno condizionato verso gli Altri, considerati come fini in sé e non più soltanto strumenti per raggiungere il proprio benessere.

L'espressione aristotelica "l'uomo nasce per vivere con gli altri" ci permette di comprenderne meglio il senso. Essa si regge su due elementi indispensabili: la propensione alla compagnia con i simili e l'utilità che l'uomo trae dallo "stare con".

Il primo elemento riguarda dunque la dimensione espressiva della persona, il secondo attiene alla sua capacità di calcolo. Ecco che, dopo oltre due secoli in cui il paradigma economico dominante ha operato una netta separazione tra questi due elementi, l'economia civile, o del Bene Comune, ripropone una lotta contro la separazione di queste due componenti essenziali, nel tentativo di ricomporre ciò che il paradigma utilitarista ha isolato e nel tentativo di dare vita ad un'economia pluralista, in cui entrambi i principi possano trovare una realizzazione concreta. Un'economia pluralista, dunque più democratica, dove diversi principi di organizzazione economica possono trovare un loro spazio senza che l'assetto istituzionale privilegi l'uno o l'altro.

1.2 La Reciprocità ritrovata

1.2.1 Approcci economici alla Reciprocità: l'analisi di Polanyi.

Negli ultimi quarant'anni è dunque rinato l'interesse degli economisti nei confronti di quei comportamenti che sembrano deviare rispetto a quanto prevede la teoria economica standard: i comportamenti *other-regarding* (pro-sociali) ispirati alla fiducia e dalla reciprocità (Kohn, 1988). A seguito di questo rinnovato interesse, è stata dunque prodotta un'ampia letteratura sulla rilevanza economica² dei comportamenti pro-sociali e, in particolare, dei comportamenti ispirati a criteri di reciprocità, altruismo e fiducia, soprattutto a seguito dell'insoddisfazione nei confronti della teoria economica tradizionale che considera gli individui come agenti economici perfettamente razionali e orientati esclusivamente alla massimizzazione della propria utilità materiale.

Tra gli economisti che per primi hanno recuperato e analizzato il concetto di reciprocità, uno dei più importanti è sicuramente il già citato Karl Polanyi. Infatti, la maggior parte degli studi recenti

² Gui e Sugden (2005), Garofolo e Sabatini (2008), Pelligra (2007).

partono dalla definizione di reciprocità elaborata proprio da Polanyi nel suo saggio *L'economia come processo istituzionale* (Polanyi 1957) che esercita a tutt'oggi una notevole influenza sul pensiero economico.

Nel suo saggio, Polanyi individua tre “forme di integrazione” economica e sociale, ciascuna dotata di una sua specifica base istituzionale: mercato, redistribuzione e reciprocità, fondati rispettivamente su:

- scambio di mercato
- redistribuzione centralizzata
- simmetria degli scambi.

Tali forme di integrazione danno vita rispettivamente a tre differenti tipologie di scambi:

- scambio di equivalenti all'interno di un mercato regolatore dei prezzi,
- scambio redistributivo operato da un apparato centrale (Stato),
- scambio simmetrico tra individui o piccoli gruppi.

Affinché gli scambi del primo gruppo possano produrre integrazione economica è necessaria la presenza di un mercato regolatore dei prezzi, di una curva di domanda e una di offerta relative ad un determinato bene, dell'utilizzo del denaro o di un'altra unità di conto. Il secondo tipo di scambi necessita dell'esistenza di un apparato centrale, lo Stato, che raccoglie le risorse tramite le tasse, per poi redistribuirle secondo criteri di equità e solidarietà. L'ultima tipologia di scambio è basata sul principio di reciprocità e richiede l'esistenza di strutture, formate da individui o da gruppi, organizzate simmetricamente. In particolare, nella visione di Polanyi, questa comprende gli scambi effettuati all'interno della cerchia relazionale più vicina all'individuo, ovvero quella familiare, amicale e quella costituita dalla comunità di riferimento. Secondo l'autore, nella maggior parte dei casi le tre forme di integrazione tendono a coesistere in un dato sistema economico e, anche se una può predominare sulle altre, è difficile immaginare che un sistema economico possa durare sul lungo periodo se fondato in modo esclusivo su una sola di esse.

A partire dalla Rivoluzione industriale e dallo sviluppo del sistema economico capitalista, la dimensione della reciprocità ha subito, secondo Polanyi, un processo di erosione a causa della pressione esercitata dalle altre due forme di integrazione economica che hanno finito per occupare l'intero panorama del sistema economico.

1.2.2 Approcci economici alla Reciprocità: la teoria dei giochi negli approcci sperimentali e comportamentali

Facendo seguito agli studi condotti da Polanyi, negli ultimi quarant'anni si sono sviluppate nuove teorie economiche, conosciute in letteratura come economia «sperimentale» ed economia «comportamentale», o cognitiva, che hanno prodotto un'ampia gamma di esperimenti e di dati relativi alla rilevanza economica dei comportamenti pro-sociali.

Sebbene la prima teoria, economia sperimentale, rappresenti uno sviluppo interno della teoria economica, centrato sugli esperimenti in laboratorio, mentre la seconda, economia comportamentale, nasce dalla fusione dell'economia con la psicologia e le scienze cognitive, entrambe fanno ricorso agli esperimenti in laboratorio e, in particolare, alla teoria dei giochi. È proprio grazie a tali strumenti che entrambe le teorie hanno potuto produrre numerosi dati relativi alle sistematiche deviazioni del comportamento degli agenti economici rispetto alle previsioni della teoria economica standard.

Un esempio del fallimento della razionalità individuale, esempio “paradigmatico” secondo Amartya Sen, premio Nobel per l'economia nel 1998, è il cosiddetto Dilemma del prigioniero, ideato negli anni '50 da Albert Tucker, matematico canadese.

In questo gioco, le scelte che, a livello individuale, appaiono razionali, possono portare a risultati non ottimali e inferiori al risultato ottenibile se i due soggetti scegliessero di cooperare.

		B	
		Confessa	Non confessa
A	Confessa	(5,5)	(0,9)
	Non confessa	(9,0)	(1,1)

Figura 1 Il Dilemma del prigioniero³

Secondo la teoria economica standard, ciò che impedisce la cooperazione, in situazioni simili a questa, è il cosiddetto meccanismo della *backward induction*.

³ Per ottenere questo tipo di risultati, però, occorre che il gioco non venga però ripetuto poiché, se così fosse, i giocatori potrebbero, attraverso la ripetizione delle interazioni, “imparare a cooperare” e ottenere risultati Pareto-dominanti. Un risultato cooperativo è ottenibile anche nel caso in cui ai due giocatori fosse concesso di accordarsi prima di iniziare a giocare.

Un altro gioco che può aiutarci a comprendere il funzionamento di questo meccanismo è l'*investment game*, costruito in modo che i due giocatori devono collaborare per ottenere *pay-off* più elevati. Nella sua variante classica, il gioco presenta due giocatori, A e B. Il giocatore A riceve dallo sperimentatore una certa somma di denaro e stabilisce una certa porzione di tale somma da investire. La quantità scelta da A (che può corrispondere anche alla totalità della somma) è triplicata dallo sperimentatore, quindi inviata al giocatore B che deve decidere se tenere l'intera somma ricevuta per sé, oppure se restituirne una parte al giocatore A.

Nel caso in cui i due giocatori, non auto-interessati, siano disposti a collaborare, è chiaro che «se l'investitore [giocatore A] investe un ammontare positivo la ricchezza complessivamente a disposizione dei due giocatori aumenta, se il rispondente [giocatore B] decide di restituire una percentuale superiore a $1/3$ di quanto ricevuto, entrambi i giocatori vedranno la loro dotazione monetaria aumentare rispetto alla loro posizione iniziale» (Pelligra 2007).

Il principio della *backward induction* interviene però impedendo l'insorgere di comportamenti pro-sociali e cooperativi: il primo giocatore è interessato a massimizzare la propria utilità, pensando che il secondo giocatore adotterà a sua volta un ragionamento simile, per cui, se decidesse di inviare una somma positiva, il secondo giocatore prenderà l'intera somma e non restituirà niente al primo. Di conseguenza, il giocatore A preferirà non assegnare una somma positiva al primo turno, anzi terrà per sé l'intera somma, ottenendo però benefici minori rispetto a quelli che entrambi i giocatori avrebbero ottenuto entrambi se avessero giocato tutte le mosse e avessero scelto di cooperare tra loro⁴.

Nonostante l'esistenza del principio della *backward induction*, i risultati di questi esperimenti hanno tuttavia mostrato che il 93% di giocatori A adotta comportamenti cooperativi, decidendo di investire un ammontare positivo della somma iniziale, e il 60% di giocatori B adotta comportamenti reciprocanti, restituendo in media più di un terzo di quanto ricevuto (Pelligra 2007).

La teoria economica è riuscita a superare questo limite introducendo il principio del *folk theorem* applicabile ai giochi o alle interazioni che si ripetono un numero indefinito di volte.

La ripetizione delle interazioni, infatti, rende la cooperazione razionale, in quanto il soggetto coopera con gli altri perché prevede di ottenere vantaggi futuri superiori a quelli che otterrebbe se decidesse di non cooperare al primo turno: «l'introduzione della ripetizione, infatti, modifica la struttura degli incentivi dei giocatori e di conseguenza i loro comportamenti attesi. Se ogni

⁴ Tale strategia (non inviare, non restituire) corrisponde a quella vista nella situazione del Dilemma del prigioniero (confessa, confessa) e rappresenta un equilibrio di Nash.

giocatore sa che con qualche probabilità incontrerà lo stesso giocatore ancora e ancora nel futuro, ciò influenzerà il suo comportamento presente spingendolo a cooperare » (*Ivi*).

La ripetizione delle interazioni rappresenta, dunque, un aspetto fondamentale per la comprensione del *folk theorem* ma, al tempo stesso, costituisce il suo limite maggiore. Infatti, questo principio non spiega l'insorgere di comportamenti cooperativi anche in quelle situazioni nelle quali gli agenti non si conoscono e le interazioni avvengono una sola volta (gioco *one-shot*).

1.2.3 Teorie consequenzialiste e teorie procedurali

Sempre Pelligra opera una distinzione tra i più importanti modelli prodotti dai recenti approcci, suddividendoli in teorie consequenzialiste e teorie procedurali.

Al primo gruppo appartengono la teoria dell'altruismo e dell'avversione alle disuguaglianze mentre al secondo appartengono le teorie della reciprocità e la teoria detta *we-rationality*.

Le teorie dell'altruismo hanno avuto un certo seguito, sono state utilizzate per spiegare la contribuzione volontaria ai beni pubblici e sono state applicate alla cosiddetta teoria della famiglia (Becker 1981). Alle teorie si basa sulla tesi secondo la quale un agente altruista non ha come obiettivo la massimizzazione del proprio benessere materiale, al contrario, è disposto a mettere in atto comportamenti pro-sociali: il comportamento finale scelto dal soggetto altruista è il risultato netto della somma dei *pay-off* materiali e immateriali suoi e degli altri agenti e la sua utilità individuale «cresce (decrece) al crescere (decretere) dell'utilità degli altri soggetti con cui interagisce» (Pelligra 2003).

Quindi, il soggetto altruista è, in sostanza, un agente auto interessato che punta a massimizzare la sua utilità, anche se questa dipende dal benessere degli altri (Sugden 1984).

L'attività di volontariato e i trasferimenti che avvengono all'interno del contesto familiare possono dunque essere spiegati con la teoria dell'altruismo: i *pay-off* psicologici dei volontari e dei genitori dipendono, rispettivamente, dal benessere del soggetto che ha bisogno di aiuto e da quello dei figli.

Un altro modello che rientra tra le teorie consequenzialiste è quello della avversione alle disuguaglianze (*inequality aversion*). Nelle interazioni spiegate tramite questo modello, il soggetto ha come obiettivo la riduzione delle differenze tra la propria condizione e quella degli altri.

Mentre il soggetto altruista è interessato al benessere degli altri in generale, il soggetto avverso alle disuguaglianze guarda al benessere relativo e ha due obiettivi: «massimizzare la sua utilità

individuale e [...] minimizzare la differenza tra quest'ultima e quella dei soggetti con cui interagisce» (Pelligra 2003). Tuttavia, anche in questo caso, il limite principale di entrambe le teorie è che queste riescono a spiegare solo situazioni nelle quali i soggetti si conoscono già e le azioni sono ripetute un numero imprecisato di volte. Sono proprio queste due condizioni fondamentali (conoscenza pregressa e reiterazione delle interazioni) a fare insorgere comportamenti altruistici o di tipo *inequality aversion* e, di conseguenza, queste teorie non spiegano i comportamenti pro-sociali quando i giochi non sono ripetuti (*one-shot*) oppure quando i giocatori non hanno la possibilità di conoscersi prima di interagire, tenendo fuori in tal modo tutti i fattori legati alla reputazione sociale.

Dinnanzi a tale limite, le teorie definite «procedurali» da Pelligra, sembrano più utili per comprendere in modo più puntuale il concetto di Reciprocità abbracciato dall'approccio dell'economia civile e, secondariamente, dall'esperienza della Banca del Tempo che sarà oggetto di analisi dei capitoli successivi.

Una delle caratteristiche distintive di tale approccio è infatti la condizionalità: «la norma sociale di reciprocità non è incondizionale alla risposta degli altri giocatori»(Becchetti, Bruni,Zamagni 2010). Le teorie della reciprocità e della *We-rationality* si differenziano dai modelli precedenti proprio perché, dati due soggetti A e B, il soggetto B deciderà la sua linea di comportamento considerando non soltanto la distribuzione finale dei pay-off derivanti dal comportamento di A, ma anche i possibili comportamenti alternativi che A poteva scegliere ma che ha razionalmente scartato: «non conta solo ciò che si fa, ma anche ciò che si sarebbe potuto fare e non si è fatto e quindi ciò che si sarebbe potuto ottenere e non si è ottenuto»(Pelligra 2007).

La differenza principale tra teorie consequenzialiste e procedurali è che l'altruismo e l'avversione alle disuguaglianze fanno dipendere le scelte del soggetto dal benessere degli altri o dal benessere relativo, senza modificare sostanzialmente la logica decisionale e la struttura motivazionale dell'individuo: il soggetto continua ad essere orientato alla massimizzazione della propria utilità, anche se questa dipende da fattori immateriali e psicologici. Al contrario, le teorie procedurali, *we-rationality* e le diverse teorie della reciprocità, costituiscono una radicale deviazione dalla logica strumentale che è alla base della teoria economica.

Il modello della *we-rationality*, infatti, sostiene che, quando il soggetto si percepisce come parte di un gruppo, modifica le proprie preferenze facendo così emergere un tipo particolare di preferenze, dette *team preferences*. Le preferenze di gruppo allontanano il soggetto da un personale ragionamento strumentale, incidendo sulle sue motivazioni: il comportamento che il soggetto sceglierà di adottare sarà dunque dettato da motivazioni che tendono verso l'obiettivo comune del gruppo. La differenza fondamentale tra un soggetto altruista o avverso alle

disuguaglianze e un soggetto guidato dalle preferenze di gruppo è che, nel secondo caso, il «processo di ragionamento e di scelta [...] pur rimanendo individuale perde il connotato della strumentalità» (Pelligra 2007) e acquisisce un grado di relazionalità che manca alle teorie consequenzialiste.

Numerosi altri modelli sono stati proposti, nel corso degli anni, per spiegare l'esistenza di comportamenti ispirati dalla reciprocità. Tra tutti, sembra interessante richiamare all'attenzione l'utilizzo che è stato fatto di uno di questi modelli per spiegare la deviazione degli agenti economici da una razionalità puramente strumentale in relazione alla contribuzione volontaria ai beni pubblici.

Questi ultimi sono considerati un tipico esempio di fallimento del mercato che comporta un livello di produzione sub-ottimale. Ricordiamo, infatti, che le caratteristiche fondamentali dei beni pubblici sono essenzialmente due:

- la non rivalità nel consumo, in quanto il consumo di un'unità del bene da parte di un agente non impedisce che la medesima unità possa essere consumata anche da altri agenti appartenenti alla medesima collettività;
- la non escludibilità, ovvero l'impossibilità di escludere un agente dal consumo di tali beni.

Per la teoria economica classica, la fornitura sub-ottimale di beni pubblici è risolvibile tramite l'intervento dello Stato. Infatti, un agente perfettamente razionale e auto interessato non è disposto a pagare per usufruire del bene pubblico, dal momento che nessuno può essere escluso dal suo consumo (per definizione), anche se non ha contribuito alla sua produzione. Tale risultato produce il noto problema del *free rider*: un agente economico mosso esclusivamente da razionalità strumentale sarà portato ad usufruire di un bene pubblico senza contribuire al suo costo generale (utilizzare i mezzi di trasporto senza pagare il relativo biglietto), senza poter essere escluso dall'utilizzo stesso. Tuttavia, se tutti gli attori economici si comportassero da *free riding* (ovvero, se nessuno pagasse il biglietto dell'autobus) la fornitura del servizio raggiungerebbe un livello sub-ottimale. In questo e in altri casi simili, l'intervento dello Stato è giustificato dal fatto che un produttore, diverso dallo Stato e che conosce il problema del *free riding*, sarà spinto a produrre il bene pubblico ad un livello sub ottimale.

La questione della contribuzione volontaria ai beni pubblici nasce dalla constatazione empirica che, in contrasto con quanto previsto dalla teoria classica, un numero elevato di beni pubblici è finanziato per mezzo di contribuzioni private volontarie: la ricerca scientifica, la tutela e la salvaguardia dell'ambiente sono solo alcuni esempi. A tal proposito, uno studio molto famoso e già citato è proprio il saggio sulla donazione del sangue di Titmuss (1970) intitolato *The gift*

relationship. Nel suo saggio, il sociologo inglese parte dalla considerazione della maggiore disponibilità di sangue del sistema europeo di raccolta su base volontaria, rispetto al sistema statunitense basato sulla raccolta attraverso banche del sangue private. La donazione volontaria di sangue in Europa, che non può essere spiegata da un ragionamento di tipo strumentale razionale, diventa invece comprensibile se analizzata alla luce della teoria della reciprocità: un agente dona volontariamente e senza bisogno di incentivi materiali il proprio sangue sperando che, se in futuro dovesse averne bisogno, altri agenti lo doneranno anche per lui. Allo stesso modo, l'economista inglese Sugden (1984), analizzando l'offerta volontaria di beni pubblici in relazione alla reciprocità, scarta l'ipotesi che un agente decida di contribuire alla produzione di un bene pubblico semplicemente perché mosso da motivazioni altruistiche e guidato da una norma morale che fa dipendere la sua utilità dal benessere degli altri, e introduce il concetto di reciprocità: «l'ipotesi è che ogni agente ha un'idea di quale ammontare di contribuzione vorrebbe vedere dagli altri» e quindi contribuisce di conseguenza. Sebbene Sugden spieghi i comportamenti ispirati alla reciprocità con riferimento ad una norma morale e non con un tipo di razionalità diversa da quella puramente strumentale, il suo modello è diverso dall'altruismo puro in quanto la reciprocità presenta la caratteristica della condizionalità rispetto alle risposte degli altri giocatori.

Un altro modello, più complesso, è quello proposto da Rabin(1993), ispirato alla teoria dei giochi psicologici e che è importante richiamare poiché in esso l'autore mette accanto al concetto di reciprocità quello di equità (*reciprocating fairness*), individuando tre assunti:

1. gli attori sono disposti a rinunciare ad una parte del proprio *material well-being* per premiare coloro i quali sono stati gentili con loro (reciprocità positiva),
2. gli attori sono disposti a rinunciare ad una parte del proprio *material well-being* per punire coloro i quali non sono stati gentili con loro (reciprocità negativa),
3. minore è il costo materiale, maggiore sarà l'effetto sul comportamento del soggetto che decide di punire o premiare.

Anche Rabin parte dal rifiuto dell'ipotesi dell'altruismo puro incondizionato, giudicata troppo semplicistica, e applica il concetto di *reciprocating fairness* ai beni pubblici: il singolo contribuisce volontariamente alla loro fornitura nella misura in cui pensa che anche gli altri stiano contribuendo. I comportamenti reciprocanti dipendono dal comportamento degli agenti, da quello che un agente crede che gli altri faranno, da quello che gli altri pensano che l'agente faccia, e così via. Di conseguenza, è necessario che un determinato comportamento sia percepito dal soggetto come un comportamento "gentile" (*fair*) perché possa innescare una risposta

reciprocante. Inoltre, l'atto "gentile" deve consentire ad entrambi i giocatori di ottenere un guadagno.

Gli esempi dei modelli elencati evidenziano come l'analisi economica dei comportamenti ispirati dalla reciprocità metta in luce il carattere multidimensionale di questo principio, tanto che è più corretto parlare di teorie della reciprocità, dal momento che manca un modello che riesca a coglierne tutti gli aspetti.

Tuttavia, i vari approcci sembrano essere concordi nell'assegnare al concetto di reciprocità tre caratteristiche fondamentali (Pelligra 2007):

- condizionalità,
- equivalenza,
- libertà.

La reciprocità è, prima di tutto, condizionale, perché l'agente economico può deviare dalla ricerca del proprio interesse personale aspettandosi un determinato comportamento da parte degli altri agenti.

Seconda caratteristica, l'equivalenza, corrisponde alla simmetria indicata da Polanyi (1957), intesa nel senso di un'adeguatezza del comportamento reciprocante e non necessariamente come una perfetta uguaglianza espressa dal valore monetario, eguaglianza che è invece perfetta all'interno del mercato e che è misurata dal valore monetario dei beni oggetto del contratto.

Infine, la libertà non implica solo la possibilità di non reciprocare, ma anche il fatto che i comportamenti cooperativi siano percepiti dal soggetto come consapevoli e liberi: solo in questo caso potranno attivarsi risposte reciprocanti.

Anche i contratti, stipulati all'interno del mercato, presentano queste tre caratteristiche, ma in un mercato "perfetto" i contratti necessitano di agenti economici perfettamente razionali e della disponibilità di informazione perfetta, altrimenti hanno bisogno di un attore dotato della forza necessaria per l'*enforcement* dei contratti stessi e per l'attivazione di eventuali meccanismi sanzionatori. Al contrario, il dono "puro", totalmente disinteressato, è caratterizzato soltanto dalla libertà e dalla equivalenza, ma non presenta la caratteristica della condizionalità, sostituita da quella della gratuità. Per queste ragioni, quindi, sia in un mercato "perfetto" che in una dimensione ispirata al dono "puro" (volontariato) non c'è spazio per i comportamenti ispirati dalla Reciprocità. Tuttavia, nella realtà esistono molte forme di reciprocità, a volte riscontrabili anche all'interno degli scambi di mercato e dello scambio di doni (Becchetti, Bruni e Zamagni 2010).

Come abbiamo visto, le teorie procedurali (*we-rationality* e teorie della reciprocità) si discostano definitivamente dalla razionalità strumentale e dall'individualismo metodologico della teoria

economica standard e delle teorie consequenzialiste (altruismo e avversione alle disuguaglianze), che possono spiegare lo scambio di mercato per mezzo di contratti e l'agire di un altruista puro il quale, pur incorporando nella sua funzione di utilità il benessere degli altri, è sostanzialmente un agente auto interessato.

La caratteristica distintiva delle teorie procedurali consiste, invece, nell'introduzione di un certo grado di relazionalità.

La reciprocità è fondata sulle relazioni tra gli agenti economici, sulle loro intenzioni e sulla scelta di azioni che «appaiono inserite in un ambiente strategico, cioè determinano certe conseguenze solo in combinazione con le azioni di altri soggetti» (Pelligra 2007). È esattamente questa la prospettiva fatta propria dall'economia civile.

Zamagni scrive «mentre nello scambio di mercato la determinazione del rapporto di scambio precede, logicamente, il trasferimento dell'oggetto di scambio [...] nella relazione di reciprocità il trasferimento precede, sia logicamente sia temporalmente, l'oggetto contraccambiato. Chi inizia la relazione di reciprocità ha come punto fermo solamente un'aspettativa di reciprocità» (Zamagni 2008).

