

Sociologia Economica

2020-21 II Semestre

L6 – La fiducia in economia

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



La fiducia nell'economia

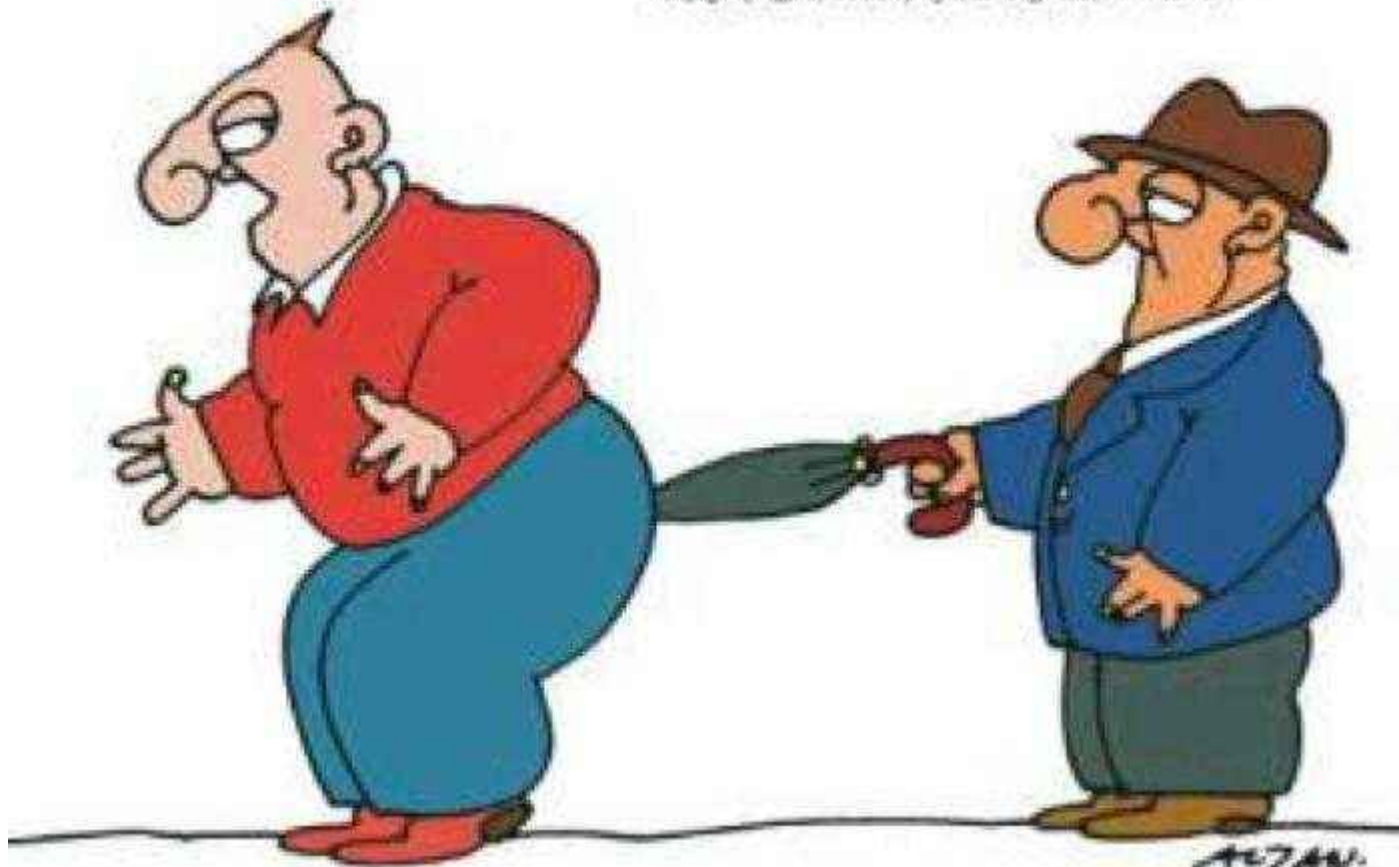
Testo di riferimento:

M. Granovetter, *Società ed economia. Modelli e principi*, Milano, Egea 2017, Capitolo 3



TOLGA
QUELL'AFFARE
DA LÌ!

