

Sociologia Economica

2019-20 Il Semestre

L5 – Il problema della spiegazione
in sociologia economica

Matteo Villa - matteo.villa@unipi.it
https://people.unipi.it/matteo_villa/



Il problema della spiegazione in sociologia economica:

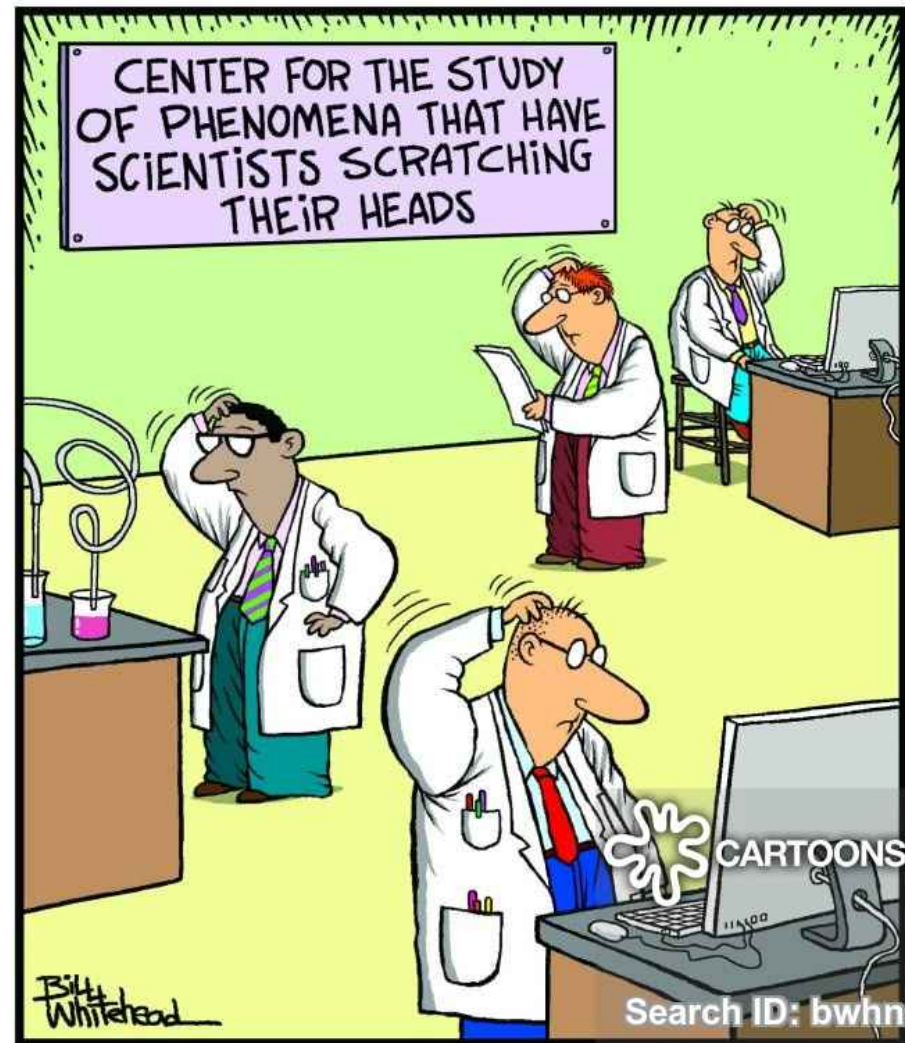


Testo di riferimento:

M. Granovetter, *Società ed economia. Modelli e principi*, Milano, Egea
2017, Capitolo 1

Il problema della spiegazione in sociologia economica:

sulla natura delle scienze sociali, il significato della spiegazione di agire economico, i suoi aspetti non solo economici, gli esiti e le istituzioni e la relazione tra struttura sociale e economia, attraverso un approccio che oltrepassa i tradizionali confini disciplinari.



CARTOONSTOCK

Search ID: bwbn1160

Ovvero:

ovvero, perché le persone – i giovani, gli adulti delle storie di vita e tutti gli altri – si comportano come si comportano? Perché le istituzioni si formano e funzionano nel modo in cui funzionano?