Nonostante i numerosi progressi sia teorici che empirici compiuti dalla ricerca economica sui comportamenti cooperativi, ancora oggi tuttavia non disponiamo di una teoria unica generalmente accettata né di una definizione univoca del concetto di Reciprocità, proprio in ragione della sua complessità e del carattere multidimensionale che la contraddistingue e che ci porta a condividere pienamente la posizione di Bruni e Zamagni, esperti di economia civile, i quali hanno più volte sottolineato la necessità di adottare una prospettiva economica pluralista e non riduttiva sulla reciprocità umana: una prospettiva, cioè, multidisciplinare che sia in grado di ricomprendere le svariate forme nelle quale questa si declina in quanto dimensioni complementari e non in conflitto tra loro.

1.3. Reciprocità e Ben-essere

Che fosse ingenuo, oltre che rischioso per l'esistenza stessa di un sistema di mercato, pensare di fondare tutte le transazioni sulla cultura dello scambio di equivalenti, in cui ogni agente economico vede coincidere la propria responsabilità individuale unicamente con ciò che si è pattuito per contratto, era già ben chiaro già nel 1800, quando venne istituita la prima cattedra di Economia Civile all'Università di Napoli assegnata ad Antonio Genovesi.

Probabilmente si può ricondurre tale investimento proprio alla consapevolezza tra i teorici del tempo che se la cultura dello scambio di equivalenti non veniva integrata con la cultura della reciprocità, era la possibilità di avanzamento della società nonché di esistenza stessa e di tenuta sul lungo periodo di un'economia di mercato ad essere messa in discussione. La necessità di una integrazione tra le due forme di economia (privata e civile), poste in un assetto di libera competizione, risultava addirittura evidente, prima che tale secondo approccio cominciasse a scomparire dal dibattito culturale e scientifico a partire dalla metà dell'800.

Non è forse un caso che la sua ricomparsa nel dibattito economico e sociologico abbia coinciso, almeno in Italia, con le prime fasi della crisi del Welfare State, quell'enorme miracoloso meccanismo destinato però a crollare sotto il peso di un paternalismo insostenibile tanto da un punto di vista economico quanto 'civile e democratico'. Finché la teoria economica è riuscita a fare credere che "essere" felici corrispondesse ad "avere" la felicità, essa è riuscita a convincere che l'utilità fosse un sinonimo di benessere. La scoperta che oltre un dato livello, l'aumento del reddito pro-capite diminuisce il benessere soggettivo ha però automaticamente scardinato tale equazione, imponendo di conseguenza la necessità di ripensare il significato del ben-essere, ossia un bene essenzialmente relazionale. Se a ciò si aggiunge la considerazione che, nell'ultimo decennio, la disponibilità delle risorse materiali necessarie ad operare interventi statali di redistribuzione delle risorse finalizzati ad una maggiore equità ha continuato a decrescere, raggiungendo livelli preoccupanti, appare quasi automatico e indispensabile il recupero della ritrovata dimensione relazionale e di reciprocità, come strumento per garantire migliori e più eque condizioni di ben-essere.

1.3.1 Reciprocità e beni relazionali.

L'erosione del fondamento relazionale dei valori ad opera della cultura della modernità ha avuto come conseguenza rilevante la progressiva diminuzione nella società dominata dalla globalizzazione dei beni relazionali.

Volendo utilizzare le tradizionali categorie dell'analisi economica, come possono essere definiti questi beni?

L'economia contemporanea distingue i beni essenzialmente in pubblici e privati. I beni privati sono beni perfettamente escludibili (nei confronti di altri consumatori) e rivali nel consumo (se qualcuno consuma quello stesso bene con me, la mia utilità diminuisce). I beni pubblici, invece, sono beni che non possiedono queste due caratteristiche: non sono tendenzialmente né escludibili né, soprattutto, rivali nel consumo. A quale categoria appartiene, dunque, un bene relazionale?

Per comprendere la peculiarità dei beni relazionali, la prima operazione da fare consiste nel liberarsi dalla tenaglia “bene pubblico-bene privato”, ovvero uscire da un paradigma non-relazionale. Infatti, sia la definizione di bene privato che quella di bene pubblico non implicano relazioni personali *tra* i soggetti coinvolti: la sola differenza tra i due tipi di beni è la presenza o meno di “interferenze” nel consumo. Per questo, anche il consumo di un bene pubblico non è altro che un consumo che individui isolati fanno indipendentemente gli uni dagli altri: soggetti non legati da alcun rapporto tra di loro che consumano indipendentemente un bene⁵.

Piuttosto che tentare di ricomprenderlo in categorie economiche già esistenti, il concetto di bene relazionale esige, al contrario, la necessità di rifondare nuove categorie economiche.

Si tratta di un concetto la cui teorizzazione è relativamente recente, essendo stato introdotto nel dibattito teorico alla fine degli anni '80 quasi contemporaneamente da quattro autori, la filosofa Martha Nussbaum, il sociologo Pierpaolo Donati, e gli economisti Benedetto Gui e Carole Uhlaner.

I beni relazionali possono essere intesi come «intangible capital assets that inhere in enduring interpersonal relationships and provide both intrinsic and instrumental benefits» (Gui 1996) e le attività di produzione e consumo di tali beni come «a process that combines individual contributions into the creation of peculiar outputs of a communicative/affective nature» (Gui 2000). Alcuni esempi classici, proposti da Gui, sono: l'“atmosfera” che si crea tra i clienti di un barbiere in attesa del proprio turno o le conversazioni durante una pausa in un incontro d'affari. L'aggettivo relazionale non dovrebbe essere utilizzato con riferimento a queste attività per il solo

⁵ Per questo motivo, non si accetta la definizione che ne dà Carole Uhlaner come di una particolare forma di beni pubblici locali.

fatto che implicano interazioni tra persone, ma dovrebbe essere riferito soltanto alla parte comunicativa/affettiva delle interazioni, anche se, tale componente, esercita una influenza sulla performance economica e sul risultato delle attività, soprattutto per quanto riguarda i servizi di cura. In tal senso, i servizi di cura non producono beni relazionali soltanto perché implicano una relazione tra chi fornisce il servizio e chi ne beneficia: la produzione di beni o mali relazionali non va confusa con la fornitura del servizio, ma è legata alla componente comunicativa/affettiva della relazione.

Una caratteristica distintiva di questa categoria di beni riguarda la difficoltà di distinguere l'attività di produzione da quella di consumo, poiché, in genere, le due attività sono simultanee e messe in pratica dagli stessi soggetti. Tuttavia, è possibile considerare tali beni come il risultato di un processo produttivo perché: «on the one hand, that personal interaction generates intangible entities that did not exist before, and on the other that the interactans play the role of co-producers» (Ivi). I beni relazionali non sono preesistenti rispetto alla relazione, ma sono creati durante una interazione, pertanto, coloro che prendono parte all'interazione partecipano alla produzione di questi beni.

Da un lato, il processo di produzione e consumo di beni relazionali è intenzionale, nel senso che tali beni non possono essere acquistati nel mercato, non sono contrattabili, né imposti dalla politica, ma dipendono dalle scelte di chi partecipa alla relazione (Kolm 2000); dall'altro, in molti casi i beni in questione sono prodotti e consumati come sottoprodotto di altre attività economiche, all'interno di interazioni che hanno altri obiettivi (Gui e Sugden 2005). Alcuni esempi proposti da Gui, sono il sorriso del barman oppure la sincerità dell'infermiera. In questi esempi, la fornitura di un servizio può essere accompagnata dallo sviluppo di una relazione interpersonale che, attraverso la produzione e il consumo di beni relazionali, influenza l'interazione sia nella sua dimensione economica e strumentale, che in quella prettamente relazionale.

Nonostante ogni autore ne dia una propria definizione, è possibile comunque individuarne le caratteristiche fondamentali:

- *Reciprocità*: trattandosi di beni fatti di relazioni, essi possono essere goduti solo nella reciprocità; sono *beni di reciprocità*;
- *Identità*: essendo beni di reciprocità, l'identità delle singole persone coinvolte è un ingrediente fondamentale. Al contrario, i beni che sono oggetto degli scambi dove ognuno può offrire in maniera anonima non sono relazionali.
- *Simultaneità*: a differenza dei normali beni di mercato, siano essi privati o pubblici, dove la produzione è tecnicamente e logicamente distinta dal consumo, i beni relazionali si

producono e si consumano simultaneamente; il bene viene cioè co-prodotto e co-consumato al tempo stesso dai soggetti coinvolti.

- *Motivazioni*: nelle relazioni di reciprocità genuine la motivazione che sottosta al comportamento è una componente essenziale. Un qualsiasi incontro crea beni relazionali o soltanto beni “standard” a seconda della motivazione che muove i soggetti. Se la relazione in sé non è un fine ma solo un mezzo per qualcos’altro non possiamo parlare di beni relazionali.
- *Fatto emergente*: il bene relazionale “emerge” all’interno di una relazione. Dire che si tratta di un fatto emergente mette l’accento sul fatto che il bene relazionale è un valore aggiunto alla relazione che va oltre i “contributi” dei soggetti coinvolti, e che in molti casi non era neanche tra le intenzioni iniziali. Ed è per questa ragione che un bene relazionale può “emergere” anche all’interno di una normale transazione di mercato, quando, ad un certo punto, e nel bel mezzo di un ordinario rapporto economico strumentale, accade qualcosa che porta i soggetti a trascendere la ragione per la quale si erano incontrati, facendo emergere questo plus valore.
- *Bene*: un altro modo sintetico per dire cosa sia un bene relazionale è insistere sul sostantivo. Esso è un *bene* ma non è una *merce* (nel significato marxiano), ha cioè un *valore* (perché soddisfa un bisogno) ma non ha un *prezzo* di mercato.

Infine, una caratteristica sintetica dei beni relazionali è la gratuità, nel senso che il bene relazionale è tale se la relazione non è “usata” per altro, se è *vissuta in quanto bene in sé*, se nasce da *motivazioni intrinseche*. Ecco perché, come dice la filosofa Martha Nussbaum, il bene relazionale è un bene dove *la relazione è il bene*, una relazione che non è un incontro di interessi ma un incontro di gratuità (Nussbaum 19). Il bene relazionale richiede, quindi, nei produttori-consumatori del bene, motivazioni intrinseche nei confronti di quel particolare rapporto.

Nelle società attuali, al posto dei beni relazionali, vengono invece domandati ed offerti soltanto beni posizionali, ovvero quei beni che conferiscono utilità per lo status che creano, per la posizione relativa nella scala sociale che il loro consumo consente di occupare. Anche questi beni sono in un certo senso “relazionali” ma, mentre nei beni relazionali la presenza e il rapporto con l’altro è di tipo cooperativo e reciproco, la caratteristica essenziale dei beni posizionali è la competizione posizionale. Quest’ultima produce due effetti: da un lato il consumismo sfrenato, dal momento che ciò che conta è il livello relativo del consumo e che l’utilità (avere) è considerata come sinonimo di felicità (ben-essere); dall’altro, la distruzione dei beni relazionali, considerato che il consumo dei beni posizionali è un “consumo in solitudine”. Per queste ragioni, raggiunti certi livelli di consumo, un aumento della spesa in beni materiali non comporta un

aumento della felicità ma al contrario può comportare addirittura una sua diminuzione. La promessa che il mercato e la società globalizzata fanno di una felicità che deriva dal consumo di beni posizionali porta automaticamente a sacrificare beni relazionali che sono invece gli unici “strumenti” per raggiungere la felicità, relazionale, e la realizzazione personale.

Il meccanismo è simile a quello che si realizza con i beni ambientali: la produzione di beni di mercato produce esternalità negative che inquinano i beni liberi e relazionali (si pensi alla costruzione e all’offerta di piscine e di luoghi di cura termale per rimpiazzare l’impossibilità di utilizzare il mare pubblico a causa del crescente inquinamento). Questo meccanismo innescherà una “trappola di povertà relazionale”: se i soggetti possono acquistare beni sostitutivi a quelli liberi (le nuove imprese hanno aumentato il reddito pro-capite degli individui che possono adesso permettersi di utilizzare le nuove piscine, ovvero beni offerti sul mercato per rimpiazzare i beni liberi-relazionali inquinati dalle esternalità negative), i soggetti reagiranno al deterioramento del loro ben-essere accrescendo il consumo dei beni di mercato. Di conseguenza, aumenterà la domanda/offerta di questi beni e diminuirà la richiesta/consumo dei beni liberi. A ciò va aggiunto che i beni relazionali tendono ad aumentare il loro valore con l’uso, dal momento che, contrariamente a quanto accade con i beni standard, la loro utilità marginale è crescente, ma anche che, a parità di condizioni, i beni relazionali hanno un costo superiore ai beni sostituiti poiché richiedono un maggiore investimento iniziale e implicano un rischio maggiore (si pensi al tempo investito nella costruzione di un rapporto che poi invece si conclude negativamente, divenendo fonte di infelicità). Questo meccanismo mette in luce quella che Pugno (2007) individua come una distorsione negativa a favore dei beni sostituiti, che vengono quindi consumati in quantità eccessive.

Utilità e felicità, tuttavia, non sono coestensive, non si complicano a vicenda. Mentre l’utilità è la proprietà della relazione tra l’individuo e la cosa, la felicità è la proprietà della relazione tra gli individui. Il trucco dell’individualismo è proprio il far credere che per essere felici occorra aumentare l’utilità e quindi il consumo di beni posizionali. Mentre si può massimizzare l’utilità in solitudine, per essere felici occorre però essere sempre in due. Non può dirsi felice un uomo isolato, anche se, non necessariamente, un uomo in relazione è, per questo, felice. Tale asimmetria deriva dal fatto che per loro stessa natura le relazioni interpersonali possono essere fonte di benessere come di malessere, di felicità come di infelicità. Ecco uno dei paradossi centrali del concetto di felicità: non si può essere felici da soli, ma entrando in relazione si rischia di diventare molto infelici.

1.3.2 Reciprocità e Fiducia.

La relazionalità dei beni ci rimanda inevitabilmente ad un altro concetto cardine dell'Economia civile e strettamente connesso alla Reciprocità: la Fiducia.

La sociologa Giuliana Galeotti, nella sua analisi relativa alle Banche del Tempo italiane, suddivide gli studi sulla fiducia in quattro approcci.

1. Fiducia in se stessi: è l'approccio tipico della psicologia e della psicologia sociale che considerano la fiducia «in termini di orientamenti di base del comportamento e tratti caratteristici della personalità, i quali si sviluppano a partire dall'esperienza ed evoluzione personale» (Galeotti 2005);

2. Fiducia interpersonale: gli esponenti più famosi sono i sociologi Simmel e Goffman, ma può rientrare in questo approccio anche la teoria economica della scelta razionale che considera la fiducia come l'aspettativa di un comportamento cooperativo (non opportunistico) da parte degli altri agenti economici nel corso di interazioni ripetute.

3. Fiducia sistemica o istituzionale: propria delle analisi sulla fiducia intesa come solidarietà di base che tiene unita una società;

4. Fiducia come bene relazionale.

Mentre i primi due approcci sono concentrati sull'individuo e il terzo sull'intero sistema sociale, l'ultimo si concentra sulle relazioni instaurate tra le persone. La fiducia appartiene alla categoria economica dei beni relazionali, che possono essere prodotti e consumati solo da coloro i quali, attraverso la relazione, contribuiscono direttamente alla produzione e al consumo dei beni in questione. Inoltre, in base a questo approccio, i comportamenti fiduciarî possono emergere solo se le relazioni sono ispirate dal principio di reciprocità e se sono caratterizzate dalla libertà, che implica sempre la possibilità, o il rischio, di deludere le aspettative fiduciarie da parte di chi è oggetto della fiducia altrui.

Prima ancora di quest'analisi che si iscrive perfettamente nel quadro delineato dall'economia civile, il concetto di fiducia è stato analizzato in modo approfondito da più discipline: filosofi, sociologi, antropologi e, non ultimi, dagli economisti. Soprattutto questi ultimi, negli ultimi decenni, hanno riscoperto l'importanza della fiducia, riconoscendone la centralità del ruolo che essa riveste non soltanto in quelle sfere, come la famiglia o la reti affettive, che sono ovviamente caratterizzate da forti legami fiduciarî ma anche in una economia di mercato basata sui contratti.

Apparentemente estranea ai rapporti che si tessono in uno scambio di mercato, l'analisi del sociologo Simmel ci aiuta a comprendere meglio il ruolo che la fiducia può rivestire in tale contesto.

Simmel, infatti, nel suo *La Filosofia del denaro* (1900) afferma:

“Without the general trust that people have in each other, society itself would disintegrate, for very few relationships are based entirely upon what is known with certainty about another person, and very few relationships would endure if trust were not as strong as, or stronger than, rational proof or personal observation. In the same way, money transactions would collapse without trust.”

Per Simmel, cioè, la fiducia generale diffusa tra le persone (*general trust*) costituisce il tradimento che tiene unita la società impedendole di disintegrarsi, ricalcando la famosa affermazione di Locke secondo il quale «trust is the bond of society» (Locke, *Essays on the Law of Nature*, citato in Garofolo e Sabatini 2008). Per il sociologo, la fiducia assume un'importanza essenziale dal momento che ben poche relazioni possono basarsi esclusivamente su informazioni perfette riguardo all'altro e su di un calcolo perfettamente razionale; quindi, senza la fiducia, le relazioni sono destinate ad esaurirsi. Questo è vero tanto per le relazioni interpersonali intime (famiglia, amici) ma, cosa che sembra quasi rivoluzionaria, anche per le relazioni commerciali basate sulla moneta e sui contratti, le quali non potrebbero esistere senza un certo grado di fiducia generale. Sostenendo un tale ruolo della fiducia all'interno dello scambio di equivalenti, quindi, Simmel sembra anticipare di circa settanta anni le idee espresse da Arrow (1972):

“Virtually every commercial transaction has within itself an element of trust, certainly any transaction conducted over a period of time. It can be plausibly argued that much of the economic backwardness in the world can be explained by the lack of mutual confidence.”

Un elemento fondamentale, evidenziato sia da Simmel che da Arrow, è il tempo.

In Simmel, poiché la fiducia costituisce l'elemento che permette alle relazioni di durare nel tempo; per Arrow, perché la fiducia è un elemento presente in modo particolare nelle interazioni reiterate nel tempo. A tal proposito, Arrow sostiene che l'assenza di fiducia reciproca può spiegare gran parte dell'arretratezza economica, riferendosi a sostegno di questa sua tesi al famoso studio di Banfield (1958), che spiega il ritardo economico dell'Italia meridionale con l'incapacità degli abitanti della regione di agire collettivamente per raggiungere obiettivi comuni. Ecco come problemi come le asimmetrie informative, l'incompletezza dei contratti e l'assenza di efficienti meccanismi di *enforcement* dei contratti stessi, rendono la fiducia di fondamentale importanza per tutte le transazioni ripetute un numero imprecisato di volte, quindi, anche per quelle che hanno luogo in una economia di mercato. Le due definizioni, anche se formulate a decenni di distanza l'una dall'altra, presentano due punti di contatto:

- la fiducia, in quanto collante della società, è funzionale anche al mantenimento delle relazioni commerciali e monetarie all'intero degli scambi di mercato;
- l'oggetto dell'analisi è la fiducia interpersonale cioè i legami fiduciari che nascono tra due o più individui.

Inoltre, se Simmel pone la fiducia che ognuno nutre nei confronti dell'altro alla base di ogni relazione, allo stesso modo Arrow definisce la fiducia come *mutual confidence*, ovvero “fiducia reciproca”, e la considera un elemento fondamentale di ogni relazione, commerciale o di qualsiasi altra natura, tanto che la sua assenza può spiegare gran parte dell'arretratezza economica del mondo.

Una ulteriore categorizzazione della fiducia è quella utilizzata dall'Organizzazione per la Cooperazione Economica e lo Sviluppo (OCSE) che, nella analisi della relazione tra capitale umano, capitale sociale e “*well-being of Nations*”, si concentra sulla dimensione interpersonale della fiducia distinguendo:

- fiducia interpersonale verso persone conosciute come i familiari, i colleghi di lavoro più stretti e il vicinato;
- fiducia interpersonale verso persone sconosciute;
- fiducia verso le istituzioni pubbliche e private⁶.

Infine, è possibile distinguere tra fiducia «particolare» e fiducia «generalizzata»: la prima si riferisce alle persone conosciute, o sulle quali è possibile acquisire informazioni, mentre la seconda riguarda gli estranei e le istituzioni. A questa distinzione, Uslaner (*The Moral Foundations of Trust*, citato in Garofolo e Sabatini 2008) fa corrispondere quella tra fiducia «strategica» e fiducia «moralistica». La fiducia moralistica deriva da una norma morale, che spinge il singolo a considerare gli altri come se fossero tutti ugualmente degni di fiducia e quindi nasce dalle aspettative su come le persone dovrebbero comportarsi; invece, la fiducia strategica è il risultato delle aspettative che l'individuo, sulla base delle informazioni disponibili e della sua attitudine al rischio, si forma riguardo a come si comporteranno le altre persone.

Come emerge chiaramente dai riferimenti appena richiamati, la letteratura sociologica non considera la fiducia come un concetto unico, ma tende a separare i diversi aspetti della fiducia e a dividerla in diverse tipologie. Pelligra (2007) ne individua tre:

1. fiducia impersonale rivolta verso le istituzioni;
2. fiducia «disposizionale» che riguarda invece attributi della personalità dei singoli soggetti e l'attitudine a fidarsi o essere affidabile;

⁶ Sito internet www.oecdbookshop.org

3. fiducia interpersonale che descrive i comportamenti dell'agente economico nei confronti degli altri agenti.

Secondo Pelligra, la sociologia, le scienze giuridiche e la scienza politica si concentrano principalmente sugli aspetti strutturali e impersonali della fiducia, la psicologia si concentra sugli aspetti individuali e la psicologia sociale su quelli interpersonali e di gruppo; invece, l'oggetto della ricerca dell'autore e di gran parte della letteratura economica è costituito dalla terza tipologia di fiducia, quella interpersonale.

Passando ad un approccio più propriamente economico alla fiducia, infatti, questo è un concetto che è sempre rimasto lungo il confine del discorso economico classico dal momento che l'*homo oeconomicus*, attore perfettamente razionale che agisce in un mercato di concorrenza perfetta con informazione perfetta, non ha bisogno della fiducia per effettuare le proprie scelte strategiche. Gli aspetti fiduciari e relazionali che intercorrono tra gli individui riguardano, invece, altre sfere (familiare, amicale) e sono dunque lasciati all'analisi delle altre discipline. La teoria economica standard, quindi, può spiegare l'insorgere di comportamenti cooperativi e fiduciari solo nei casi in cui gli stessi agenti interagiscono un numero indefinito di volte, ovvero nelle situazioni in cui, grazie alla reiterazione delle relazioni, opera il *folk theorem* in base al quale la scelta strategica di cooperare risulta perfettamente razionale, costituendo un investimento in reputazione sociale. La fiducia, dunque, è considerata come una strategia razionale orientata all'interesse.

Lo stesso Adam Smith, fondatore della moderna scienza economica, si è interessato al tema della fiducia ed in particolare alla sua importanza in relazione allo sviluppo del commercio. Secondo Smith, è il mercato, attraverso la ripetizione nel tempo delle transazioni commerciali, che crea la fiducia, che è assolutamente razionale dal momento che gli attori economici sanno che probabilmente dovranno interagire di nuovo, in futuro, con gli stessi agenti economici. Al contrario, gli stessi attori sono disposti ad adottare comportamenti opportunistici che non prevedano componenti fiduciarie quando ritengono che non avranno altre relazioni commerciali con lo stesso agente:

«Where people seldom deal with one another, we find that they are somewhat disposed to cheat, because they can gain more by a smart trick than they can lose by the injury which it does their character»

(Smith, *Lectures on Jurisprudence*, citato in Bruni e Sugden 2000).

L'idea alla base del pensiero smithiano è quindi quella di un agente economico che cerca razionalmente il self-interest a scapito degli altri, quando pensa che non dovrà interagire nuovamente con gli stessi attori in futuro.

La posizione di Smith si avvicina molto alle recenti teorie sul rapporto tra fiducia, capitale sociale e crescita economica. Il commercio, e le relazioni che si creano attraverso di esso, concorrono a trasmettere informazioni sulla reputazione e l'affidabilità (*trustworthiness*) degli agenti economici: più densa è la rete delle relazioni commerciali, maggiore sarà il valore assegnato alla reputazione e quindi maggiore sarà la fiducia diffusa. I comportamenti fiduciari sono in ultima analisi motivati, secondo Smith, dall'auto interesse individuale, anche se questo può essere considerato di tipo illuminato, nel senso che spinge l'agente verso comportamenti cooperativi.

