



## **Sociologia Economica**

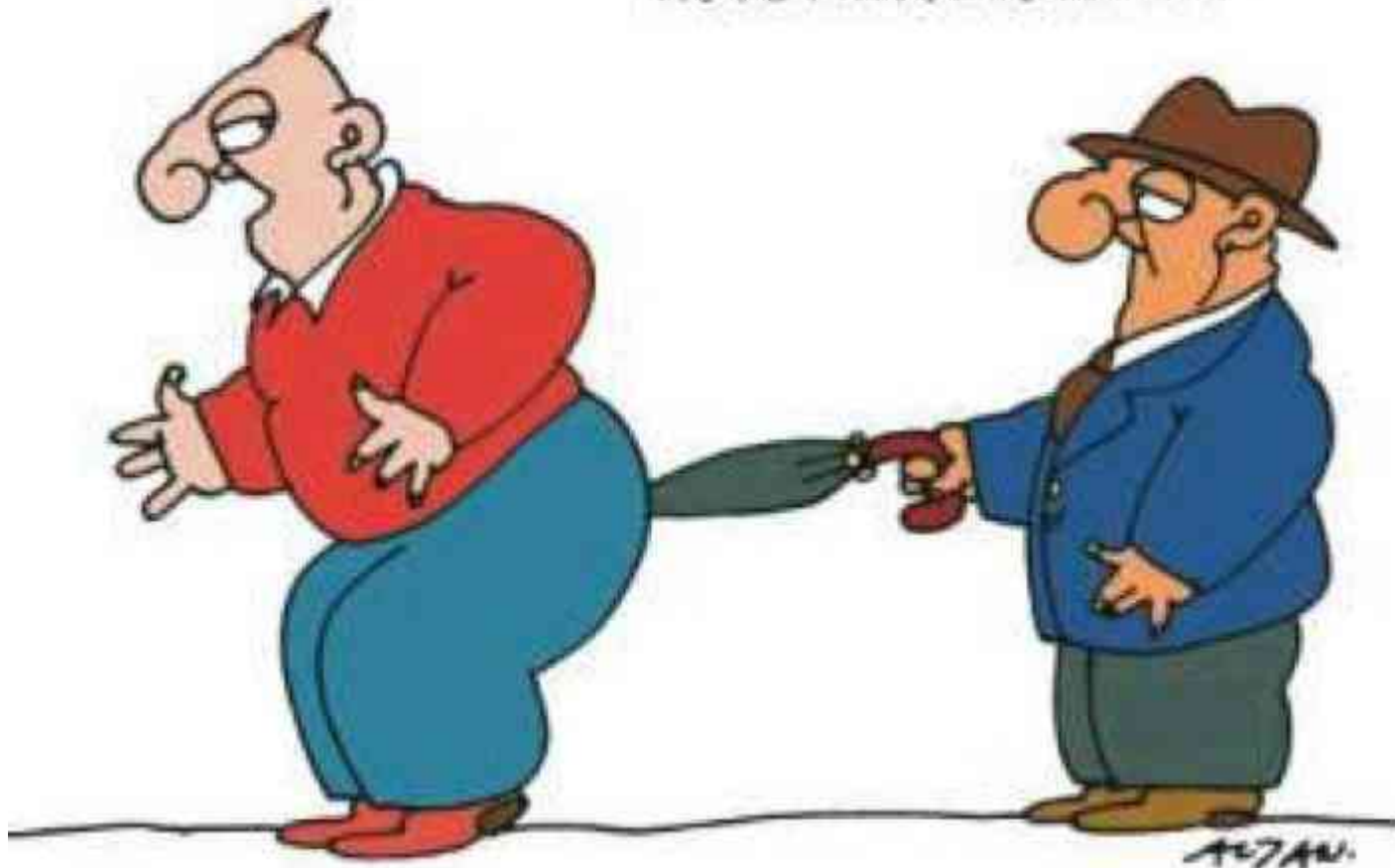
2018-19 II Semestre

**L7 – La fiducia nell'economia**

**Matteo Villa** - [matteo.villa@unipi.it](mailto:matteo.villa@unipi.it)  
[https://people.unipi.it/matteo\\_villa/](https://people.unipi.it/matteo_villa/)