IMPOSSIBILE: PROVOCHEREI
LA SFIDUCIA
DEGLI INVESTITORI
INTERNAZIONALI.



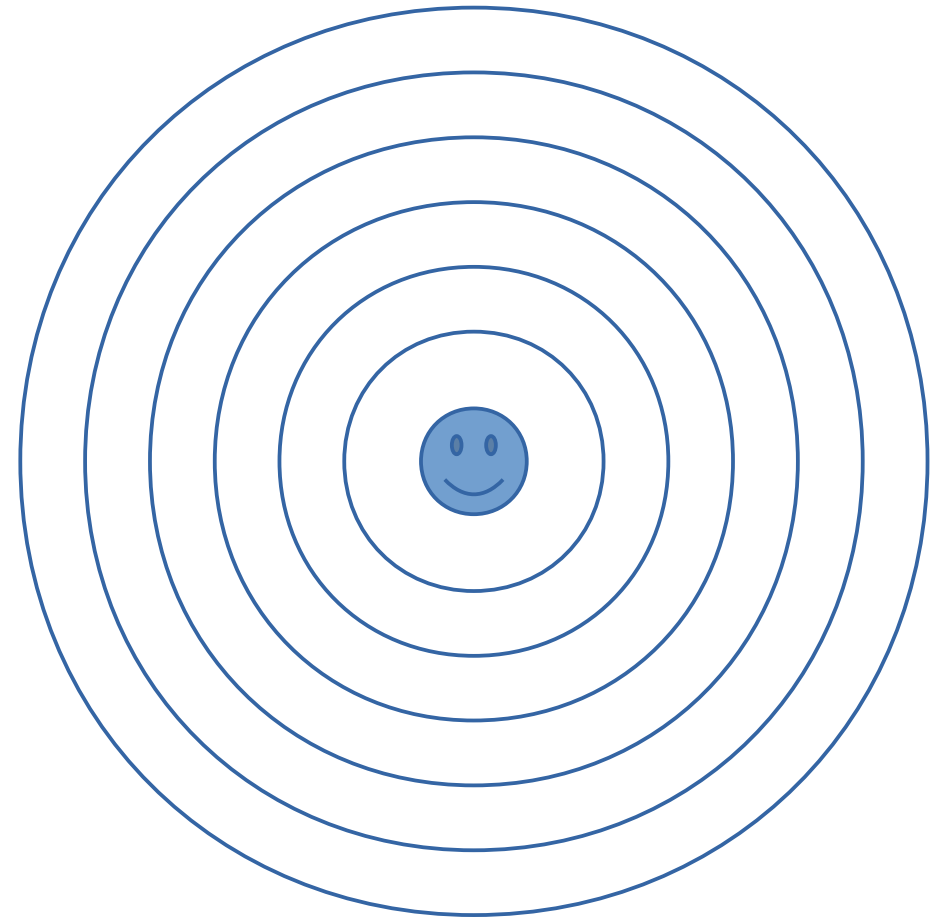
MI fido, ma quanto mi fido?



Esercizio in gruppo

Mi fido di....

Download foglio **QUI**



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 l'interesse individuale (aberranti spiegazioni su fiducia basate su quest'ultimo)
- Consente di ridurre costi (precauzione e controllo): "lubrificante vita sociale"



"OKAY, SIMMS, WE HAVE A VERBAL AGREEMENT, BUT I'D LIKE MY LAWYER TO CHECK IT OUT."



3.1 Introduzione



Economisti: scarsa attenzione.

