

# UN MONDO SENZA POVERTÀ

MUHAMMAD YUNUS

Feltrinelli - Milano (2008)

Recensione di *Simone Bruschetta*

*Mi risultava sempre più difficile continuare ad insegnare eleganti teorie economiche e la presunta perfezione dei meccanismi di mercato in un'aula universitaria mentre una morte senza senso faceva strage del paese. Di colpo, di fronte alla morsa della fame e della povertà quelle teorie mi apparvero in tutta la loro vacuità.*

*Muhammad Yunus*

Questo non è un libro di gruppoanalisi in senso stretto, né tanto meno di psicoterapia o di psicologia clinica in senso ampio, ma penso che riguardi molto da vicino le tematiche della salute mentale, intesa in senso più antropologico-culturale che tecnico-amministrativo, e che, proprio per questo, dovrebbe a maggior ragione stimolare la curiosità di tutti coloro che sono interessati alla gruppoanalisi.

L'autore è un economista, fondatore di quel dispositivo di aiuto alle persone più povere del pianeta definito *Microcredito*, e con esso della *Grameen Bank*, un istituto di credito indipendente che pratica il microcredito in Bangladesh dal 1977, tirando fuori dalla povertà, fino ad oggi, 5 milioni di persone (vedi a proposito il precedente libro di Yunus, *Il banchiere dei poveri*, edito sempre da Feltrinelli, nel 1998). Proprio per questi motivi, nel 2006, il comitato per il premio Nobel gli ha assegnato, assieme alla Grameen Bank, il Nobel non per l'economia, ma quello per la pace.

In questo libro, l'autore ripercorre lo sviluppo della Grameen Bank, elaborando un rivoluzionario modello di *social business*, che rappresenta a tutt'oggi il primo contributo che l'economia capitalista fornisce alla comunità globale per affrontare radicalmente le sfide del nuovo millennio: la polarizzazione delle risorse economiche e materiali tra la metà povera e la metà ricca della

popolazione; il degrado ambientale, i mutamenti ecologici e le connesse trasformazioni climatiche osservabili ormai su scala planetaria.

Il concetto di business sociale si incardina su un modello di impresa con finalità sociali, autosufficiente sul piano economico, in grado di stare sul mercato e quindi di risarcire gli azionisti del capitale investito, ma le cui motivazioni principali non riguardano la massimizzazione dei profitti, bensì l'interesse della società e il miglioramento della qualità di vita delle fasce più deboli della popolazione.

L'assioma capitalistico che non può esserci impresa senza il perseguimento del massimo profitto ha creato un modo che non è più in grado di riconoscere le molte dimensioni costitutive dell'esistenza umana. Proprio per questo il sistema delle imprese così come lo conosciamo adesso è ancora incapace di affrontare molti dei più gravi problemi sociali: l'alimentazione, la salute, l'istruzione, il lavoro, l'abitazione, la convivenza sociale, ecc.

Una impresa che non riesca a recuperare i costi dei servizi o dei prodotti che offre, non può però essere qualificata come *impresa sociale*, anche se il suo obiettivo è quello di migliorare le condizioni dei poveri o della società in generale. Quindi l'impresa sociale proposta da Yunus deve essere concepita, organizzata e condotta come una vera azienda capitalistica, con prodotti, servizi, clienti, mercati, spese e ricavi. La quale però, invece di accumulare il livello più alto possibile di profitti finanziari a solo beneficio degli investitori, cerca invece di raggiungere il livello più alto possibile di vantaggi economici per tutti i cittadini.

Naturalmente tutti gli strumenti comuni di analisi economica sono ancora tarati sull'obiettivo della massimizzazione del profitto e possono quindi esclusivamente dirci se una azienda lo sta ottenendo oppure no. La misura del raggiungimento degli obiettivi economico-sociali presenta invece ancora alcune difficoltà concettuali. La complessità dei problemi e dei sistemi che devono essere analizzati genera per il momento i dati relativi con sensibile ritardo rispetto a quelli finanziari.