Al contrario, la teoria della fiducia proposta da Genovesi, fondatore dell'*Economia civile*, ribalta tale prospettiva. Infatti, se per Smith è il mercato che, attraverso le relazioni e l'affidabilità del singolo, crea la fiducia, per Genovesi è l'esistenza di legami fondati sulla fiducia a creare il mercato.

Genovesi definisce la fiducia diffusa e generalizzata «*fede publica*» (Bruni e Zamagni 2003), concependola come una preconditione essenziale per lo sviluppo del commercio e della ricchezza di una nazione, identificando ad esempio nella scarsità di fiducia tra la popolazione la causa principale dell'arretratezza del Regno di Napoli del 1700.

Ciò che caratterizza il pensiero di Genovesi, rispetto a Smith, è l'introduzione del concetto di relazionalità nell'analisi della fiducia (Bruni e Zamagni 2003). Infatti, mentre l'agente economico descritto da Smith sceglie razionalmente di fidarsi e di essere affidabile, perché questo comportamento gli porterà dei vantaggi nella ripetizione nel tempo delle relazioni commerciali, al contrario, per Genovesi l'input originario che spinge il singolo a fidarsi degli altri e interagire con loro non è l'auto interesse (neppure nella sua versione illuminata) né l'altruismo puro, ma il desiderio di socialità e di relazioni proprio di ogni individuo nei confronti della sua comunità.

Spinta dalla ripresa del ruolo della reciprocità, negli ultimi trenta anni, la teoria economica ha rinnovato il suo interesse nei confronti dei comportamenti cooperativi e fiduciari, interesse che ha dato luogo ad un imponente quantità di studi su questo tema. Per semplicità, possiamo suddividere la letteratura economica sulla la relazione tra fiducia e crescita economica in due filoni di ricerca principali: uno "sperimentale" basato sui dati degli esperimenti condotti in laboratorio; l'altro, "empirico", che si basa sui dati raccolti attraverso indagini statistiche nazionali e internazionali (Downward, Pawlowski e Rasciutte 2011).

È in particolare il primo filone, quello sperimentale, a costituire un mattone importante all'interno del nostro discorso sul ruolo "economico" della fiducia. Si tratta di un approccio che ha utilizzato come propria metodologia di studio il ricorso agli strumenti messi a disposizione dalla teoria dei giochi, primo tra tutti il *trust game*, nelle sue numerose varianti (vedasi il

Dilemma del prigioniero già citato). Servendosi di questo e di altri giochi simili (*investment game, ultimatum game, dictator game*), tale approccio considera la fiducia come un trasferimento volontario tra due giocatori, con una aspettativa di reciprocità che, tuttavia, può essere delusa dalla scelta di un comportamento non cooperativo da parte di uno dei giocatori. Vista l'enorme vastità di studi ed esperimenti sul tema, in questa sede ci si limita a rinviare direttamente alla letteratura specifica per un'analisi più approfondita⁷. Tuttavia, possiamo individuare il comun denominatore di questi studi. Infatti, i dati raccolti tramite i numerosi esperimenti di laboratorio, mettono in evidenza in particolare l'insorgenza di comportamenti fiduciosi e cooperativi anche nei giochi cosiddetti *one-shot*, i quali non possono essere spiegati con la teoria economica standard in quanto non prevedono la ripetizione delle interazioni e, quindi, escludono il *folk theorem* e l'influenza di fattori che comprendono il costo psicologico sostenuto dal giocatore B nel caso in cui decida di non cooperare, danneggiando la sua affidabilità.

L'approccio sperimentale all'analisi della fiducia e della reciprocità, in definitiva, oltre ad aver definitivamente dimostrato la ristrettezza degli assunti della teoria economica classica, arricchendo le caratteristiche degli attori economici e rimettendo in gioco la dimensione relazionale degli scambi, ha dunque individuato una relazione positiva tra reciprocità, fiducia, affidabilità e capitale sociale e, di conseguenza, ben-essere inteso nella sua accezione globale (materiale e relazionale).

1.3.3 Reciprocità e Capitale sociale.

Come abbiamo cercato di mostrare, la scienza economica concorda ormai sulla esistenza di una relazione positiva e significativa tra i comportamenti pro-sociali e il capitale sociale, da un lato, e tra la dotazione di capitale sociale e lo sviluppo economico e sociale di una comunità dall'altro (Pelligra 2003, Garofolo e Sabatini 2008).

Se parlando di fiducia e reciprocità la letteratura ci fornisce numerosi strumenti concettuali e pratici (si pensi, ad esempio, ai comportamenti cooperativi formalizzati nei modelli economici dell'altruismo, del *we-rationality* e all'avversione alla disuguaglianza), nel caso del capitale

⁷ Andreoni e Pelligra (2009); Becchetti, Bruni e Zamagni (2010); Downward, Pawlowski e Rasciutte (2011); Garofolo e Sabatini (2008); Guerra e Zizzo (2004); Gui e Sugden (2005); McCabe, Rigdon e Smith (2003); Pelligra (2006, 2007, 2010); Stanca, Bruni e Corazzini (2009).

sociale la questione diventa più complessa. La stessa ricerca di una definizione chiara e generalmente accettata del concetto, infatti, è un'impresa di difficile soluzione.

Una delle principali critiche rivolte al capitale sociale riguarda proprio il suo carattere “sfocato”: si tratta, infatti, di un concetto di difficile misurazione dal momento che non costituisce una forma di capitale in senso stretto e che non si può attribuire la sua proprietà ad un soggetto specifico, contrariamente alle altre tipologie di capitale.

Come punto di partenza possiamo utilizzare la definizione generale fornita da Garofolo e Sabatini (2008). Gli autori considerano il capitale sociale come l'insieme di «norme, comportamenti e istituzioni in grado di favorire la diffusione della fiducia e della cooperazione tra gli agenti economici». Gli stessi autori, poi, individuano le principali caratteristiche costitutive del capitale sociale, punto sul quale esiste un certo consenso tra gli autori impegnati nel dibattito sul tema. Il capitale sociale, infatti, sarebbe costituito dalle seguenti caratteristiche in una data struttura sociale, interconnesse tra loro:

- reti di relazioni create o ereditate, per esempio dalla famiglia;
- norme formali e informali;
- fiducia interpersonale generalizzata.

Le relazioni interpersonali, basate sulla fiducia generalizzata, possono essere create sia intenzionalmente che come sottoprodotto di relazioni economiche e sono regolate da norme formali e informali. Sebbene tutte complementari e interconnesse tra loro, la componente che può essere considerata la dimensione centrale del capitale sociale è proprio la fiducia interpersonale generalizzata, cioè la fiducia verso gli attori che non si conoscono, che spinge gli individui ad adottare comportamenti cooperativi, riducendo le incertezze e aumentando la forza dei meccanismi sanzionatori.

Nonostante le difficoltà nel trattare il tema del capitale sociale, questo appare quindi indissolubilmente legato al concetto di fiducia. Infatti, «la letteratura riconosce unanimemente che la capacità delle reti di produrre effetti positivi per l'economia e la società passa proprio attraverso la produzione e la diffusione della fiducia» (Garofolo e Sabatini 2008). Nel processo di accumulazione del capitale sociale, la fiducia riveste un ruolo fondamentale anche in una economia di mercato basata sui contratti. Infatti, qualora l'*enforcement* dei contratti sia impossibile o imperfetto, perché non è possibile considerare tutte le possibili circostanze e le eventualità, la fiducia diffusa tra gli agenti economici è alla base degli scambi che, in sua assenza, non avverrebbero. Tuttavia, data l'opacità dei temi trattati, alcuni autori⁸ considerano la

⁸ Ad esempio Fukuyama, in Garofolo e Sabatini (2008).

fiducia un epifenomeno, nel senso che la presenza di legami fiduciari è condizione necessaria, ma non sufficiente, per l'accumulazione del capitale sociale.

Putnam (1995), nel tentativo di affrontare in modo analitico l'argomento, propone un'analisi del capitale sociale, di cui distingue due dimensioni fondamentali: una costituita dalla fiducia diffusa e dal rispetto delle norme, l'altra dalle associazioni e dall'associazionismo. Inoltre, sottolinea come il capitale sociale, così come le altre tipologie di capitale, sia soggetto a varie forme di erosione e di spiazzamento e che per questo necessita di continui investimenti relazionali.

A questa definizione di carattere "collettivista" che enfatizza la dimensione cooperativa e l'associazionismo, si contrappone un approccio incentrato sugli individui, sui loro comportamenti e sulle loro relazioni (Coleman 1988). Il punto di vista proposto da Pelligra (2003) tenta di superare questa difficoltà ricomponendola attraverso l'adozione di un approccio micro-fondato che individua le determinanti del capitale sociale a livello micro, ma che sostiene al tempo stesso la produzione, ad opera del capitale sociale, di effetti collettivi a livello macro. Quelle che Pelligra individua come principali caratteristiche a livello micro sono rappresentate dai comportamenti pro-sociali come fiducia, reciprocità, razionalità di gruppo e avversione alle disuguaglianze: si tratta di comportamenti che, come in un circolo vizioso, sono alla base dell'accumulazione del capitale sociale e sono a loro volta rafforzati dalla sua accumulazione, cosa che permette la produzione di effetti a livello macro. (Pelligra 2003).

La letteratura riconosce inoltre tre tipologie di capitale sociale: *bonding*, *bridging* e *linking*, distinzione basata sul grado di omogeneità e di vicinanza tra il singolo e gli altri, da una parte, e sulle informazioni disponibili riguardo agli altri, dall'altra.

Il *bonding social capital*, spesso descritto con una connotazione negativa (Banfield 1958), è formato dalle reti fiduciarie all'interno di gruppi omogenei di persone. Queste relazioni possono causare la chiusura del gruppo e, quindi, essere di ostacolo alla circolazione delle informazioni e alla diffusione della fiducia, esempio tipico in letteratura è rappresentato dalla famiglia.

Il secondo tipo di capitale sociale, *bridging*, è formato dai legami orizzontali all'interno di gruppi di persone tra loro eterogenee e l'uso di tale termine è per l'appunto giustificato dalla capacità di questa tipologia di relazioni di creare "ponti" che uniscono gruppi tra loro diversi dal punto di vista socio-economico e culturale, facilitando la circolazione delle informazioni e la diffusione della fiducia tra ambienti diversi. Il vantaggio costituito da reti di questo tipo (i circoli sportivi e le associazioni culturali, ad esempio) consisterebbe, dunque, nella maggiore velocità e facilità di circolazione delle informazioni.

Infine, il capitale sociale di tipo *linking* indica le relazioni verticali tra individui o gruppi sociali e individui o gruppi di potere politico ed economico, come sono ad esempio le organizzazioni della società civile.

Entrambi gli approcci visti nel paragrafo precedente, quello “sperimentale” e quello “empirico”, hanno confermato, il primo attraverso esperimenti in laboratorio e il secondo mediante indagini statistiche, l’esistenza di una relazione positiva tra fiducia, capitale sociale e performance economica.

In generale, la letteratura economica riconosce l’importanza del capitale sociale, delle politiche tese al suo rafforzamento e dell’impatto esercitato dalla fiducia sulla crescita economica e su altre variabili, quali l’efficacia delle istituzioni pubbliche, la performance delle associazioni e la partecipazione civica (Downward, Pawlowski, e Rasciutte 2011).

I numerosi studi effettuati hanno evidenziato, in particolare, l’impatto positivo esercitato dal capitale sociale sul ben-essere degli individui: livelli elevati di capitale sociale sono, infatti, associati a livelli maggiori di inclusione sociale, ad un più alto livello di salute psico-fisica, a maggiori capacità di cura dei figli, a minori tassi di criminalità, ad un maggiore benessere economico e ad una più equa distribuzione della ricchezza. Parallelamente, livelli elevati di capitale sociale sono indirettamente proporzionali all’esclusione sociale, all’isolamento e alla infelicità degli individui⁹.

A riprova di ciò, i principali organismi internazionali che operano in materia di contrasto alla povertà, quali OCSE e la BM, infatti, utilizzano la comprovata relazione positiva tra capitale sociale e crescita economica nell’ideazione e definizione di progetti di sviluppo internazionale e locale. Nonostante ciò, tale relazione rimane difficile da definire in maniera chiara e univoca, a causa della difficoltà nell’individuare le corrette variabili da utilizzare per analizzare le relazioni tra i numerosi fattori che intervengono nella determinazione del capitale sociale.

Ciò che è generalmente riconosciuto, tuttavia, è che la diffusione e lo sviluppo del capitale sociale produce effetti sia a livello micro, migliorando il funzionamento dei mercati attraverso i comportamenti fiduciosi e cooperativi a livello interpersonale, sia a livello macro-economico, incidendo sul quadro istituzionale e normativo e sull’attività delle istituzioni politiche. La ripetizione delle interazioni sociali di natura cooperativa, infatti, stimola la formazione di valori condivisi ispirati alla fiducia e alla reciprocità, facilita la trasmissione delle informazioni, rendendo più facilmente prevedibile il comportamento degli agenti economici, ovvero scoraggiando gli attori dall’agire comportamenti opportunistici. Di conseguenza, riducendo i

⁹ Rapporto OCSE 2008.

costi di transazione e dell'incertezza, si migliorano le condizioni in cui si verificano le transazioni economiche, con effetti positivi in termini di sviluppo e crescita socio-economica.

Per queste ragioni, il capitale sociale rientra a pieno titolo nel processo di crescita economica, come le altre forme di capitale. Tuttavia, come il capitale umano, esso non è soltanto un input del processo di crescita, ma rappresenta anche il suo prodotto, l'output:

«many people would agree that a rich network of civic associations and a well-functioning set of government institutions are worth having, independent of their effect on future economic growth. Human and social capital thus share the attribute that they are simultaneously a consumption good and an investment»

(Grootaert 1998)

con la differenza che, mentre il capitale umano può essere acquisito dall'individuo indipendentemente dalle azioni degli altri, per quel che riguarda il capitale sociale è impossibile stabilirne diritti di proprietà dal momento che esso può, per definizione, essere prodotto e consumato solo da un gruppo di individui che scelgono di cooperare.

Per questa sua caratteristica, alcuni autori lo considerano un bene pubblico (Grootaert 1998), altri un bene relazionale (Downward, Pawlowski e Rasciutte 2011).

Infine, dai dati raccolti dagli studi empirici risulta che la relazione fiducia-crescita economica è più forte nei Paesi più poveri e attribuiscono questa differenza al minore sviluppo dei mercati finanziari, all'incertezza relativa ai diritti di proprietà e all'assenza di meccanismi di *enforcement* dei contratti. Questi fattori sono definiti come sostituti formali della fiducia interpersonale generalizzata e, laddove sono assenti, la fiducia può avere un effetto maggiore sulla crescita economica.

Dalla letteratura analizzata in questo paragrafo, emerge che la fiducia generalizzata ha un impatto positivo sul capitale sociale e che il capitale sociale specialmente di tipo *bridging* e *linking* aumenta la fiducia diffusa e la performance economica di una comunità. Secondo Garofolo e Sabatini (2008), le associazioni volontarie, che producono il *linking social capital*, funzionano come «scuole di democrazia», che facilitano la diffusione della fiducia e della reciprocità nell'ambiente sociale circostante. Inoltre, appartenere a un'associazione rende più frequenti le interazioni sociali, più facile la creazione di legami fiduciari e può stimolare l'adozione di comportamenti cooperativi anche al di fuori dell'associazione, incidendo sul funzionamento dei mercati e, a livello aggregato, sulla *performance* del sistema economico.

1.4 Economia civile e Democrazia.

Proprio quest'ultima considerazione ci rimanda con forza a considerare il secondo aspetto, forse il più importante, di quella che, nell'introduzione al presente lavoro, abbiamo definito "rivoluzione culturale".

Infatti, abbiamo visto, infatti, che il primo aspetto di tale rivoluzione consiste proprio nell'epocale seppur lento e graduale passaggio da un sistema economico di scambio basato sulla moneta e sul valore di mercato a uno fondato, invece, sulle relazioni e sul valore di scambio e ripercorrere le origini e gli sviluppi sociologici ed economici di tale percorso ci ha aiutato a comprendere meglio come questo si sia prodotto. Attraverso il recupero di concetti da sempre esistenti all'interno del paradigma antropologico economico ma rimasti a lungo nell'ombra della possente ed ingombrante teoria tradizionale, l'Economia Civile è riuscita a proporre un nuovo modo di pensare l'economia: uno spazio economico ma anche relazionale dove sono le relazioni interpersonali fondate sulla Reciprocità a creare le condizioni per lo sviluppo di un sano benessere, tanto economico quanto individuale, dove-come vedremo immergendoci direttamente nell'orizzonte della BdT-, è il tempo e non più la moneta a rappresentare l'unità di misura del valore dello scambio, dove le utilità scambiate non sono beni tangibili bensì capacità personali e prestazioni difficilmente monetizzabili, ovvero beni Relazionali, dove gli attori dello scambio non si trovano più in una posizione di asimmetria bensì in una posizione che riconosce ad entrambi pari dignità nello scambio di prestazioni. Proprio queste caratteristiche ci conducono al secondo aspetto della "rivoluzione culturale" promossa da questo meccanismo: finalizzata ad un investimento negli assetti relazionali comunitari e ad un impegno di condivisione per la realizzazione di obiettivi di cittadinanza attiva e di inclusione, l'Economia Civile, in particolare attraverso la sua espressione mediante la BdT, si presenta come un meccanismo di democrazia e di sicurezza sociale e societaria, intesa come partecipazione dei singoli attori quali cittadini attivi e capaci di autodeterminarsi, di godere delle libertà positive cui hanno diritto e di affrontare le problematiche individuali, che si originano sempre all'interno degli apparati societari e che, quindi, devono essere affrontate e risolte attraverso risorse provenienti non solo dai singoli individui ma anche dagli assetti societari e comunitari.

Nel corso degli ultimi due secoli, in corrispondenza cioè dell'egemonia della teoria economica classica, l'orizzonte economico è stato testimone di una dinamica evolutiva che ha portato alla nascita e alla contrapposizione di due categorie sociali ben distinte: coloro che possono partecipare all'economia di mercato (*insiders*) e coloro che, al contrario, sono costretti dalle condizioni strutturali della stessa a rimanerne esclusi (*outsiders*). Si tratta, invero, di una

separazione che, partendo dalla dimensione economica, ha inevitabilmente contagiato anche quella sociale, riversando in ogni aspetto della vita sociale tutti i perversi meccanismi di esclusione, incertezza, instabilità che tale separazione comporta (Bauman 2001). I soggetti economici della società civile globale non hanno altra scelta che impostare la propria esistenza sulla capacità di produrre beni/servizi appetibili sul mercato e di riuscire a procacciarsi un reddito sufficiente per l'acquisto di tali beni (posizionali). Chi per ragioni diverse non può garantirsi il possesso di un reddito adeguato alla propria sopravvivenza come attore economico, è destinato senza possibilità di deroga all'esclusione. Se fino a qualche anno fa a questo riguardo si poteva fare riferimento al sistema del welfare pubblico, pronto a garantire un dato livello di sicurezza dai rischi occasionali di povertà e di esclusione, oggi l'aumento stesso dei rischi (precarità del lavoro, perdita dell'impiego, redditi bassi) connessi alla crisi economica mondiale ha provocato l'incapacità e l'impossibilità, da parte del soggetto politico, di far fronte a tutti i bisogni, con una conseguente drastica riduzione degli ammortizzatori sociali.

“Ma cosa ne è di coloro che, non essendo indipendenti né autonomi, non sono in grado di negoziare e dunque non sono in grado di sottoscrivere il contratto sociale? Cosa ne è cioè degli outsiders, degli esclusi, i quali non possono partecipare al processo negoziale perché non hanno nulla da dare in cambio?”(Zamagni). Chi non riesce a sottostare e ad adeguarsi alle leggi e agli imperativi economici, chi cioè è inefficiente(o meno efficiente della media) in quanto cattivo produttore e consumatore di beni posizionali si ritrova tagliato fuori dalla cittadinanza, poiché nessuno ne riconosce la proporzionalità delle risorse che non appartengono alla dimensione economica in senso stretto, ovvero a quella relazionale.

Il fenomeno del volontariato riesce solo in parte a risolvere tale bisogno relazionale, in quanto alla base del rapporto stesso esiste un'asimmetria strutturale che pone su piani diversi l'erogatore e il beneficiario del servizio. Quest'ultimo, infatti, si trova evidentemente in una condizione mentale di debolezza e di inferiorità per via di desiderio di “reciprocità” difficilmente realizzabile proprio per via dell'asimmetria della relazione.

Pur non svalutando l'estrema importanza delle attività di volontariato e del mondo del terzo settore, la sfida posta dall'Economia Civile è ben più ambiziosa: facendo dell'*homo reciprocans* il nuovo paradigma antropologico economico dominante, questo nuovo approccio intende fare dell'impegno condizionato verso gli altri lo strumento principe per generale capitale sociale attraverso la promozione di comportamenti cooperativi che possano incidere sul ben-essere, tanto a livello micro quanto sul funzionamento dei mercati e sulla *performance* del sistema economico.

Dal punto di vista della scienza politica, la strada per creare delle occasioni di reciprocità può essere quella della *democrazia partecipativa-deliberativa* e delle forme di *cittadinanza attiva* ad essa connesse.

Se è vero che la cittadinanza “sancisce il rapporto tra individuo e collettività come formalizzazione dell'appartenenza ad una collettività situata spazio-temporalmente” (Donadolo 2008) un ruolo più attivo di questa sullo scenario dell'elaborazione delle politiche pubbliche può rappresentare certamente un “laboratorio di integrazione, sostenibilità e coesione, come luogo dell'intreccio di rappresentanza, deliberazione e valorizzazione di saperi/poteri, come luogo per l'innovazione culturale e la creatività imprevedibile”(Ivi).

Storicamente, bisogna ricordarlo, il legame tra cittadinanza e processi politici si è sostanziato in un amalgama delicato fra diritti civili/politici e diritti sociali. Tuttavia, se da un lato nella realtà sociale democrazia e welfare vengono identificati quali costrutti che si sorreggono a vicenda, nella consapevolezza che non può esistere *welfare* senza *democrazia* e viceversa, in una sorta di circolo virtuoso che si auto-alimenta, dall'altro lato, il rapporto fragile fra diritti civili/politici e diritti sociali sembra essere messo a rischio dagli stessi cittadini. A tal proposito, Crouch (2003) parla di “straordinaria passività politica” dell'individuo medio in quella che chiama “postdemocrazia”, ovvero un percorso avviato verso il declino della democrazia stessa.

Dinnanzi ad una situazione di crisi globale che comporta criticità e debolezze anche nel modello di welfare locale, un risveglio civile e democratico sembra essere l'unica via per fronteggiare tale declino.

Ecco che si ricomincia a parlare sempre più spesso di “democrazia partecipativa” e di “democrazia deliberativa”, intendendo con queste espressioni un cambiamento nel paradigma decisionale verso processi di inclusione e di partecipazione attiva dei cittadini attraverso meccanismi non soltanto di consultazione ma soprattutto di deliberazione (Ricci 1993). Ma mentre la prima forma di democrazia sarebbe più attenta all'aspetto della quantità (inteso come uguale peso dei partecipanti alla deliberazione), la seconda si concentra sulla qualità delle argomentazioni messe in campo. Accanto a queste due forme di democrazia, però, i teorici di scienze politiche parlano sempre più spesso anche di politiche di attivazione (Arnstein 1969), di politiche per la creazione di reti, di politiche integrate e dell'innovazione(Olsen 1997). Modi diversi per definire un cambiamento epocale in corso che trasforma ciascuno di noi da “suddito-destinatario di decisioni politiche” a “cittadino-partecipante alle decisioni politiche (Donadolo 2006).

Se consideriamo, inoltre, che tutti gli studiosi di scienze sociali sono concordi nel ritenere che l'attività di programmazione politica in campo economico e social condotta fino a questo

momento sia stata un fallimento principalmente dovuto alla sua lontananza dalla realtà di riferimento (Rangone 2007), è evidente come solo un processo decisionale pubblico aperto alle istanze e ai punti di vista dei cittadini direttamente coinvolti può rivelarsi il modo di sintesi più adeguato di fronte alla crescita della complessità (Sordini 2006).