Distinzione fondamentale tra 3 livelli dei fenomeni economici:

- 1. Agire economico individuale:** \neq da definizioni di Robbins e Weber, entrambe basate su presupposto della scarsità (Weber \neq per orientamento soggettivo)
inoltre studiare campo/argomenti prettamente economici
- 2. Pattern di azioni che generano esiti extra-individuali** (esiti economici);
es. prezzi di equilibrio, differenze salariali (pattern dell'agire)
- 3. Istituzioni economiche:** riguardano complessi più ampi di azioni.
Individui finiscono per vederle “come le cose dovrebbero essere fatte” (*realtà oggettive* invece che *costruzioni sociali*)

Corrispondono all'incirca a ciò che si può intendere per **Micro, Meso, Macro**

Libro: tenta di ricondurre tutto a un framework che chiarisce *reciproche interdipendenze* e non attribuisce priorità a uno dei tre livelli.

1.2 La natura umana, le ipotesi nulle e i livelli di analisi: per un superamento del riduzionismo



UNIVERSITÀ DI PISA

Scienze sociali: influenza latente di ipotesi nulle, presupposti generali sul comportamento considerati ovvi e indispensabili, alla base di retoriche e con capacità di persuasione.

Spesso non esplicite, ma introiettate tramite educazione/istruzione → [Cfr. Bateson sui presupposti]

Differenze sulle ipotesi nulle tra:

1. Economisti: agire individuale in base a incentivi quantificabili.

comportamento = massimizzazione interesse → coincidenza assunta come *causa-effetto*

2. Sociologi: individuo costituito da *appartenenza* a ambiente sociale (influenza cerchie, socializzazione, classe, istituzioni, religione, ecc.)

Tendenza parsimonia ma criteri non obiettivamente dati (Bateson, Kant)

Preferenze per ipotesi nulle → Riduzionismo.

Ispirazione: biologia classica base molecolare. Es. sociobiologo Wilson ('75), Becker ('60 >)

Riduzionismo / Olismo. Libro cerca collegamenti tra micro e macro.

Meso: reticoli sociali ruolo chiave ma non fattori causali (ridotta rilevanza esplicativa)

Potere esplicativo riduzionismo a livello individui risulta comunque insoddisfacente

Perciò vengono proposte integrazioni con altre argomentazioni

Le due più importanti:

- **Funzionalismo**
- **Cultuarlismo**

1.3 Funzionalismo, culturalismo e storia

I. Funzionalismo.

- Spiegare istituzioni economiche in termini di soluzioni d un certo problema
- Evoluzione, Adattamento, deferenza eccessiva verso Darwin (es. Sociobiologia).

- **Metodo delle storie adattive**

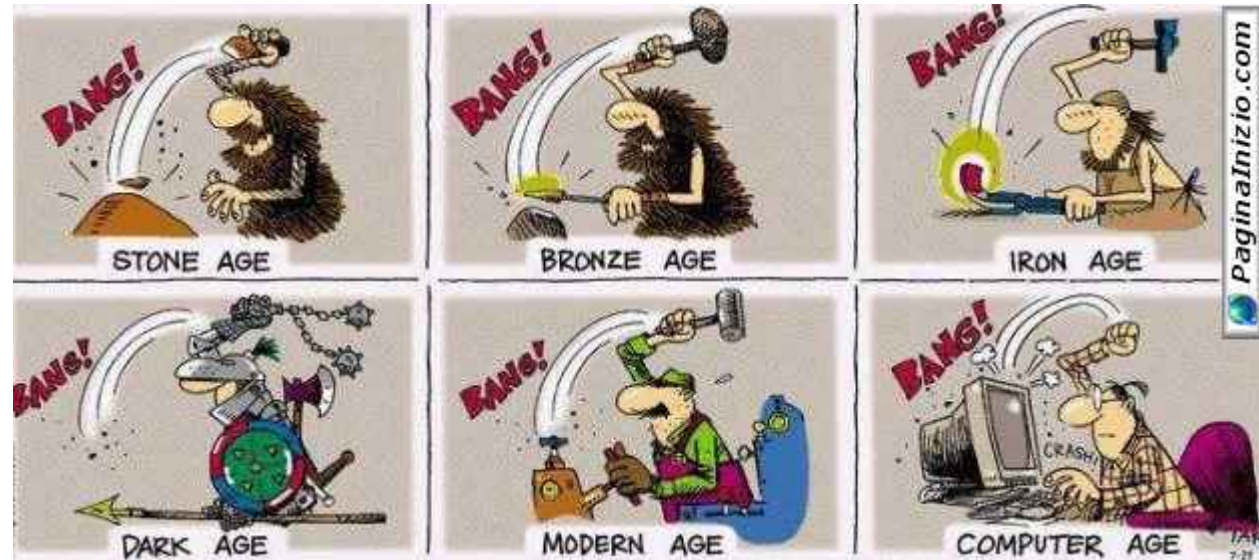
→ ragionamenti *speculativi* e non ricerca storica su ciò che “deve” essere accaduto.

