

# RAISE

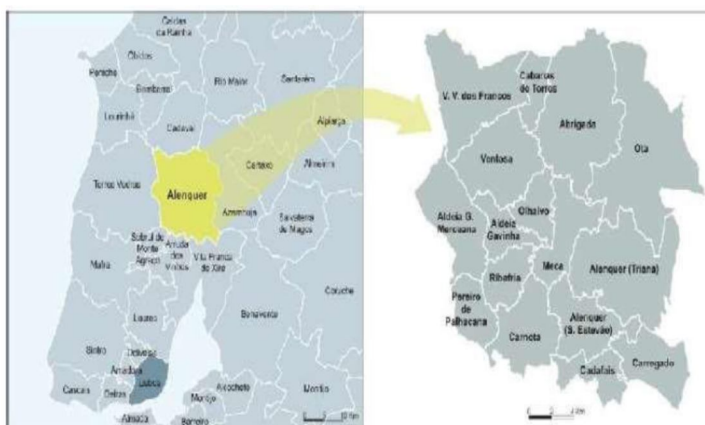
## Risposta Alternativa di Integrazione Sociale e Imprenditorialità

### *Un progetto che capacita anche relazionalmente*

1. Il progetto Raise	p. 2
2. Obiettivo della valutazione	p. 3
3. Metodologia	p. 3
4. Risultati	p. 5
4.1 Qualità di vita dei beneficiari del progetto e valore delle relazioni sociali vissute	p. 5
4.2 Un <i>focus</i> più analitico sulla dimensione relazionale	p. 7
4.2.1 L'ampiezza e altre caratteristiche strutturali delle reti sociali di supporto	p. 7
4.2.2 A chi si dà e da chi si riceve supporto? Omofilia e reciprocità nelle reti di supporto	p. 10
4.2.3 Perché si dà e come viene percepito il ricevere aiuto? Dalle motivazioni personali ai "beni relazionali"	p. 14
5. Considerazioni finali	p. 19
Bibliografia	p. 21

## 1. Il progetto RAISE

Il progetto RAISE nasce in Portogallo, nel comune di Alenquer, che fa parte del distretto di Lisbona e si colloca a 46 km dalla capitale.



Si tratta di una zona con pochi servizi di protezione sociale e nello stesso tempo con un alto tasso di disoccupazione.

Obiettivo del progetto RAISE, sviluppatosi nel periodo 2015-2016, è stato creare iniziative imprenditoriali, attraverso un approccio personalizzato e innovativo, che potesse contribuire a breve, medio e lungo termine all'aumento dell'offerta di lavoro nella zona.

Tale obiettivo è stato strutturato in alcuni obiettivi specifici, per i quali sono state sviluppate azioni concrete. Il primo obiettivo specifico era far sì che donne e uomini in situazione di disoccupazione avessero accesso a nuove forme di capacitazione e metodologie di ricerca di lavoro. Le azioni sviluppate in questo senso sono state: l'organizzazione e la realizzazione di presentazioni del progetto miranti anche a selezionare 50 persone disoccupate che potessero essere inserite nel percorso programmato; l'elaborazione dei profili delle persone e dei percorsi di inclusione e accompagnamento di almeno 50 disoccupati.

Il secondo obiettivo era che donne e uomini disoccupati potessero utilizzare un accompagnamento psico-sociale e trovare nuove opportunità di lavoro. Le azioni realizzate in questo senso sono state la creazione di almeno due spazi di sostegno all'impiego, arrivare a sostenere almeno 20 persone nella collocazione nel mercato del lavoro, lo sviluppo di 5 momenti formativi teorico-pratici di capacitazione per 20 persone disoccupate.

Il terzo obiettivo era sviluppare imprese in co-work e care-work. Le azioni realizzate a tal fine sono state un'attività di coaching per la creazione di imprese e il sostegno alla creazione di imprese in co-work e co-care dall'inizio fino al loro sviluppo.

Il quarto obiettivo era la sensibilizzazione dei giovani all'imprenditorialità sociale, come forma di prevenzione delle situazioni di disoccupazione. Le azioni intraprese in questo senso sono state la realizzazione di un bootcamp per 20 giovani; la realizzazione di un concorso di idee imprenditoriali per gli studenti delle scuole locali e il sostegno alle idee; una workshop school a livello internazionale sull'imprenditorialità.

## **2. Obiettivo dell'analisi**

Il lavoro di analisi qui proposto nasce dall'obiettivo di conoscere e descrivere gli effetti migliorativi del progetto sulla qualità della vita dei beneficiari, ovvero delle 38 persone che sono state coinvolte con una certa continuità nel progetto, prestando particolare attenzione agli effetti relativi al miglioramento della loro dimensione relazionale.

In particolare l'analisi mira a descrivere di quale tipo di stock relazionale siano dotati i beneficiari al progetto e se nel periodo di partecipazione al progetto tale stock si sia accresciuto qualitativamente e quantitativamente.

In tal modo l'analisi permetterà di individuare punti di forza e di debolezza, rischi e opportunità che in tal senso sono presenti, in atto o in potenza, e potrebbero essere rafforzati o affrontati al fine di migliorare l'efficacia complessiva del progetto.

## **3. Metodologia**

La metodologia adottata per realizzare tale analisi è di tipo quali-quantitativo, orientata a descrivere la dimensione relazionale dei destinatari del progetto e a comprendere in particolare se il fatto di partecipare al progetto abbia un effetto migliorativo in tal senso.

L'analisi si fonda su dati raccolti attraverso strumenti di rilevazione di tipo standard e non standard, quali:

- Intervista con domande a risposta aperta, rivolte a persone partecipanti al progetto;
- Questionario relazionale rivolto alle persone partecipanti al progetto.

In particolare questo ultimo strumento è stato costruito utilizzando una prospettiva teorico-metodologica frutto della convergenza di due diverse, ma tra loro coerenti prospettive: Social Network Analysis (SNA) (Wasserman e Faust 1994; Scott 2011), nella sua variante "egocentrata", ovvero focalizzata sulle reti personali dei beneficiari del progetto, e Paradigma del dono (Mauss 1925, Caillé 1998, Godbout 2002, 2008). Questa prospettiva permette, oltre che descrivere secondo alcune caratteristiche le relazioni sociali e le configurazioni che le reti di relazioni assumono, tipiche della SNA, anche di qualificare, attraverso indicazioni offerte dal Paradigma del dono, i legami sociali come "beni relazionali" (Gui 1986, Nussbaum 1986, Ullhaner 1989, Donati 1986, Donati e Solci 2011; Bruni e Stanca 2008), rendendo visibile una dimensione oggi abbondantemente riconosciuta dalla letteratura interdisciplinare sul benessere come componente fondamentale per la realizzazione umana (Paglione 2014).