Democrazia partecipativa e deliberativa e cittadinanza attiva in questa logica sono espressioni che intendono abilitare il cittadino ad entrare nella sfera pubblica da protagonista, in maniera tale da sentirsi in grado di auto-organizzare in libertà e in relazione di reciprocità le capacità dell'intera collettività

Questa nuova prospettiva richiede necessariamente il passaggio, da parte delle istituzioni pubbliche, da un'ottica di *potere* a un'ottica di *governo*, al fine di abbracciare pienamente una nuova modalità di amministrazione che, valorizzando saperi, le capacità e le diverse competenze, parta dai bisogni e dai punti di vista del cittadino in quanto attore di forme di cittadinanza attiva. (Tonella 2009). Si delinea, in tal modo, l'orizzonte di un welfare leggero in cui l'Economia Civile, attraverso la BdT, non può che occupare un ruolo di primo piano.

CAPITOLO II

La Banca Del Tempo nel paradigma dell'Economia Civile.

2.1 Definizioni

Numerose sono le definizioni proposte nelle più svariate occasioni di incontro e discussione sulla Banca del Tempo: organizzazione di auto, forma associativa che promuove la qualità della vita e la ricerca di sé, antidoto contro la solitudine, soluzione ai problemi del quotidiano, esempio di sostenibilità, progetto ideato dalle donne per valorizzare il lavoro di cura. In effetti la Banca del Tempo corrisponde ad ognuna di queste descrizioni ma non è possibile inquadrarla in una sola di esse: si tratta, difatti, di una realtà in divenire e in costante via di definizione.

Ma cos'è, dunque, una Banca del Tempo?

Se si va alla ricerca di una spiegazione tanto attuale quanto sintetica, in un opuscolo pubblicato nel 2009 dalla Provincia di Milano, la BdT viene definita come una realtà che “promuove lo scambio di abilità, servizi e saperi al fine di attivare relazioni reciproche e solidali tra iscritti ed iscritte, in forma singola e associata, utilizzando il tempo come misura di valorizzazione”.

Anche Paolo Coluccia, tra i primi promotori nonché teorici della Banca del Tempo in Italia, ne sottolinea la dimensione e la finalità relazionale, affermando che “è un luogo ideale di *comunicazione sociale*, in quanto essa è l'occasione di dare e ricevere beni, servizi e saperi, senza l'intermediazione del denaro” (Coluccia 2001).

2.2 Elementi costitutivi e funzionamento

Una banca del tempo può essere definita come un sistema di scambio non monetario di servizi non professionali a carattere occasionale. Dal momento che le attività/servizi sono considerate tutte di pari dignità, ne consegue che chiunque può aderire ad una BdT, poiché tutti sono potenzialmente portatori di risorse e, allo stesso tempo, portatori di bisogni da soddisfare. Basandosi su scambi non monetari, la moneta utilizzata all'interno delle BdT, dunque, non è quella corrente bensì il tempo necessario alla fornitura del servizio, espresso in ore o in frazioni di ora.

Scardinando le basi dell'economia dello scambio di mercato e della Società *salariale*, dove la retribuzione deve essere commisurata alla qualità e alla quantità del bene scambiato e del lavoro

prodotto, secondo il nuovo principio della reciprocità all'interno dell'Economia Civile, e quindi dell'uguaglianza nella diversità, è il Tempo a costituire la nuova unità per misurare l'utilità di uno scambio, senza che questo debba essere necessariamente tradotto in un corrispettivo monetario: dal momento che un oggetto (e quindi anche una prestazione/capacità) può rappresentare per due soggetti diversi un bene con utilità differenti, ne consegue che un'ora di tempo avrà lo stesso valore a prescindere dall'attività svolta. La scelta di utilizzare l'ora come unità di conto deriva dall'idea che tutti hanno tempo e capacità che possono essere richiesti dagli altri soci e, quindi, possono essere scambiati in un'ottica di reciprocità indiretta. Inoltre, è divisibile, concentrabile e trasferibile: diventa perciò un buon ambito di negoziazione. Viene utilizzato nella sua dimensione di cornice di attività, in quanto contenitore di esperienze che si realizzano in una rete di relazioni tra le persone: ciò dà densità al tempo, ne definisce la qualità e gli attribuisce dei significati simbolici che vanno oltre il suo mero conteggio in termini di ore. Ecco che, adottando questi principi, le banche del tempo si differenziano tanto dal mercato, che prevede una retribuzione monetaria per i servizi forniti, quanto dal volontariato, dove permane sempre un'asimmetria tra destinatario dell'aiuto e volontario, e ancora da altri sistemi di scambio non monetario, ad esempio dai LETS¹⁰, di cui si parlerà nel prossimo capitolo.

In questo modo, per fare un esempio, un'ora di lezione di francese equivarrà a un'ora di lezione di cucito o ad un'ora impiegata facendo compagnia ad una persona anziana. Sintetizzando, una banca del tempo funziona secondo lo schema seguente: il socio A “paga” un'ora al socio B in cambio di un'ora di cucito, la banca del tempo accredita un'ora sul conto di B e addebita un'ora su quello di A. Il socio B può quindi spendere un'ora chiedendo in cambio un servizio a tutti i soci e non necessariamente al socio A; ad esempio, chiederà un'ora di lezioni di inglese al socio C. La banca del tempo provvederà ad addebitare un'ora sul conto di B e ad accreditarla su quello di C.

In questo modo, all'interno di questo “istituto di credito” del tutto particolare, il totale dei crediti è sempre uguale al totale dei debiti. Chi va in rosso non deve né pagare degli interessi né vedrà sospese le prestazioni, ma dovrà semplicemente rendere il debito accumulato entro un termine accettabile. Per questo motivo si parla di scambio alla pari di prestazioni e servizi capaci di soddisfare bisogni legati alla vita quotidiana

Nel momento in cui ci si iscrive ad una BdT, il nuovo socio deve comunicare alla segreteria i servizi che ha intenzione di offrire e di richiedere agli altri soci, quindi apre un conto corrente all'interno del quale sono contabilizzati i crediti e i debiti. Fino a quando il nuovo socio non avrà cominciato a scambiare unità di tempo in cambio di prestazioni/capacità, il suo conto è pari a

¹⁰ Vedasi capitolo 3 par.

zero. All'interno della BdT non esistono interessi, né attivi né passivi, ma, in genere, le varie banche fissano un limite ai debiti e ai crediti che è possibile accumulare. È pratica frequente, inoltre, quella di imporre come regola interna ai soci il pareggio del bilancio: è la stessa banca, attraverso la figura del coordinatore, che si attiva nei confronti dei soci che hanno accumulato un debito eccessivo, affinché partecipino più attivamente agli scambi, riducendo così il proprio debito con l'intero sistema.

Allo stesso modo, la banca interviene nei confronti dei soci che accumulano un credito eccessivo: dal momento che il principio che ne governa il funzionamento è la reciprocità indiretta. Questo meccanismo costituisce un incentivo al riconoscimento dei propri bisogni e alla formulazione di una richiesta per l'attivazione delle risorse necessarie a soddisfarli, ovvero le capacità degli altri membri. Tali "intromissioni" sono giustificabili come regolazioni interne: un credito eccessivo, così come un debito eccessivo, rappresenterebbero una sorta di "fallimento" per la banca. Pertanto, la maggior parte delle BdT si sono dotate di un Fondo Ore Comune, ovvero di strumento funzionale al recupero dei crediti in eccesso e al mantenimento di un equilibrio costante tra crediti e debiti. Quest'ultimo rappresenta un importante strumento operativo, sul quale sono accreditate:

- le ore dovute ai soci che partecipano alla gestione (segreteria, organizzazione di incontri, ecc.) e alla promozione della banca del tempo;
- le ore dei conti chiusi perché i soci lasciano la banca, sia le ore a debito che a credito;
- le ore relative a prestazioni di gruppo, ad esempio il socio A dedica un'ora di lezione di inglese ai soci B e C, sui conti di B e C è addebitata un'ora ciascuno, mentre sul conto di A è accreditata solo un'ora e l'altra è accreditata sul Fondo Ore.

Un ultimo punto che riguarda il funzionamento delle BdT riguarda il fatto che spesso le banche stipulano una forma specifica di assicurazione, al fine di tutelare i soci da eventuali danni causati durante la fornitura dei servizi, danni che possono riguardare se stessi, gli altri o le cose. In questi casi, la copertura dei costi può variare ma in genere è a carico dell'ente promotore (spesso il Comune o altre associazioni), oppure direttamente della banca attraverso quote in denaro pagate dai soci al momento dell'iscrizione e successivamente con cadenza annuale (Amorevole 1999).

2.2.1 I servizi scambiati.

Compilare un elenco completo dei servizi scambiati nelle BdT è molto difficile, dato che questi dipendono sostanzialmente dalle capacità e dalla fantasia dei partecipanti di ogni singola realtà. Tuttavia, va sottolineato che la banca applica due regole fondamentali a questo proposito: i servizi scambiati non devono avere attinenza con la professione dei soci e devono avere carattere di prestazione occasionale. Oltre a ragioni di natura puramente fiscali, tale scelta è giustificata da ragioni di principio: ovvero l'idea, propria delle banche del tempo e della gran parte dei sistemi di scambio non monetario, per cui tutti hanno capacità personali anche diverse da quelle professionali e tutti possono avere bisogno delle competenze degli altri.

Pur nella difficoltà di elencare tutti i molteplici servizi scambiabili, questi ultimi possono essere raggruppati in tre macro categorie:

- aiuto nella soluzione di problemi pratici (pulizie domestiche, piccole riparazioni, cucina, giardinaggio, aiuto per un trasloco, ecc.);
- servizi di informazione, formazione e consulenza (lezioni di lingua, informatica, ecc.);
- servizi di relazione (compagnia, cura dei bambini, accompagnamento degli anziani ecc.).

I servizi che rientrano in quest'ultima categoria presentano una più marcata «propensione alla relazionalità sottostante gli scambi, relazionalità che è, in questo caso, l'unica ragione dello scambio stesso» (Galeotti 2005). Questo non vuol dire che la componente di relazionalità e socializzazione sia completamente assente nelle prime due categorie, ma, mentre nelle prime due tale componente non è necessaria, nella terza rappresenta una componente intrinseca. Inoltre, le attività di cura non soltanto rappresentano una delle tipologie di servizi più scambiati, ma sono anche la tipologia di servizi verso i quali appare più forte il riferimento delle banche del tempo per varie motivazioni. Innanzitutto, il primo motivo è in relazione alla composizione di genere dei soci delle BdT. Infatti, le banche presentano in genere una quota maggiore di soci donne, che, convenzionalmente, si occupano di tali attività all'interno della famiglia. La prestazione di tali servizi di cura nel contesto della BdT rappresenta «un lavoro nascosto, non valorizzato, faticoso ma anche gratificante» (Amorevole, Colombo e Grisendi 1996) e che incide in maniera profonda sulla qualità percepita della vita: per queste ragioni, è difficile inquadrare tali attività all'interno della dicotomia tempo di lavoro/tempo di non lavoro. Uno degli scopi delle banche è proprio la valorizzazione di questo lavoro attraverso lo scambio, sottraendosi «alla logica ossessiva delle regole del mercato e della produzione, dando valore ad esperienze di lavoro di cura e avendo interesse per la micro organizzazione della vita quotidiana come senso per

l'esistenza» (Ivi). Quindi lo scambio dei servizi tra i soci aiuta a migliorare la gestione del proprio tempo e, in particolare, del tempo dedicato alla cura. (Beninteso, alcuni servizi di cura richiedono il possesso di determinate competenze professionali e, pertanto, non possono essere oggetto dei servizi scambiati in BdT)

Alcune banche del tempo attivano forme particolari di scambi, ad esempio con le amministrazioni locali, con altre associazioni e con altre banche del tempo, con la comunità ed in tali casi le modalità in cui avvengono questi scambi e la loro contabilizzazione sono disciplinati dal regolamento adottato da ogni banca. Infine, alcune banche prevedono anche lo scambio di beni, anche se la maggior parte delle BdT tende a scoraggiare o a vietare espressamente lo scambio di oggetti.

Per quanto riguarda, invece, quelle prestazioni che richiedono l'acquisto di determinati beni, ad esempio la preparazione di una torta o una riparazione domestica, la maggior parte delle BdT prevede che sia il socio che richiede la prestazione a pagare tali beni “intermedi”: il socio che richiede la prestazioni, quindi, pagherà in moneta corrente i beni “strumentali” e in tempo la prestazione stessa.

2.2.2 Gli Strumenti di scambio

Come ogni organizzazione, anche la BdT ha bisogno di dotarsi di strumenti operativi funzionali al suo corretto funzionamento. In particolare, al fine di garantire la trasparenza del sistema, la BdT compila, in formato cartaceo e/o elettronico, un registro delle prestazioni offerte e richieste e un elenco dei partecipanti con i loro dati e il loro estratto conto. Il socio può, dunque, contattare la segreteria della banca esprimendo il proprio bisogno e la prestazione richiesta e sarà la segreteria della banca, e non il socio stesso, a contattare direttamente un dei soci che forniscono il servizio richiesto, a partire dall'elenco dei servizi offerti. Dopo aver usufruito del servizio, il socio richiedente compila un assegno, del tutto simile a quelli bancari, indicando il socio che lo ha fornito, il tipo di servizio e le ore necessarie alla sua fornitura. Tali assegni sono consegnati alla segreteria della banca che si occupa della loro contabilizzazione che, nella maggior parte dei casi, avviene direttamente in formato elettronico grazie allo sviluppo - da parte dei soci stessi -, di *software open – source* per la gestione elettronica dei dati.

2.2.3 La struttura organizzativa.

Il nucleo iniziale di promotori di una realtà di BdT può appartenere a svariati contesti, istituzionali e non: può trattarsi di un ente locale come il Comune, oppure un'associazione del Terzo settore o, semplicemente, cittadini che progettano autonomamente un sistema di scambio di servizi. La maggior parte delle BdT adotta la forma giuridica di associazione e, come ogni associazione, deve dotarsi di un organismo che si occupi dell'amministrazione generale e i cui membri siano votati dai soci.

I compiti principali del gruppo di amministrazione riguardano:

- redazione del bollettino o della newsletter con le offerte e le richieste di prestazioni;
- contabilità e gestione della segreteria e dei beni dell'associazione, in particolare del Fondo Ore Comune;
- organizzazione delle riunioni periodiche,
- divulgazione e pubblicità delle attività e dei principi ispiratori della banca.

Una figura centrale del gruppo di amministrazione, nonché indispensabile per il buon funzionamento della BdT, è quella del coordinatore che è spesso anche uno dei soci fondatori.

La sua figura è importante soprattutto nella fase di *start-up* della banca del tempo poiché si occupa della programmazione delle attività, di rappresentare la banca all'esterno e, in generale, si pone come obiettivo la creazione di un gruppo di lavoro che condivida i principi ispiratori della nascente organizzazione.

Ancora, le BdT che assumono la forma giuridica di associazione si dotano di un Atto costitutivo e di uno Statuto, che individua ed esplicita chiaramente gli scopi e le norme interne dell'associazione. Vi è ancora un altro documento di cui la BdT deve dotarsi, più per ragioni pratiche che non costitutive, il Regolamento interno. Quest'ultimo, infatti, definisce con precisione come funziona la banca, quali strumenti e quali regole adotta per contabilizzare gli scambi, il rapporto con un eventuale ente promotore, le regole di gestione del Fondo Ore comune; è un documento dal carattere più pratico rispetto agli altri due perché, generalmente, esso serve a risolvere le controversie che potrebbero nascere tra i soci.

2.3 Banca del Tempo e principi.

Rinviando al capitolo I per una discussione più approfondita dei principi su cui si fonda l'Economia Civile, e che quindi ritroviamo alla base della Bdt, sembra tuttavia opportuno fare un nuovo rapido accenno ai pilastri principali che sostengono l'impalcatura concettuale di tale sistema.

- **Reciprocità indiretta**

Come emerge chiaramente dal primo capitolo, la reciprocità indiretta è considerata la base dalla quale partire per comprendere la struttura ed il funzionamento di una BdT. Si tratta cioè di uno scambio inserito all'interno di un sistema circolare in cui vi è un doppio spostamento: un differimento temporale tra il momento in cui si dà e quello in cui si riceve e uno spostamento di destinatario: ciò significa che colui che offre o riceve una prestazione ha un debito o un credito imputabile non a uno specifico individuo ma all'intero gruppo di soci della Banca del Tempo.

Come abbiamo visto, la reciprocità si inserisce in una sfera sociale in un certo senso ambigua, situandosi a metà tra l'economia e l'altruismo puro senza però appartenere a nessuna delle due. Una delle difficoltà iniziali riscontrate durante la fondazione della Banca del Tempo è stata infatti quella di fare comprendere questa sua specificità e diversità rispetto al puro volontariato, chiarendo la differenza tra il puro dono, che si esplica nella gratuità, e lo scambio mutualistico, che si inserisce, appunto, nella reciprocità indiretta.

Non c'è dubbio che decidere di far parte di una Banca del Tempo sia un atto volontario, e ancora di più prendere l'iniziativa per promuoverne e farne nascere una. Tuttavia il "volontario" è definito come colui che dà a chi non ha, in un rapporto che quindi non può che essere asimmetrico, mentre nella BdT le azioni circolano in un'ottica di scambio paritario tra dare e avere.

Per queste ragioni, pur essendo più vicina al mondo dell'associazionismo che non a quello del mercato, la BdT non è tuttavia da considerarsi un'associazione di volontariato, bensì un'associazione di mutuo aiuto, data la sua aspirazione ai criteri della reciprocità e della parità.

- **Parità**

La parità è uno dei principi alla base dello scambio: lo scambio è possibile tra qualsiasi soggetto, indipendentemente dal sesso, dall'età, dalla posizione lavorativa e da quella

sociale. Tutti gli individui sono riconosciuti all'interno della BdT come portatori di bisogni e di risorse allo stesso tempo e questo conferisce loro la medesima dignità. Parallelamente, l'uso del tempo come moneta di scambio non fa che amplificare ulteriormente questa uguaglianza nella diversità: è una risorsa che tutti possiedono ed ha lo stesso identico valore di scambio per tutti.

La Banca del Tempo così risulta essere "un luogo dove (...) si stabiliscono relazioni alla pari tra persone di tutte le condizioni economiche e sociali e di tutte le età. Non conta la professione esercitata e neppure la condizione economica o sociale, tutti gli individui sono uguali nella differenza e il loro valore è determinato da quanto tempo possono dare e chiedere" (Amorevole, Colombo, Grisendi, 1998).

- **Promozione di sé**

Proprio per questa sua collocazione al di fuori degli schemi sia del puro volontariato che dei meccanismi di mercato nel senso stretto, la BdT non persegue l'interesse bensì il beneficio socioeconomico e l'interazione sociale. Per questo motivo, è preferibile che i soci non immettano tra le offerte le capacità connesse alla propria professionalità, che rientrerebbero in una dimensione economica, ma piuttosto che essi offrano capacità connesse a ciò che piace loro fare. Proprio questo vincolo strutturale è funzionale ad attivare nei futuri soci , fin dall'inizio, nel momento cioè in cui viene richiesto loro di indicare le attività/capacità che si intende offrire agli altri, un processo di promozione del sé attraverso una riflessione e una manifestazione libera dei propri talenti e saperi personali.

Per concludere, accanto a questi principi ne troviamo ancora due:

- valorizzazione del tempo individuale,

nel senso che attraverso la BdT si ridà senso al proprio tempo, trasformandolo in contenitore di esperienze relazionali che si realizzano tra le persone e caricandolo di significati simbolici che ne definiscono la qualità

- riconoscimento della dimensione sociale di sé e degli altri,

"la BdT lega le persone con un contratto fondato sul riconoscimento sociale poiché consente di trovarsi in una situazione che socializza bisogni e offerte in una prospettiva responsabile all'interno di rapporti paritari; che genera un sentimento positivo di gratificazione per aver soddisfatto un proprio bisogno e avere contemporaneamente contribuito a risolverne alcuni degli altri; che determina un incremento di autonomia,

promuovendo il riconoscimento delle proprie capacità così come dei propri bisogni.”
(Amorevole, Colombo, Grisendi, 1998)

2.4 Il tempo: aspetti economici e sociali.

La visione del tempo che caratterizza la società occidentale contemporanea affonda le sue radici nella Rivoluzione industriale, a partire dalla quale la concezione del tempo ha subito uno drastico cambiamento: con la diffusione del lavoro in fabbrica e la nascita della classe operaia, infatti, il tempo ha acquisito una dimensione sempre più importante nella vita degli individui, adesso scandita dal tempo di vita e tempo di lavoro. Proprio questa distinzione ha costituito il fulcro del discorso, non solo economico, sul tempo. Sono due le dimensioni del tempo, interconnesse tra loro, che l'analisi sociologica ha evidenziato. Da una parte, la sua dimensione quantitativa: il tempo, quello scandito dalle ore di lavoro in fabbrica, è oggettivamente misurabile e divisibile in modo sempre più preciso e rigoroso. Da questa dimensione deriva poi quella dell'efficienza: nel nuovo sistema di produzione scandito dalla catena di montaggio, il tempo è sinonimo di produttività, quindi di guadagno. Il tempo diventa guadagno ed è per questo che, per essere impiegato nel modo più efficiente possibile, deve essere regolarizzato e pianificato in maniera razionale.

Non soltanto il nuovo tempo di lavoro ma tutto il tempo di vita degli individuo viene scandito in modo standardizzato e preciso: formazione, attività lavorativa, pensionamento. Questa ripartizione, che ha scandito per quasi due secoli i ritmi di vita degli individui, è stata messa in crisi dall'introduzione, nella società occidentale, del concetto di flessibilità.

La flessibilità che caratterizza la nuova società globale non riguarda soltanto il mondo e il tempo di lavoro, dove spesso è sinonimo di precarietà, ma più in generale ha a che fare con «la possibilità offerta a ciascun soggetto di scegliere e variare a proprio piacimento le norme e le pratiche rispetto ai ritmi collettivi prevalenti» (Galeotti 2005). È una flessibilità obbligata che riguarda il tempo in tutte le sue implicazioni, tanto lavorative quanto personali e che genera nell'individuo moderno due tendenze opposte ma compresenti: da un lato, il bisogno di una standardizzazione del tempo di lavoro, ovvero di un rimedio alla precarietà; dall'altro, la

rivendicazione di una gestione più autonoma del proprio tempo, sia di lavoro che di non lavoro, come una necessità di sentirsi nuovamente padroni di un tempo che è sempre più flessibile, liquido e sfuggente (Bauman).

2.4.1 L'allocazione del tempo nella teoria economica

Il tempo ha suscitato l'interesse delle diverse discipline: nel corso del tempo, economisti, filosofi, sociologi, filosofi hanno contribuito, con le loro teorie, a influire in modo decisivo sull'attuale concezione sociale del tempo.

Nella seconda metà del XIX secolo, ad esempio, si afferma in economia la Scuola marginalista che abbandona la teoria classica del valore-lavoro, sostituendola con la teoria dell'utilità (Becchetti, Bruni e Zamagni 2010). Uno dei suoi fondatori, Léon Walras, introduce il concetto di *rareté* «per cui beni e servizi utili sono quantitativamente limitati» (Antonelli 2003): quanto più un bene è raro, tanto più elevato è il suo valore. L'idea della scarsità ha, ancora oggi, una notevole influenza sul pensiero economico ed è centrale in qualsiasi discorso sul tempo.

Il tempo è infatti la risorsa scarsa per eccellenza, dal momento che è limitata da vincoli oggettivi e immutabili: un giorno è composto da 24 ore ed è impossibile aumentare la quantità di tempo che ogni individuo ha a sua disposizione. Di conseguenza il tempo ha in sé un valore molto elevato. Si tratta certamente di un assunto economico che però ha assunto un'importanza centrale anche nella società attuale, dove il problema di un'allocazione efficiente del fattore tempo è ben radicato nella vita di tutti i giorni all'interno della percezione globale di una costante mancanza di tempo.

Come spiegare questa percezione? Dal momento che i vincoli oggettivi non si sono modificati, la scarsità di tempo percepita nella società attuale è dovuta al fatto che se è aumentato il tempo dedicato al lavoro, è invece aumentata la produttività del lavoro, determinando un aumento costante del costo opportunità del nostro tempo, per cui «non dovremmo dunque dire che non abbiamo tempo o che abbiamo “meno tempo di un tempo” ma, più precisamente, che il nostro tempo costa moltissimo, molto di più rispetto ad alcuni decenni fa» (Becchetti 2007).