- **Statica comparata dell'equilibrio**

→ diventa postulato (no processo, dinamica evolutiva)

- Ipotesi alternative e fattori estranei alla soluzione del problema sono scartati (M. Friedman: storiella delle banconote in strada p.8, nota 7)

→ **Storia adattiva diventa analisi efficienza**



1.3 Funzionalismo, culturalismo e storia



UNIVERSITÀ DI PISA

Granovetter:

Agire economico e istituzioni risultato di varietà di obiettivi e reticoli complessi. Occorre comprensione storia e reticoli (Bateson: determinazione multipla; storie contestuali).

- **Alcune domande per verificare accettabilità spiegazione funzionalista:**

1. In che senso il problema era tale?
2. La presunta soluzione operava come tale?
3. Il processo risolutivo è chiaro?
4. Perché questa soluzione specifica? È sempre la stessa?

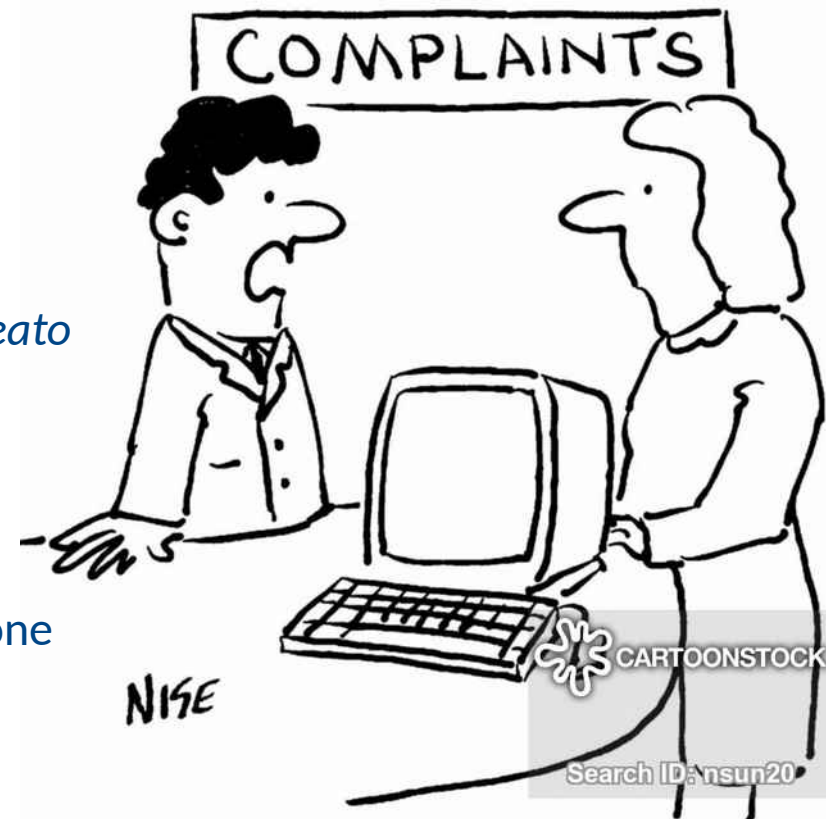
In quali casi sorgerebbe/non sorgerebbe...

→ *Processo non ineluttabile! E Istituzioni potrebbero aver creato il problema e la soluzione e l'ambiente in cui funzionano...*

- **Path dependence** (es. tastiera QWERTY)

→ tecnologie anche meno efficienti divengono locked-in.

Non innata superiorità. Anche per processi istituzionalizzazione



Individualisti: ok spiegazioni funzionaliste

(oliste di fatto → concezione iper-socializzata)

Actually, the letters on the keyboard aren't supposed to be in alphabetical order, madam

II. Culturalismo

No logica economica: ma esisti prodotti da gruppi caratterizzati da credenze e valori (culturalmente orientati). Es. etica religiosa, cooperazione, fiducia, ecc.

- **Cultura trattata come dato fisso e stabile**
→ no evoluzione. Statico, meccanico, automatico
- Nesso causale fra credenze culturali e pattern comportamentali **dedotto** invece che esplicitamente **mostrato**
- Cultura forza esterna, **trascendente** (non costruita socialmente)
- No influenza sociale di varie fonti e si homo Oeconomicus, Tautologia.