La strada è ancora lunga e per questo l'autore, benché accademico (ha insegnato economia in diverse università statunitensi e ha diretto il Dipartimento di economia nell'Università di Chittagong in Bangladesh), si fa divulgatore, indirizzando il libro a tutte quelle persone interessate a comprendere questo nuovo processo economico-sociale, dedicandolo innanzitutto a coloro che hanno orientato la propria carriera verso un lavoro del cosiddetto *Terzo Settore*. Settore questo (rappresentato in Italia dalle cooperative sociali, dalle associazioni culturali, dagli enti no-profit, dalle agenzie del privato-sociale, dagli cosiddette *ONLUS* ecc.), da sempre molto meno retribuito rispetto al lavoro negli enti pubblici o nelle aziende private e pur sempre dipendente dalle donazioni volontarie, dalle sovvenzioni pubbliche e dalle agevolazioni fiscali.

La storia della Grameen Bank, così come riproposta dal libro, si presenta così come una fonte inesauribile di riflessioni ed ispirazioni per il lavoro, anche quello specificatamente clinico-sociale, che svolgono quotidianamente gli operatori e le organizzazioni del terzo settore (di cui anche il Laboratorio di Gruppoanalisi teoricamente ne fa parte). Il riferimento è qui innanzitutto al lavoro concettuale, che fa Yunus, di svelamento dei luoghi comuni dell'economia e di valorizzazione della dimensione comunitaria.

Il primo luogo comune dell'economia, svelato da questo libro, è quello che i prestiti non si concedono senza adeguate garanzie economiche. Ciò ha escluso storicamente dall'accesso al credito (che etimologicamente vuol dire *fiducia*) la metà del genere umano. In realtà il microcredito è nato proprio per offrire servizi finanziari alle persone cosiddette *non bancabili*, cioè escluse "a prescindere" dal mondo delle relazioni economiche. Ma se la fiducia è un bene relazionale, allora è nelle relazioni che la persona intreccia intorno a sé che bisogna ricercare le garanzie per il credito. Ecco allora il gruppo, la chiave di volta del dispositivo di aiuto costruito dal microcredito.

Ogni "cliente" viene inserito in un gruppo di cinque persone scelte in modo da evitare che vi siano al suo interno coppie di parenti stretti. Se una persona decide di chiedere un prestito, bisogna che le altre quattro siano d'accordo, sebbene ciascuna rimanga personalmente responsabile del proprio debito. Ma neanche i gruppi di cinque persone agiscono da soli. Dieci o dodici di questi gruppi riuniscono i propri membri per raccogliere le rate di restituzione e prendere collettivamente le decisioni sui nuovi prestiti, e sulle connesse attività finanziarie e commerciali. Attraverso questi sistema, in sé gruppale e comunitario, i clienti diventano i primi soci della banca fornitrice del servizio di microcredito.

Un altro, non meno importante, luogo comune dell'economia è evidenziato dall'assenza in tutti i "sacri testi economici" di parole come uomo, donna o bambino. Per gli economisti, questi, semplicemente non esistono. Al massimo possono riconoscere l'esistenza del "fattore lavoro"; un'astrazione che la scienza economica considera come *una massa di robot* il cui unico scopo nella vita è lavorare al servizio di chi detiene il capitale. La variabile genere viene quindi declinata al maschie, presumendo che sia "maschio" il suo valore di default, e eliminando inesorabilmente la prospettiva di genere dalle pratiche di sviluppo economico.

Questa fuga nell'astrazione che compiono quotidianamente gli economisti, con il pretesto della semplificazione analitica, impedisce loro di osservare il comportamento concreto delle persone inserite nelle proprie reti relazionali. Alla Grameen hanno infatti notato che quando il prestito veniva fatto ad una donna piuttosto che ad un uomo, allora la loro famiglia di appartenenza ne traeva il maggior profitto. Hanno notato che quando un uomo guadagna qualcosa tende a spenderlo

per sé, mentre se sono le donne a guadagnare, tutta la famiglia e soprattutto i bambini ne traggono vantaggio. La Grameen si è quindi indirizzata, nella sua fase fondativa, alle “madri” e successivamente ai bambini, con l’intenzione di sostituire nella generazione futura i modelli culturali maschilisti con modelli egualitari.

L’ultimo luogo comune di cui riferisco (ma nel libro se ne svelano molti altri) è infine quello che vede nelle strategie di sviluppo tutto l’accento posto sull’accumulazione di risorse materiali e di beni posizionali. Yunus ricentra invece l’interesse sulla multidimensionalità degli esseri umani, sulle loro reali iniziative sociali, economiche ed imprenditoriali, e soprattutto sullo scambio di beni relazionali.