Il discorso economico *mainstream* si concentra sulle scelte individuali di chi sceglie di partecipare al mercato del lavoro “vendendo” il proprio tempo in cambio di un salario, ovvero

sulle scelte di allocazione del tempo disponibile tra tempo di lavoro e di non lavoro da parte degli individui.

Nel breve periodo, cioè senza considerare gli investimenti in capitale umano e quindi tenendo costante il saggio di salario, l'individuo deve decidere:

- quali e quanti beni acquistare sul mercato,
- quali e quanti servizi offrire nel mercato del lavoro.

Quindi, gli individui decidono il proprio livello di consumo e stabiliscono l'allocazione efficiente del tempo disponibile tra tempo di lavoro e tempo libero (*leisure* in inglese). Poiché la quantità di tempo disponibile è limitata, decidere di dedicare un'ora in più al lavoro comporta una uguale riduzione del tempo libero, ma anche un aumento dei beni che è possibile consumare grazie al salario più elevato; viceversa, se il soggetto decide di ridurre il tempo dedicato al lavoro. Nella teoria dell'offerta di lavoro, il concetto di costo opportunità riveste una importanza fondamentale: scegliendo di compiere una determinata attività, anche priva di costi diretti, non è possibile compierne un'altra, che potrebbe comportare un guadagno maggiore al quale si è costretti a rinunciare, generando così dei costi indiretti.

L'individuo ha come obiettivo la massimizzazione della propria funzione di utilità, dati il vincolo di bilancio e il vincolo temporale. L'utilità aumenta sia con un maggiore consumo di beni, sia con la disponibilità di maggiore tempo libero. Nel modello, l'individuo stabilisce l'ammontare di ore da dedicare al tempo di lavoro e al tempo libero sulla base del valore che attribuisce al tempo e del valore di mercato del tempo.

La teoria è interessata all'ammontare di ore che l'individuo decide di dedicare al lavoro e a come questa quantità è legata a variazioni del salario (o del reddito non da lavoro). Tali variazioni producono due effetti, che prendono il nome di effetto reddito ed effetto sostituzione: il primo prevede che un aumento del salario «rende l'individuo più ricco, tanto da consentirgli di acquistare più tempo libero» (Antonelli 2003) e ridurre le ore lavorate; al contrario; l'effetto di sostituzione prevede che, a fronte di un aumento di salario, il tempo libero diventa relativamente più caro e quindi l'individuo aumenta le ore dedicate al lavoro. Tuttavia, la teoria non è in grado di prevedere l'effetto che un aumento o una diminuzione del salario producono sulla quantità di ore offerte nel mercato del lavoro, poiché i due effetti si muovono in direzioni opposte e una possibile soluzione può essere individuata soltanto grazie alla ricerca empirica. In generale, la gran parte degli economisti sostiene che «per i singoli lavoratori adulti che lavorano in paesi economicamente progrediti e dispongono di un impiego a tempo pieno» (*Ivi*), le ore di lavoro offerte crescono al crescere del salario ma, superata una certa soglia di salario, tende a prevalere

l'effetto di reddito e quindi gli individui riducono le ore offerte sul mercato del lavoro (Addabbo, Caiumi e Maccagnan 2011).

L'analisi delle scelte di allocazione del tempo è stata perfezionata dall'economista statunitense Gary Becker, che ha dato inizio al filone di ricerca detto "economia della famiglia" che, nel corso degli anni successivi, ha prodotto numerosi modelli sulle scelte di allocazione del tempo da parte delle famiglie, tenendo in considerazione variabili individuali e istituzionali.

Nel suo articolo *A theory of the allocation of time*, l'autore parte dalla constatazione che, nell'epoca moderna, il tempo non di lavoro è quantitativamente superiore al tempo di lavoro:

«*even a work week of fourteen hours a day for six days still leaves half the total time for sleeping, eating and other activities*» (Becker 1965), di conseguenza «l'allocazione efficiente del tempo non di lavoro può avere conseguenze molto più rilevanti sul benessere economico, individuale e collettivo, di quella relativa al tempo di lavoro» (Antonelli 2003). Nella teoria generale dell'allocazione del tempo, l'agente rappresentativo è la famiglia definita come una organizzazione che «nasce intenzionalmente sulla base delle opportunità consentite dall'insieme dei vincoli, istituzionali ed economici, e offre una struttura all'agire e alle relazioni tra individui nello sforzo di realizzare i propri fini» (Antonelli 2003). Oltre ad essere un'unità di consumo che massimizza la sua utilità vendendo il proprio tempo nel mondo del lavoro per acquistare beni di mercato, la famiglia è anche un'unità produttiva, poiché molti beni che essa acquista sul mercato non sono immediatamente consumabili, ma devono essere trasformati in "beni di base", attraverso un processo di produzione che necessita tempo, sforzi e l'applicazione di conoscenze specifiche. La famiglia combina il proprio tempo non di lavoro e i beni di mercato, in base alla funzione di produzione domestica, con lo scopo di massimizzare la propria funzione di utilità, dato il vincolo di bilancio (Becker 1965). La produzione di "beni di base" comporta dei costi diretti e un certo costo opportunità dato dal salario al quale si rinuncia e che rappresenta il costo indiretto; la distinzione tra costi diretti e indiretti equivale a quella tra attività orientate al lavoro e al consumo e a quella tra tempo di lavoro e di non lavoro. Di conseguenza, «il costo pieno delle attività di produzione domestica è dato dalla somma del prezzo di mercato dei beni e servizi in esse utilizzati (costo diretto) e del costo opportunità del tempo in esse impiegato (costo indiretto)» (Antonelli 2003).

Dal punto di vista della teoria economica, la famiglia decide il livello di consumo di beni e l'allocazione del tempo disponibile: quando diminuisce il rapporto tra costi diretti e costi indiretti, diminuisce la convenienza a produrre determinati beni e servizi all'interno della famiglia e aumenta la convenienza a produrli in un contesto di mercato. Tali decisioni, operate dalle unità familiari, possono avere effetti sulla dinamica demografica e sulla struttura della

famiglia, modificando i ruoli dei suoi componenti ed è per questo che la famiglia «si rivela come un soggetto molto significativo del cambiamento istituzionale» (Ivi). La teoria generale di Becker spiega come l'aumento del salario femminile rappresenta un aumento dei costi indiretti e, quindi, spinge le madri ad entrare nel mondo del lavoro, dedicando meno tempo alla cura dei figli e affidandosi a servizi professionali acquistati sul mercato: ad esempio, sostituendo la cura personale dei figli attraverso servizi di baby-sitter o ancora adottando strategie di *time saving* concesse dalle nuove tecnologie per “risparmiare tempo” svolgono le comuni mansioni domestiche (uso di cibi precotti).

Inoltre, in molti casi è difficile distinguere il lavoro dal tempo libero inteso come *leisure* (svago). Non tutte le attività che hanno un elevato costo opportunità, cioè richiedono tempo e la rinuncia a una certa parte di salario, possono essere considerate *leisure*; ad esempio, attività come la cura dei figli o andare dal barbiere (Becker 1965). Come sottolinea lo stesso Becker, in alcuni casi non è semplice neppure distinguere il tempo di lavoro dal tempo di non lavoro: il pendolarismo o un pranzo d'affari sono citati da Becker come esempi di attività difficili da inquadrare in “lavoro puro” o “consumo puro” e per questo sono definite *productive consumption*.

Becker analizza anche altri casi, supportati da numerosi dati empirici, che confermano la sua teoria generale. La diminuzione delle ore lavorative e il conseguente aumento del tempo non di lavoro per gli abitanti dei paesi più avanzati lascerebbero pensare che il tempo libero sia una risorsa relativamente più abbondante. Tuttavia, nota Becker, gli americani tendono a sprecare cibo e altri beni in misura maggiore rispetto ai paesi meno avanzati, contemporaneamente sono più attenti alla gestione del tempo rispetto al passato e cercano in molti modi di risparmiare tempo. La spiegazione di questo comportamento paradossale si trova nelle differenze dei costi relativi: in America, a differenza di altri Paesi più poveri, il valore di mercato del tempo è maggiore rispetto al prezzo dei beni, «*the tendency to be economical about time and lavish about goods may be no paradox, but in part simply a reaction to a difference in relative costs*» (Becker 1965). Un ruolo fondamentale, in questo processo che porta cambiamenti nella struttura dei costi relativi, è chiaramente giocato dall'evoluzione tecnologica che, soprattutto negli ultimi decenni, ha aumentato la produttività del lavoro e ridotto le ore ad esso dedicate. Per Becker, questo processo è compensato da un aumento della produttività del tempo dedicato al consumo, come la diffusione dei rasoi e della abitudine di radersi a casa risparmiando il tempo altrimenti speso per andare dal barbiere e mettersi in coda con gli altri clienti.

Il contributo della teoria sviluppata da Becker consiste nel considerare la famiglia come unità produttiva e non solo di consumo, introducendo la categoria dei “beni di base” e sottolineando l'importanza del tempo nella loro produzione. Dalla teoria beckeriana e dai numerosi studi e

ricerche empiriche sulle scelte di allocazione del tempo da parte delle famiglie é possibile ricavare numerose implicazioni di *policy*, con un particolare riferimento alle politiche di gestione dei tempi urbani.

Anche altri filoni di ricerca economica sono interessati al tema dell'allocazione del tempo, ad esempio l'economia relazionale e le ricerche sulla felicità dichiarata. Entrambi questi filoni sono d'accordo con la teoria beckeriana su due punti:

-coloro che vivono nei Paesi industrializzati sembrano essere sempre più ricchi di denaro e contemporaneamente sempre più poveri di tempo, perché «il nostro tempo costa moltissimo, molto di più rispetto solo ad alcuni decenni fa» (Becchetti 2007),

-la tecnologia ha aumentato la produttività del tempo di lavoro, ma anche del tempo dedicato al consumo.

Alcuni di questi autori, come Becchetti, distinguono il tempo libero in: tempo dedicato al relax individuale, tempo dedicato alle incombenze e tempo dedicato alle relazioni. Il progresso tecnologico ha aumentato le nostre possibilità di godere del tempo libero, sia quantitativamente accrescendo le occasioni di svago, sia qualitativamente aumentando la produttività del tempo libero. Ial contrario, il tempo dedicato alle relazioni con gli altri sembra aver subito in misura minore l'influenza del cambiamento tecnologico rispetto alle altre due dimensioni del tempo libero, dal momento infatti che ancora oggi costruire e mantenere una rete di relazioni richiede un certo “investimento” di tempo. È per tale ragione che alcuni autori considerano le relazioni affettive o amicali come «beni ardui», cioè «beni la cui fruizione richiede preliminarmente un certo sforzo, la fatica di un investimento di energie e la generazione di un “abito” virtuoso attraverso la riproduzione di comportamenti» (Becchetti, Bruni e Zamagni 2010), ma che esercitano una notevole influenza sul benessere e sulla felicità dichiarata delle persone. L'aumento della produttività del tempo dedicato prime due dimensioni, svago individuale e incombenze, può produrre una sorta di effetto di spiazzamento nei confronti della terza: ad esempio la possibilità di guardare una partita in televisione può spingere a non andare allo stadio, con la differenza fondamentale che nel primo caso si guarda la televisione da soli, mentre nel secondo caso si svolge una attività insieme ad altre persone (Bruni e Stanca 2005). Tali studi tendono ad evidenziare il pericolo che l'aumento della scarsità del tempo si traduca in un impoverimento relazionale.

Alla luce di queste considerazioni sembra evidente l'importanza che ricopre il riappropriarsi di un Tempo qualitativamente produttivo, ovvero di un Tempo che produca ricchezza relazionale

poiché utilizzato come moneta di scambio all'interno di relazioni reciprocanti che aumentano allo stesso tempo la fiducia in sé stessi e il capitale sociale.

La BdT, quindi, si colloca pienamente in un'ottica di *empowerment*, dove l'incontro e lo scambio avvengono per promuovere ed accrescere le possibilità dei singoli, in termini di autoefficacia, stima di sé ed autodeterminazione. In definitiva, quindi, adottando una prospettiva tipica di Servizio Sociale, si può affermare che l'Economia Civile ha delineato, attraverso la BdT, uno straordinario strumento metodologico che si situa parallelamente in una dimensione di *Case Work* e in un contesto di *Community Work*, e che opera contemporaneamente sui due livelli per promuovere il miglioramento del Ben-essere globale e singoli e della comunità all'interno della nuova cornice costituita da un'economia relazionale e sostenibile.

CAPITOLO III

La Banca del Tempo: esperienze internazionali e nazionali

3.1 Origini del TimeBanking

3.1.1 Svizzera e Canada

Generalmente, il seme dell'idea che condurrà allo sviluppo delle prime BdT viene collegato ad una prima ondata di sviluppo dei sistemi di scambio non monetario negli anni '30 nati come risposta alla grande depressione e alla conseguente scarsità di moneta convenzionale.

È in quegli anni, infatti, che in Svizzera nasce la Banca Wir (“noi” in tedesco) in cui la nuova moneta (il Wir, appunto) ha lo stesso valore del Franco svizzero tanto da poter essere convertibile, ma è svincolata dalle politiche governative, e serve a valutare le capacità di ciascuno e ciò che le persone possono offrire agli altri. In tal modo un individuo può ottenere denaro (in Wir) in base alle sue capacità di effettuare scambi. La nascita di questi nuovi sistemi, con obiettivi inizialmente di carattere economico, è quindi quasi sempre accompagnata da una profonda riflessione sul cambiamento istituzionale e sul ruolo del mercato nelle società moderne al punto che fin da subito tali sistemi si fanno portatori di un discorso sociale, culturale e relazionale, insistendo sulla possibilità di valorizzare le capacità e i talenti individuali, rafforzare i comportamenti cooperativi, innescare processi virtuosi di sviluppo locale e comunitario, per contrastare la spersonalizzazione dei rapporti sociali e la loro mercificazione causata dall'espansione del mercato.

Questa stessa idea viene verrà poi ripresa in una seconda ondata di sviluppo di tali sistemi a partire dalla fine degli anni '70 quando David Weston, studioso di economia e sociologia, quale lancia in Canada il Community Exchange, un sistema di trasferimento tra individui basato sul tempo e sull'uguaglianza di prestazioni aventi una medesima durata. La strutturazione e il funzionamento di tale sistema richiamano in modo evidente quelli delle attuali BdT: il sistema viene sperimentato in una struttura sociale chiusa, con una contabilità a partita doppia dei crediti e dei debiti di ciascuno. Le transazioni vengono registrate con assegni autoprodotti, sono fissati dei “valori”(unità fittizie o tempo) e si indicano dei “limiti” di accredito o di indebitamento.

Qualche anno dopo, sempre in Canada, Michael Linton sperimenta il sistema dei *Local Exchange Trading System* (LETS). Il sistema LETS nasce nella piccola comunità della British Columbia colpita da una grave crisi occupazionale legata alla chiusura delle principali imprese locali (Lietaer e Hallsmith 2006), per poi diffondersi rapidamente, dapprima nei Paesi di lingua inglese, in particolare in Inghilterra, Australia e Nuova Zelanda, e in seguito nel resto del mondo. Sebbene il sistema dei LETS presenti delle differenze al suo interno, relative ad alcune caratteristiche come il nome dell'unità di conto, le caratteristiche principali sono le stesse per tutte le varianti nazionali del sistema.

I LETS sono associazioni no profit, definite genericamente *mutual credit* o *communtty credit system* e funzionano come *clearing house* (Greco 2001), camere di compensazione, che registrano le transazioni tra i soci. Quando un nuovo socio aderisce ad un LETS, apre un conto corrente, sul quale sono registrati i crediti e i debiti che derivano dagli scambi. Se il socio A fornisce un bene o un servizio del valore di un *LETS dollar* al socio B, la segreteria addebita un *LETS dollar* sul conto di B e ne accredita uno su quello di A. Di solito, all'interno di tali sistemi, il valore del mezzo di pagamento è parificato a quello della moneta convenzionale, ma questo non esclude la possibilità per i partecipanti di contrattare il valore di beni e servizi scambiati. L'aspetto più importante del sistema ideato da Linton riguarda l'emissione della moneta completa. Ogni LETS locale si limita a registrare le transazioni e non emette moneta, infatti, sono gli stessi soci a emettere la quantità di moneta necessaria per portare a termine una determinata transazione: «LETS dollars or green dollars credit are created by LETS members themselves, as needed, to execute a trade» (*Ibidem*). Quando il socio B paga un bene o un servizio al socio A, il sistema effettua una scrittura sul conto del primo, il che equivale a creare la moneta necessaria a pagare il socio A. In genere, i LETS dollars non hanno interessi, né negativi né positivi, ma pongono un limite ai debiti e ai crediti che è possibile accumulare nei confronti del sistema.

Sempre negli anni Ottanta, negli Stati Uniti, nasce il sistema di *service credit* detto *Time Banking*, precursore delle banche del tempo italiane. Tale sistema di scambio presenta caratteristiche operative simili ai LETS, per quanto riguarda la modalità di contabilizzazione degli scambi, ma fissa il valore del mezzo di pagamento in base al tempo necessario alla fornitura del servizio scambiato e non in base alla parità con la moneta convenzionale.

Negli anni successivi, questi pionieristici modelli vengono perfezionati, privilegiando sempre più la dimensione locale, la reciprocità indiretta, la gestione del sistema da parte degli stessi soci, l'animazione sociale, la mediazione come soluzione delle controversie, una contabilità a partita

doppia dei crediti e dei debiti contratti, tutte caratteristiche che ritroviamo nei modelli attuali del sistema.

Nel giro di qualche anno, queste organizzazioni conquistano il vecchio continente, sviluppandosi in Gran Bretagna per diffondersi poi con diverse peculiarità nel resto d'Europa: in Inghilterra i Lets, in Francia i Systèmes d'échange local, in Germania i Tauschringe, in Italia le Banche del Tempo.

3.1.2 Inghilterra: i LETS.

Esportati dal Canada, all'inizio degli anni '90 in Inghilterra arrivano i LETS, acronimo di Local Exchange Trading System ma che sta anche per "Let's", ovvero "lasciatecelo fare" nel parlato corrente. Si tratta di piccole comunità solidali, dove i soci si scambiano tempo, saperi ma anche beni, e che si sviluppano in risposta allo smantellamento dello stato sociale messo in atto dal governo Thatcher durante gli anni '80: il Welfare State fondato su un sistema di assistenza totale "dalla culla alla tomba" viene sostituito da una politica liberista che privatizza le imprese e provoca ingenti tagli alla spesa pubblica e al sistema previdenziale, con la conseguente nascita di numerose associazioni di mutuo aiuto e di volontariato, nuove realtà che intendono dare risposta alle crescenti necessità economiche riscoprendo quello spirito comunitario rimasto assopito nei tre decenni di sviluppo successivi alla grande guerra. L'esperienza dei LETS si sviluppa quindi, come la banca Wir, in un contesto di piena recessione economica e coinvolge numerose persone disoccupate che, impiegando le proprie competenze, ottengono in cambio quei beni e quei servizi di cui necessitano ma che non possono pagare con la moneta tradizionale. Anche in questo caso l'obiettivo è sia economico che sociale: se da un lato è possibile acquistare beni e servizi a costo ridotto o gratuitamente, dall'altro il sistema, rappresenta un solido antidoto contro la solitudine e a favore della creazione di relazioni. Lo scambio avviene sempre attraverso la reciprocità indiretta, e all'interno di una comunità piccola, dove lo scambio avviene preservando un principio di equilibrio: ciò che i soci danno e ricevono tende a restare in equilibrio, poiché c'è una tendenza a impedire di approfittare della disponibilità reciproca delle persone. Anche in questo caso, qui chi usufruisce di un servizio stacca un assegno, commisurato alla sterlina oppure ad una certa quantità di tempo, a favore di chi lo ha erogato. Gli assegni vengono poi inviati al coordinatore del LETS che li contabilizza ma che svolge anche un'attività informativa,

divulgativa e di consulenza. Questa società no profit che agisce come agente fiduciario per conto degli associati continua a crescere anche dopo la recessione il sistema continua a crescere, imponendo sempre più la sua importanza sociale accanto a quella economica. Ben presto si diffonderanno ben 400 Lets in tutta l'Inghilterra, dando luogo a modelli differenti ma che hanno conservato tra le caratteristiche essenziali la dimensione locale: un buon funzionamento è stato individuato, infatti, in zone territoriali limitate quali quartieri, vie, comuni, frazioni. Tra il 1985 e il 1990 in Inghilterra si tenta una "nazionalizzazione" del sistema, ma l'operazione non dà buoni risultati: il motto di un sistema LETS è infatti "universalità nella più totale diversità" per cui la specificità delle esperienze locali comporta diverse pratiche, culture e procedure. Oltre all'omogeneizzazione, allo stesso modo sono da evitare le grandi strutture piramidali, a cui è preferibile un coordinamento leggero, relazionale, con scambio alla pari di iniziative e programmi.

3.1.3 La Francia: *i RERS, i Troc Temps, i SEL*

Sulla scia della diffusione dei LETS in Inghilterra, a partire dalla metà degli anni '80 anche in Francia cominciano a svilupparsi delle realtà associative di scambio non monetario. In particolare, nel contesto francese se ne diffondono tre differenti tipologie: il *Réseau d'Echanges Réciproques de Savoirs* (RERS, Rete di scambio reciproco dei saperi), il *Troc Temps* (baratto di tempo) e il *Système d'Echange Local* (SEL, Sistema di scambio locale).

Il primo sistema a svilupparsi è la RERS, nel 1984 dall'idea di un'insegnante della periferia di Parigi che lo ha sperimentato per la prima volta. In breve tempo, però, questa nuova realtà si diffonderà in tutta la Francia e all'estero: Austria, Belgio, Brasile, Romania, Svizzera, Spagna (Galeotti 2005). All'interno delle RERS sono scambiati unicamente saperi e conoscenze che, a differenza dei LETS e della BdT, non sono contabilizzati né in base ad una moneta complementare né in base al tempo: il sistema, invece, si basa soltanto sull'idea che tutti sono portatori di conoscenze e sul principio di reciprocità, che impone di offrire le proprie conoscenze e di ricambiare i saperi che si ricevono dagli altri. In tal modo, le RERS favoriscono la formazione e lo scambio di saperi, rafforzano la fiducia in sé stessi e migliorano le capacità di relazionarsi con gli altri.

Gli scambi vengono pubblicati su bollettini periodici ma sono gratuiti e non quantificati: il principio alla base è che ogni domanda viene accompagnata da un'offerta. L'incontro tra i soci

serve a creare valore sociale aggiunto che non solo accresce le singole competenze ma soprattutto crea relazioni e contrasta l'esclusione sociale.

Il Troc Temps nasce invece nel 1989 e consiste nel baratto di competenze e servizi "un'ora contro un'ora". E' basata sulla reciprocità indiretta, e l'iscrizione può essere personale, di coppia o familiare, in modo che i componenti di uno stesso nucleo possano agire insieme sia nella domanda che nell'offerta, in un'ottica attenta al lavoro di cura e ad equilibrare carichi di lavoro e competenze. Alla base degli scambi, oltre alla reciprocità indiretta, c'è il principio di equità: chiunque, indipendentemente da età e formazione, può partecipare e trovare la propria convenienza. Un aderente che si trovi in credito può donare il suo avanzo a favore di chi è in difficoltà. Nel regolamento sono presenti clausole per evitare il rischio di concorrenza con il lavoro dei professionisti; gli obiettivi della rete sono infatti sociali, e non economici: da un lato il favorire incontri per spezzare l'isolamento, soprattutto tra culture e generazioni diverse, dall'altro il riconoscimento delle capacità personali. I servizi più richiesti sono il bricolage, il lavoro domestico e di cura familiare, il sostegno scolastico, le conversazioni, i lavori a maglia. Nel 1995 il Troc Temps raggiunge 1500 soci.

Infine, agli inizi anni'90 nascono i Sel, *Système d'échange local*, ovvero è un sistema in cui si scambiano prodotti, competenze e servizi e che presenta delle caratteristiche simili ai Lets inglesi. Attraverso di esso si crea una rete di comunicazione tra i membri di una comunità locale per confrontare offerte e domande e partecipare anche ad un'azione che è al tempo stesso sociale ed economica. Tuttavia, è la prima dimensione, quella sociale, a prevalere. Questa caratteristica è rilevabile già a livello linguistico: infatti, i SEL hanno eliminato dall'acronimo LETS la parola *trading* e, secondo Galeotti (2005), è il sintomo di una idea di scambio più vicina al dono che al mercato, fondata sulla reciprocità, ma più vicina alle relazioni amicali che ad uno scambio economico. Gli scambi vengono valutati in moneta di scambio, il Grains, equiparato ad un franco o ad una frazione di ora, a seconda delle diverse situazioni. Come per i Lets, oggetto di baratto sono beni e servizi che afferiscono a varie categorie: dall'agricoltura all'artigianato, dall'arte alla meccanica, dall'ospitalità alle consulenze. Nel 1995 risultano già coinvolte 2.500 persone mentre nel 2004 si contano già circa 30.000 membri e circa 280 SEL, costituitisi principalmente in contesti urbani (Lenzi 2006).

