

LA BANCA DELLA RECIPROCIÀ: PENSARE SOLUZIONI “INUSUALI” PER FRONTEGGIARE LA CRISI

Cinzia Novara

Ricercatore e docente di Modelli psicodinamici del lavoro di rete presso il Dipartimento di Scienze Psicologiche Pedagogiche e della Formazione, Università degli Studi di Palermo

1. Dati empirici a sostegno del modello

Il modello “GenerA(c)tion of values. Modelling a proactive sistem in social and economic emergencies time” qui presentato necessita di complesse considerazioni teoriche ed empiriche, che in questo paper, per ragioni di sintesi, saranno ripotate solo in forma sintetica ma che potremo approfondire in sede di conferenza.

Il modello scaturisce dalla seguente domanda: in contesti a rischio di collasso socio-economico, persone concrete, che condividono un sistema relazionale reciprocante, possono fronteggiare, in modo proattivo la disoccupazione, le diseguaglianze di reddito e le carenze di servizi sociali di base. E se sì, questo può essere fatto coniugando l’attività economica con la sostenibilità relazionale, sociale e di comunità?

I dati empirici a sostegno del modello ci dicono che nei Paesi aderenti all’OCSE, la crescita economica non è garanzia di salute, né di miglioramento del clima sociale. La correlazione tra le disuguaglianze economiche e le ricadute in termini di disgregazione del tessuto sociale, decremento della qualità di vita e della salute dei cittadini (Wilkison, Pichett, 2009) è un dato ormai noto. Riportiamo qui giusto qualche esempio tratto dal volume dei due epidemiologi inglesi:

- al crescere della ricchezza economica dei paesi (misurata con il reddito nazionale lordo pro capite) la prospettiva di vita in anni non cresce oltre un certo limite, anzi in prossimità dei paesi più ricchi la crescita rimane invariata (*ivi*, p. 21);

- al crescere del reddito, anche la relazione tra crescita economica e felicità tende ad affievolirsi (con un cut off di circa 25.000 dollari l’anno) (*ivi*, p. 23);

- se prendiamo il solo campione dei paesi più ricchi troviamo che i problemi sanitari e sociali correlano positivamente con le diseguaglianze dei redditi (calcolate per gli stati dell’Usa con l’indice di Gini); e solo debolmente con il reddito nazionale medio (*ivi*, p. 32);

- la disuguaglianza, a sua volta, accresce l’ansia e la depressione in quanto il confronto tra status sociali si consuma sul piano dell’essere inferiori o superiori rispetto a qualcun altro, dunque ci si espone continuamente ad una valutazione sul piano sociale. Proprio questo aspetto conduce ad una difesa del Sé che spiegherebbe il dilagare del consumismo e dell’individualismo, con deterioramento della fiducia.

E in effetti, guardando ai dati dell’*European World Values Survey* (1999-2001) i livelli di fiducia più bassi li troviamo in Portogallo, quelli più alti in Svezia e Paesi Bassi, mentre l’Italia sta a metà... (Ingleart et al., 2004, p. 68).

Tornando ai dati di Wilkison e Pichett (2009) troviamo che lì dove c’è una minore sperequazione dei redditi è migliore la condizione femminile e i paesi spendono di più in aiuti internazionali. Nei paesi, invece, dove abbiamo maggiori diseguaglianze vi è maggiore spesa pubblica, in quanto vi sono più problemi socio-sanitari da risolvere.

Tali dati empirici trovano una sostanziale conferma in Italia, dove si registrano ampie disuguaglianze tra i redditi e tra i livelli di benessere socio-economico delle singole realtà regionali (Bruzzo, 2012). Anche il metodo di elaborazione cui sono ricorsi i ricercatori italiani è del tutto analogo a quello utilizzato da Wilkinson e Pickett. I dati impiegati per le elaborazioni condotte sono

desunti dal primo Rapporto sulla coesione sociale elaborato dall'ISTAT, in collaborazione con l'INPS (ISTAT, 2010).