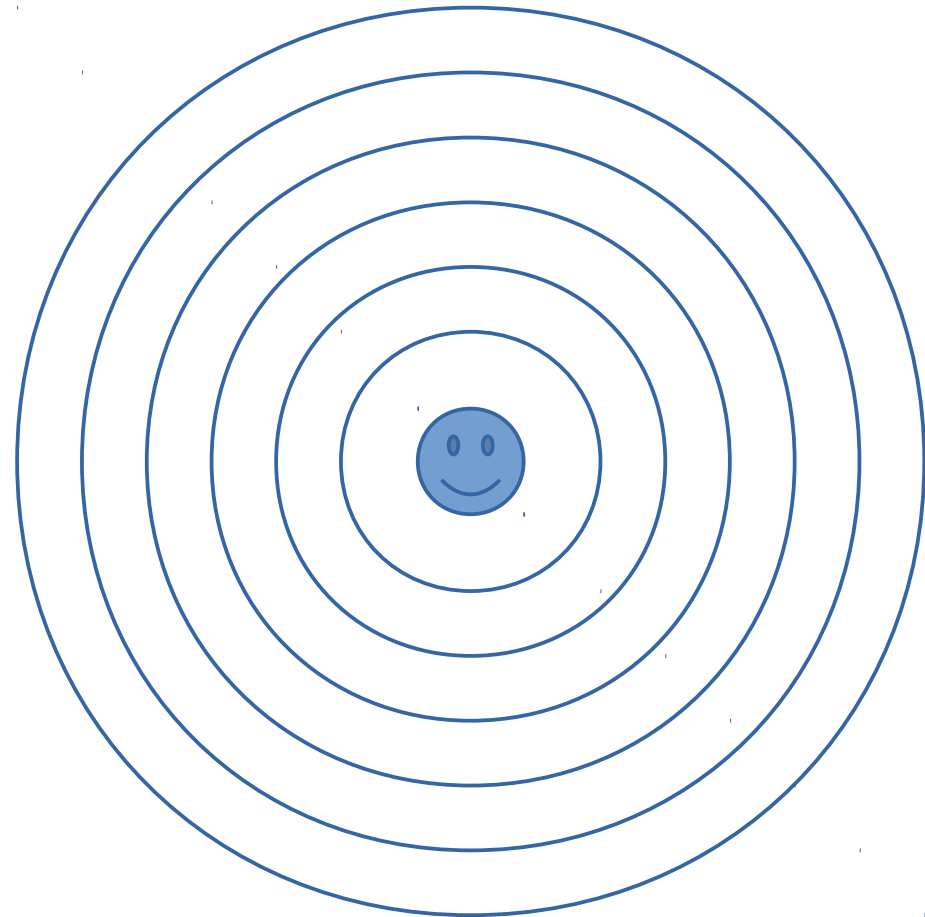
TOLGA  
QUELL'AFFARE  
DA LÌ!

IMPOSSIBILE: PROVOCHEREI  
LA SFIDUCIA  
DEGLI INVESTITORI  
INTERNAZIONALI.



## Esercizio:

Mi fido di.....



### **Fiducia e comportamento affidabile: risorse critiche in tutte le economie.**

#### **Anche per alcuni economisti** (soprattutto non ortodossi):

- Spingono a cooperare e agire reciprocamente in modo più benevolo che interesse individuale (aberranti spiegazioni su fiducia basate su quest'ultimo)
- Consente di ridurre costi (precauzione e controllo); “lubrificante vita sociale”

**Economisti: scarsa attenzione.** Filosofi '600: agire economico = comportamento razionale, pacato e benigno → scomparsa questione hobbesiana (forza e frode)

#### **Metà ventesimo secolo alcuni sviluppi hanno riportato attenzione al tema:**

- Asimmetria informativa, Azzardo morale e selezione avversa (es. comportamenti opportunistici degli assicurati), Razionalità limitata (es. Simon)