Secondo la prospettiva teorico-metodologica qui adottata il "bene relazionale" può essere definito empiricamente per la compresenza di due elementi nelle relazioni osservate:

1. la presenza di un alto grado di libertà e gratuità e contemporaneamente basso grado di interesse e obbligo nelle motivazioni che orientano l'agire delle persone;

2. la presenza di reciprocità nella direzione dell'agire delle persone, indipendentemente dal contenuto specifico con cui avviene lo scambio all'interno della relazione.

Le reti analizzate sono state quelle tipicamente considerate nelle analisi sulla povertà, ovvero le reti di supporto, differenziate secondo tre tipologie di contenuto e considerate secondo le due direzioni, in entrata e in uscita, rispetto ai singoli beneficiari del progetto intervistati, ovvero i singoli "ego" focus dell'analisi.

Le tre tipologie di supporto, scelte tenendo conto dell'integralità che lo sviluppo umano comporta, sono state:

- reti di supporto economico-materiale,
- reti di supporto psicologico-emotivo,
- reti di supporto socio-relazionale.

	Supporto economico-materiale	Supporto psicologico-emotivo	Supporto sociale-relazionale
In entrata			
In uscita			

Le interviste con domanda a risposta aperta e quelle condotte tramite questionario sono state realizzate nel periodo di aprile-agosto 2017 da operatori locali del progetto di AMU Portugal, in particolare Margarida Esteves e Iolanda Martins, adeguatamente preparati e senza i quali non sarebbe stato possibile realizzare questo lavoro, e analizzate da Licia Paglione, utilizzando un approccio il software di analisi per lo studio delle reti sociali Gephi (Bastian et al 2009).

## 4. I risultati

### 4.1 Chi sono le persone partecipanti a Raise

Dai dati analizzati, riguardanti un campione del 50% dei partecipanti al progetto Raise, si desumono alcuni elementi caratterizzanti.

Si tratta per la gran maggioranza di donne (80%), di età compresa tra i 58 e i 21 anni, residenti nel territorio circostante la città di Alenquer (Abrigada, Alenquer stessa, Caiscais, Ota), caratterizzati da uno stato di povertà economica (la somma sulla quale possono contare mensilmente in media ammonta a 373 euro), legato anche alla situazione occupazionale: il 40% è disoccupato e il 25% ha un impiego solo occasionale.

### 4.2 Qualità di vita dei beneficiari del progetto e valore delle relazioni sociali vissute

La partecipazione al progetto sembra incidere positivamente sulla qualità della vita degli intervistati. Come mostra la tabella 1., il miglioramento che la partecipazione ad esso produce si evidenzia a livello personale e riguarda aspetti "plurali" della qualità di vita.

Analizzando le risposte fornite in forma libera alle domande in allegato, emerge infatti come a livello personale sia riconosciuto un miglioramento della qualità della vita rispetto:

1. al "capitale umano", grazie alla formazione ricevuta che ha permesso l'acquisizione di nuove conoscenze su se stessi e altre più legate all'ambito professionale, utili anche per la definizione di un lavoro, in linea con l'obiettivo prima del progetto che era favorire l'accesso a nuove forme di capacitazione e metodologie di ricerca di lavoro,
2. al "capitale socio-relazionale", ovvero alle relazioni vissute, soprattutto attraverso la conoscenza di nuove persone, e alle competenze relazionali necessarie per curare questa dimensione.

Come si può notare tra gli aspetti evidenziati dagli intervistati, oltre a molte acquisizioni di carattere personale, legate alla crescita e alla maturazione di sé, spicca un effetto del progetto rispetto alla dimensione relazionale, nominato da oltre la metà degli intervistati. Per questo può essere interessante proseguire in un suo approfondimento.

Tabella 1.

<b>Tre cose principali che sono migliorate da quando partecipa al progetto</b>	
<b>1</b>	Mi distraigo nel pulire - Salute – Amicizia
<b>2</b>	Persistenza - Ad esprimermi meglio - Ad essere più comunicativa
<b>3</b>	Opportunità di fare qualcosa che mi piace – Conoscere persone con i miei stessi interessi – Crescita personale
<b>4</b>	Cambiamento di prospettiva – Conoscenza di nuove persone – Formazione
<b>5</b>	Affrontare meglio le sfide – Aprire gli orizzonti – Acquisire strumenti per interviste di lavoro
<b>6</b>	Conoscenza di persone che mi hanno aiutata molto – Creare nuovi obiettivi – Concretizzare nuovi obiettivi
<b>7</b>	Relazioni interpersonali – Capacità di comunicazione – Aumento dello spirito del mutuo aiuto

<b>8</b>	Gestione del tempo – <a href="#">Pazienza</a> – Responsabilità
<b>9</b>	Corso professionale da macchinista – <a href="#">Maggiore fiducia verso gli altri</a>
<b>10</b>	Lavoro – Organizzazione familiare
<b>11</b>	Maggiore fiducia – Crescita nella capacità di gestire aspetti finanziari e famigliari
<b>12</b>	Apprendimento di nuove strategie per cercare lavoro – Apprendimento di come gestire una intervista di lavoro – Incoraggiamento efficace a cercare lavoro
<b>13</b>	Maggiore sicurezza in me stessa – Maggiore libertà di essere quella che sono – Coraggio
<b>14</b>	Crescita di auto-stima – Valorizzazione delle mie capacità – Crescita della mia forza di volontà – Interruzione di alcune cose che mi impedivano di andare avanti
<b>15</b>	Maggiori conoscenze sull'imprenditorialità – Aiuto nello sviluppo di progetti – Aiuto nello sviluppo della mia personalità – Il confronto con altri mi ha fatto credere di più in me e nelle mie capacità
<b>16</b>	Acquisire prospettive nuove e importanti per la mia vita – <a href="#">Sentirmi accompagnata</a> – Arricchimento interiore – Maggiore resilienza
<b>17</b>	Maggiori capacità nel lavoro – Apprendimento di nuove attività di gruppo, come interagire con altre persone – <a href="#">Nuove capacità di relazione</a>
<b>18</b>	Organizzazione delle idee - Obiettività – Auto-motivazione
<b>19</b>	<a href="#">Relazioni con altre persone</a> – <a href="#">Condivisione</a> – Modo di vedere la vita
<b>20</b>	Maggiore conoscenza di come reagire a ciascuna situazione – <a href="#">Esprimersi meglio</a> - Trovare nuove conoscenze e idee

