

# Sociologia Economica

2021-22 II Semestre

## L6 – La fiducia in economia

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



## La fiducia nell'economia

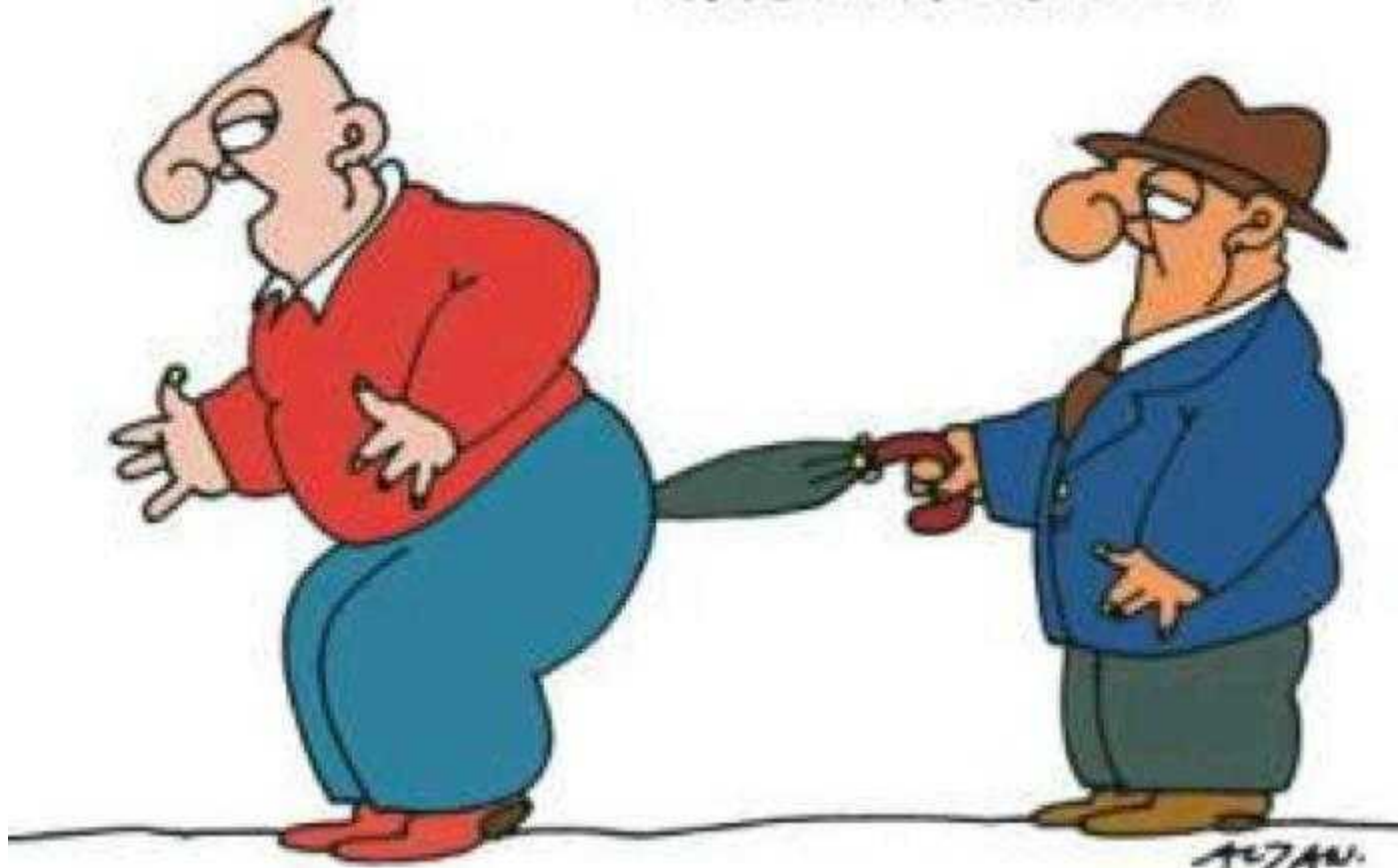
Testo di riferimento:

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



TOLGA  
QUELL'AFFARE  
DA LÌ!

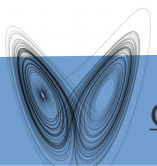
IMPOSSIBILE: PROVOCHEREI  
LA SFIDUCIA  
DEGLI INVESTITORI  
INTERNAZIONALI.