**Economisti istituzionalisti** (Williamson): soluzioni organizzative-istituzionali, no fiducia

- Assunto hobbesiano: normale attendersi inganni e tradimenti
- Ma molti scienziati sociali rilevano cooperazione (anche per costruzione fiducia in relazioni vis-vis)

**Cosa dunque intendere per fiducia?** Molte divergenze ma accordo su:

**Fiducia = credenza che una certa persona con cui potremmo interagire non ci procurerà danno anche qualora ne avesse l'occasione**

- **Fiduciante** → comportamento fiducioso → presunzione che **fiduciario** → agirà in modo degno di fiducia
- **Chi concede fiducia si espone a rischio.** Esistenza rischio centrale in tutte le diverse definizioni

### **Diverse definizioni**

- Es.: stato psicologico accettazione propria vulnerabilità, aspettative di reciprocità vantaggiosa, disponibilità ad assumersi alcuni rischi.
- Convergenti ma no accordo su come misurare

**Motivazioni** della fiducia sono molte ma studiosi si soffermano su **una di queste.**

Cfr. determinazione ingola e multipla discussa precedentemente.

**Granovetter rifiuta questa posizione**

## 3.2 Fonti della fiducia



UNIVERSITÀ DI PISA

### 1. Fiducia basata sulla conoscenza o sul calcolo degli interessi altrui (prospettive derivata dalla scelta razionale)

**HP: Fiduciante considera vantaggi e svantaggi per sé** → fiduca se beneficio per sé.

J. Coleman: massimizzazione dell'utilità attesa

**Rischio circolarità:** 1) difficile calcolare comportamenti, guadagni e perdite 2) presupporre comportamento leale (attaccamento a gruppo, norma, ecc.) e quindi "non razionale" dell'altro → Solo uno dei due allora razionale??? Paradosso.

**HP Interesse incapsulato** (Hardin):

Interessi di un altro includono anche i nostri → interesse a continuare rapporto.

Ma motivazioni: *piacere intrinseco* o *ragione strumentale*.

Ma *primo* non è strumentale e *secondo* interessi non veramente incapsulati: Paradosso.

**Teoria scelta razionale confusa:** distingue questi idealtipi, Ma c'è sempre commistione  
Fiducia si può basare su comprensione del loro bilanciamento.

**Problema:** definizione di interesse. Se motivazione include, oppure no, emozioni e passioni alla base della fiducia e della comprensione dell'altro. *Razionale in che senso?*

### 2. Fiducia basata sulle relazioni personali (radicamento relazionale)

#### **Zucker ≠ Hardin: basi della fiducia, da sfera personale a quella istituzionale:**

Prima collegata a esperienze di scambio pregresse e reputazione (messa alla prova).

- Ma difficile comprendere negli altri equilibrio tra motivazioni strumentali e intrinseche
- Fiducia relazioni personali per sua stessa esistenza più probabilità di tradimento  
Es. dilemma del prigioniero. Confidence rackets: simulano strette relazioni personali, elevato grado di intimità tra vittime e aggressori.
- Rapporti che nascono strumentali possono poi ammantarsi di contenuti sociali

#### **Fiducia su relazioni personali:**

- Più su aspettative verso se stessi e altri (**identità**) e ciò che apprendiamo e ci aspettiamo l'un l'altro. ≠ da interessi reciproci o rispetto codice morale.
- È un effetto tipico del radicamento relazionale.
- Ferita e smarrimento in caso di eventuali tradimenti.

# Gioco del prigioniero



Aldo

Baldo

**ALDO**

		<b>ALDO</b>	
		confessa	non confessa
<b>BALDO</b>	confessa	5, 5	0, 7
	non confessa	7, 0	1, 1



**3. Fiducia basata sull'appartenenza al gruppo o reticolo sociale: ruolo del radicamento strutturale** o reticolo complessivo in cui le relazioni sono immerse

**Fiducia più probabile tra coloro che si sentono parte dello stesso gruppo.**

Varie possibilità:

- appartenenza etnica, stereotipi sul gruppo o aspettative di altruismo, norme di reciprocità interne al gruppo, familiarità culturale
- identità (Tyler: aspettative su reazioni altrui al proprio comportamento): identificazione col gruppo e senso di dovere verso il gruppo, fiducia sociale su identità più che scambio risorse.