3.1.3 La Germania: i *Systeme und Kooperationsringe*.

Anche la Germania non rimane immune allo sviluppo e alla diffusione di questi nuovi sistemi di scambio non monetario. In realtà, in Germania si ha notizia del primo sistema di scambio, il Tauschring, ovvero “circolo locali di scambio”, già nel 1946, subito dopo la seconda guerra mondiale, all’interno del quale si attribuiva un valore ai beni scambiati senza passaggi di denaro. Esso però ha vita finché non riparte il sistema economico tedesco, per scomparire quindi nel giro di un anno. La finalità di questi primi sistemi è dunque quella di sostenere coloro i quali si trovano in condizioni di povertà per superare la situazione di crisi contingente. Nel 1993, sulla scia dello sviluppo di tali sistemi nel paese anglofoni, nasce anche nei paesi di lingua tedesca il *Systeme und Kooperationsringe*, sistema in cui si scambiano non più solo beni ma anche servizi e si rafforza la cooperazione tra le persone. Anche qui, analogamente al caso inglese, gli obiettivi sono sia di carattere economico che sociale. Anche questa esperienza nasce in un contesto di recessione economica, quando la Germania, appena riunificata, presenta il 30% della popolazione sotto il limite minimo di reddito e il 35% di famiglie in situazione di isolamento. Le motivazioni, dunque, che portano allo sviluppo rapido di tali meccanismi sono simili a quelle che sono intervenute negli altri paesi: l’esigenza di ridurre la dipendenza dal sistema economico, la possibilità consentita ai disoccupati di reimpiegare le proprie competenze e di costruire un sistema di auto-aiuto e di cooperazione tra i membri. Viene previsto un coordinamento nazionale e come unità di scambio locale viene utilizzata una moneta unica diffusa in tutti i paesi di lingua tedesca. Come i Lets, anche i sistemi locali tedeschi sono molto diversi tra loro. Tuttavia, in Germania si individuano due precise caratteristiche: la prima, comune agli altri paesi, è il prevalere della matrice sociale su quella economica; la seconda è poi quella dell’autorganizzazione. La cultura tedesca ha infatti un forte senso individuale del dovere, dell’educazione e del rispetto reciproco per cui punta ad una mentalità di autogestione e di indipendenza dagli enti pubblici.

Nell’ambito delle esperienze internazionali, sembra opportuno fare riferimento ad un’esperienza che, sebbene non molto conosciuta, ha rappresentato un’esperienza pionieristica nel campo dei sistemi di scambio non monetario.

Generalmente, infatti, quando si pensa alle origini di tale sistema, la letteratura fa automaticamente riferimento alle esperienze di cui si è appena parlato nei paragrafi precedenti,

ignorando tuttavia che, molto prima dello sviluppo dei LETS e dei SEL, dei meccanismi simili erano già stati pensati e creati in contesti molto lontani da quelli europei.

3.1.4 Il Giappone: Teruko Mizushima, la pioniera del *timebanking*.

Teruko Mizushima, scomparsa nel 1996, è stata una visionaria di origini giapponesi: basandosi su un'idea che aveva già iniziato a sviluppare nel 1940, ha creato nel 1973 la prima banca del tempo. Nel suo saggio del 2004 sulle valute comunitarie in Giappone, infatti, Bernard Lietaer la definisce come la fondatrice della prima banca del tempo al mondo. Mizushima considerava il tempo una forma alternativa di commercio, rispetto a quello basato sul denaro. Partendo da ciò, ha pertanto fondato il suo pensiero sul semplice concetto che ogni ora di tempo fornito come prestazioni ad altri, avrebbe permesso di guadagnare l'equivalente in ore, che il donatore poteva usare in futuro per usufruire di servizi offerti da terzi. Riteneva che le persone avrebbero potuto usare quei periodi nei quali le loro vite erano meno frenetiche per offrire agli altri il proprio tempo e sfruttare queste "riserve" di tempo quando fosse stato necessario. Questo avrebbe permesso un utilizzo più efficace del tempo nel corso della loro vita e dato la possibilità di ricevere un aiuto quando ne avrebbero avuto bisogno, in età avanzata. In questo modo, Teruko Mizushima ha quindi cercato di affrontare i problemi dell'invecchiamento della società molto prima che il fenomeno diventasse un problema sociale.

In soli sei anni la sua Banca del lavoro volontario (Volunteer Labour Bank – VLB), che si rivolgeva in particolare alle casalinghe, si è sviluppata in tutto il Giappone anche se oggi, benché sia ancora attiva, il numero delle adesioni è diminuito a partire dalla morte della sua fondatrice. Ad ogni modo, il suo contributo al concetto e alla realizzazione delle banche del tempo risulta importantissimo sebbene generalmente sconosciuto al di fuori del Giappone.

Il sistema adottato dalla Mizushima nella sua associazione si basava su due tipi di attività, entrambi importanti. Il primo consisteva nel lavoro di volontariato offerto ai non soci e obbligatorio per tutti, a eccezione di alcune categorie di persone (donne dopo il parto e dei soci di età superiore ai sessantacinque anni). Un lavoro, questo, che fu svolto nella maggior parte dei casi in gruppo e che si concretizzava principalmente nell'offrire periodicamente alle strutture pubbliche dei servizi che, pur rientrando tra le attività casalinghe, assumevano un nuovo significato se svolte in gruppo e in contesti diversi dalle mura domestiche. In questo modo si contribuì a legittimare il lavoro domestico, riconoscendolo e qualificandolo.

Il secondo tipo di attività si basava sullo scambio di lavoro all'interno del gruppo stesso, per cui si ottenevano punti a ogni transazione. Lo scambio poteva riguardare svariate tipologie di servizi richiesti dagli altri soci, ma spesso era incentrato sul servizio di cura di anziani o di bambini. La cura del prossimo divenne quindi una componente fondamentale per le attività dell'associazione. Tutti i soci erano tenuti a prestare almeno due ore di volontariato al mese. La Mizushima scelse questo numero poiché lo credeva fattibile per chiunque, al di là degli impegni che ognuno poteva avere; inoltre sperava che le persone, una volta coinvolte come volontarie, sarebbero diventate più abili nell'uso del tempo, in modo da aumentare il proprio contributo di circa tre-quattro ore a settimana. Pensava, infatti, che i soci si sarebbero abituati a offrire il loro tempo proprio mentre, in cambio, accumulavano punti per assicurarsi servizi da spendere in vecchiaia o in altri momenti difficili.

A partire dal 2007, sono state stabilite 125 filiali in tutto il Giappone, con la maggiore concentrazione nella regione del Kansai nell'area di Osaka, dove l'organizzazione ha avuto origine.

Tali filiali della Volunteer Labour Bank vengono mantenute di piccole dimensioni in accordo con le prime direttive di Mizushima. Essa credeva, infatti, che le persone operino in modo più efficace in piccoli gruppi e che, una volta che i gruppi superano una certa dimensione, la partecipazione attiva da parte della maggioranza diminuisce, poiché la responsabilità viene lasciata nelle mani di uno o due individui a capo dell'organizzazione. Mizushima voleva incoraggiare la partecipazione attiva di tutti i membri e garantire che tutti contribuissero attivamente.

Il movimento di sviluppo dei sistemi di scambio non monetario ha preso un'ampiezza differente a seconda delle regioni del mondo. In ragione della velocità di sviluppo e di diffusione dei differenti modelli, della proporzione di organizzazioni informali, dell'assenza di una definizione unica e dell'utilizzo di numerosi appellativi differenti, è difficile stimare con precisione l'ampiezza del fenomeno. Tuttavia, secondo Blanc (2007), si tratterebbe di « una dinamica di proporzioni inedite sul piano storico». Secondo alcune fonti, il numero di questi dispositivi nel mondo oscillerebbe tra 4000 (Blanc 2007) e 7 000 (Turmel, 2003, cité dans Boulianne, 2005) ma questi numeri potrebbero essere molto più elevati dal momento che più di quaranta paesi sarebbero interessati dal fenomeno, soprattutto in occidente, in America latina e in Giappone, raggruppando circa un milione di membri (Blanc, 2006).

3.2. La Banca del Tempo in Italia.

Sulla scia delle esperienze europee, a partire dai primi anni '90 il concetto di BdT trova finalmente una sua diffusione anche in Italia. (Amorevole, 1996). La prima Banca del Tempo risale al 1991 ad opera della Uil Pensionati di Parma, ed è sorta principalmente per venire incontro alle esigenze sia materiali sia di relazione degli anziani, ormai liberi dall'impegno lavorativo. Tuttavia, sarà la sperimentazione effettuata da un gruppo di donne di Santarcangelo di Romagna (Rimini) a far conoscere a livello nazionale il progetto. Infatti, l'esperienza che ha dato maggior risalto nazionale al fenomeno è proprio quella della Commissione Pari Opportunità del Comune di Sant'Arcangelo di Romagna dove, nel 1994, le donne elette in consiglio comunale, dopo un'ampia documentazione sui LETS inglesi, si sono adoperate nel creare e far funzionare la loro Banca del Tempo, disponendone i principi e le regole che hanno funto da modello per le associazioni sorte negli anni successivi. A partire da Ivrea, Padova, Roma, Milano, Genova, Torino, molte altre realtà cittadine si sono lasciate coinvolgere in questo progetto di ristrutturazione sociale alternativa. L'aspetto comune a tutte queste esperienze fin dal loro esordio è la forte predominanza di aderenti donne che, in quegli anni, sentono il pressante bisogno di ottenere un riconoscimento a livello sociale del loro carico di lavoro familiare e di cura e di redistribuire in modo migliore tali compiti per poter usufruire al meglio del tempo libero.

Per avere un fotografia dello stato attuale della diffusione del fenomeno 25 anni dopo quelle prime esperienze, ricorriamo ai dati più recenti a disposizione, ovvero ai risultati di una indagine conoscitiva condotta della Provincia di Torino e dall'Associazione nazionale delle banche del tempo di Roma, che ha censito 391 strutture nel corso del 2009.

Secondo lo studio, riguardo la composizione dei soci, nel 2009 la caratteristica più evidente che emerge è la netta predominanza delle donne per il 73,5% e. La grande adesione femminile è dovuta al fatto che nello scambio di tempo si dà rilievo a tutte quelle attività che non trovano altrimenti valorizzazione sul mercato, in quanto fornite gratuitamente nell'ambito familiare. Inoltre, lo studio registra una tendenza all'aumento dell'età degli iscritti: la fascia d'età che cresce di più è quella sopra i 60 anni, che passa dal 25 al 43%, mentre diminuisce la partecipazione delle fasce di età più giovani. Sempre relativamente alla costituzione del target, uno studio condotto nel 2004 (Galeotti) analizzava anche la composizione "sociale" del target. Secondo quello studio, le cui tendenze sembrano essere confemate dai dati più recenti, la maggior parte dei soci non partecipano al mondo lavorativo o perché ormai pensionati (30,5%) o

perché lavorano solo all'interno delle mura domestiche (le casalinghe sono il 18,9%). Un discreto numero di soci svolge attività impiegatizia (21,2%), pochi invece sono i liberi professionisti (4,2%), i dirigenti e i professionisti (4,6%), gli operai (5,7%), gli artigiani e commercianti (3,8%). Gli studenti, come confermato dai dati sulle fasce d'età, costituiscono solo il 3,8%.

Per quanto riguarda l'ammontare del flusso di scambi, inoltre, secondo l'indagine si sarebbe registrato un aumento del numero delle ore scambiate, passando da un massimo di 3600 ore nel primo anno di costituzione ad oltre 7000 ore scambiate nel 2009. Un dato, questo, che ci dà la misura di come, seppur lentamente, il fenomeno della BdT nel nostro paese stia diffondendosi, anche se non in termini di moltiplicazione delle esperienze sul territorio, quanto meno come aumento delle ore messe a disposizione da coloro che sono già soci.

Dal punto di vista della costituzione, risulta che il 76% delle banche del tempo possiede uno statuto proprio e l'86% possiede anche un regolamento interno. Mentre, per quanto riguarda i rapporti con gli enti locali e le altre realtà del territorio, il 53% delle banche rispondenti al questionario adotta una qualche forma di convenzione con il Comune, il 7% è in fase di costruzione di un rapporto. Per le prime, tra i benefici concordati e maggiormente erogati dall'ente pubblico ci sono l'uso dei locali (29%), il telefono (14%), la rete internet (12%) e il computer (10%). Rispetto all'origine della sua formazione, nel 47% dei casi l'idea di costituire una banca nasce da un gruppo spontaneo di cittadini, nel 25% dei casi si tratta di una "evoluzione" da un'associazione preesistente e soltanto nel 19% dei casi l'iniziativa parte dal Comune di riferimento.

Un altro aspetto indagato dallo studio riguarda l'autonomia finanziaria delle BdT. Secondo lo studio, il 57% delle banche usufruisce di contributi in denaro da parte di enti locali, i quali provengono per la maggiorparte da fondi regionali e solo in misura minore da fondi comunali e provinciali. Per quel che concerne l'aspetto finanziario, ancora, il 54% chiede un'iscrizione in denaro ai soci, per il 13% l'iscrizione è in ore da mettere a disposizione, mentre il 33% non richiede nessuna quota di iscrizione ma quasi tutte fanno ricorso anche ad altre attività di auto finanziamento, tra cui figurano i mercatini dell'usato e le donazioni.

Un altro aspetto importante indagato dal reporto riguarda la distribuzione territoriale delle banche del tempo che fa emergere una diffusione del fenomeno a macchia di leopardo. Dai dati ottenuti si evince che la regione con il maggior numero di banche del tempo è il Piemonte, dove se ne contano 107, seguono Lombardia (99), Emilia Romagna (53) e Lazio (28). Meno numerose le banche in Veneto (20) e Sicilia (11), mentre in zone quali la Basilicata e la Calabria si contrappone una totale assenza del fenomeno.

3.2.1 Una possibile classificazione.

Per quanto le banche del tempo italiane siano molto eterogenee, come si può evincere dai dati appena riportati, è possibile tuttavia classificarle innanzitutto in base al rapporto che esse intrattengono con le istituzioni, distinguendo tra un modello “dipendente” e uno “indipendente” (Capizzi 2000).

Al primo gruppo appartengono le banche istituite da Comuni, sindacati, Centri per le famiglie e quelle nate all'interno di associazioni, ma comunque sovvenzionate da enti pubblici.

Al secondo gruppo appartengono invece quelle banche che scelgono di non avere rapporti con le istituzioni e di coprire le spese di gestione (affitto dei locali, computer, fax, eventuale assicurazione per i soci, etc.) in altro modo, spesso richiedendo ai soci una quota di iscrizione in denaro.

La distinzione è importante perché il rapporto con le istituzioni può produrre vantaggi, in termini soprattutto di supporto strumentale, ma anche svantaggi, in particolare in termini di perdita di autonomia. La distinzione è inoltre rilevante dal momento che, in altri Paesi, i sistemi di scambio non monetario nascono quasi sempre come esperienze dal basso e, in generale, non cercano l'appoggio delle istituzioni; in Italia, al contrario, le banche del tempo “dipendenti” sono numerose. Sempre Capizzi mette in luce differenze tra i due gruppi, relative soprattutto alle finalità della banca. Le banche del tempo “dipendenti” tendono a presentarsi come luoghi di socializzazione e di mutuo aiuto, ma soprattutto come luoghi di assistenza e le istituzioni vedono tale rapporto nell'ottica di una più corretta gestione dei tempi urbani e di sostegno a determinate classi sociali. Tuttavia, le banche del tempo appartenenti a questa categoria puntano a ribadire la propria indipendenza e autonomia per mezzo di convenzioni, stipulate con le istituzioni, che prevedono la restituzione del supporto attraverso tempo e servizi dedicati alla comunità

Le banche “indipendenti” sono più vicine al modello dei LETS del mondo anglosassone, in quanto mirano a creare un «sistema economico locale alternativo a quello economico globale di tipo convenzionale» (Capizzi 2000), puntando, cioè, ad attivare un circuito di scambio di servizi e competenze che si fondi sulle relazioni tra le persone. Quindi, mentre le prime si presentano come centri di assistenza e «un antidoto alla solitudine», le seconde si presentano come organizzazioni nate dal basso e autogestite, portatrici di un discorso più marcatamente economico e autonomo.

Infine, alcune differenze riguardano le caratteristiche dei partecipanti. Sia nelle banche “dipendenti” che “indipendenti” predominano le donne. Tuttavia, le banche del tempo appartenenti al secondo gruppo mostrano un'età media dei soci inferiore, una minore presenza di casalinghe e pensionati e una maggiore presenza di occupati, in particolare liberi professionisti, dirigenti, commercianti. Le banche del tempo “indipendenti” attirano maggiormente quelle «persone che sono in piena attività lavorativa e che, dunque, hanno presumibilmente meno tempo libero a disposizione rispetto ai pensionati e alle casalinghe del modello “dipendente”» (Ivi).

Un'altra possibile distinzione è quella suggerita da Capizzi tra banche del tempo “territoriali” e banche del tempo “tematiche”.

Nel primo gruppo rientrano quelle banche che fanno riferimento ad una specifica comunità all'interno di un piccolo comune o di un quartiere di una grande città. Al secondo gruppo appartengono, invece, quelle banche che nascono a favore di soggetti particolari, come le giovani madri o gli studenti. Ad esempio, quelle nate all'interno delle scuole come la “Banca del tempo per ragazzi” di Villafranca d'Asti (Amorevole 1999) e la banca del tempo “Gocce Temporal”, attivata dall'Università degli studi di Parma nel marzo 2010.

Ad una classificazione simile perviene anche Galeotti, la quale individua nel nostro Paese essenzialmente esistono tre modelli di BdT ben distinti:

- a) la BdT *auto-organizzata ed auto-gestita*, solitamente autofinanziata e spesso ideologicamente attrezzata (in senso politico, ambientalista, solidaristico, ecc) - si tratta insomma di una libera associazione senza fini di lucro;
- b) la BdT *nata all'interno di un'organizzazione* sindacale, associativa, cooperativa o sociale, in molti casi finanziata dal pubblico - si tratta di BdT che col tempo tendono a diventare autonome e a staccarsi dall'associazione madre;
- c) la BdT *organizzata, finanziata e gestita dal Comune*, sviluppatasi in molte grandi città del centro-Nord.

Come sotto-categoria significativa da segnalare sono poi le BdT c.d. “*monotematiche*”, che svolgono attività a favore di particolari tipologie di individui, ad esempio giovani donne con figli, anziani soli, studenti, diversamente abili, soggetti con difficoltà di reinserimento sociale.

Ad esempio a Roma esiste una BdT dedicata specificamente al sostegno delle famiglie monoparentali, ma che è comunque aperta a tutti. A Padova, invece, la Convenzione stipulata dalla BdT locale con il Comune, ha progettato un servizio di assistenza per i soggetti dimessi da una clinica di ricovero per malati psichiatrici dell'Ulss 16 per accompagnarli in un'opera di ri-significazione del tempo e di ricostruzione dei legami sociali nel proprio quartiere.

I dati di Galeotti (2005) ci dicono che la maggioranza delle BdT è un'*associazione autonoma* (71,1%), poi vengono le BdT del secondo tipo (21,2%) e solo il 3,4% è organizzato e gestito dal Comune.

Alla luce di tutto questo, uno dei dati sopra riportati, ovvero il fatto che soltanto nel 3,4% dei casi l'iniziativa della nascita di una BdT parte dal Comune di riferimento, sembra quasi in apparente contraddizione con il diffuso riconoscimento dell'importanza rivestita da tale meccanismo in un'ottica di *empowerment* comunitario. Il 62% dei soci intervistati ha infatti riconosciuto un alto livello di soddisfazione derivante dalla partecipazione ad un contesto che, conferendo un significato nuovo al Tempo, migliora il Ben-essere tanto dell'individuo quanto della comunità. La percezione complessiva di coloro che hanno scelto di prendere parte attivamente all'esperienza relazionale basata appunto sullo scambio del tempo è quindi quella di un forte riconoscimento della promozione di un alto livello di *empowerment* comunitario combinato ad un senso di autoefficacia personale.

Le considerazioni fatte fino a questo momento circa gli effetti positivi del sistema BdT sul tessuto relazionale, unite a quelle sulle difficoltà economiche e sociali che la società attuale, e quella italiana nello specifico, sta attraversando ci portano a considerare i meccanismi e i principi di funzionamento alla base della BdT come perfettamente in armonia con quel Welfare leggero che è sempre più indispensabile sviluppare al fine di garantire non più soltanto libertà negative bensì reali ed effettive libertà positive, ovvero libertà di partecipazione e di inclusione nei sistemi societari e democratici. In questo quadro, il Servizio Sociale non può che rivestire un ruolo fondamentale in quanto promotore e garante dello sviluppo di logiche sempre più comunitarie e orientate al Ben-essere.

CAPITOLO IV

I servizi sociali di territorio e la BdT: un rapporto complesso ma necessario.

Per comprendere quale sia l'attuale rapporto che lega la recente realtà delle BdT in Italia con i soggetti istituzionali che costituiscono i principali interlocutori del discorso sul ben-essere comunitario, partiremo dal comprendere quali spazi riveste questa nuova realtà all'interno della cornice delle politiche sociali, analizzando il riconoscimento giuridico del valore del tempo nel territorio italiano. Di seguito, su queste basi, si analizzerà il rapporto tra la BdT e il sistema di welfare, in particolare facendo riferimento al cd "welfare leggero", quella forma cioè di garanzie e servizi legato a sinergie virtuose tra istituzione pubblica e società civile. Porremo attenzione alle esperienze di rapporti instaurati tra BdT ed Enti Locali, per verificare la possibilità di integrazione delle politiche del tempo con le politiche sociali a livello territoriale-comunitario. Infine faremo delle considerazioni su opportunità e limiti delle esperienze realizzate, al fine di individuare i punti critici sui quali occorrerebbe agire per costruire pratiche efficaci di integrazione delle BdT sul territorio.

4.1 Il riconoscimento giuridico del valore del tempo in Italia

L'importanza della dimensione qualitativa del tempo come fattore che incide significativamente sulla qualità della vita degli individui, sia in quanto singoli che come appartenenti ad una comunità, è stata riconosciuta per la prima volta dal legislatore nazionale italiano nel 1990 con la legge n. 142 sull'Ordinamento delle Autonomie locali. In particolare, l'articolo 36 indica i compiti del Presidente della Provincia e del Sindaco riguardo alla regolazione dei tempi delle città. Il Sindaco è tenuto, nell'ambito della disciplina regionale e sulla base degli indirizzi espressi dal consiglio comunale, a coordinare gli orari degli esercizi commerciali, dei servizi pubblici, nonché gli orari di apertura al pubblico degli uffici periferici delle amministrazioni pubbliche, al fine di armonizzare l'erogazione dei servizi alle esigenze complessive e generali degli utenti.

Sarà però soltanto nel 2000, con l'emanazione della legge n. 53 (cd Legge Turco), sulle «Disposizioni per il sostegno della maternità e della paternità, per il diritto alla cura e alla formazione e per il coordinamento dei tempi delle città», che il legislatore italiano arriva ad un pieno riconoscimento dell'esigenza di ripensare il Tempo, conferendogli nuovi significati, tanto economici quanto sociali. La finalità generale della suddetta legge è infatti la promozione di un equilibrio tra tempi di lavoro, di cura, di formazione e di relazione, da un lato mediante l'istituzione di strumenti quali i congedi parentali e l'estensione del sostegno ai genitori di soggetti portatori di handicap e dall'altro, attraverso il coordinamento dei tempi di funzionamento delle città e la promozione dell'uso del tempo per fini di solidarietà sociale. A tal fine, Regioni e Comuni possono istituire comitati tecnici, composti da esperti in materia di progettazione urbana, di analisi sociale, di comunicazione sociale e di gestione organizzativa, con compiti consultivi in relazione al coordinamento degli orari delle città e per la valutazione degli effetti sulle comunità locali dei Piani territoriali degli orari. Nell'elaborazione di tali Piani, gli enti locali devono tenere conto degli effetti sul traffico, sull'inquinamento e sulla qualità della vita cittadina; inoltre, devono coordinare gli orari di lavoro pubblici e privati, gli orari di apertura al pubblico dei servizi pubblici e privati, degli uffici periferici delle amministrazioni pubbliche, delle attività commerciali, nonché delle istituzioni formative, culturali e del tempo libero.