# MI fido, ma quanto mi fido?



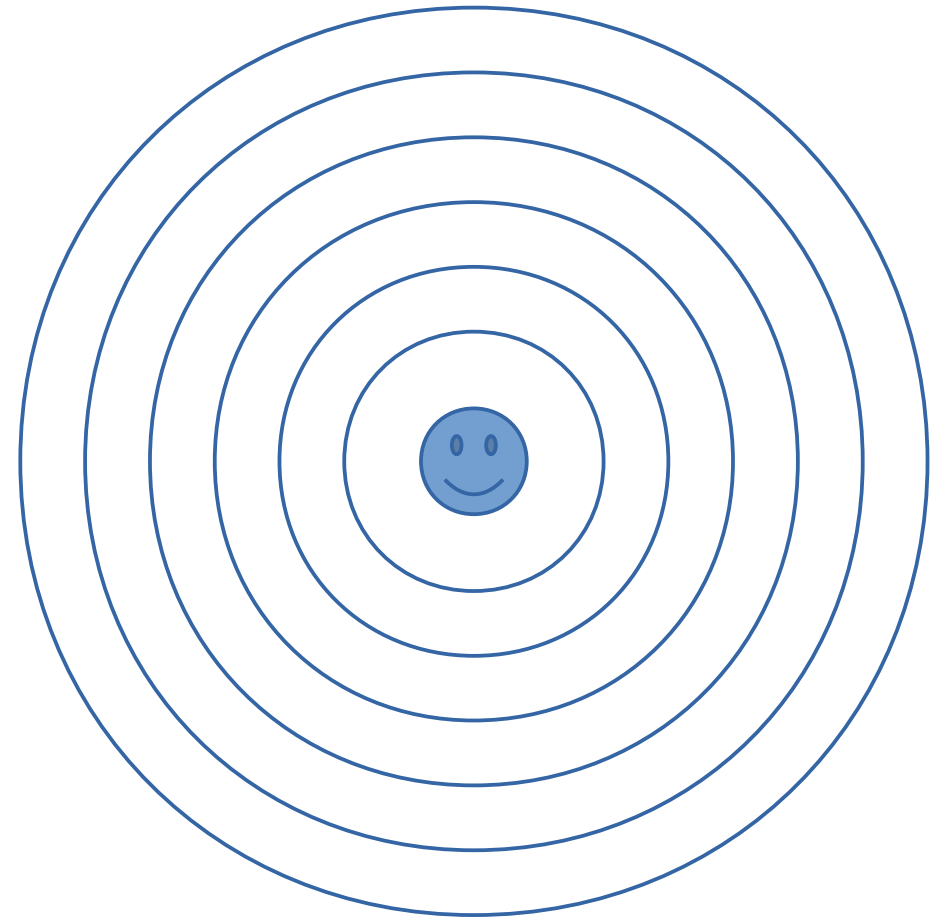
UNIVERSITÀ  
DI PISA



## 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:

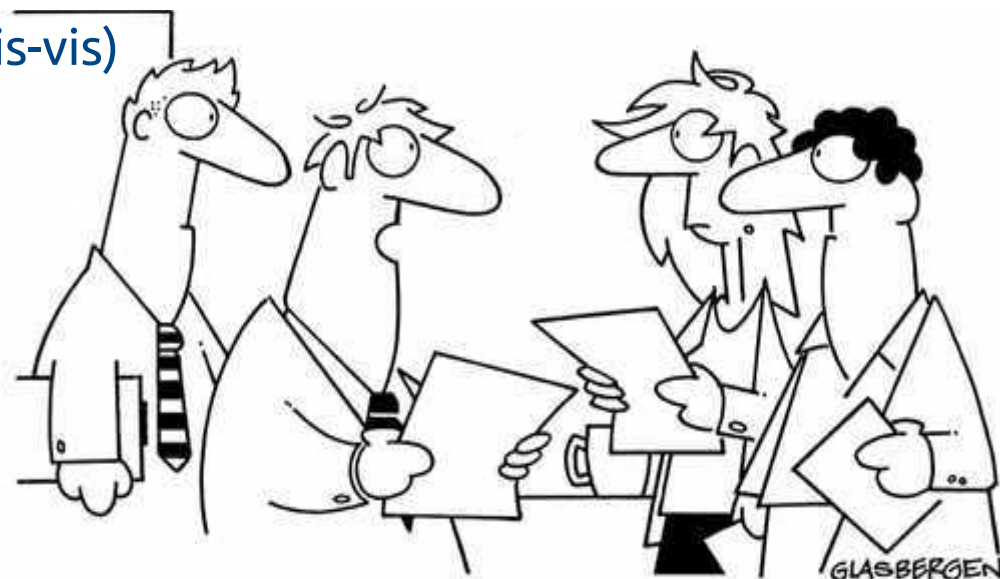
- Asimmetria informativa, Azzardo morale e selezione avversa (es. comportamenti opportunistici degli assicurati), Razionalità limitata (es. Simon)