*Ma situazioni reali implicano **molteplicità** di motivazioni/fattori, non uno solo*

Radicamento in una comunità, continuità relazioni, ecc. consentono comportamenti **fiduciosi** e anche di essere usati per **truffe** usando canali di fiducia (es. Madoff 2008)

### 4. Fonti istituzionali di fiducia

Istituzioni rendono inganno e tradimento meno probabile, perché altri potrebbero essere estranei (ma x alcuni studiosi senza conoscenza personale non c'è fiducia)

- Ruolo stato: se affidabile e imparziale incoraggia comportamenti di fiducia
- Ruolo delle agenzie di rating (Crisi 2008, Parmalat, ecc.). Sistema giudiziario.
- Non rimpiazzano necessariamente altre fonti informali (no schema evolutivistico)

1:01:36



### 5. Fiducia basata sulle norme

Degni di fiducia perché si aderisce a norme comportamentali.

- Prospettiva culturalista, diversità tra pesi e nazioni (es. Scandinavia e America Latina)
- Ruolo della socializzazione e del capitale sociale (educazione al comportamento civico o no): eventualmente aiutano gruppo a superare il problema del free rider.
- Ma dipende da livello di radicamento delle norme e dall'intreccio con altre norme.

## 3.3 Considerazioni aggiuntive su definizione di fiducia e applicabilità concetto



UNIVERSITÀ DI PISA

### **Granovetter: no concetto ristretto ma ampio**

proponendo distinzione tra diverse circostanze e cause della fiducia.

**Vari autori:** se non c'è rischio non c'è fiducia

Quando per es. interessi sono allineati e comportamento altrui è prevedibile.

**Granovetter:** discutibile pensare a circostanze in cui comportamento altrui del tutto prevedibile.

- Vorrebbe dire che agency attori = 0 (ipotesi nulla).
- Se invece non è così c'è possibilità della fiducia.
- Inoltre non solo interessi, ma qualsiasi altro fattore potrebbe indurre altro a colpire propri interessi → giudizi su fiducia non arbitrari ma cautela rispetto a concezioni iper-socializzate (prevedibilità)

## 3.3 Considerazioni aggiuntive su definizione di fiducia e applicabilità concetto



UNIVERSITÀ DI PISA

**Inoltre: a quale livello della struttura sociale valutiamo la fiducia negli altri?**

→ **No HP** che solo tra conoscenti o solo tra sconosciuti

**Secondo alcuni solo nelle relazioni interpersonali**, motivo per cui oggi meno importante (ruolo delle istituzioni, es. Hardin e c.) o anche istituzioni (es. Zucker).

**Granovetter: entrambe:** capire quali variabili orientano comportamenti di fiducia.

**Questi autori non considerano l'impatto delle norme ma solo interessi.**

**Se piccole comunità o istituzioni** → norme → no rilevanza fiducia (concezione iper-socializzata, no agency, tesi Durkheimiana): norme riguardano le collettività.

**Se riguarda gli individui**, tesi economisti su norme come fonte di fiducia (individualismo metodologico, ipo-socializzata) per assicurare cooperazione fra estranei.

**Norme e valori come componenti di culture nazionali a bassa o alta fiducia.** Fukuyama:

- primo caso affidarsi solo a legami familiari e necessità di alta regolazione,
- secondi permettono e incoraggiano fiducia fuori dalla famiglia, e bassa regolazione.
- ruolo famiglie riproduzione capitale civico

**Ma no studi sui meccanismi che collegano credenze alle istituzioni.**

**Ancora da comprendere legame tra fiducia a livello di piccola e grande scala**

## 3.4 L'aggregazione della fiducia dal livello interpersonale ai livelli più macro



UNIVERSITÀ DI PISA

**Esplorare come contesti politici, storici, macroeconomici, istituzionali spiegano la fiducia a livelli più elevati.**

**Radicamento relazionale** è incentrato sulla fiducia (incentivi e principi morali)

**Questi determinati anche dal radicamento strutturale** es. diversità reticoli.

Ruolo sia interessi, norme e identità sociale (Tyler). Anche per frodi.