Legenda:

[Capacitazione relazionale](#)

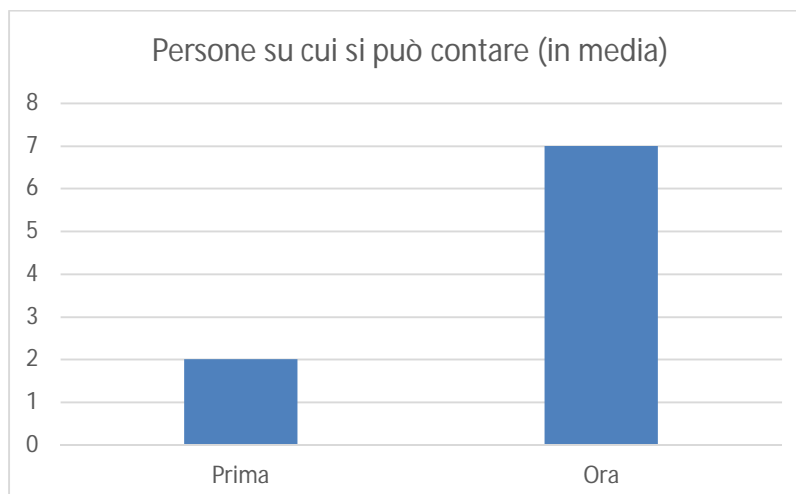
## 4.2 Un focus più analitico sulla dimensione relazionale

### 4.2.1 L'ampiezza e altre caratteristiche strutturali delle reti sociali di supporto

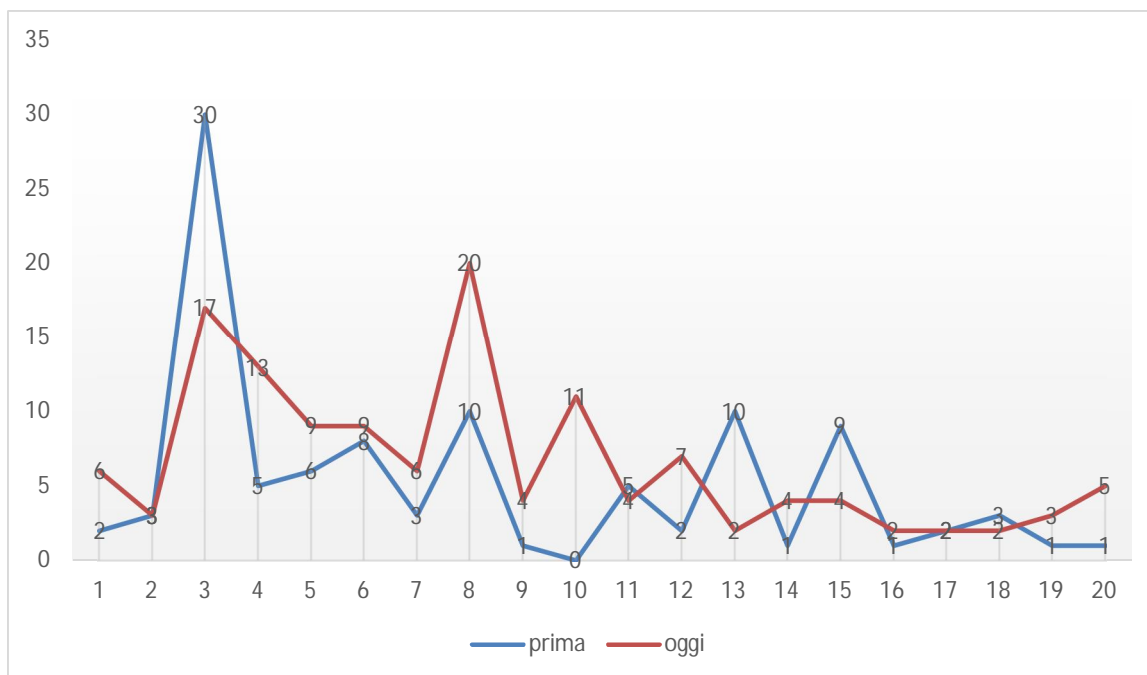
Il numero di persone con cui i partecipanti al progetto sono in relazione, cioè l'ampiezza delle loro reti di supporto, è un primo indicatore fondamentale delle proprietà di una rete sociale. E' interessante notare, in questo senso, che il progetto sembra avere un notevole effetto positivo sui beneficiari, evidenziato attraverso un indicatore che rappresenta l'aumento di nuove relazioni, effetto che definiamo "innovazione relazionale". Gli intervistati hanno dichiarato infatti che, da quando partecipano alle attività del progetto (più di un anno o un anno), hanno conosciuto in media 57 persone nuove e in media con 8 di queste hanno instaurato relazioni che reputano significative per la propria vita, cioè circa il 12% delle nuove conoscenze risulta essere di grande valore per le persone partecipanti al progetto Raise.



Il valore di queste nuove relazioni è evidenziato anche dal fatto che l'ampiezza delle reti di supporto in entrata, costituita dalle persone su cui è possibile contare, in media di 7 persone, è aumentata rispetto al periodo precedente alla partecipazione al progetto Raise di 2 persone.



Sembrerebbe, sebbene non sia vero per tutti e senza poter indicare che ci sia un rapporto certo di causalità, che la partecipazione al progetto si accompagni ad un aumento del numero di persone su cui si può contare.



L'ampiezza che le reti di supporto, in entrate e in uscita, assumono è in media di 9 persone (tabella 2), con una variabilità compresa tra un minimo di 2 e un massimo di 30 persone. Questo vuol dire che mediamente una rete personale di supporto coinvolge 9 persone, sebbene alcune reti siano più piccole, come nei casi dei partecipanti a Raise 13 e 16, altre siano molto estese, come nei casi dei partecipanti 8 che hanno reti rispettivamente composte da 30 persone.

Tabella 2.

Partecipante Raise	Ampiezza rete di supporto totale
1	9
2	5
3	17
4	18
5	12
6	9
7	8
8	30
9	4
10	18
11	5
12	7
13	2
14	4
15	4
16	2



17	3
18	3
19	5
20	7
Media	9

Osservando la ampiezza delle reti in maniera differenziata secondo il contenuto (tabella 3) di supporto dei legami rilevati (economico-materiale, psicologico-emotivo e socio-relazionale), vediamo, controintuitivamente trattandosi di persone in stato di povertà materiale, che le più ampie non sono quelle di supporto economico-materiale: una media di 2,9 persone che varia da un minimo di 0 ad un massimo di 14, ma quelle di supporto socio-relazionale, in cui il contenuto della relazione è dato dal piacere di condividere il tempo, costituite mediamente da 5,8 persone, seguite da quelle, di poco più piccole, legate al supporto psicologico-emotivo (in media 4,2 persone).