Come emerge dai coefficienti di correlazione fra le 15 variabili socio-demografiche e sanitarie considerate per l'Italia e l'indice di concentrazione dei redditi, nelle regioni italiane in cui tale indice è più elevato (quelle meridionali), risulta che:

- l'indice di rendimento scolastico degli alunni è nettamente più basso;
 - il tasso di abbandono scolastico è discretamente più elevato;
 - il tasso di occupazione femminile è nettamente inferiore;
 - il numero delle famiglie deprivate è notevolmente più elevato;
 - il numero degli omicidi è maggiore sebbene solo lievemente;
- così come:
- la speranza di vita (sia alla nascita che a 80 anni) è notevolmente inferiore;
 - il tasso di mortalità infantile è decisamente più elevato;
 - il numero delle persone obese è leggermente maggiore;

È evidente che qualsiasi manovra finalizzata a contenere la crisi economica non può prescindere dalla generazione di valori che siano in grado di impattare sulle forme più diffuse di disuguaglianza sociale: l'equità, la disponibilità di risorse (finanziarie e di solidarietà), la disponibilità di servizi (materiali e immateriali), l'accesso agli stessi secondo una distribuzione etnografica delle popolazioni, il tempo sociale, il diritto al lavoro, la reciprocità e la prossimità dei legami.

A queste priorità si vuole trovare risposta mediante un modello di innovazione sociale che metta a sistema un'azione proattiva su tutti questi livelli, o almeno ci provi, rendendolo innanzitutto – prima che possibile – pensabile.

2. Cornice concettuale del modello proposto

In sostituzione di un paradigma individualistico che ha imperato nelle scienze economiche, il modello proposto si ancora a un paradigma relazionale (Zamagni, 2006) per il quale le relazioni interpersonali non possono rinunciare, in alcun modo, al riconoscere e accogliere l'identità dei soggetti coinvolti. In una relazione di scambio di equivalenti (propria della teoria economica standard), i soggetti che interagiscono possono rimanere anonimi e la relazione impersonale (Zamagni, 2014) (la maggior parte delle transazioni economiche oggi può farsi a distanza, eludendo l'incontro fisico tra i contraenti); per ognuno, l'altro è strumentale a un fine personale.

In una relazione di reciprocità tra la realtà dell'io e la realtà dell'altro si trova la relazione interpersonale quale realtà terza tra le due precedenti (*ivi*), che esiste se si accoglie l'altro e lo si riconosce come persona. La terza realtà è funzione del Noi (non solo dell'io, come nel paradigma individualistico, né solo dell'altro, come nell'altruismo puro o nei modelli olistici) (Cavaleri, Tapken 2004). È il paradigma della reciprocità che ci consente di cogliere questo *terzium* (Zamagni, 2012).

Lì dove l'economia capitalista si è edificata sul contratto relazionalmente non rischioso, in quanto rappresenta una forma di reciprocità-senza-gratuità (Bruni, Faldetta, 2012, p. 14), il modello proposto prende atto del rischio insito in ogni rapporto di scambio fiduciario e lo condivide con un sistema di rete formale ed informale, con l'intento di riavvicinare la sfera economica e quella della socialità. Lo sbilanciamento tra queste due aree è visibile nelle misure del benessere che cercano di quantificare con misure monetarie qualcosa che in realtà economico non è (Frey e Frey, 2012), tanto che negli anni 70 si discute di aggiornare il calcolo del Pnl con il lavoro domestico e con il tempo libero e negli anni 80 con il volontariato. La New Economics Foundation nel 2006 su incarico delle Nazioni Unite pubblica l'Happy Planet Index, una specie di indice della felicità globale misurato su "speranza di vita", "soddisfazione personale" e "sostenibilità ambientale", misuratori ben distanti da algoritmi legati a reddito o altri simili.

Ma a quale rischio espone la fiducia? Possiamo definirla come “la volontà di rendersi vulnerabili nei confronti di un partner quando questi non può essere controllato” (Mayer, Davis, Schoorman, 1995) o anche “un’aspettativa di esperienza con valenza positiva per l’attore, maturata sotto condizioni di incertezza” (Mutti, 1998, p: 42). L’elemento centrale è lo stato di incertezza in cui si trova la persona che accorda la propria fiducia, in quanto il depositario di fiducia conserva la libertà di agire in modo tale da poter nuocere a chi per primo gli ha dato fiducia (trustor o Prestatore di Fiducia). Quindi lì dove ci muoviamo in una situazione deficitaria di informazioni possiamo comunque prendere decisioni e agire mediante un’attribuzione di fiducia (Luhmann, 2000).