Se fiducia dipende da radicamento relazionale, strutturale e identità, come queste sorgono?

- No fissate e inalterabili, può essere creata e distrutta, fiducia / sfiducia sono sfumati (Sabel)
- Ruolo chiave politica pubblica (es. industriale) far incontrare, incoraggiare e sostenere reti

**Esempio: Italia / Norvegia: mix legalismo/familismo vs. pragmatismo/universalismo?**

**Legami relazionali e reticoli strutturali incorporati nelle istituzioni ma anche in un momento nel tempo e nello spazio**

- Es. moralisti scozzesi (Smith e Hume) celebrano liberazione amicizia da preoccupazioni strumentali con avvento del mercato (purifica relazioni personali, elevazione morale → opposto di interesse incapsulato).
- Ma distinzione netta fra relazioni di mercato e non è difficile da sostenere.

**Esempio diverso: relazioni pubblico / terzo settore**

## 3.4 L'aggregazione della fiducia dal livello interpersonale ai livelli più macro



UNIVERSITÀ DI PISA

### **Capire la relazione tra piccola e grande scala:**

Secondo alcuni, es. Fukuyama, enfasi legami familiari vs. conduzione manageriale Bassa / Alta fiducia. Ma **manca comprensione contatti intermedi:**

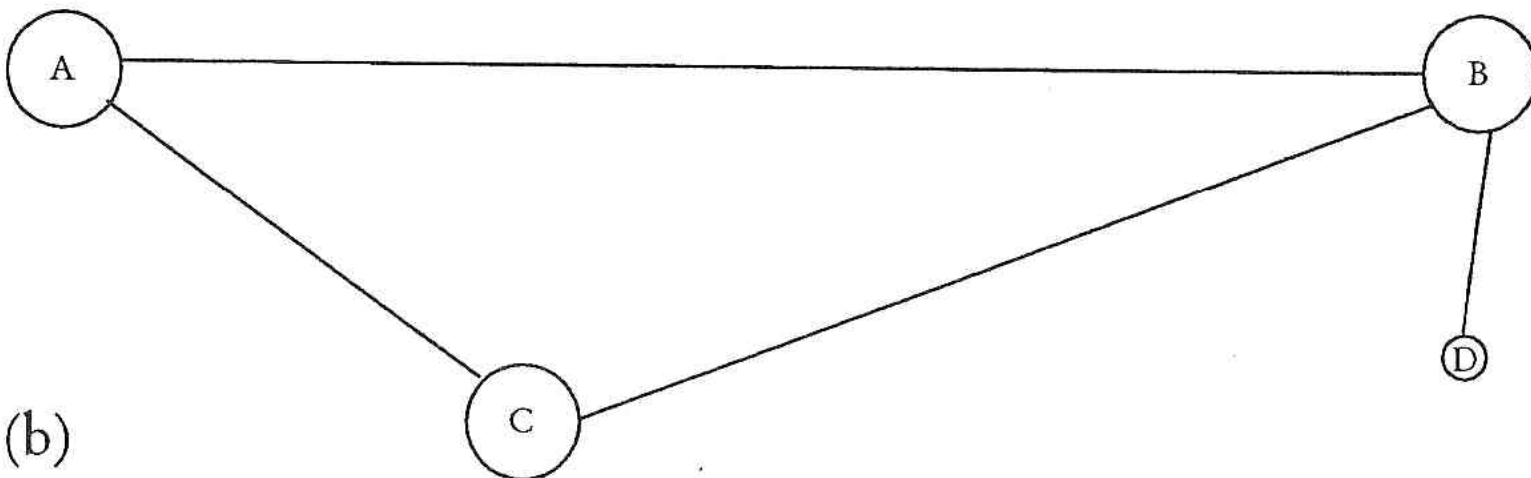
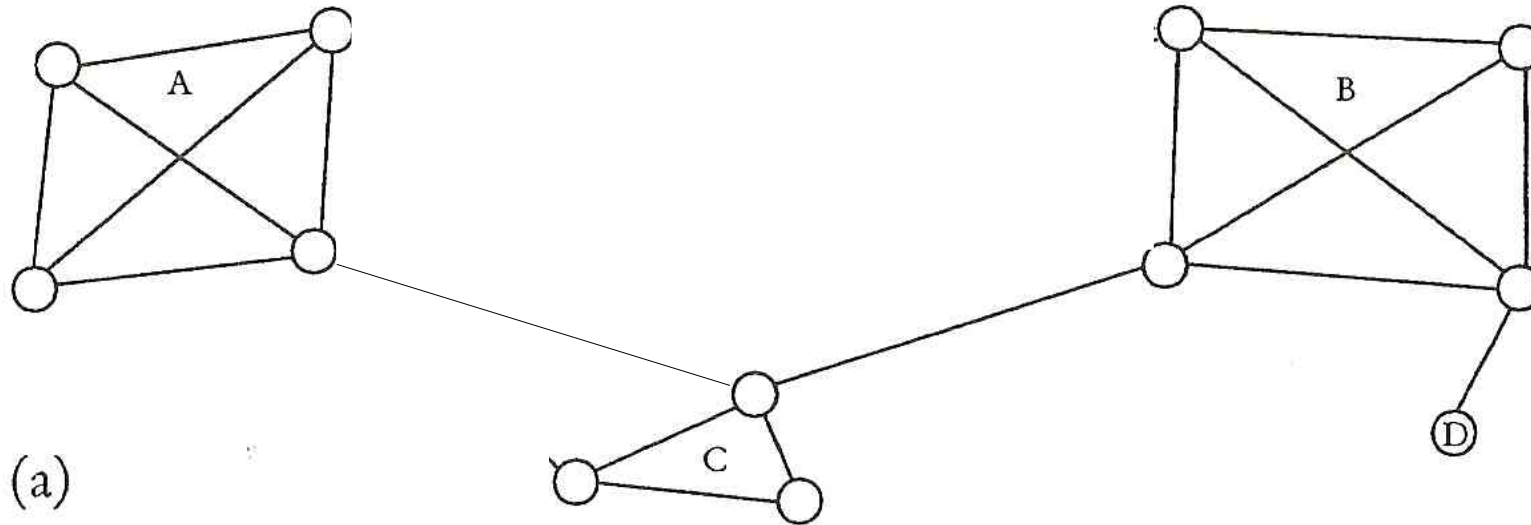
- Tramite (legami ponte) che riducono frammentazione reticoli, riducono n. di collegamenti necessari