Tabella 3.

Persona	Supporto economico-materiale			Supporto psicologico-emotivo			Supporto socio-relazionale		
	totale	in	out	totale	in	out	totale	in	out
1	6	3	3	4	2	2	7	7	4
2	1	1	0	5	2	5	3	3	0
3	5	5	2	6	4	5	17	17	17
4	3	2	0	6	4	4	13	13	13
5	1	1	2	6	3	6	10	10	9
6	5	2	3	3	2	2	7	7	7
7	2	2	0	6	2	6	6	6	3
8	14	8	6	9	7	3	14	11	7
9	0	0	0	4	1	4	4	4	4
10	2	2	0	13	5	8	9	9	6
11	3	3	0	3	3	0	4	2	4
12	3	2	1	2	1	1	3	3	3
13	1	1	0	1	1	0	1	1	1
14	0	0	0	1	1	0	3	3	3
15	3	3	0	1	1	0	4	4	4
16	1	1	0	3	2	1	4	2	4
17	2	2	0	3	2	1	0	2	0
18	1	1	0	2	1	1	0	0	0
19	3	1	2	4	2	3	3	3	3
20	2	1	1	2	1	1	4	4	4
<b>Media</b>	<b>2,9</b>	<b>2,05</b>	<b>1</b>	<b>4,2</b>	<b>2,35</b>	<b>2,65</b>	<b>5,8</b>	<b>5,5</b>	<b>4,8</b>

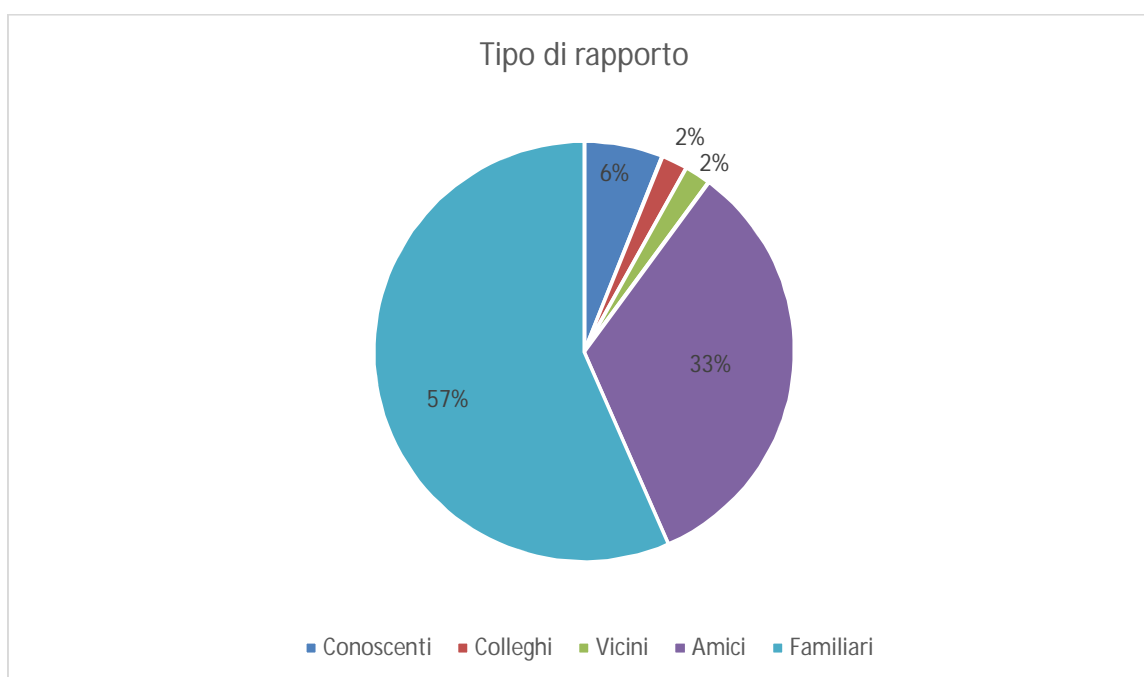
Gli intervistati, nonostante siano in una situazione di povertà economica, posseggono reti sociali più consistenti non legate al supporto economico, ma piuttosto al valore della relazione in se stessa.

#### 4.2.2 A chi si dà e da chi si riceve supporto? Omofilia e reciprocità nelle reti di supporto

Le persone che costituiscono le reti di supporto sono legate da differenti tipi di rapporto: sono ad esempio colleghi, vicini, amici o parenti. Nella tabella seguente si può osservare la composizione percentuale delle reti di supporto a seconda del tipo di rapporto.

Tabella 4

	Conoscenti	Colleghi	Vicini	Amici	Familiari
Numero assoluto	11	4	4	56	96
Percentuale	6	2	2	33	57



Come si può notare le reti di supporto sono prevalentemente costituite da familiari (57%) e amici (33%). Pochissimi sono i colleghi (2%), i vicini (2%) e i conoscenti (6%). Tale configurazione non stupisce considerando che il supporto sia una componente abbastanza naturale nei rapporti di parentela e amicizia. Un altro modo utilizzato diffusamente nella letteratura sulle reti sociali per analizzare le caratteristiche delle persone con cui si entra in relazione in maniera ricorrente, è l'approccio basato sul concetto di "omofilia" (McPherson et al 2001). L'idea sottostante, piuttosto intuitiva, afferma che un legame è presente con più probabilità tra due persone simili tra loro, vale a dire che condividono una qualche caratteristica, che ne definisce l'appartenenza o meno ad una comune cerchia sociale. Questa caratteristica permette di capire se il supporto circola tra persone accomunate ad esempio dal tipo di occupazione.

Rispetto a questo elemento, nella tabella seguente riportiamo la seguente tabella che riporta le percentuali di membri di ciascuna rete di supporto suddivisa per tipo di condizione occupazionale. In rosso è evidenziato il tipo di occupazione di ciascun intervistato. L'omofilia rispetto alla situazione occupazionale riguarda in media il 17,5% delle reti sociali analizzate. Ciò vuol dire che tra i membri delle reti di supporto il 17,5% delle persone si trova nella stessa condizione occupazionale dei partecipanti a Raise.

Tabella 5.