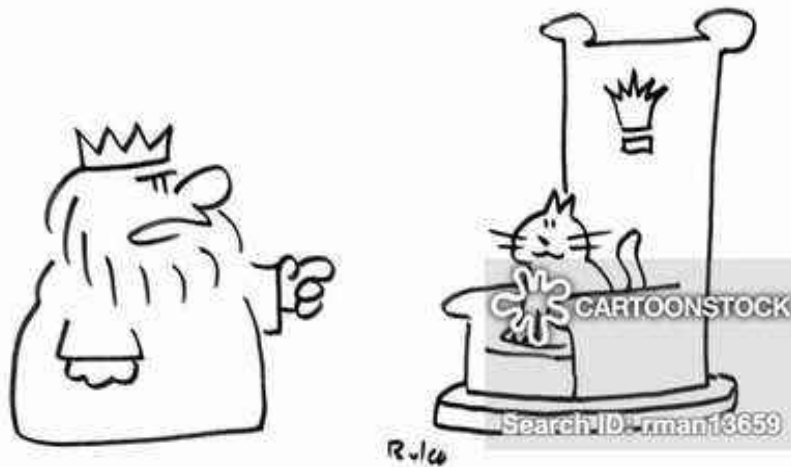
Filosofi '600: agire economico = comportamento razionale, pacato e benigno

Metà ventesimo secolo alcuni sviluppi hanno riportato attenzione al tema:

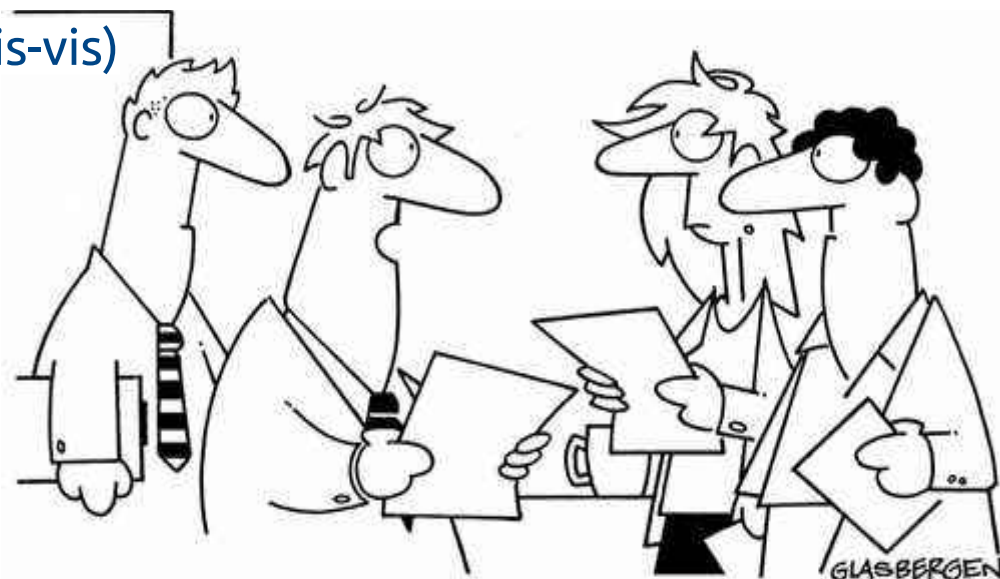
- Asimmetria informativa, Azzardo morale e selezione avversa (es. comportamenti opportunistici degli assicurati), Razionalità limitata (es. Simon)

Economisti istituzionalisti (Williamson):

- No fiducia: assunto hobbesiano: normale attendersi inganni e tradimenti
- **Ma molti scienziati sociali rilevano cooperazione** (anche per costruzione fiducia in relazioni vis-vis)



"Treason!"



"If we want to succeed as a team, we need to put aside our own selfish, individual interests and start doing things my way."