L’azione gratuita è quella che pratica l’arte di trattare con rispetto (e fiducia) il bisogno che scorgiamo nell’altro, dove per “rispetto” s’intenda la possibilità che l’altro possa contraccambiare o reciprocare, altrettanto gratuitamente, quanto si è ricevuto; aggiungiamo noi con “fiducia” perché è la forza del legame che è a garanzia che ciò possa avvenire.... Il reciprocare consente cioè di non sviluppare dipendenza dall’uno o dall’altro soggetto della relazione; diversamente, il sistema di welfare italiano nel riconoscere l’altro come “disagiato”, quindi mancante di risorse da contraccambiare, lo ha reso dipendente dai servizi offerti, creando ciò che Archibugi ha chiamato effetto di “segregazione dei protetti” (Archibugi, 2002, p. 4). Si tratta di un effetto contrario ai bisogni di integrazione sociale. In un sistema di welfare a macchia di leopardo dove o il welfare si regge sul lavoro delle famiglie (e per lo più delle donne!) che assolvono ai bisogni di cura (dei bambini, degli anziani, dei diversamente abili) o che – all’estremo opposto – professionalizza in modo eccessivamente standardizzato tali servizi, sono evidenti le falle economico finanziarie che non riescono a coprire i grandi numeri né a posizionare risposte adeguate alle realtà territoriali locali. Nel modello proposto, lì dove la filantropia agisce per l’altro (anomia) e lo Stato sull’altro si tratta, invece, di fare con un Altro, una persona la quale può essere più o meno prossima a noi (Zamagni, 2006; 2012; 2014).

Questo tornare alla persona pone l’accento sulla differenza tra un servizio assistenziale ed uno propriamente di cura: si rende cioè necessario condurre l’individualità di chi giunge ad un servizio, esprimendo l’esigenza di attenzione a se stesso, a riconoscere la sua dimensione di persona, quindi di persona competente nella fuoriuscita dal suo stato di bisogno; la persona deve poter guardare, oltre se stesso, alle risorse relazionali. Il passaggio al concetto di persona è fondamentale per evitare che l’assistenza erogata dai servizi non si trasformi in dipendenza ma in azione proattiva (Folgheraiter, 2007). Chi offre un lavoro e chi fa una domanda di lavoro sono entrambi “pari nel bisogno” una di ricevere l’altro di dare, quindi di attivare un legame.

Ora alcuni riconducono il comportamento fiduciario all’avversione per le diseguaglianze, all’altruismo, all’appartenenza (*we-rationality*=percepirsi parte di un gruppo), alle teorie della reciprocità. Ma qui prima che alla motivazione che soggiace la scelta di fidarsi e credere l’altro affidabile, cioè in grado di reciprocare, mi faccio sorprendere dal fatto che questi comportamenti fiduciari esistano e – direi – resistono pur in un sistema dominante come il nostro che si vorrebbe improntato esclusivamente all’egoismo.

Tra le teorie della reciprocità che spiegano il comportamento fiduciario quella di Pelligra (2007, 2010) sulla rispondenza fiduciaria (*trust responsiveness*) ci sembra la più adeguata al nostro discorso. Essa presuppone che l’atto esplicito di fiducia da parte di P può innescare, a sua volta, una risposta di fiducia reciproca da parte di DF, il quale risponde così alle aspettative che il primo si crea circa il suo comportamento (se le persone vengono investite di fiducia resistono alla tentazione della scelta opportunistica, anche sopportando dei costi materiali). A me sembra che qui si richiami la fiducia come eccedente, come in grado di generare un quid in più tra i due poli di una relazione, dove la reciprocità diventa la misura di questa eccedenza, di questo collante relazionale.

Tornando a Pelligra, ogni relazione fiduciaria deve presentare le seguenti caratteristiche:

1. guadagno condizionale: quando il trustee (DF) ripaga la fiducia del trustor (PF), quest’ultimo ottiene un risultato migliore di quello di partenza;
2. perdita condizionale: viceversa, se il trustee (DF) tradisce la fiducia, il trustor (PF) ottiene un

risultato peggiore di quello di partenza;

3. tentazione: il trustee (DF) otterrebbe un guadagno materiale maggiore, qualora scegliesse di tradire la fiducia che il trustor (PF) ha riposto in lui.