	Disoccupato	Impiego temporaneo	Impiego stabile	Studente	Pensionato	Libero professionista	Casalinga	Inabile al lavoro
1	22	0	33	0	0	11	22	0
2	0	0	40	20	40	0	0	0
3	13	31	50	0	0	0	6	0
4	0	0	50	19	25	0	0	0
5	0	25	50	0	17	8	0	0
6	22	0	33	22	22	0	0	0
7	0	0	43	14	29	0	0	0
8	4	0	46	14	4	29	0	0
9	0	0	25	75	0	0	0	0
10	0	6	56	17	22	0	0	0
11	0	0	20	20	60	0	0	0
12	0	0	43	29	29	0	0	0
13	0	0	100	0	0	0	0	0
14	25	0	75	25	25	0	0	0
15	0	0	100	0	0	0	0	0
16	-	-	-	-	-	-	-	-
17	67	0	0	0	0	0	33	0
18	0	0	67	0	33	0	0	0
19	0	0	100	0	0	0	0	0
20	0	14	14	0	14	29	14	14

Legenda: in rosso la situazione occupazionale degli intervistati

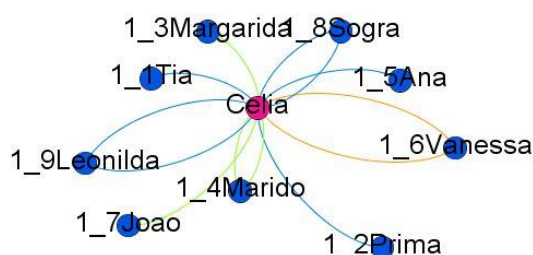
Può essere interessante capire quanti si trovano in una situazione occupazionale migliore, ad esempio rispetto a chi si trova in stato di disoccupazione, ovvero i partecipanti a Raise 1,2, 4,5, 8, 17, 19 e 20 e rispetto a chi ha un lavoro temporaneo, cioè i beneficiari 3, 6, 11 e 13. Le reti di chi è in stato di disoccupazione contengono in media per il 63% persone che si trovano in una situazione occupazionale migliore (ovvero hanno un lavoro, temporaneo o stabile, sono pensionati, oppure sono liberi professionisti); le reti di chi ha un lavoro temporaneo contengono in media per il 71% persone che hanno un lavoro stabile, sono pensionati o liberi professionisti, mostrandosi in uno stato occupazionale migliore.

Un'altra caratteristica dei legami, interessante per comprenderne la loro "forza", è la misura chiamata molteplicità. Tra i partecipanti a Raise, la forza dei legami non è in media molto alta, dato che il 57% dei legami di cui si compongono le reti si caratterizza per una molteplicità pari ad 1, sebbene circa la metà dei partecipanti possieda almeno un legame con molteplicità pari a 3.

Tabella 6.

Persona	Ampiezza rete	% legami molteplicità 1	% legami molteplicità 2	% legami molteplicità 3
1	9	56%	33%	11%
2	5	20%	80%	0%
3	17	65%	6%	29%
4	18	83%	11%	6%
5	12	67%	25%	8%
6	9	44%	56%	0%
7	8	38%	50%	13%
8	30	83%	10%	7%
9	4	0%	100%	0%
10	18	83%	17%	6%
11	5	60%	0%	40%
12	8	100%	0%	0%
13	2	50%	50%	0%
14	4	100%	0%	0%
15	4	0%	75%	25%
16	2	50%	50%	0%
17	3	33%	0%	67%
18	3	100%	0%	0%
19	5	20%	60%	20%
20	7	86%	14%	0%
Media	9	57%	32%	11%

Solo il 40% degli intervistati sembra possedere reti di molteplicità variegata e questo garantirebbe una varietà di rapporti che secondo la letteratura può facilitare contemporaneamente il raggiungimento di alcune risorse, grazie a "legami deboli", e assicurare la presenza di "legami forti", anch'essi necessari, non solo per motivazioni strumentali, allo "star bene". Ad esempio in questa rete si osserva la composizione variegata rispetto alla molteplicità.



Altro aspetto da approfondire per comprendere la qualità delle relazioni dei beneficiari del progetto è la presenza di reciprocità, intesa quale effetto relazionale dell'azione sociale orientata appunto reciprocamente tra "punti simmetrici" (Polanyi 1978 [1957], p. 306), ovvero tra pari, non rispetto a caratteristiche socio-anagrafiche o all'appartenenza a comuni cerchie sociali, ma rispetto al supporto, ovvero riguarda persone che costruiscono relazioni in cui danno e ricevono supporto l'una all'altra. Essa può essere analiticamente

definita in due modi. Per un verso una definizione ristretta di reciprocità la vorrebbe legata ad un medesimo contenuto della relazione bidirezionale. Ad esempio, perché ci sia reciprocità in una relazione di sostegno economico, entrambi i soggetti della relazione devono dare e ricevere un aiuto di tipo economico. Per un altro verso, secondo una definizione più larga, essa può riguardare anche diversi contenuti nello scambio, generando una forma di reciprocità definibile come indifferenziata. Ad esempio, osserviamo reciprocità indifferenziata dove uno dei due soggetti in una certa situazione dà, un qualche tipo di sostegno materiale, mentre riceve un supporto di tipo psicologico-emotivo.

In questo lavoro, osserviamo entrambi i tipi di reciprocità, in particolare per tenere conto del fatto che le persone possano restituire/dare a propria volta un sostegno nei modi per loro possibili, che non necessariamente sono gli stessi di coloro da danno loro sostegno. Nella tabella seguente sono riportati i numeri assoluti di relazioni di supporto indifferenziato rispetto al contenuto reciprocamente orientate e la loro presenza in rapporto all'ampiezza globale delle reti sociali analizzate.

Tabella 7.

<b>Partecipante</b>	<b>Numero legami di supporto reciproco indifferenziato rispetto al contenuto</b>	<b>Indice di reciprocità</b>
1	4	0,44
2	3	0,6
3	17	1
4	13	0,72
5	9	0,75
6	7	0,77
7	6	0,75
8	6	0,2
9	4	1
10	7	0,38
11	4	0,8
12	3	0,37
13	1	0,5
14	3	0,75
15	4	1
16	1	0,5
17	0	0
18	0	0
19	3	0,6
20	3	0,42
Media	4,9	0,57

Tale dato mostra che le reti dei partecipanti a Raise sono costituite da relazioni con orientamento al supporto reciproco per il 57%.