- Permette fiducia anche in individui che non si conoscono personalmente
- Di qui “con poca fiducia si fa molta strada” grazie a garanzie indirette le dimensioni delle strutture della fiducia si espandono.

### **Caso tipico studi sulle proprietà delle grandi imprese:**

**ruolo della famiglia non declinato, anzi controllo delle famiglie prevale (Video):**

- imprese familiari si espandono, creano affiliate e distribuiscono i membri del network familiare nei ruoli chiave (strategie complesse, piramidi, figli professionalizzati, aziende che controllano altre aziende, interlocking directorates; cfr. ricerca di Burt)
- piccoli reticoli di controllo di grandi gruppi.

Figura 1. Il network dei networks.



(a) Legami tra individui; (b) legami tra clusters del network.



### **HP che legami di fiducia possono essere dispersi in ampia struttura sociale rendendoli più importanti**

Non sono solo legami di fiducia, contano anche differenziali di potere, norme e valori (vanno visti insieme nonostante il libro li tratta distintamente)

- Fiducia importante, non è un caso il ruolo fondamentale della parentela.
- No romanticizzare legami familiari, spesso problematici
- Importanza autorità patriarcale e relazioni di potere in famiglia

[se così, meno stato non è più mercato, ma più famiglia:  
rifeudalizzazione dell'economia?]