Ma cultura non è influenza data una volta per tutte
ma un processo continuo socialmente costruito

Ipotesi nulle e concezioni sulla natura umana → ulteriori idee

(1) Concezione iper-socializzata: individui suscettibili a opinioni altrui e conformi a norme
→ obbedienza inconsapevole e automatica (D. Wrong).

- Critica a Parsons e risposta a Hobbes su problema ordine sociale, ricondotto a tradizione utilitarista (Hume, Bentham e Mill) che invece coltivava un interesse/attenzione per il ruolo delle istituzioni, norme, interazioni.

(2) Concezione ipo-socializzata: versione ortodossa riduzionista economia (neo)classica
→ relazioni sociali ostacolo a funzionamento mercati (Smith).

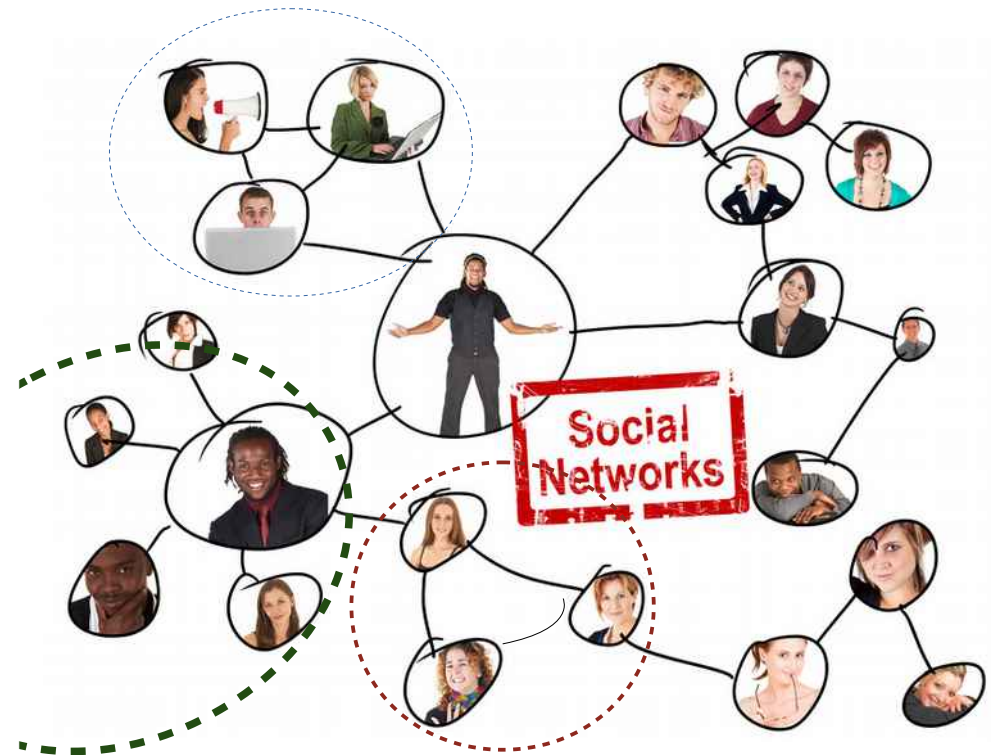
- Occorrono attori atomizzati (da Ricardo: ricerca quantitativa e valore ridotto al prezzo)

1.4 Concezione ipo- e iper-socializzata dell'agire umano

Entrambe le concezioni: attori atomizzati, relazioni e influenza sociali non contano, svuotati di contenuti specifici, a-storici, a-contestuali.

- Concezioni fuse una nell'altra → Economisti accettano iper-socializzazione

Evitare l'atomizzazione implicita di entrambe: considerare il ruolo cruciale del livello meso: i sistemi concreti di relazioni sociali



1.5 I reticoli sociali e il “radicamento”

Prospettiva radicamento (embeddeness, Polanyi)

NSE: intersezione aspetti economici e non economici della società.
Influenze culturali politiche e religiose e istituzionali e ruolo dei reticoli
(possibilità di includere tutti questi temi).