3. Simulazione del modello

Il modello configura un sistema di scambi improntati alla reciprocità.

Per reciprocità intendiamo qui lo scambio di beni e servizi, non necessariamente mediato dalla moneta e stabilito tra due o più persone in un'interazione sequenziale (Lietaer, 2000; Raddon, 2003; Stanca, 2007).

La reciprocità diretta assume una struttura relazionale tale che una persona A dà o fa qualcosa (un dono) a una persona B, affrontando un costo materiale, e B risponde alla stessa in base a come la prima (*first mover*) ha agito nei suoi confronti.

In particolare, se B riciprocherà ad un terzo agente, non coinvolto nell'interazione originaria, parleremo di reciprocità indiretta "generalizzata", tale che: A (trustor o Prestatore di Fiducia= PF) aiuta B (trustee o Depositario di Fiducia= DF) e poi B aiuta C (terzo agente).

Indicheremo, invece, come reciprocità "sociale" indiretta il caso in cui A aiuta B e poi C aiuta A, premiando l'originaria azione di aiuto (Stanca, *op. cit.*).

Come su detto, la reciprocità differisce dallo scambio di equivalenti, proprio dell'economia capitalistica, per almeno due aspetti: nasce da un atto di gratuità e si basa sulla proporzionalità. Pertanto, senza obbligo A va verso B e viceversa (aspettativa di reciprocità, non obbligo), e ciò che B ricambia non è equivalente ma proporzionale alle sue possibilità, anche in un tempo differito (Zamagni, 2006).

Si crea così un bene relazionale, poiché l'utilità che conferisce tale bene a chi lo consuma dipende dalla particolare relazione che si instaura tra chi offre e chi domanda. Nel bene relazionale conta il *modus*: il modo con cui il bene viene fornito e il modo in cui viene consumato contano ai fini della creazione di utilità (il bene può essere fruito solo assieme).

Tornando al modello esso trova una soluzione dentro le regole del mercato, perché come sostiene Zamagni (2010, p. 39) si tratta di una crisi entropica dalla quale si può uscire (non solo con aggiustamenti legislativi e tecnici) risolvendo la questione del "senso".

Il capitalismo, sebbene basandosi sul self interest e non sulla benvolenza, rappresenta a ragione un avanzamento nella civilizzazione dei rapporti (Bruni, 2010 in Becchetti, Bruni, Zamagni, 2010), ma il separare la sfera dell'economia da quella della socialità ha fatto della prima il luogo dell'efficienza (il mercato), entro cui produrre ricchezza; della seconda il luogo della protezione (Stato) entro cui occuparsi della redistribuzione.

Oggi ci si sposta al principio della reciprocità perché, nella realtà, gli individui agiscono anche adottando comportamenti pro-sociali, reciprocanti e fiduciari, e le motivazioni estrinseca e intrinseca si mescolano in modo non sempre prevedibile. Sappiamo bene dalle ricerche che il comportamento è orientato anche dalle norme sociali, dalla matrice culturale, dalle reti relazionali, dai valori, che l'individuo vive e produce.

L'idea dell'economia relazionale è organizzare "una realtà economica nella quale efficienza e libertà possono coesistere" (Zamagni 1994). Il riferimento va al mondo del cosiddetto "associazionismo", il quale opera secondo un codice simbolico civile di solidarietà, dove universale e particolare s'intrecciano e si rendono reversibili. Per seguire il modello illustrato si faccia riferimento alle note sotto indicate.

LA BANCA DELLA RECIPROCIÀ. GenerAzione di valori
A ¹ deposita 100 (denaro)
B ² prende a prestito 100
A distanza di 50gg ³ B restituisce 55 in denaro e 55 in servizi ⁴
I 55 resi in denaro da B vanno ad estinguere una prima quota del prestito di fiducia emesso da A (che avrà recuperato 50+5)
B rende 55 ⁵ in servizi a C ⁶ il quale paga 55 in denaro
Di questi 55 in denaro, 50 rientrano ad A (che avrà quindi recuperato 50+5+50, con un surplus di 5 rispetto a quanto aveva depositato)
A, nel complesso, ha recuperato i 100 prestati + 5 ⁷
Dei 55 resi in servizi rimane un ulteriore surplus di 5 in denaro, da riutilizzare come fondo per la Banca cioè per altri B _n