Cosa dunque intendere per fiducia? Molte divergenze e 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 → **fiduciario** → agirà in modo degno di fiducia
- **Chi concede fiducia si espone a rischio** → **Esistenza rischio centrale**

Diverse definizioni. Esempi:

- 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 puntano a una sola tra queste**
(Cfr. determinazione singola / multipla già discussa)

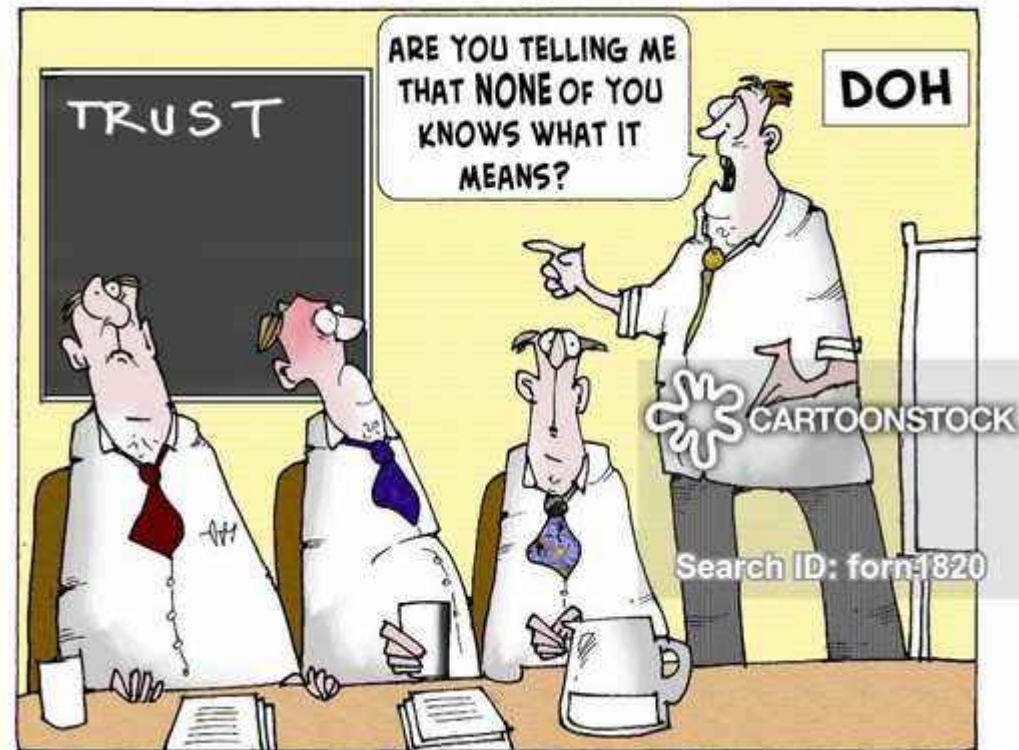
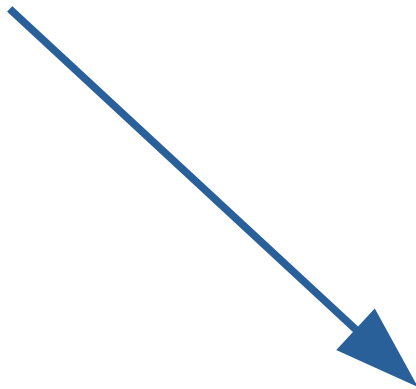
→ **Granovetter rifiuta questa posizione**



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

- **Ipotesi: Fiduciante considera vantaggi e svantaggi per sé**
 - fiducia se beneficio per sé.
 - J. Coleman: massimizzazione dell'utilità attesa

• **MA**



Rischio circolarità:

1. difficile calcolare comportamenti, guadagni e perdite
2. presupporre comportamento leale (attaccamento a gruppo, norma, ecc.)
quindi “non razionale” dell’altro → Solo uno dei due allora razionale??? Paradosso.