3 argomenti teorici principali e strumenti utili per capire radicamento:

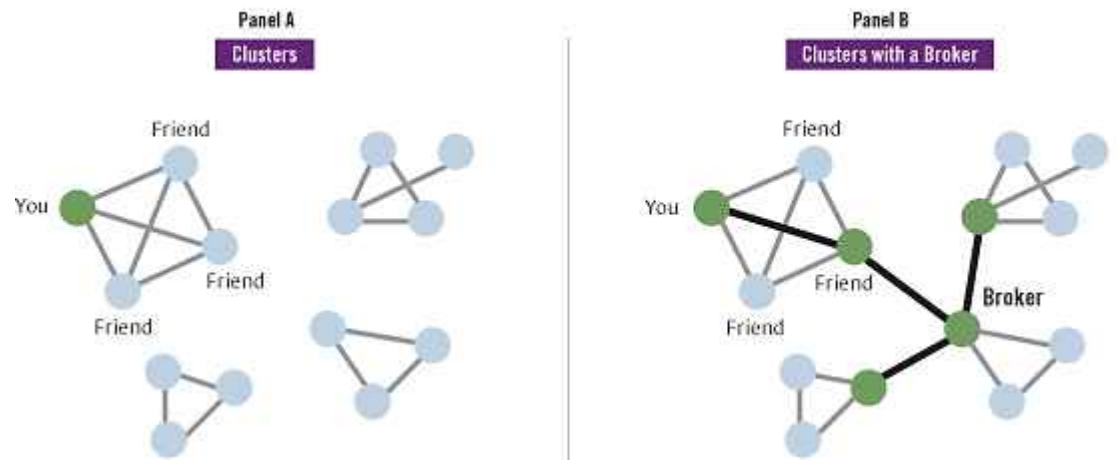
1. **Reticoli e norme.** Importanza densità del reticolo, clique e clusters

2. **Forza dei legami deboli/forti**

(efficacia struttura sociale più che motivazione individui)

3. **Buchi strutturali e legami ponte**

(Broker e capitale sociale).



Tre tipi di radicamento:

1) Relazionale: natura relazioni con individui specifici:

Diadi e altre forme ed effetti “aggregati” di tutte le relazioni.

Alcuni economisti: analisi di relazioni diadiche ma astratte da storia e da radicamento in reticoli più ampi → atomismo e iper-socializzata

2) Strutturale: impatto struttura generale del reticolo;

Per esempio: disponibilità e circolazione informazioni, giudizi, gruppo di riferimento
[cosa accade con i social network?]

3) Temporale: bagaglio interazioni passate, anche emozionale, path dependence.

Per esempio: dinamica storica scioperi lavoratori autoctoni e migranti.

1.5 I reticoli sociali e il “radicamento”

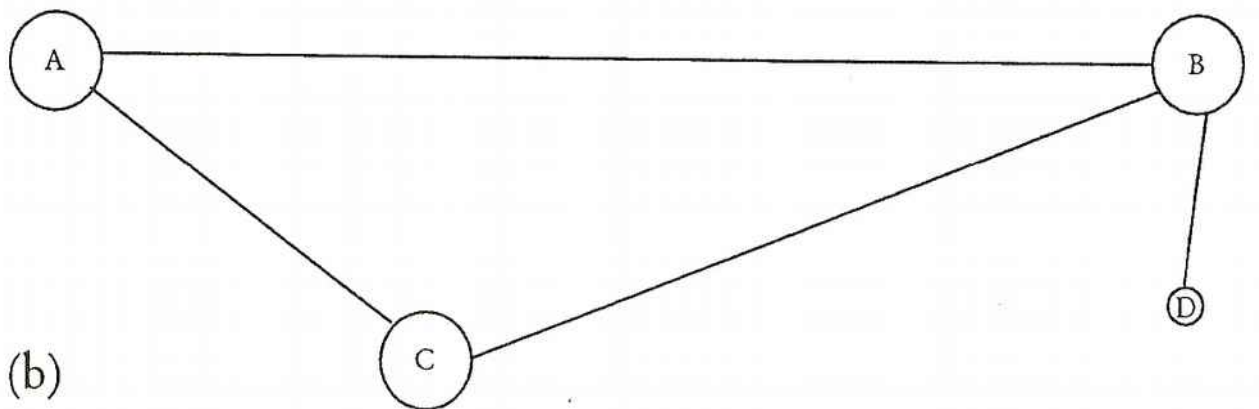
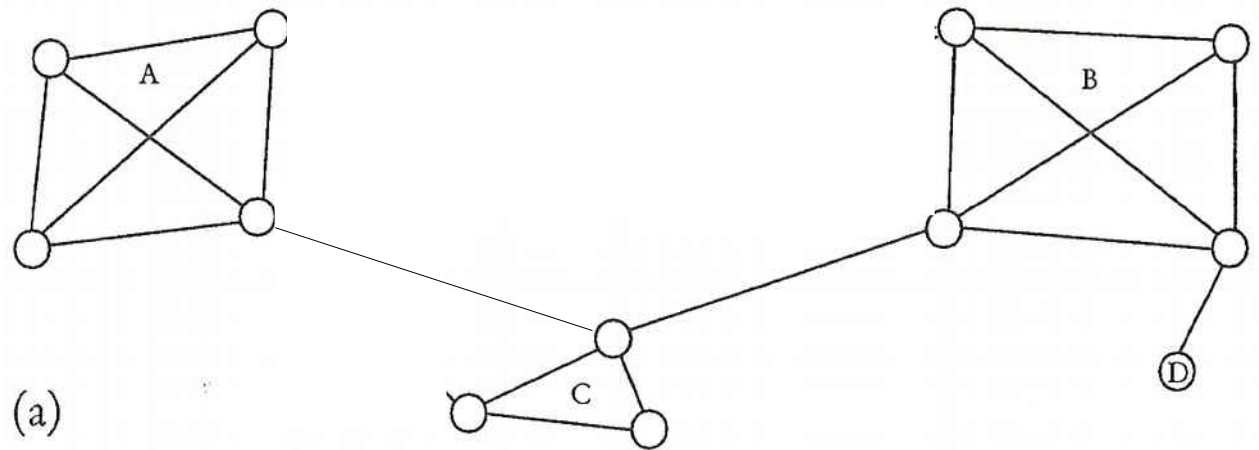