Formule speciali
B può – avendone la possibilità in denaro – estinguere il suo debito di 55 in servizi acquistandone a sua volta una quota da SF ⁸ al costo di 20 In questo caso, C acquirerà servizi per un valore di 55 al costo di 35 (20 _B +35 _C =55) ⁹
V ¹⁰ è un volontario che ha depositato i servizi che vorrebbe rendere alla comunità con una dichiarazione di disponibilità che viene affissa a una bacheca virtuale ¹¹ della banca, quindi i C _n richiedenti servizi possono acquistarli, sia dai Depositari di fiducia (DF) sia dai volontari (V), come “doni gratuiti” ¹² . Il vantaggio è che V è un volontario che offrendo il suo lavoro “gratuitamente” deposita l’intera cifra resa in servizi in un fondo speciale della “Banca di azione reciprocante”, destinato a pagare servizi da rendere all’intera cittadinanza.

1. **A** è il truster (un investitore o prestatore di fiducia=PF) che innesca un’azione reciprocante, mosso da almeno due interessi:

- arrecare del bene all’altro, offrendogli la possibilità di realizzare un progetto di vita lavorativo;
- investire “tangibilmente” sulle potenzialità e competenze dell’altro, mosso dalla scommessa che questi sappia *reciprocare* la relazione di fiducia e renderla produttiva per sé e per chi “per primo” è stato con lui solidale.

2. **B** è il ricevente o trustee (depositario di fiducia= DF) che si trova in una situazione di difficoltà economica e/o lavorativa temporanea ma acuta e, pertanto, è non occupato o disoccupato, ma in possesso di competenze di utilità sociale, secondo quanto emerge dalla domanda di servizi comunitari.

3. Il tempo indicato dovrebbe essere proporzionale alla quantità di denaro del “*prestito reciprocante*”. Nella reciprocità c’è proporzionalità non equivalenza (Vivenza, 2004): il valore della cosa contraccambiata non è uguale al valore della cosa ricevuta.

4. In particolare, il modello attiva servizi cosiddetti “maggiordomo”, servizi “di base” o commissioni giornaliere che incidono nel quotidiano sulla qualità di vita delle persone. I servizi vengono quotati secondo il mercato attuale. Per altri servizi non documentati sul piano del mercato attuale si utilizzeranno dei nomenclatori (es: 1h come accompagnatore per fare la spesa rientra nel classificatore (D= lavori domestici 1h= 7euro).

5. La quota in servizi può avere più acquirenti C_n e venire scomposta in porzioni che sommate devono ripristinare la quota complessiva di 55.

6. C è un terzo agente richiedente servizi, che il sistema pubblico non riesce ad assorbire con le proprie risorse, servizi attinenti sia alla sfera individuale sia alla sfera collettiva (dall'accompagnare un anziano dal medico al pulire il giardino di un parco pubblico). Nel legame di reciprocità - si ricorda - la fiducia va reciprocata ma non necessariamente al *primo mover*.

7. Più che una % di guadagno di interesse si tratta della tangibile prova che l'altro può produrre qualcosa che prima A non possedeva, egli aggiunge valore al mio valore. Non è una restituzione che altrimenti formulerebbe un debito ma è un controdono. In termini economici possiamo anche definirlo "incentivo" in termini psicologici un "rinforzo positivo" ad un comportamento desiderabile. Non è una reciprocità che tende all'equivalenza ma un rapporto che si situa a metà tra profitto e stato di debito (Godbout, 1998). Per evitare però l'effetto teorizzato da Richard Titmuss, per cui la persona intrinsecamente motivata si vede ridotte le possibilità di manifestare il proprio comportamento coerente con il personale sistema di valori, A può rinunciare a questa quota e farla convergere nella "Banca di azione reciprocante".