Lo strumento principale di attuazione dei principi contenuti nella legge 53/2000 è individuato, oltre che dal Piano territoriale degli orari, proprio dalle banche del tempo. L'articolo 27 della legge, è infatti dedicato specificatamente ad esse che vengono considerate uno strumento importante per *“favorire lo scambio di servizi di vicinato”*, per facilitare l'utilizzo dei servizi della città e il rapporto con le pubbliche amministrazioni, per *“favorire l'estensione della solidarietà nelle comunità locali”* e per incentivare le iniziative di singoli e gruppi di cittadini, associazioni, organizzazioni ed enti che intendano *“scambiare parte del proprio tempo per impieghi di reciproca solidarietà e interesse”*. Inoltre la legge mette in evidenza alcuni dei punti principali relativi al rapporto tra le BdT e le istituzioni locali per una migliore gestione dei tempi urbani:

- rafforzamento delle reti di mutuo aiuto a livello locale,
- promozione dell'uso del tempo per fini di solidarietà sociale,
- possibilità per gli enti locali di stipulare convenzioni e accordi con le banche del tempo, prevedendo in particolare che gli enti locali possano *“favorire e sostenere le banche del tempo, stipulando con esse accordi che prevedano scambi di tempo da destinare a prestazioni di mutuo aiuto a favore di singoli cittadini o della comunità locale”*.

Sotto la spinta della legge 53 (che, è importante ricordarlo, comunque conferisce un quadro normativo ad una realtà che era già diffusa sul territorio nazionale a partire dai primi anni '90), nel 2007 nasce in Italia l'Associazione Nazionale Banche del Tempo, che rappresenta un passo importante nel percorso di sviluppo delle esperienze di Bdt. L'associazione, infatti, si prefigge l'importante compito di diffondere e di far apprendere il significato e i meccanismi di funzionamento della BdT; si occupa inoltre di monitorare le BdT presenti sul territorio nazionale, svolge un ruolo di coordinamento per le BdT esistenti e contribuisce a diffondere conoscenze sull'uso del tempo e sulle BdT tra i media, rilasciando interviste a giornali, periodici e sistemi di informazione multimediale. Assumendo quindi un ruolo di coordinamento, promozione e sostegno alle BdT, l'associazione si fa portavoce della diffusione del valore della solidarietà nella forma della reciprocità nonché di una nuova qualità delle relazioni interpersonali nella comunità.

4.2. Teoria della Reciprocità, Tempo delle donne e BdT.

Non è un caso il fatto che la prima disciplina riguardo alle politiche del tempo si trovi all'interno delle politiche per il sostegno della maternità e della paternità, ovvero all'intero di una legge che punta a migliorare la qualità della vita delle famiglie attraverso una più corretta gestione del tempo di lavoro e di non-lavoro. La discussione sulle politiche del tempo, nonché le prime esperienze di Bdt, si sono infatti sviluppate, specialmente nel contesto italiano, soprattutto grazie agli sforzi e all'impegno delle donne. Queste, infatti, devono sostenere «il peso sia del lavoro per il mercato sia di quello di cura, in un contesto organizzato con orari non idonei alla mutata realtà sociale» (Galeotti 2005), soprattutto se si pensa a importanti cambiamenti sociali sopravvenuti negli ultimi decenni, come il progressivo inserimento della popolazione femminile nel mondo del lavoro o i cambiamenti nella struttura della famiglia. Non è un caso, quindi, che proprio le donne siano «portatrici dell'esigenza di ridiscutere l'organizzazione dei tempi di vita» (Ivi) soprattutto per intervenire sul paradosso per il quale da un lato il tempo di cura e di relazione che le donne dedicano alla famiglia non verrebbe considerato produttivo, cioè tempo di lavoro, mentre d'altro canto non può tuttavia essere considerato tempo di non-lavoro, solo per il fatto che non è retribuito secondo le tradizionali leggi economiche e che non sempre rientra nelle statistiche ufficiali.

La nascita delle BdT è dunque fortemente legata in Italia all'insoddisfazione nei confronti della semplice dicotomia tempo di lavoro / di non-lavoro, propria della teoria dell'offerta individuale di lavoro, la quale non si preoccupa di definire qualitativamente il tempo di non lavoro né

l'impatto che lo stesso può esercitare sul benessere dell' individuo o della famiglia. Gli scambi attivati all'interno di una BdT, invece, permettono alle donne di allocare meglio il tempo disponibile, fornendo loro un aiuto materiale. Inoltre, gli scambi di tempo offrono la possibilità di restituire dignità a quelle attività solitamente fornite gratuitamente dalle donne all'interno della famiglia, non senza un certo sforzo e l'impiego di una determinata quantità di tempo.

In generale, il tempo viene valorizzato attraverso lo scambio e non può essere considerato né tempo di lavoro, né di non-lavoro, piuttosto può essere definito tempo di relazione, cioè il tempo che ciascuno di noi dedica alla propria rete di relazioni, al di fuori delle relazioni affettive/familiari e di quelle di mercato.

Ora, se nella società contemporanea e nella trattazione economica il tempo è considerato una risorsa scarsa per eccellenza, nell'ambito di una BdT il tempo è invece una risorsa della quale tutti dispongono e che per questo scambiano tra loro, una volta stabilita l'uguaglianza dei servizi forniti. In questo modo, i partecipanti creano un sistema di scambio "egualitario", paritario e reciprocamente arricchente. Per questo alcune BdT sconsigliano o vietano esplicitamente di scambiare beni o, ancora, proibiscono di fornire come prestazione la propria attività lavorativa, non solo per evitare eventuali problemi fiscali e legali, ma soprattutto perché si pongono in posizione antitetica rispetto al mercato e alla semplice dicotomia tempo di lavoro/tempo di non-lavoro, puntando al riconoscimento delle competenze e capacità individuali al di fuori del mercato, ma all'interno di una rete di relazioni tra persone.

Tuttavia, la teoria dell'allocazione del tempo e il concetto di costo/opportunità, seppure possano in parte rivelarsi utili per spiegare la maggiore partecipazione di alcune tipologie di partecipanti agli scambi di tempo e la loro propensione a tali scambi, da soli non bastano a spiegare il funzionamento di una BdT. Il tempo, all'interno delle esperienze di Bdt, non è considerato una risorsa scarsa, ma al contrario una risorsa disponibile per tutti e che i soci scambiano tra loro in un'ottica di reciprocità e mutualità. In questo senso, lo scambio di tempo che attivano le Bdt si avvicina al triplice movimento analizzato da Marcel Mauss a proposito del dono (Mauss 1924). Per l'antropologo e sociologo francese, l'atto donativo si caratterizza attraverso tre momenti tra loro distinti ma profondamente collegati: dare, ricevere e restituire (o reciprocare). Dal suo studio, Mauss ricava inoltre alcune tesi fondamentali sulla natura del dono: il dono è socialità obbligatoria; il dono non è quindi pratica disinteressata; il dono crea, rafforza e conserva i legami sociali e comunitari; il dono, "*come prestazione totale*", unisce gli aspetti sociali ed economici, ed è perciò rudimento economico, cioè è parte di una economia primitiva indissolubilmente legata alla socialità e alla vita.

Ora, nel caso della BdT, il dono di tempo non assume la forma del dono puro, come nel volontariato, piuttosto si ispira proprio alla teoria di Mauss e al concetto di dono come strumento che permette la creazione di un legame sociale attraverso la restituzione, ovvero la reciprocità.

È questo uno dei motivi che può fare considerare, quale contesto di sviluppo ideale delle Bdt, i sistemi di welfare leggero.

4.3 La banca del tempo e il welfare leggero.

Avendo preso cognizione nei paragrafi precedenti dello scenario economico e politico entro il quale ci muoviamo, e avendo di seguito evidenziato alcuni riferimenti concettuali attraverso i quali spiegare le linee di sviluppo di tale scenario, possiamo ora introdurre la questione del rapporto tra le esperienze delle BdT e il welfare locale.

La premessa dalla quale partire è che nella società contemporanea la caratteristica che costantemente si ripropone per chi ci vive è la *congestione dei tempi* quotidiani (Chiesi 1989).

In ambito sociale, tale problematica ha visto un'opportunità di risoluzione con la promulgazione della legge 328/2000, "Legge quadro per la realizzazione del sistema integrato di interventi e servizi sociali" che promuove la più ampia partecipazione dei soggetti della società civile ai processi di programmazione sociale. La questione che molti operatori di politiche di gestione dei tempi e molti responsabili di BdT si sono posti è stata perciò quella di trovare la via che consentisse alle BdT di venire ricomprese in questa nuova dinamica partecipativa. La strada maestra si è rivelata essere il *Piano di Zona*, ovvero il meccanismo di programmazione sociale a livello locale, previsto dalla legge suddetta e che assume come suo principio l'inclusione di associazioni e cittadini nel processo di deliberazione pubblica.

La BdT si è in tal modo venuta a confrontare con un tema, quello del welfare, che fino a quel momento era stato vissuto solo fra i soci, all'interno dell'associazione stessa, ma non era mai stato rapportato all'ambiente esterno.

Quando si parla di welfare, si fanno generalmente numerose distinzioni. Quella che più ci interessa, in questo caso, è quella tra welfare "leggero" e welfare "pesante". Con il termine "leggero" si fa riferimento alla costruzione di una rete di servizi locali che valorizzi, professionalizzandolo, il terzo settore, chiamato dunque ad essere protagonista attivo nell'offerta di servizi rivolti a tutti i cittadini e dedicati all'ascolto, alla mediazione, all'orientamento e al sostegno. Il termine "leggero" caratterizza, quindi, l'intensità della relazione di aiuto al cittadino ma si tratta comunque di servizi "essenziali", quali il segretariato sociale o gli uffici di

promozione sociale, e prefigura il superamento del tradizionale modello organizzativo di servizio sociale strutturato sulla domanda. Al contrario, quando si parla di welfare “pesante” si fa normalmente riferimento a quell’insieme di servizi maggiormente strutturati, normativamente regolati e economicamente più gravosi in forza dell’intensità della relazione d’aiuto col cittadino e, quindi, dell’intensità/gravità dei bisogni ai quali intendono far fronte (Gasparre 2012).

Ora, nell’ambito dell’elaborazione delle esperienze di Bdt l’opportunità di effettuare degli scambi di servizi di c.d. “welfare pesante”, è stata ben presto accantonata a fronte della professionalità richiesta e delle difficoltà di scambio reciproco esistenti.

Un contesto di c.d. “welfare leggero” si è invece rivelato ben presto un campo nel quale le BdT potrebbero giocare un ruolo non trascurabile: aiutare chi aiuta altre persone e assistere in maniera non-professionale le persone che non hanno bisogno di assistenza specialistica si sono rivelate ben presto delle attività adatte a scambi basati sulla reciprocità. Ad esempio, la nascita di BdT monotematiche (ad esempio fra persone con familiari malati) ha dimostrato che lo scambio di ore con soggetti che stanno vivendo situazioni simili alla nostra è quasi sempre fonte di sollievo (anche la semplice conoscenza reciproca in molti casi è benefica).

La BdT ha assunto così, in molti contesti, la valenza di *centro di assistenza di secondo livello* per i cittadini e di *nodo informativo primario* sui bisogni delle persone per l’Amministrazione locale, diventando un vero e proprio *bacino di raccolta* dei bisogni sociali. La BdT si candida quindi a diventare un attore importante sulla scena pubblica locale.

Le idee per una collaborazione soddisfacente nel campo del welfare leggero riguardano, ad esempio, la possibilità per le BdT di assumere un ruolo di *Segretariato sociale*, ovvero dare ai cittadini che lo richiedono, sia italiani che stranieri, presso la sede della BdT nei locali comunali, quelle informazioni personalizzate sui servizi e sulle prestazioni disponibili nel territorio e le relative normative per accedervi. Un ruolo importante potrebbe essere anche quello di *advocacy* (Paci 2008), cioè di tutela e supporto della voce della cittadinanza sui temi del welfare e della socialità.

Il welfare locale, inteso come insieme di azioni legate al benessere e alla socialità, si candida in questo modo a diventare lo scenario di riferimento per l’attività di programmazione e di intervento delle BdT e dei loro soci. Tra BdT ed ente locale si profila dunque la necessità di un rapporto reciproco di sostegno e di scambio di informazioni e di aiuti per gestire in modo positivo la complessità dei bisogni locali. In questa prospettiva, in occasione del Convegno promosso nel gennaio 2009 dalla provincia di Milano sulle esperienze di BdT realizzatesi nella provincia milanese, si precisava che “le BdT non si propongono di rimpiazzare i servizi sociali,

ma apportano un di più non trascurabile per il miglioramento della qualità della vita urbana” e che “la BdT funge da nodo informativo con l'ente locale e favorisce l'attività di *empowerment*”.

In sintesi, si può dire senz'altro che nell'ambito della riflessione concettuale sul nuovo “welfare sociale” , si evidenzia la necessità di dare un importante sostegno alle persone che, sempre più spesso, si ritrovano a vivere con molta difficoltà la conciliazione dei tempi imposti dal lavoro con quelli necessari alla cura della famiglia e dei figli, soprattutto in contesti sociali che sono sempre più caratterizzati dall'assenza di una rete parentale di sostegno e dall'assenza di ammortizzatori sociali. Proprio in forza di queste ragioni, la BdT assume un potenziale ruolo di risoltrice dei problemi del sociale, favorendo uno scambio utile del tempo fra generazioni, fra soggetti con tempi di lavoro diversi, partecipando alla realizzazione di un benessere individuale e collettivo che sarebbe altrimenti impossibile da realizzare.

4.4 Il rapporto giuridico tra BdT ed Enti Locali.

Come abbiamo visto nel capitolo precedente, la seconda categoria di BdT maggiormente presente sul territorio nazionale è costituita da BdT che nascono all'interno di contesti associativi e cooperativi autonomi ma che si avvalgono, per essere finanziate, di rapporti con gli enti locali. A livello operativo, nella maggior parte dei casi, il rapporto fra BdT e Comuni fa riferimento ad una convenzione, seguendo quelle linee guida relative all'accreditamento degli enti del Terzo Settore suggerite dalla legge 328/2000.

Le *convenzioni* sono dei contratti stipulati fra le singole BdT e i relativi Comuni, per mezzo dei quali vengono stabiliti i beni e i servizi oggetto dello scambio. Solitamente i Comuni assicurano degli spazi per la sede della BdT (una stanza o uno sportello), fornendo talvolta anche altri strumenti pratici (telefono, computer, internet, ecc.) o finanziamenti per il funzionamento della BdT. Partendo dalla considerazione che il sostegno delle amministrazioni locali è importante per uno sviluppo duraturo delle BdT, bisogna in ogni caso porre dei “paletti” nel rapporto fra l'ente

locale e questa tipologia di BdT: questa, infatti, è un'associazione autonoma con precise logiche che non può e non deve sostituire servizi pubblici già erogati o erogabili dall'ente locale. Il sostegno alle BdT da parte dell'ente locale, quindi, non deve caratterizzarsi come una sostituzione o peggio come una delega all'associazionismo per l'erogazione di servizi di cui è titolare l'ente locale. Le BdT corrono infatti il rischio di essere strumentalizzate dall'ente locale, di essere usate per fini politici e poi essere abbandonate qualora l'Amministrazione successiva non creda nel valore della BdT.

D'altro canto è indubbio il ruolo positivo che un giusto rapporto tra BdT ed ente locale potrebbe giocare nel panorama dei bilanci comunali. L'esperienza del Comune di Roma è paradigmatica: "La BdT di Roma, solo nel 2007, ha erogato 88 mila ore di prestazioni, facendo risparmiare al Comune una cifra stimabile in un milione di euro" (Il Giornale, 23 gennaio 2009).

È in questa prospettiva che la Provincia di Torino, per mezzo dell'Assessorato alle Pari Opportunità, ha deliberato di promuovere un "*Protocollo d'Intesa tra Regioni, Province e Comuni italiani per la costituzione del Coordinamento Nazionale Enti locali per il sostegno e la promozione delle banche del tempo*". Tale documento, firmato nel novembre 2008, è l'esempio di come è possibile organizzare virtuosamente il rapporto fra BdT ed enti locali. Attraverso questo protocollo, il Coordinamento Nazionale si propone di censire periodicamente le Banche del Tempo attive nei rispettivi territori; promuovere il loro coordinamento a livello territoriale; promuovere campagne nazionali, progetti di solidarietà e di cooperazione internazionale, convegni, pubblicazioni e ricerche; realizzare un archivio nazionale dell'attività degli Enti locali per il sostegno alle Banche del Tempo; favorire la partecipazione degli enti locali a forum e conferenze nazionali e internazionali. Tra le tutte le altre finalità, quindi, tale Coordinamento si propone come uno strumento per sostenere gli enti locali nell'approfondimento della ricerca e della riflessione politica sul valore delle Banche del Tempo, al fine di pensare e progettare dei rapporti strategici ed operativi tra i diversi interlocutori che possano rispondere pienamente ad un'ottica di integrazione finalizzata al miglioramento dell'erogazione dei servizi sociali.

Alla luce di queste considerazioni, si può dunque spiegare perché, in armonia con le esperienze internazionali, il rapporto tra enti locali e Bdt in Italia sia da leggere principalmente all'interno del quadro di un welfare "leggero" che non vede l'ente locale, e dunque il Servizio Sociale, nel ruolo di promotore e gestore diretto delle esperienze di BdT.

4.5 Opportunità e limiti della banca del tempo.

Per concludere, sembra opportuno fare alcune considerazioni di sintesi che diano un'immagine delle esperienze di Bdt, in termini di opportunità e di limiti delle stesse.

Le *opportunità* sono quelle di cui a lungo si è parlato nei capitoli precedenti e che fanno riferimento ai principi dai quali questo meccanismo di economia civile ha avuto origine, ovvero le opportunità e le risorse che scaturiscono dalle dimensioni della reciprocità, della fiducia, della parità, dell'autoefficacia combinati con un impiego più soddisfacente del tempo libero che si ha a disposizione: utilizzando il proprio tempo per fare qualcosa per sé e per gli altri, la BdT diventa un antidoto contro la solitudine, un luogo dove le generazioni si possono incontrare e le risorse relazionali moltiplicarsi a partire dall'incontro tra bisogni e risorse individuali e comunitarie.

La BdT va così a rispondere ai "piccoli bisogni della vita di tutti i giorni che mai nessun servizio pubblico o privato potranno soddisfare; qualcuno andrà a teatro una volta in più, qualcuno parteciperà ad un corso cui non si sarebbe iscritto se avesse dovuto sborsare soldi" (Amorevole: 1997). Per gli economisti inoltre le BdT sono un sistema interessante per le regioni ad alto tasso di disoccupazione, proprio perché le persone possono ottenere beni e servizi che non possono pagare con la moneta tradizionale, della quale spesso sono sprovviste.

I *limiti* che riscontriamo sono legati prevalentemente all'impossibilità di una gestione diretta delle stesse da parte del servizio sociale, nonché ad un loro utilizzo come vero e proprio strumento di servizio sociale all'interno di un "welfare pesante". Tali limiti derivano proprio dalle caratteristiche intrinseche delle BdT.

Va, infatti, considerata la peculiarità dei contesti nei quali il servizio sociale professionale si ritrova ad operare. Si tratta, cioè, di contesti e situazioni di forte disagio sociale dove i bisogni espressi non sono che la punta dell'iceberg di un groviglio di bisogni multifattoriali ben più complessi che impongono interventi globali di carattere economico-psicologico-sociale quando non anche sanitario. Si comprende, dunque, come quello del servizio sociale sia un contesto professionale dove la relazione di aiuto, che può essere spontanea ma anche coatta, che si instaura tra operatore e portatore di bisogno è fortemente e necessariamente asimmetrica: sebbene l'operatore sociale non sia il detentore di risposte preconfezionate ma debba piuttosto assumere il ruolo di un facilitatore e di un sostegno all'interno del processo di risoluzione dei problemi e di sviluppo dell'autodeterminazione di cui il protagonista attivo deve rimanere l'utente, è inevitabile che, per la natura stessa del contesto di aiuto all'interno del quale questa si sviluppa, la relazione non possa essere paritaria. Da qui deriva la difficoltà di pensare una

reciprocità negli scambi all'interno del target di utenti di riferimento del servizio sociale, generalmente costituito da una comunità che, pienamente assorbita dai propri bisogni e dalle proprie difficoltà e inglobata dalle logiche tradizionali del benessere, si trova in una condizione di profonda sfiducia tanto nelle proprie capacità quanto nelle relazioni con gli altri. L'adozione, in un tale contesto, delle logiche dell'economia civile, imporrebbe a questo particolare target di utenza un radicale cambio di prospettiva: occorre, infatti, svincolarsi dalla superiorità di ciò che è materiale, quando in gran parte, la prima domanda di aiuto riguarda proprio gli aspetti economici, e riconoscere e rivalutare le capacità personali che, per l'utente di servizio sociale, è una parte considerevole del lavoro personale da affrontare per produrre un cambiamento della attuale situazione di disagio. Con queste premesse, si capisce come sia difficile entrare nel meccanismo dello scambio che, se è automatico per i beni tangibili, lo è molto meno per le risorse personali, considerando anche che a fare da sfondo vi è un contesto comunitario dove sono ormai scomparsi quasi definitivamente i rapporti di buon vicinato e tutte le altre forme di cooperazione informale tra estranei.

È per queste ragioni che nelle diverse esperienze di enti locali che hanno tentato di introdurre servizi di Bdt si è quasi sempre registrato un generale fallimento del progetto dopo pochi mesi dalla sua attivazione. Ne è un esempio il servizio di Bdt nato all'interno dell'Unità Operativa "Minori e Famiglie" della Società della Salute Valdarno Inferiore, dove nel settembre 2012 è stato attivato un servizio di BdT che però, 9 mesi dopo la sua attivazione, ha registrato soltanto adesioni formali e un numero irrisorio di ore scambiate tra i membri. Al contrario, il servizio di baratto, attivato contestualmente alla BdT, ha fin dall'inizio incontrato l'interesse dei destinatari, registrando una partecipazione numerosa e tendenzialmente in crescita degli utenti della comunità. Sicuramente questo è connesso all'aspetto primariamente materiale del servizio, che intende appunto offrirsi, almeno nell'immediato, come una forma di sostegno concreto (mediante lo scambio di beni, quali capi d'abbigliamento, materiale per la casa, materiale scolastico, giocattoli) per quelle famiglie che si trovano ad affrontare una condizione economica precaria. Allo stesso tempo, l'aspetto meramente concreto rappresenta l'occasione per gli operatori per allacciare e curare nuovi legami relazionali con la comunità, per rinsaldare relazioni già instaurate facendo conoscere a chi partecipa soltanto al Baratto anche gli altri servizi erogati dall'ente. Non da ultimo, il baratto costituisce anche un'importante occasione di Incontro della comunità: si configura come un appuntamento fisso che permette ai singoli di incontrarsi e di interagire tra loro, riscoprendo e rinsaldando relazioni comunitario e di buon vicinato.

Questo limite primario è confermato dal fatto che, almeno in Italia, il fenomeno delle BdT riguarda quasi esclusivamente tipologie di utenza appartenente ad uno status culturale e socio-economico medio alto.

È dunque molto difficile per i servizi sociali adottare la BdT come propria metodologia per operare in modo diretto interventi di community work all'interno di un contesto di welfare "pesante"; tuttavia, ciò non toglie nulla al valore socializzante e fortemente inclusivo di tale strumento. È dunque importante che il Servizio Sociale che opera sul territorio, e in particolare attraverso gli enti locali, dedichi parte della sua elaborazione teorico-pratica alle modalità più efficaci atte a sostenere e promuovere la moltiplicazione di tali esperienze su tutto il territorio nazionale.