UNIVERSITÀ DI PISA

Esercizio:

Provate a disegnare il vostro reticolo sociale (grafo) e a descrivere i modi / le caratteristiche del vostro radicamento in essi, i contenuti e le informazioni che passano attraverso i legami, ecc.

Figura 1. Il network dei networks.



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

1.6 Un vocabolario “dei motivi individuali”



UNIVERSITÀ DI PISA

Tre distinzioni: il comportamento può essere → [Comunque semplificazioni]

1. strumentalmente razionale o meno. Orientata dal fine, comportamento strumentale e piacere intrinseco non dalla valutazione delle conseguenze. Rispetto al valore (Weber) imperativi o esigenze presunte.

- Confusione con distinzione fra comportamento economicamente o socialmente orientato. Interessi economici ricondotti a comportamento calmo, razionale e benevolente. Smith, Pareto, Samuelson
Quelli non economici a comportamento non razionale
- Omissione del ruolo dell'inganno e della frode nell'economia.

WHEN WE SAY THAT WE PUT
ETHICS BEFORE PROFITMAKING,
IT MEANS THAT WE CAN
CONTINUE MAKING MORE PROFITS!



1.6 Un vocabolario “dei motivi individuali”



UNIVERSITÀ DI PISA

2. Egoista (ego-centrata) oppure no.

Nega utilità comportamento altruistico o che possa esistere.

Quando inclusi (Sen) rimangono dentro a framework strumentale mezzi-fini: non viene considerata la possibilità di una motivazione intrinseca.

3. Scopo economico / sociale.

In tutte le culture persone cercano anche obiettivi non economici (socievolezza, approvazione, status, potere).

- I due sono intrecciati: condizioni sviluppo relazioni economiche sono non economiche (es. fiducia, cooperazione, competizione corretta... cfr. Durkheim e il contratto).
- Scopi/Azioni/Info conseguibili simultaneamente → Serve analisi più complessa (es. Massa)



1.6 Un vocabolario “dei motivi individuali”



UNIVERSITÀ DI PISA

Se scopo economico - sociale sono intrecciati, diversamente in base a culture e contesti, ecc.,

allora occorre analisi più complessa perché Scopi/Azioni/Informazioni di tipo economico e sociale si sviluppano e sono conseguibili simultaneamente

Esercizio: provate a riflettere di una vostra azione e dei motivi alla base di essa, cercando di rendere tale analisi il più complessa possibile.

Prossimi passaggi.

strumenti concettuali su per capire la dimensione sociale dell'economia:

- Norme, economia morale e cultura (cap. 2)
- Fiducia (cap. 3)
- Potere (cap. 4)
- Applicazioni dei concetti a analisi del ruolo delle istituzioni sociali (cap. 5 e 6)