8. SF (=Sostituto di fiducia) è una persona che sostituisce il depositario di fiducia DF, "lavorando" al suo posto e fornendo i servizi ancora da rendere. Egli interviene a saldare il debito in servizi di B qualora questi non disponesse del tempo per assolvere ai servizi ma del denaro per acquistarli. Questa possibilità è prova del processo di empowerment di B: originariamente in una condizione di bisogno, B ne è fuoriuscito e il suo successo diventa possibilità di riscatto per altri. Ciò evita anche condizioni di "ricatto" dettati dal dovere rendere i servizi contro la propria volontà. Questo meccanismo inoltre estende le opportunità di lavoro ad altre persone senza occupazione; in un certo senso, l'inizio del riscatto di alcuni produce valore per altri, secondo una logica del potere a somma variabile. Abbiamo generato lavoro per chi non ne aveva prima e quest'ultimo è diventato, a sua volta, risorsa per altri. Si può cedere il lavoro da rendere in servizi una sola volta.

9. Ciò potrebbe incentivare i C_n a scegliere questo "canale solidaristico" per soddisfare i servizi di cui fanno richiesta piuttosto che rivolgersi al comune mercato privato. Ad ogni modo, il progetto andrebbe preceduto da una fase di sensibilizzazione in grado di raccogliere consensi presso le comunità, creando cioè un ancoraggio di valori che vada al di là degli aspetti puramente economici e di scambio. Un po' come la filiera dell'equo-solidale o di "Addio pizzo" per i quali il "consumatore" è disposto a pagare (anche oltre il valore di scambio di un bene), perché ne condivide la causa.

10. V è il singolo volontario che a titolo personale o organizzato aderisce all'iniziativa divenendo fonte di doni gratuiti, cioè di attività prestate, volontariamente, senza alcun guadagno (per V). La retribuzione dei suoi servizi andrebbe a costituire un fondo speciale nella "Banca di azione reciprocante". Il fondo speciale destina, infatti, il denaro acquisito per pagare servizi da rendere all'intera cittadinanza (es: pulizia delle strade, progetti destinati ad orfani, etc.). I volontari ad oggi sono moltissimi ma spesso non riescono ad abbracciare il bacino di bisogni che va ben oltre il caso singolo. Quest'azione estenderebbe i benefici del loro agire al di là dei singoli di cui si prendono cura, partecipando così in modo tangibile ad incrementare bene comune.

11. Il modello valorizza le tecnologie informatiche e il web indirizzandoli a scopi sociali.

12. La specificità della gratuità sta nel costruire particolari legami con le persone: mentre il filantropo fa per gli altri, la gratuità fa *con* gli altri (Zamagni, 2006). Sono gratuiti non in quanto non remunerati ma perché rispondono alla logica del fare *con* gli altri: nel caso specifico, *con* un acquirente (C_n) consapevole che il suo bisogno, da un lato, consuma un servizio, dall'altro, genera a sua volta servizi altrui, sotto forma di altri prestiti di fiducia.

13. Il lavoro gratuito viene ad accrescere le possibilità per altri.

14. La banca dell'azione reciprocante è autogestita da associazioni no profit che conoscono il territorio locale – sulla base di profili di comunità o altri metodi scientifici di mappatura dei bisogni – e le esigenze/risorse di cui i singoli B_n sono portatori. Tali associazioni sono in partenariato con Banche (la cui *mission* sociale sia chiara) che gestirebbero la contabilità dell'azione reciprocante. Il sociale garantirebbe le persone, mentre le Banche la gestione del denaro.

Dal punto di vista metodologico la rete di lavoro dovrebbe intrecciarsi seguendo una trama precisa ma flessibile, che qui accenniamo soltanto:

B presenta ad un'associazione non profit una richiesta di prestito di fiducia; l'associazione verifica lo stato di bisogno/risorsa, acquisisce la richiesta con la specifica della somma richiesta, del progetto lavorativo che si vuole realizzare con tale somma e dei servizi che si vogliono rendere appaiando questi ultimi con i servizi richiesti dalla cittadinanza. inoltra la domanda alla Banca, a quest'ultima rimane il compito di acquisire il denaro (da A e da C) e rendere il denaro (prima a B e poi nuovamente ad A) sino a quando il debito sia stato saturato.