Se invece spostiamo l'attenzione sui tipi diversi di contenuti di legame osserviamo dettagli interessanti sul modo in cui si struttura la reciprocità nelle reti a seconda del tipo di supporto.

Il coefficiente utilizzato qui è il rapporto tra il numero di legami in uscita (out-degree) e il numero di legami in entrata (in-degree) e, all'interno delle reti di ciascun partecipante differenziata rispetto al contenuto, assume valore 1 in caso di perfetto equilibrio tra azioni d'aiuto in uscita e in entrata, un valore inferiore a 1 se quelle in entrata sono più di quelle in uscita e superiore a 1 se quelle in uscita sono maggiori di quelle in entrata.

Tornando alla tabella 3, notiamo che le reti che mostrano meno tendenza alla reciprocità e quindi maggiore dipendenza sono quelle di supporto economico-materiale (coefficiente pari a 0,48), seguite da quelle di supporto socio-relazionale (coefficiente pari a 0,87) che si avvicinano maggiormente ad una situazione di reciprocità, come quelle di supporto psicologico-emotivo (coefficiente pari a 1,12) che però mostrano di essere prive di dipendenza, con relazioni di aiuto in uscita che a livello medio eccedono quelle in entrata.

In media quindi le reti nelle quali gli intervistati danno maggiormente aiuto sono quelle di supporto psicologico-emotivo, mentre quelle in cui maggiormente ricevono sono quelle di supporto economico-materiale.

#### *4.2.3 Perché si dà e come viene percepito il ricevere aiuto? Dalle motivazioni personali ai "beni relazionali"*

Nel ricostruire il reticolo sociale dei legami di supporto si è cercato di qualificare ciascuna relazione secondo le motivazioni a dare o ricevere espresse dai rispondenti all'indagine, in linea con la prospettiva teorica elaborata a partire dall'osservazione del dono quale "operatore privilegiato di socialità" (Caillé 1998, p. 83), capace di generare legami qualitativamente molto simili ai "beni relazionali".

Cosa spinge una persona a offrire aiuto sotto forma del proprio tempo, di un consiglio o del denaro ad altre persone?

E ancora, come viene percepito il motivo che spinge gli altri al sostegno nei nostri confronti? Rispondendo a queste domande si entra in quella che i teorici del dono chiamano "analisi intenzionale" (Godbout 2008, p. 125) del dare e solo attraverso questa è possibile qualificare, a loro parere, tipi di legami diversi, che ad una "descrizione fattuale" (Descombes 2006, p. 297), focalizzata solo su "ciò che circola", sembrerebbero invece uguali, e un'"analisi relazionale" (Godbout 2008, p. 147), che cioè tenga conto delle motivazioni sia di chi dà, sia di chi riceve. Nell'analisi realizzata si è cercato di rispondere a questi interrogativi strutturando una serie di 4 risposte, corrispondente ai 4 moventi dell'azione sociale, secondo la prospettiva offerta dal Paradigma del dono (Caillé 1998), classificazione utile a qualificare le relazioni secondo tre tipologie (legami d'interesse, di potere e propriamente sociali), di cui quest'ultima corrispondente ai "beni relazionali". Secondo questo orientamento un bene relazionale è da intendersi come un tipo di relazione caratterizzata da direzione reciproca, anche se con contenuto di supporto differenziato tra il dare e il ricevere, e, da un punto di vista motivazione, dall'associazione di un alto di livello di gratuità/libertà e un basso grado di interesse personale/sentimento d'obbligo reciproco. Le domande volte a rilevare le motivazioni del legame di entrambi gli attori coinvolti sono state poste nei seguenti termini:

1. "Cosa la spinge a offrire il suo aiuto a questa persona?"

E nel caso del sostegno ricevuto:

2. "Cosa crede che spinga l'altra persona ad aiutarla?"

Di seguito le risposte possibili previste nel questionario, intese come indicatori rispettivamente di interesse e obbligo (1, 2) e libertà e gratuità (3, 4):

1. In futuro potrei aver bisogno di aiuto, perciò se aiuto quella persona adesso, lei potrebbe essere poi disposta ad aiutarmi

2. Mi sento in debito nei suoi confronti per aver ricevuto

3. Aiutare gli altri mi rende felice

4. Perché quella persona ne ha bisogno

È stato chiesto alle persone intervistate di valutare quanto ciascuna di queste motivazioni rispecchiasse la propria motivazione, o quanto si credesse che ispirassero le azioni di chi aiutava loro, secondo un giudizio scalato secondo 4 gradazioni: "per niente", "poco", "abbastanza" o "molto". A ciascuno di questi giudizi è stato rispettivamente attribuito un punteggio da 1 a 4. Sulla base di questi giudizi sono state costruite due scale motivazionali relative agli assi interesse/obbligo e libertà/gratuità.

E' possibile identificare la presenza di "beni relazionali" sulla base della compresenza di due condizioni relazionali: la prima riguarda le motivazioni dell'azione viste fino a questo momento, in cui sia presente un alto grado di gratuità e libertà; la seconda è che si tratti di legami reciproci (indipendentemente dal contenuto della relazione). In maniera distinta abbiamo già osservato entrambe queste dimensioni nelle reti dei partecipanti al progetto.

Per la prima condizione si può vedere come un agire verso l'altro con motivazione prevalentemente orientata a gratuità/libertà è molto alta. Infatti solo il 2,94% è caratterizzato da motivazioni dove questa componente è bassa.

Tabella 8.

% azioni con movente gratuità/libertà alto (13-16)	% azioni con movente gratuità/libertà basso (1-12)
97,06	2,94

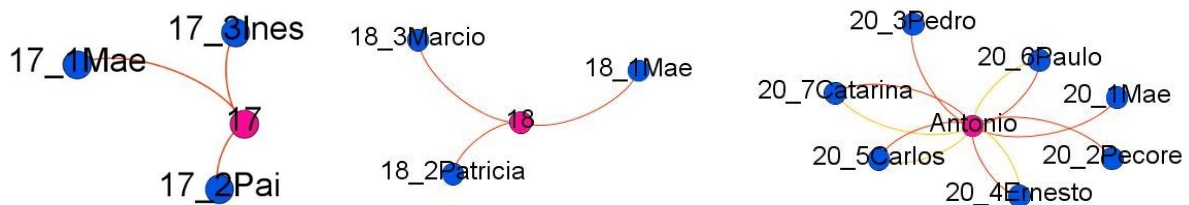
Per la seconda condizione, già vedevamo precedentemente che l'orientamento reciproco nel supporto, indifferenziato rispetto al contenuto, riguarda il 57% dei legami presenti nelle reti sociali analizzate.