Il vero sviluppo (culturale, economico, sociale, psicologico) non può che passare attraverso lo sviluppo della creatività delle persone. La povertà non si elimina infatti creando posti di lavoro per tutti. Gli economisti sono così affezionati a questa strategia per combattere la povertà perché la maggior parte dei libri di economia non prende in considerazione altro tipo di lavoro che quello salariato; considerando l’imprenditorialità una qualità rara di cui è dotata solo una esigua minoranza della popolazione. L’imprenditorialità è invece una dote presente in tutti gli esseri umani ed avere i mezzi necessari per farla fruttare è uno dei diritti inalienabili di ciascun individuo. Trasformare in una realtà tangibile la dimensione intangibile della creatività è ciò che fanno quotidianamente tutti coloro che producono beni e servizi per poi venderli direttamente a chi ne ha bisogno. Una modalità di lavoro questa che accomuna tanto gli operatori del terzo settore, quanto tutti i poveri del pianeta che si ingegnano per trarre il massimo vantaggio dalle proprie capacità.

Fornire quindi un servizio di sostegno economico, ma anche sociale e perché no psicologico, diventa quindi una azione di sviluppo fondamentale per le persone appartenenti alle fasce deboli della popolazione, ma anche per le comunità locali abitate da queste persone.

Il microcredito si è dimostrato infatti capace di costruire attorno ad esse un dispositivo di auto in grado di sviluppare la creatività individuale e la solidarietà sociale, organizzando un metodo di lavoro che garantisca l’autosostenibilità dell’organizzazione e quindi l’indipendenza dei progetti che da essa dipendono. Svelando così un ultimo pregiudizio della scienza economica: che i poveri non restituiscono i prestiti. Le banche tradizionali, dipendenti dalle potenti istituzioni politiche ed economiche, che prestano ai ceti abbienti hanno infatti tassi di restituzione pari al 70 per cento, mentre tutte le organizzazioni di microcredito che seguono il modello della Grameen hanno ottenuto storicamente tassi di restituzione pari al 98 per cento o anche maggiori.

Chiudo questa recensione con una citazione diretta di alcune frasi, che colpiscono per la chiarezza con la quale attraversano i molti dei campi disciplinari presenti nel libro, giungendo fino a toccare

alcuni *specifici gruppoanalitici* con una naturalezza e concretezza tali da rendere evidente, attraverso di esse, l'enorme sforzo di approfondimento teorico e l'enorme spessore esperienziale condensati in questo libro.

*«Sebbene ciascuna (donna) sia personalmente responsabile del proprio prestito, il gruppo funziona come un piccolo network sociale capace di fornire incoraggiamento, supporto psicologico e in certi momenti anche aiuto pratico per affrontare il peso inconsueto del debito e guidare ciascun membro del gruppo nell'inusitato "mondo degli affari". Ma neanche i gruppi di cinque persone agiscono da soli. Ogni settimana c'è una riunione a cui partecipano dieci o dodici di questi gruppi e che si tiene sotto una tettoia costruita nel villaggio da loro stesse. Di questi "centri di riunione" ce ne sono centocinquantamila in tutto il paese (Bangladesh) e ciascuno di queste viene utilizzato da cinquanta o sessanta socie della banca. (...) La direzione di ognuno di questi gruppi è affidata ad una persona eletta democraticamente da tutte le altre.*

*Non c'è dubbio che questa organizzazione comunitaria è un fattore importante del successo della Grameen Bank. Il gruppo e il centro esercitano infatti una pressione positiva sulle singole aderenti, incoraggiandole a mantenere fede agli impegni presi. Se si chiede loro cosa le spinge a restituire i prestiti la risposta più comune è: "Perché non sopporterei di deludere le altre del mio gruppo".*

*C'è chi critica questo impianto trovandolo coercitivo, ma dato che nessuna donna viene forzata ad aderire alla Grameen Bank e tutta l'operazione è finalizzata a cercare di fare uscire chi aderisce dalla povertà, penso che nel giudizio debba prevalere il riconoscimento del ruolo positivo della comunità nell'incoraggiare i singoli a raggiungere obiettivi che altrimenti giudicherebbero impossibili.» (Yunus, 2008)*