HP Interesse incapsulato (Hardin): paradossale

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

- Motivazioni: piacere intrinseco o ragione strumentale.
- Ma il *primo* non è strumentale e nel *secondo* interessi non veramente incapsulati

→ Teoria scelta razionale confusa:

Distingue questi idealtipi, ma nella pratica c’è sempre commistione
Fiducia invece si può basare su comprensione del loro bilanciamento

→ Problema definizione di interesse razionale:

Include, oppure no, emozioni e passioni alla base della fiducia e della comprensione?
Razionale, in che senso?



2. Fiducia basata sulle relazioni personali (radicamento relazionale)

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

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

Esempi:

- 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





Aldo

Baldo

Gioco del prigioniero

Teoria dei giochi alla ricerca di modelli “universali”

Ma può esserci risposta sempre valida?

ALDO

		ALDO	
		confessa	non confessa
BALDO	confessa	5, 5	0, 7
	non confessa	7, 0	1, 1



Fiducia su relazioni personali (continua):

- Riguarda di più le aspettative verso se stessi e altri: identità e apprendimento reciproco.
≠ da interessi reciproci o rispetto codice morale.
- È un effetto tipico del radicamento relazionale.
- Ferita e smarrimento in caso di eventuali tradimenti.



3. Fiducia basata sull'appartenenza al gruppo o reticolo sociale:

- **Ruolo radicamento strutturale o reticolo complessivo**
- **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) come identificazione con e senso del 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
 - essere usati per truffe usando canali di fiducia (es. B. Madoff 2008)
 - formazione reti di comportamenti illegali verso altra parte della società



4. Fonti istituzionali di fiducia

Istituzioni rendono inganno e tradimento meno probabile, anche con “estranei”

(ma x alcuni studiosi senza conoscenza personale non c'è fiducia). Esempi:

- *Stato*: se affidabile e imparziale incoraggia comportamenti di fiducia
- *Sistema giudiziario*
- *Agenzie di rating* (Crisi 2008, Parmalat, ecc.): produttori di fiducia?

Ma fonti formali non rimpiazzano necessariamente quelle informali (no evolucionismo)

1:01:36



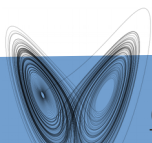
5. Fiducia basata sulle norme

Degni di fiducia perché si aderisce a norme comportamentali.

- Prospettiva culturalista, diversità tra paesi, nazioni, contesti (es. Scandinavia e America Latina)



- Ruolo socializzazione e capitale sociale (educazione al comportamento civico o no): Possono aiutare a superare il problema del free rider.
- Ma dipende da livello di radicamento delle norme e dall'intreccio con altre norme.



1. Granovetter: no concetto ristretto ma ampio

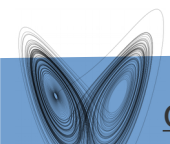
proponendo distinzione tra diverse circostanze e cause della fiducia.

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

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

Granovetter: Ma possibile 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 ipersocializzate (prevedibilità)



3.3 Considerazioni aggiuntive su definizione di fiducia e applicabilità del concetto

2. Inoltre:

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

→ **Non solo tra conoscenti o solo tra sconosciuti**

- Secondo alcuni solo nelle relazioni interpersonali,
- **Granovetter: entrambe:** capire quali variabili orientano comportamenti di fiducia.



Angel Gurría, head of the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)



3. Molti autori non considerano l'impatto delle norme ma solo interessi

- **Se piccole comunità o istituzioni** → norme → no rilevanza fiducia (concezione ipersocializzata, no agency, tesi Durkheimiana)
 - **Se 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:
 - primi: affidarsi a legami familiari e necessità di alta regolazione,
 - secondi: permettono e incoraggiano fiducia fuori da famiglia, e bassa regolazione.
 - ruolo famiglie riproduzione capitale civico
- **Ma no studi sui meccanismi che collegano credenze alle istituzioni.**
- **Ancora da comprendere legame tra piccola e grande scala**