La combinazione di questi due elementi dà vita a configurazioni relazionali in cui possono emergere "beni relazionali". Nella tabella successiva ci soffermiamo specificatamente su quei legami in cui le due condizioni descritte sono compresenti: i "beni relazionali".

Tabella 9.

Partecipante	Numero beni relazionali	Indice di presenza di beni relazionali
1	4	0,44
2	3	0,6
3	17	1
4	13	0,72
5	9	0,75
6	7	0,77
7	6	0,75
8	6	0,2
9	4	1
10	7	0,38
11	4	0,8
12	3	0,37
13	1	0,50
14	3	0,75
15	4	1
16	1	0,50
17	0	0
18	0	0
19	1	0,20
20	0	0
Media	4,65	0,48

Mediamente all'interno delle nostre reti sono presenti 4,65 beni relazionali (tabella 9.). In tre casi (17, 18 e 20) non ne è presente alcuno, mentre in quattro casi (3, 9, 15, 19) possiamo osservarne una presenza molto ampia, tanto da rappresentare il 100% delle relazioni di cui si costituiscono.



Per avere un quadro ponderato della presenza di beni relazionali è necessario non guardare al numero assoluto di “beni relazionali”, ma alla percentuale di relazioni così qualificabili, presenti in ciascuna rete, rispetto alla totalità di relazioni che potenzialmente potrebbero qualificarsi come “beni relazionali”. In questa prospettiva vediamo che in media il 48% delle reti sociali dei partecipanti a Raise, cioè circa la metà delle relazioni di cui tali reti si compongono, è rappresentata da relazioni qualificabili come “beni relazionali”, con una variabilità che appunto va da nessuna fino a tutte le relazioni che costituiscono le reti analizzate.





Un ultimo punto di interesse riguarda quelle che possiamo definire “azioni potenzialmente creative” di “beni relazionali”, ma che non sono ancora tali per mancanza di reciprocazione. Si tratta di quelle relazioni unidirezionali che hanno un contenuto motivazionale ad alto grado di gratuità-libertà. Possono dunque essere considerate potenzialmente creative di “beni relazionali” dal momento in cui presentano le giuste caratteristiche motivazionali, ma sono prive di reciproco orientamento caratterizzato dalla stessa qualità motivazionale. Nella tabella seguente cerchiamo di valutare in che misura le relazioni unidirezionali con alta gratuità/libertà potrebbero trasformarsi in “beni relazionali”, qualora fossero reciprocate con motivazioni adeguate. Nella prima colonna vediamo il numero assoluto di queste azioni non reciproche ma potenzialmente creative di beni relazionali, mentre nella seconda colonna calcoliamo un indice che esprime il rapporto tra queste e tutte le azioni non reciproche, comprese quelle caratterizzate da alto interesse/obbligo.

Tabella 10.

Persona	Azioni potenzialmente creative di beni relazionali (BR)	
	Numero assoluto di azioni potenzialmente creative di BR	% della presenza di azioni potenzialmente creative di BR <sup>1</sup>
1	5	50%
2	2	50%
3	0	0%
4	5	50%
5	3	50%
6	2	50%
7	2	50%
8	24	50%
9	0	0%
10	11	50%
11	1	50%
12	5	50%
13	1	50%
14	1	50%
15	0	0%

<sup>1</sup> Tale indice è calcolato rapportando percentualmente il numero di azioni di aiuto ad alto grado di gratuità con il numero di azioni di aiuto possibili, sottratto del doppio del numero dei beni relazionali esistenti (in quanto considerato azione reciproca) nelle reti egocentrate. In formula:  $I_i = (A_g/A_p - 2BR) * 100$ . Il suo valore varia da un minimo di 1 ad un massimo 100 quale misura della incondizionalità o del livello di potenzialità creativa di beni relazionali in ciascuna rete.

16	1	50%
17	3	50%
18	3	50%
19	0	0%
20	7	50%
Media	3,8	40%

Il valore medio di questo dato non è molto alto ed indica che mediamente il 40% di tutti i legami dei beneficiari del progetto che non sono reciprocati sono dotati di un alto grado di gratuità/libertà. Questo non necessariamente significa che in tutti i casi abbiamo esclusivamente azioni dotate di alta gratuità-libertà.

## 5. Considerazioni finali

Almeno due significati delle relazioni emergono rispetto al tema della povertà e della marginalità (Bandiera et al 2009; Miller-Cribbs et al 2008; Belle 1983) nella letteratura interdisciplinare sulle reti sociali. Da una parte, le relazioni sono una risorsa strumentale perchè permettono l'accesso a beni o opportunità; da un'altra parte le relazioni possono essere in se stesse, a seconda della loro qualità, componenti fondamentali per la vita delle persone, per la loro "fioritura" (Nussbaum 2003) in quanto da esse dipende, come mostrano recenti studi, la felicità umana, strettamente legata alla possibilità di vivere relazioni fondate su un "incontro di gratuità", al grado di inclusione in una comunità e di impegno nella vita civile, alla possibilità di godere di esse come veri e propri beni sebbene immateriali. In tal modo la dimensione relazionale rappresenta in un doppio senso una componente fondamentale per una buona qualità di vita di persone che sperimentano povertà e disagio sociale: come risorsa strumentalmente complementare per l'accesso a particolari beni altrimenti irreperibili, e come risorsa in sé preziosa in virtù della sua capacità di costruire veicoli di inclusione sociale e dunque di porsi come ostacolo alla marginalità.

In questo duplice senso, la valutazione sugli esiti relazionali del progetto, ovvero sulla sua capacità di influenzare positivamente la dimensione relazionale dei beneficiari, presentata nell'analisi, sembra essere positiva.

In primo luogo, quasi tutti i beneficiari del progetto dichiarano di aver ampliato la propria rete di relazioni di supporto rispetto al passato, in media di 57 persone, e in buona parte dei casi, pari al 12% delle nuove conoscenze, si tratta di relazioni che essi reputano significative per la propria vita. Inoltre, sebbene le reti di ciascuno siano di ampiezza differente - alcune anche piuttosto piccole in quanto formate da due persone - in nessun caso si evidenziano contesti relazionali di isolamento totale.

Un altro aspetto positivo, e anche di impatto nella creazione di relazioni virtuose, riguarda la piccolissima presenza di legami d'aiuto completamente a-simmetrici, relativi poi in particolare ad ambiti specifici del supporto, in particolare economico.

Ciò significa che è presente un buon numero di legami reciproci, pari in media al 57% dei legami osservati, o anche di casi in cui il dare eccede il ricevere da parte dei beneficiari del progetto.