Riferimenti bibliografici

- Archibugi, F. (2002). *L'economia associativa: sguardi oltre il Welfare State e nel post-capitalismo*. Torino: Einaudi.
- Bartolini, S. (2010). *Manifesto per la felicità*. Roma: Donzelli Editore.
- Becchetti, L., Bruni, L., Zamagni, S. (2010). *Microeconomia*. Bologna: Il Mulino.
- Bruni, L., Faldetta, G. (2012). *Il dono - Le sue ambivalenze e i suoi paradossi. Un dialogo interdisciplinare*. Trapani: Di girolamo Editore.
- Bruzzo, A. (2012). Disuguaglianze reddituali e livelli di benessere socio-economico nelle regioni italiane all'inizio del xxi secolo. *EyesReg*, vol. 2, 1, gennaio 2012
- Caillé, A. (1998). *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Cavaleri, P.A., Tapken, A. (2004). La relazione nella psicologia contemporanea. *Nuova Umanità*, 152, 2, 199-216.
- Folgheraiter, F. (2007). *La logica sociale dell'aiuto*. Fondamenti per una teoria relazionale del welfare. Trento: Erickson.
- Frey, B.S., Frey Marti, C. (2012). *Economia della felicità*. Bologna: Il Mulino.
- Godbot
- Hahn, F., Solow, R. (1995). *A Critical Essay on Modern Macroeconomic Theory*. MIT Press.
- Hardin, R. (2004). *Trust and Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation.
- <http://www.eyesreg.it/2012/diseguaglianze-reddituali-e-livelli-di-benessere-socio-economico-nelle-regioni-italiane-all-inizio-del-xxi-secolo/>
- Ingleart, R. et al. (2004). *World Values Surveys and European Values Surveys, 1999-2001*. Michigan: Inter-university Consortium for Political and Social Research.
- ISTAT (2010). *Rapporto sulla coesione sociale 2010*. Roma.
- Laurent, E. (2013). *L'economia della fiducia*. Roma: Castelvecchi Editore.
- Lavanco, G. (2008). Prefazione in Serio M.L., Novara C., Milio A. (2008). *Welfare locale e piani di zona*. Milano: Franco Angeli.
- Luhmann, N. (2000). *La fiducia*. (L. Burgazzoli, Trans. 2002). Bologna: Il Mulino.
- Mayer, R., Davis, J., Shoorman, F. (1995). An integrative model of organizational trust. *The Academy of Management Review*, 20 (3), 709 -734.
- Mutti, A. (1998). *Capitale sociale e sviluppo locale*. Bologna: Il Mulino.
- Pelligra, V. (2007). *I paradossi della fiducia: scelte razionali e dinamiche interpersonali*. Bologna: Il Mulino.
- Pelligra, V. (2010). Trust responsiveness. On the dynamics of fiduciary interactions. *The Journal of Socio-Economics*, 39 (6), 653-660.
- Pierri, P. (2012). *Economia Sociale. Pensare la comunità*. Bologna: Asmepe Edizioni.
- Raddon, M. (2003). *Community and Money: Men and Women Making Change*. Montreal: Black Rose Books.
- Sciolla, L. (2004). La sfida dei valori. Rispetto delle regole e rispetto dei diritti in Italia. Bologna: il Mulino.
- Smith, A. (1795). *Teoria dei sentimenti morali*. Milano: Rizzoli.
- Stanca, L. (2007). Measuring Indirect Reciprocity: Whose Back Do We Scratch?. *Working Paper Series*, 131, 1-29. Available in <http://dipeco.economia.unimib.it> [27 Febbraio 2014].

- Vivenza, G. (2004). Per una teoria dell'interpretazione del concetto di reciprocità. *Etica ed Economia*, 2, 73-100.
- Wilkinson, R., Pickett, K. (2009). *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*. Bloomsbury Press.
- Williamson, O. (1993). Calculativeness Trust and Economic Organization. *Journal of Law and Economics*, 36 (1), 453-486.
- World Values Survey [http://www.worldvaluessurvey.org/\(ww.wvsevsdb.com/wvs/WVSDData.jsp\)](http://www.worldvaluessurvey.org/(ww.wvsevsdb.com/wvs/WVSDData.jsp))
- Zamagni, S. (1994). *Economia e etica*. Roma: AVE.
- Zamagni, S. (2006). L'economia come se la persona contasse: verso una teoria economica relazionale. *Working paper*, 32, 1-28.
- Zamagni S. (2012). *Per un'economia a misura di persona*. Roma: Città Nuova.
- Zamagni S. (2014). *Mercato*. Torino: Rosenberg & Sellier.
- Zamagni, S., Sacco, P. (2006). *Teoria economica e relazioni interpersonali*. Bologna: il Mulino.