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



Occorre 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:

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

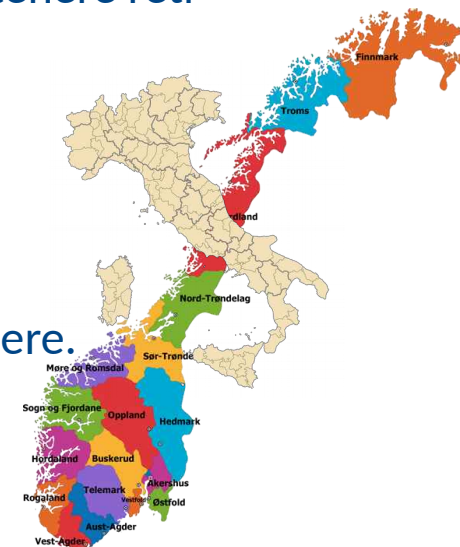
Se fiducia dipende da radicamento relazionale, strutturale e identità, come queste sorgono?

- No fissate e inalterabili, può essere creata e distrutta, fiducia/sfiducia 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 in istituzioni, tempo e spazio
- Distinzione netta fra relazioni sociali, di mercato e istituzionali difficile da sostenere.



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



Capire la relazione tra piccola e grande scala

Secondo alcuni, es. Fukuyama:

Enfasi su dicotomia legami familiari / conduzione manageriale = Bassa / Alta fiducia.

Ma manca comprensione contatti intermedi:

- Es.: legami ponte che riducono frammentazione reticoli, riducono n. di collegamenti necessari
- Permettono 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.

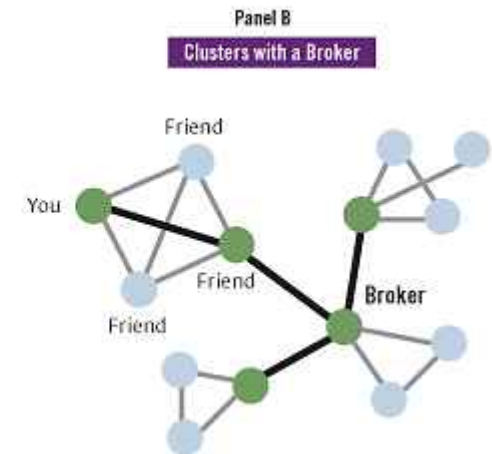
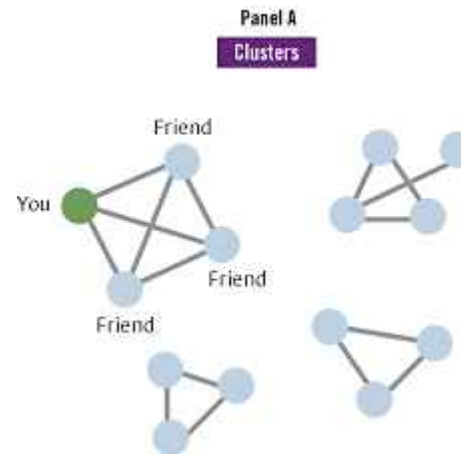


3.4 L'aggregazione della fiducia dal livello interpersonale ai livelli più macro



Caso tipico studi sulle proprietà delle grandi imprese: ruolo della famiglia non declinato, anzi controllo delle famiglie prevale:

- 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



Copyright © 2005 Harvard Business School
Publishing Corporation. All rights reserved.



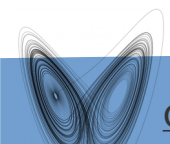
Conclusioni:

Ipotesi 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?]





Edmund Hillary and Tenzing Norgay



Esercizio

III Parte – Alla fine della lezione:

- riprendere le fonti della fiducia indicate nella prima parte dell'esercizio,
- riflettere alla luce di quanto detto nella lezione
- apportare eventuali integrazioni e modifiche