Ciò mostrerebbe che le persone partecipanti a Raise non solo ricevono supporto, ma sono essi stessi attivi donatori di aiuto, senza esaurire la propria esperienza nel progetto in una ricerca di soddisfacimento di un bisogno contingente legato alla propria formazione e alla definizione di un lavoro.

L'analisi poi permette di individuare casi di particolare successo del progetto, nelle persone che hanno visto accrescere la propria rete sociale e qualificarla di legami significativi, arricchirsi di "beni relazionali", slegandola da dinamiche di dipendenza, ma piuttosto "colorandola" di relazioni in cui i partecipanti sono attivi nel dare: come anche permette di evidenziare casi che meriterebbero maggior cura relazionale, perché più fragili sotto questo aspetto.

Attraverso questi spunti, inoltre, l'analisi mostra alcuni "punti di forza" negli esiti del progetto Raise, come:

- una buona capacità di innovazione relazionale;
- una buona capacità di sostenere capacitazione relazionale, innescata da un'alta spinta ad agire con motivazioni tendenti a gratuità/libertà
- una buona base osservabile nella presenza di una configurazione relazionale modellata per il 57% in media sulla reciprocità.

L'analisi però permette anche di evidenziare alcuni "punti di debolezza", come ad esempio:

- una presenza, sebbene molto limitata, di legami di dipendenza,
- una assenza in alcuni casi di reti di supporto in alcuni dei tre ambiti (economico-materiale, psicologico-emotivo e socio-relazionale) fondamentali per lo sviluppo umano.

L'analisi poi permette di focalizzare alcuni rischi relazionali che potrebbero essere contrastati e alcune opportunità che potrebbero viceversa essere colte.

Rispetto alla possibilità di migliorare qualitativamente la configurazione relazionale dei beneficiari, accrescendo nelle loro reti la presenza di relazioni significative per il loro benessere, cioè di "beni relazionali", l'analisi suggerisce l'opportunità di immaginare interventi attenti a stimolare, per un verso l'instaurarsi di dinamiche di reciprocità, per un altro, sul piano motivazionale, un rafforzamento di gratuità e libertà come moventi dell'agire.

Il primo aspetto riguarderebbe le strategie di aiuto che governano il progetto. Nell'analisi è emerso ad esempio come, nelle reti analizzate, ci sia una certa presenza di "azioni potenzialmente creative di beni relazionali", cioè di relazioni dotate di una natura motivazionale orientata alla gratuità, ma che non sono reciproche. In questo senso si potrebbero immaginare potenziali azioni strategiche volte al rafforzamento di reciprocità generalizzata, funzionale alla creazione di beni relazionali.

Il secondo aspetto invece riguarda un tipo di intervento individuale, focalizzato sulle persone e sulla loro formazione. Si tratta di cogliere in maniera mirata quei contesti e quelle dinamiche in cui sembrano prevalere le motivazioni strumentali, di interesse o di obbligo, e rafforzare quelle motivazioni legate alla libertà e alla gratuità, funzionali alla creazione e al mantenimento di "beni relazionali".

Entrambi i livelli nel progetto sono già considerati, ma potrebbero, nell'intento di migliorare ulteriormente la capacitazione relazionale dei beneficiari e in generale la loro dimensione relazionale, essere ulteriormente potenziati.

## *Bibliografia*

Bandiera, O., Burgess, R., Gulesci, S., & Rasul, I. 2009 Community networks and poverty reduction programmes: evidence from Bangladesh. LSE STICERD Research Paper No. EOPP015.

Bastian M., Heymann S., Jacomy M. (2009). Gephi: an open source software for exploring and manipulating networks. International AAAI Conference on Weblogs and Social Media

Belle, D. E. 1983 The impact of poverty on social networks and supports. *Marriage & Family Review*, 5(4), 89-103.

Borgatti, S.P., Everett, M.G. and Freeman, L.C. 2002. Ucinet 6 for Windows: Software for Social Network Analysis. Harvard, MA: Analytic Technologies.

Bruni, L., & Stanca, L. 2008 Watching alone: Relational goods, television and happiness. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 65(3), 506-528.

Caillé A. 1998 *Il Terzo Paradigma. Antropologia filosofica del dono*. Bollati Boringhieri, Torino.

Colozzi I. 2005 Cosa sono i beni relazionali. Un confronto tra approccio economico e approccio sociologico. *Sociologia*, XXXIX (2), 13-20.

Descombes V. 2006 *Le istituzioni di senso*. Marietti, Genova.

Donati P. 1986 *Introduzione alla sociologia relazionale*. Franco Angeli, Milano.

Donati, P., & Solci, R. 2011 *I beni relazionali: che cosa sono e quali effetti producono*. Bollati Boringhieri, Torino.

Godbout J.T. 2008 *Quello che circola tra noi. Dare ricevere e ricambiare*. Vita e Pensiero, Milano.

Gouldner, A. W. 1960 The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American sociological review*, 161-178.

Gui B. 1987, *Elements pour une definition d'economie communautaire*. Notes et documents, 19-20, 32-42.

Mauss M. 2002 [1923-4], Saggio sul dono. Forme e motivo dello scambio nelle società arcaiche. Einaudi, Torino.

McPherson, M., Smith-Lovin, L., & Cook, J. M. 2001 Birds of a feather: Homophily in social networks. *Annual review of sociology*, 415-444.

Miller-Cribbs, J. E., & Farber, N. B.

2008 Kin networks and poverty among African Americans: Past and present. *Social Work*, 53(1), 43-51.

Nussbaum M. C. 1996 [1986] La fragilità del bene: fortuna ed etica nella tragedia e nella filosofia greca. Il Mulino, Bologna.

Paglione M. L. 2014 Verso uno sviluppo umano relazionale. Una proposta metodologica per l'analisi degli effetti relazionali degli aiuti allo sviluppo nel fenomeno dell'Economia di Comunione nella libertà. Tesi di post-dottorato in sociologia economica. Istituto Universitario Sophia.

Polanyi K. 1978 [1957] Traffici e mercati negli antichi imperi. Le economie nella storia e nella teoria. C. M. Arensberg, Pearson H. W. (a cura di). Einaudi, Torino.

Scott, J. 2011 *The SAGE handbook of social network analysis*. Sage, London.

Uhlener, C. 1989 Relational goods and participation. Incorporating sociality into the theory of rational action. *Public choice*, 62, 253-285.

Wasserman, S. Faust, K. 1994 *Social Network Analysis: Methods and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.