Conclusioni

L'analisi del meccanismo delle Banche del tempo è stato inserito all'interno del paradigma teorico e pratico dell'Economia civile, ovvero di quel filone dell'economia che ha messo definitivamente in discussione le fondamenta del modello antropologico sul quale si è sorretto per circa due secoli il discorso economico. Re-introducendo nel dibattito economico comportamenti pro-sociali e cooperativi ispirati a principi quali la Reciprocità e la fiducia, principi a lungo negati perché in disaccordo con la teoria economica standard, l'Economia civile ha inteso allargare le ipotesi del modello antropologico alla base di quest'ultima, ribadendo l'infondatezza tanto economica quanto antropologica e sociologica dell'idea di un agente economico guidato esclusivamente dall'obiettivo della massimizzazione della propria utilità individuale; un'idea non più sostenibile, quindi, da più punti di vista, non da ultimo quello etico. Ecco come, con il definitivo superamento dell'individualismo assiologico, si supera parallelamente la visione dicotomica di un ordine sociale in cui Mercato e Stato possono rappresentare da soli gli unici garanti del buon funzionamento del sistema: ovvero, di un ordine sociale incentrato unicamente sul principio dello scambio di equivalenti nel mercato e su quello della redistribuzione *in tantum ad opera dello Stato sociale*. Al contrario, si impone con forza la necessità di reintrodurre in un dibattito che è, al tempo stesso, economico, sociologico e antropologico, il principio della reciprocità, la cui applicazione è essenziale per l'esistenza stessa nel lungo periodo di un ordine sociale.

Si tratta, cioè, di un ritorno alle origini, ovvero all'*homo reciprocans*, che ricompone al proprio interno la componente economica e quella sociale, un individuo a metà tra l'*homo oeconomicus* e l'altruista puro, un attore che, espressione del vecchio ma dimenticato paradigma antropologico basato sulla Reciprocità, agisce mosso da un impegno condizionato verso gli Altri, considerati come fini in sé e non più soltanto strumenti per raggiungere il proprio benessere. Infatti, avendo dimostrato di essere un modello di sviluppo in cui progresso economico e progresso civile non sono capaci di sincronizzarsi, dal momento che un aumento del benessere economico non coincide in modo automatico con un aumento del ben-essere dei singoli e della felicità pubblica, il paradigma economico standard ha trovato in un'economia che riscopre la dimensione relazionale e comunitaria la possibile cerniera per ricucire la frattura tra interesse personale e altruismo, tra il benessere personale e benessere altrui. È proprio in questo che consiste la prima rivoluzione culturale operata dalla BdT, il cui progetto è pienamente affine a questo nuovo modo di pensare l'economia: uno spazio economico e relazionale dove è il tempo e non più la moneta a rappresentare l'unità di misura del valore dello scambio, dove le utilità scambiate non sono beni

tangibili bensì capacità personali e prestazioni difficilmente monetizzabili, dove gli attori dello scambio non si trovano più in una posizione di asimmetria bensì in una posizione che riconosce ad entrambi pari dignità nello scambio di prestazioni.

Per meglio comprendere il significato e il funzionamento di tale prospettiva reciprocante all'interno dei meccanismi di scambio non monetario, in particolare della BdT, si è affrontata un'analisi pluridisciplinare della reciprocità. In particolare, quest'ultima è stata analizzata alla luce della teoria del dono elaborata dall'antropologo francese Mauss (1924), incentrata sulla capacità dello scambio di doni di creare legami sociali, attraverso l'alternarsi di tre momenti: dare, ricevere e restituire, ovvero reciprocare. Inoltre, le teorie economiche procedurali (Pelligra 2007), pur non arrivando ad una definizione univoca della reciprocità, ci hanno aiutato a spiegarne meglio la sua capacità di creare relazioni interpersonali e stimolare l'adozione di comportamenti cooperativi, sottolineando l'importanza della simmetria e della condizionalità dei trasferimenti, ed evidenziando la possibilità dello sviluppo di preferenze di gruppo e di una razionalità di gruppo, meccanismi che spingono i soci di una banca del tempo a puntare alla massimizzazione dell'utilità dell'intero sistema e non alla ricerca del proprio interesse materiale. Applicando tali teorie agli scambi all'interno delle banche del tempo, è possibile individuare le caratteristiche che li differenziano dall'agire strumentale tipico dello scambio di equivalenti in un mercato regolatore dei prezzi ma anche dall'agire ispirato dall'altruismo puro proprio dei sistemi di volontariato.

Infatti, il principio fondamentale sul quale si base il funzionamento di un sistema di scambio di questo tipo è la reciprocità simmetrica tra ognuno dei soci e il sistema nel suo insieme. In una banca del tempo, cioè, gli scambi reciproci presentano la caratteristica della condizionalità, dal momento che il comportamento di ognuno dei soci dipende anche dalle scelte, dalle motivazioni e dalle aspettative degli altri. Si tratta, quindi, di un agire economico e sociale pienamente immerso in un contesto relazionale, di un agire che è *in relazione* con quello degli altri attori. Inoltre, gli scambi sono tra loro equivalenti, perché il valore di tutte le tipologie di servizi scambiati è misurato utilizzando il tempo, che all'interno della banca ha lo stesso valore per tutti; inoltre, l'equivalenza corrisponde alla simmetria, indicata da Polanyi come la caratteristica tipica dei trasferimenti ispirati dalla reciprocità e intesa nel senso di adeguatezza del comportamento reciprocante. Per questo motivo, tutti i partecipanti di un meccanismo ispirato alla reciprocità condizionata si trovano in una situazione di perfetta parità, essendo allo stesso tempo capaci di dare e ricevere, portatori di risorse e di bisogni da soddisfare.

L'analisi della reciprocità è stata dunque approfondita introducendo alcuni modelli che spiegano la fiducia e l'affidabilità, concetti che sono stati indagati prendendo in prestito la teoria dei

giochi. Sia l'approccio «sperimentale» che quello «empirico» riconoscono che, contrariamente al modello proposto dall'*homo oeconomicus*, gli individui si comportano in maniera affidabile, non opportunistica, e sono disposti a fidarsi reciprocamente in vista di un benessere che sia individuale che collettivo.

Partecipando agli scambi che hanno luogo in una banca del tempo, i soci sviluppano una rete di relazioni fondate sulla fiducia e sull'aspettativa di reciprocità, una rete che si rafforza con la ripetizione degli scambi. Si tratta, dunque, di un'economia "irrazionale" della reciprocità basata sugli scambi non monetari e sui processi produttivi generati dall'incontro sociale, un sistema che allo stesso tempo è alimentato e alimenta rapporti fiduciosi e che, di conseguenza, genera *capitale sociale*. Lo sviluppo di quest'ultimo, inoltre, produce effetti sia a livello micro, migliorando il funzionamento dei mercati attraverso i comportamenti fiduciosi e cooperativi a livello interpersonale, sia a livello macro-economico, incidendo sul quadro istituzionale e normativo e sull'attività delle istituzioni politiche. La ripetizione delle interazioni sociali di natura cooperativa, infatti, stimola la formazione di valori condivisi ispirati alla fiducia e alla reciprocità, facilita la trasmissione delle informazioni, rendendo più facilmente prevedibile il comportamento degli agenti economici, ovvero scoraggiando gli attori dall'agire comportamenti opportunistici. Di conseguenza, riducendo i costi di transazione e dell'incertezza, si migliorano le condizioni in cui si verificano le transazioni economiche, con effetti positivi in termini di sviluppo e crescita socio-economica.

Ecco che la BdT si situa all'interno della Società *civile*, dove ciascun individuo è al tempo stesso portatore di un bisogno e detentore di risorse. Prendendo il via da queste premesse, essa si pone come obiettivi il soddisfacimento di bisogni non standardizzabili, lo sviluppo della personalità del singolo e la scoperta di capacità personali, l'incremento dell'autostima e della creatività e la promozione delle relazioni sociali attraverso l'incontro e quindi, più in generale, della qualità della vita.

È proprio qui che si delinea il secondo aspetto della "rivoluzione culturale" promossa da questo meccanismo: finalizzata ad un investimento negli assetti relazionali comunitari e ad un impegno di condivisione per la realizzazione di obiettivi di cittadinanza attiva e di inclusione, la BdT si presenta come un meccanismo di democrazia e di sicurezza sociale e societaria, intesa come partecipazione dei singoli attori quali cittadini attivi e capaci di autodeterminarsi, di godere delle libertà positive cui hanno diritto e di affrontare le problematiche individuali, che si originano sempre all'interno degli apparati societari e che, quindi, devono essere affrontate e risolte attraverso risorse provenienti non solo dai singoli individui ma anche dagli assetti societari e comunitari. Infatti, con l'affermarsi della supremazia delle dinamiche del mercato, i soggetti

economici della società civile globale non hanno altra scelta che impostare la propria esistenza sulla capacità di produrre beni/servizi appetibili sul mercato e di riuscire a procacciarsi un reddito sufficiente per l'acquisto di tali beni (posizionali) se vogliono sperare di restare all'interno di tali meccanismi (insiders). Chi per ragioni diverse non può garantirsi il possesso di un reddito adeguato alla propria sopravvivenza come attore economico, è destinato senza possibilità di deroga all'esclusione (outsiders). Se fino a qualche anno fa, tuttavia, si poteva fare ricorso al sistema del welfare pubblico, pronto a garantire un dato livello di sicurezza dai rischi occasionali di povertà e di esclusione, oggi l'aumento stesso dei rischi (precarità del lavoro, perdita dell'impiego, redditi bassi) connessi alla crisi economica mondiale ha provocato l'incapacità e l'impossibilità, da parte del soggetto politico, di far fronte a tutti i bisogni, con una conseguente drastica riduzione degli ammortizzatori sociali ed una maggiore esposizione alle svariate forme di insicurezza (economica, sociale, civile).

Pur non svalutando l'estrema importanza delle attività di volontariato e del mondo del terzo settore, la sfida posta dall'Economia Civile è ben più ambiziosa: facendo dell'*homo reciprocans* il nuovo paradigma antropologico economico dominante, questo nuovo approccio intende fare dell'impegno condizionato verso gli altri lo strumento principe per generare capitale sociale attraverso la promozione di comportamenti cooperativi che possano incidere sul ben-essere degli individui e della comunità in generale, tanto a livello micro quanto al livello dei funzionamenti dei mercati e sulla *performance* del sistema economico.

Quello proposto dall'Economia civile e dai sistemi di scambi non monetari basati sullo scambio di capacità è un risveglio civile e democratico, che sembra essere l'unica via per fronteggiare tale crisi globale, economica e sociale, che caratterizza la società attuale: la promozione di meccanismi di democrazia deliberativa e di cittadinanza attiva che abilitino il cittadino ad entrare nella sfera pubblica da protagonista per auto-organizzare percorsi di autodeterminazione e di autoefficacia a livello comunitario. La BdT, quindi, si colloca pienamente in un'ottica di *empowerment*, dove l'incontro e lo scambio avvengono per promuovere ed accrescere tanto le possibilità dei singoli, in termini di autoefficacia, stima di sé ed autodeterminazione, quanto la trama delle reti sociali di mutuo-aiuto a livello locale.

Questa nuova prospettiva richiede necessariamente il passaggio, da parte delle istituzioni pubbliche, da un'ottica di *potere* a un'ottica di *governo*, al fine di abbracciare pienamente una nuova modalità di amministrazione che, valorizzando saperi, le capacità e le diverse competenze, parta dai bisogni e dai punti di vista del cittadino in quanto attore di forme di cittadinanza attiva. In particolare, a partire dall'analisi del quadro economico-politico –sociale di riferimento nonché delle opportunità e dei vincoli offerti dalla BdT, si è visto come in Italia l'orizzonte nel quale

l'Economia civile si colloca naturalmente sia quello di un welfare "leggero", ovvero quella forma di garanzie e servizi legata a sinergie virtuose tra istituzione pubblica e società civile. In questo quadro, i Servizi Sociali non possono che rivestire un ruolo fondamentale. Il fatto stesso che in Italia la competenza politica relativa alla banca del tempo, quale esperienza associativa supportata dal soggetto pubblico locale, sia passata in pochi anni in quasi tutti i contesti, dall'Assessorato alle Pari Opportunità (in riferimento alle politiche di conciliazione e gestione dei tempi) all'Assessorato ai Servizi Sociali (con evidente riferimento alle politiche sociali) dimostra come sempre più la banca del tempo venga considerata un fenomeno che riguarda il welfare e la socialità e non più solo, come accadeva negli anni Novanta, una modalità di risoluzione del problema della congestione dei tempi.

Tra la BdT ed l'Ente locale si profila, dunque, la necessità di un rapporto reciproco di sostegno e di scambio di informazioni e di aiuti per gestire in modo positivo la complessità dei bisogni locali. Si tratta di un rapporto complesso ma necessario in quanto tale sinergia si fa garante della promozione e dello sviluppo di logiche di empowerment comunitario e orientate all'inclusione democratica della cittadinanza nei sistemi societari, ovvero al Ben-Essere.

Bibliografia e sitografia

- Amorevole R. (1999), *Banca del Tempo. Istruzioni per l'uso*, EMI, Bologna.
- Amorevole R., Colombo G. e Grisendi A. (1996), *La Banca del Tempo. Come organizzare lo scambio di tempo: i valori, i principi, i protagonisti*, Franco Angeli, Milano.
- Andreoni A., Pelligra A. (2009), *Microfinanza. Dare credito alle relazioni*, Il Mulino, Bologna.
- Antonelli G. (2003), "La famiglia come organizzazione economica multidimensionale", in «Istituzioni e Sviluppo Economico», Vol. I, n° 1, pp. 67-108.
- Arrow K. J. (1972), *Gift and exchanges*, in «Philosophy and Public Affairs», Vol. 1, n° 4, pp. 343 - 3692.
- Banfield E.G. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, New York, Free Press.
- Becchetti L. (2007), *Il denaro fa la felicità?*, Laterza, Bari.
- Becchetti L. (2009), *Oltre la crisi nella società del rischio: il ruolo dell'economia civile*, Aiccon Working Paper, n° 62.
- Becchetti L., Bruni L. e Zamagni S. (2010), *Microeconomia. Scelte, relazioni, economia civile*, Il Mulino, Bologna.
- Becker G. S. (1965), *A theory of the allocation of time*, in «The Economic Journal», Vol. 75, n° 299, pp. 493 – 517.
- Becker G. S. (1981), *Altruism in the family and selfishness in the market place*, in «Economica, New Series», Vol. 48, n° 189, pp. 1-15.
- Bordignon M. (1984), *Beni pubblici e scelte private. Un'analisi senza l'Homo Oeconomicus*, Il Mulino, Bologna.
- Bruni L. (2000), *Ego facing alter: how economist have depicted human interactions*, in «Annals of Public and Cooperative Economics», 71, n° 2, pp. 285-313.
- Bruni L., Stanca L. (2005), *Watching alone: Relational goods, television and happiness*, in «Journal of Economic Behavior & Organization», Vol. 65, pp. 506-528.
- Bruni L., Sugden R. (2000), *Moral canals: trust and social capital in the work of Hume, Smith and Genovesi*, in «Economics and Philosophy», n° 16, pp. 21-45.
- Bruni L., Zamagni S. (2003), *Dieci lezioni di economia civile*, Società Editoriale Vita, Milano.
- Bruni L., Zamagni S. (2004), *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna.

- Capizzi S. (2000), *Lo scambio senza denaro: il caso della Banca del Tempo*, in «Sociologia e politiche sociali», a. 3, n° 1, pp. 171-189.
- Chiesi, A. (1989) *Sincronismi sociali*. Bologna: Il Mulino.
- Coluccia P. (2001), *La Banca del Tempo*, Bollati Borlinghieri, Torino.
- Coluccia P. (2002), *La cultura della reciprocità. I sistemi di scambio locale non monetari*, Arianna Editrice, Bologna.
- Coluccia P. (2003), *Il tempo...non è denaro*, BFS Edizioni, Pisa.
- Donati P. (2002), *Introduzione alla sociologia relazionale*, Franco Angeli, Milano.
- Donati P. (2007), *L'approccio relazionale al capitale sociale*, in «Sociologia e politiche sociali», Vol. 10, Franco Angeli, Milano.
- Donati P., Prandini R. (2007), *The family in the light of a New Relational Theory of Primary, Secondary and Generalized Social Capital*, in «International Review of Sociology», Vol. 17, n° 2, pp. 209-223.
- Frey B. (1997), trad. it. 2005, *Non solo per denaro. Le motivazioni disinteressate dell'agire economico*, Mondadori, Milano.
- Galeotti G. (2005), *Tempus datur. Un'analisi sociologica delle Banche del Tempo in Italia*, Vita e Pensiero, Milano.
- Garofolo G., Sabatini F. (2008), *Homo oeconomicus? Dinamiche imprenditoriali in laboratorio*, Il Mulino, Bologna.
- Greco T. H. (2001), *Money: understanding and creating alternatives to legal tender*, Chelsea Green Publishing Company, White River Junction.
- Grootaert C. (1998), *Social capital: the missing link?*, in «Social Capital Initiative», The World Bank Working paper n° 3.
- Gui B. (1996), *On "relational goods": strategic implications of investment in relationships*, in «International Journal of Social Economics», Vol. 23, n° 10/11, pp. 260-278.
- Gui B. (2000), *Beyond transactions: on the interpersonal dimension of economic reality*, in «Annals of Public and Cooperative Economics», 71, n° 2, pp. 139-169.

- Gui B., Sugden R. (2005), *Economics and social interactions. Accounting for interpersonal relations*, Cambridge University Press, New York.
- Istat (2011), *La situazione del Paese nel 2010*, Istat, Roma.
- Keynes J. M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, Londra.
- Kolm S. C. (2000), *The logic of good social relations*, in «Annals of Public and Cooperative Economics», 71, n° 2, pp. 171-189.
- Mauss M. (1924), trad. it. 2002, *Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche*, Einaudi, Torino.
- Pelligra V. (2003), *Le determinanti "civili" dello sviluppo economico*, in «Rivista internazionale di scienze sociali», Vol. 111, n° 4, pp. 553-577.
- Pelligra V. (2006), *Trust, reciprocity and institutional design*, Aiccon Working Paper, n° 37.
- Pelligra V. (2007), *I paradossi della fiducia*, Il Mulino, Bologna.
- Pelligra V. (2010), *Trust responsiveness. On the dynamics of fiduciary interactions*, in «The Journal of Socio-Economics», Vol. 39, pp. 653-660.
- Pittau M. (2003), *Economie senza denaro. I sistemi di scambio non monetario nell'economia di mercato*, EMI, Bologna.
- Polanyi K. (1944), trad. it. 1995, *La grande trasformazione. Le origini economiche e politiche della nostra epoca*, Einaudi, Torino.
- Polanyi K. (1957), trad. it. 1978, *L'economia come processo istituzionale*, in Polanyi K., Arenberg C. M. e Pearson H. W. (a cura di), *Traffici e mercati negli antichi imperi*, Einaudi, Torino.
- Pugno M. (2007), *Ricchezza e ben-essere: l'importanza delle relazioni sociali e personali*, in «Studi e note di economia», Anno XII, n.1 2007, pp. 23-58.
- Putnam R. (2004), *Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita della cultura civica in America*, Il Mulino, Bologna.
- Rabin M. (1993), *Incorporating Fairness into Game Theory and Economics*, in «American Economic Review», n° 83, pp. 1281-1302.

- Sabatini F. (2008), Does Social Capital Create Trust? Empirical Analysis of a Community of Entrepreneurs, in «MPRA Papers», n° 6781, pp. 1-14.
- Sacco P.L., Zamagni S. (a cura di) (2002), Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma, Il Mulino, Bologna.
- Saroldi A. (2003), Costruire economie solidali, EMI, Bologna.
- Sen A. (2001), Etica ed economia, Laterza, Roma-Bari.
- Simmel G. (1889), trad. it. 2005, Psicologia del denaro, Armando Editore, Roma.
- Simmel G. (1896), trad. it. 2005, Il denaro nella cultura moderna, Armando Editore, Roma.
- Sugden R. (1984), Reciprocity: the supply of public goods through voluntary contributions, in «The Economic Journal», Vol. 94, n° 376, pp. 772-787.
- Titmuss.R.(1970), The gift relationship: from human blood to social policy, New Press, New York.
- Zamagni S. (2005), Gratuità e agire economico: il senso del volontariato, Aiccon Working Paper, n° 9.
- Zamagni S. (2005), La svolta antropologica in economia. Il ritorno della relazionalità, in «La società degli individui», n° 24, anno VIII, 2005/3.
- Zamagni S. (2006), L'economia come se la persona contasse: verso una teoria economica relazionale, Aiccon Working Paper, n° 32.
- Zamagni S. (2006), Per la ripresa del dialogo tra Economia ed Etica, Aiccon Working Paper, n° 27.
- Zamagni S. (2008), Non profit come economia civile. Per una fondazione economica delle organizzazioni non profit, Il Mulino, Bologna.
- Blanc, J. (2006), *À quoi servent les monnaies sociales?*, In «Monnaies sociales : Exclusion et liens financiers», p. 31-42. Paris: Economica.
- OECD (2001), The well-being of Nations. The role of human and social capital, OECD Publications.

- Blanc, J. (2006), *Choix organisationnels et orientation des dispositifs de monnaies sociales*. in «Monnaies sociales : Exclusion et liens financiers», p. 173-196. Paris: Economica.
- Gaudreault, M. (2004), *Le troc au XXIe siècle: systèmes d'échanges locaux*.
- Laville, J.L. (1994), *Économie et solidarité : esquisse d'une problématique*, in «L'économie solidaire : une perspective internationale», p. 9-89. Paris :Economica.
- Lenzi, C. (2006), *L'enquête nationale sur les systèmes d'échange locaux (SEL) en 2004 : éléments d'analyse*. In «Monnaies sociales : Exclusion et liens financiers», p. 253-279. Paris: Economica.
- Bauman, Z. (2008), *Consumo, dunque sono*, Ed. Laterza, Roma – Bari.
- Bauman, Z. (2007), *Homo consumens. Lo sciame inquieto dei consumatori e la miseria degli esclusi*, Edizioni Erickson, Trento.
- Bauman, Z. (2013), *Communitas. Uguali e diversi nella società liquida*, Aliberti Editore, Reggio Emilia.
- Bauman, Z. (2006), *Vita liquida*, Ed. Laterza, Roma.
- Cacciari, M.(1997), *L'arcipelago*, Adelphi.

Sitografia

- <http://www.tempomat.it>
- <http://www.utopie.it/pubblicazioni/gesell.htm>
- <http://www.worldvaluessurvey.org>
- <http://www.jstor.org>
- <http://www.zerorelativo.it>
- <http://www.selbecs.org>
- <http://www.mirers.org>
- <http://selidaire.org/spip>

- <http://www.timebanks.co.uk>
- <http://userpage.fu-berlin.de/~roehrigw/fisher>
- <http://www.archive.org/details/ModernMoneyMechanics>
- <http://www.associazionenazionalebdt.it/dove-siamo.html>
- <http://www.bartersys.com/how.asp>
- <http://www.cairn.info/revue-mouvements-2002-1-page-81.htm>
- <http://www.irta.com/>
- <http://www.parlamento.it/parlam/leggi/000531.htm>
- <http://www.scecservice.org>

Ringraziamenti

Desidero ringraziare tutti coloro che, in vari modi, mi hanno aiutata nella stesura della tesi con suggerimenti, critiche ed osservazioni: a loro va la mia gratitudine, anche se a me spetta la responsabilità per ogni eventuale errore.

Grazie al mio relatore, Prof. Balestrino, per la sua flessibilità che incoraggia a proiettarsi in avanti verso cose più grandi.

Grazie ad Antonio Coccia, amico, scrittore e assistente sociale, per aver contribuito a rendere migliore l'ultima parte di questo lavoro con i suoi suggerimenti gentili.

Grazie a Sara, ad Aurora e a Marco, ovvero la famiglia che ho scelto e che sempre mi accompagna, mi incoraggia e mi sostiene, soprattutto nei momenti più ripidi della salita.

Grazie a Ivan, solido Amico e compagno di un viaggio che non stanca, qualsiasi sia la sua direzione.

Grazie ai miei genitori, per avermi insegnato con il loro esempio il valore di ciò che conta davvero, il sacrificio necessario per raggiungerlo e la cura attenta e paziente che occorre per custodirlo e vederlo fiorire. Questo traguardo, oggi, è per loro, per onorare il loro insegnamento.

Infine, Grazie ad Ambra Agnello che, a suo modo, continua instancabile a indicarmi la via.

Ad maiora.