## 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**

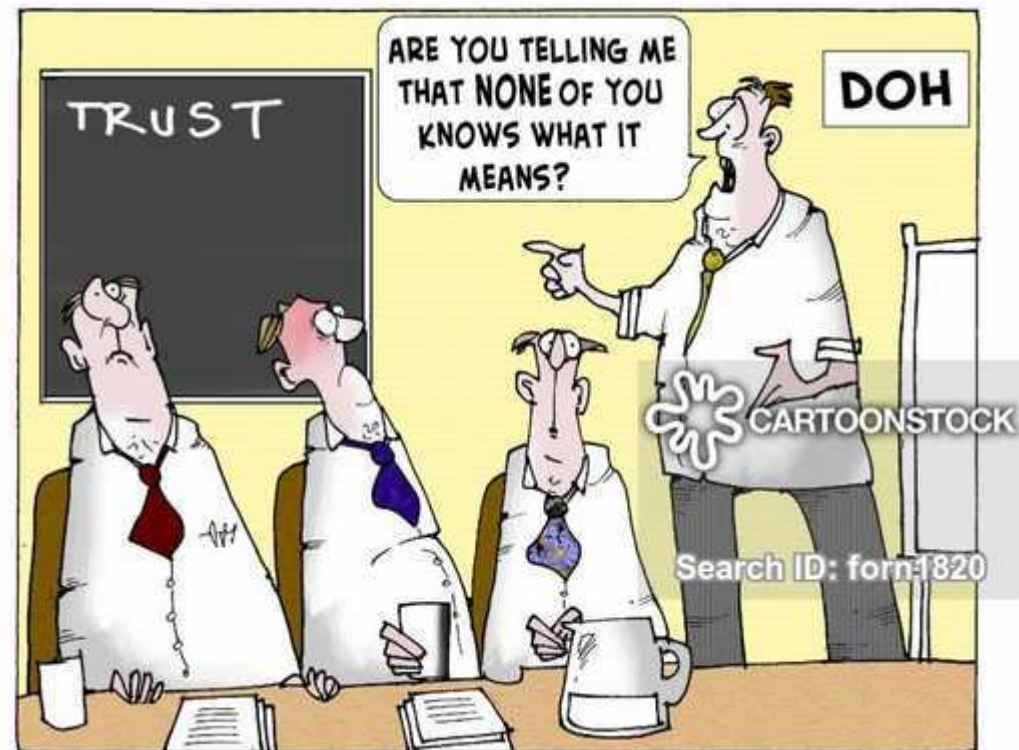
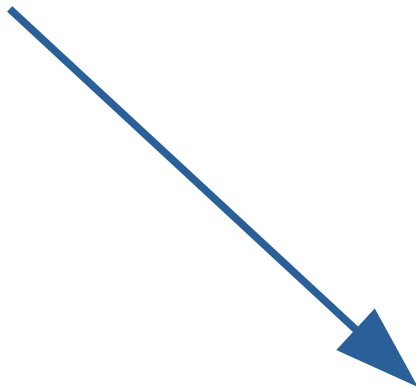




### 1. Fiducia basata sulla conoscenza o sul calcolo degli interessi altrui (prospettive derivate dalla scelta razionale)

- **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  $\neq$  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 iper-socializzate (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.

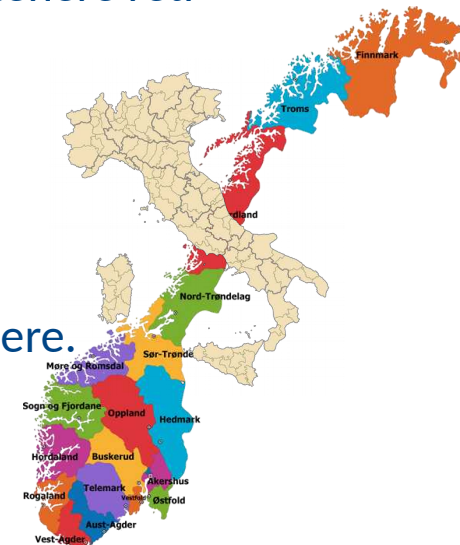
**Se fiducia dipende da radicamento relazionale, strutturale e identità, come queste sorgono?**

- 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.

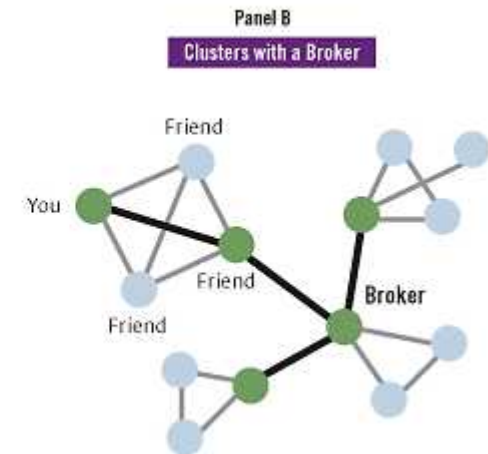
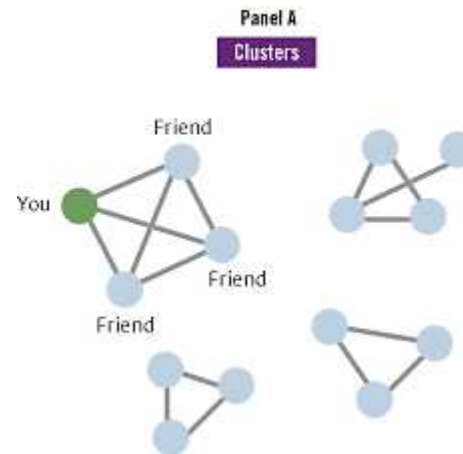


## 3.4 L'aggregazione della fiducia dal livello interpersonale ai livelli più macro



### 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.



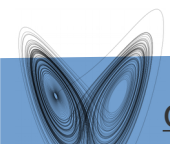
### Conclusioni:

## **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

