

Il tema della fiducia anima l'agenda politica e quella sociale e da un bel po' è entrato nel vocabolario d'uso quotidiano, segnalando un comunissimo avvertito bisogno di sicurezza e di scommessa sul futuro.

I saggi raccolti in questo Quaderno chiariscono anzitutto lo spessore semantico del tema, perché se è vero che tutto il parlare è un atto di fiducia fondato sulla capacità di produrre i mondi richiesti, è vero anche che proprio la produzione dei mondi chiesti, ossia la capacità di apprezzare il futuro, è il punto di maggiore criticità di questo nostro tempo. E se oggi rinunciassimo alla speranza della fiducia non resterebbe più niente.

Cosa accade se chi ha ricevuto fiducia ne fa un uso profittevole per sé o per una parte e non per un'altra dei rappresentanti? L'analisi del portato fiduciario si apre alla disponibilità comunicativa, che può potenziare la fiducia nella fiducia in forme raffinate di rappresentazione.

Marc Augé, Egle Beccati, Ferdinando Boero, Raffaele De Giorgi, Sergio Duma, Guglielmo Forges Davanzati, Carlo Gelosi, Ernesto Mola, Andrea Pacella, Mimmo Pesce, Augusto Ponzio, Antonio Santoni Rugiu, Angelo Semeraro, Davide Torsello, Francesco Vitale.

Progetto grafico: studio grafico cogosini

www.meltemieditore.it

Quaderno di comunicazione

Quaderno di comunicazione

fiducia Sicurezza



MELTEMI



MELTEMI

€ 15,00

Quaderno di Comunicazione

6/2006

fiducia/sicurezza



MINISTERO
DELL'INTERNO

Direzione
Angelo Semeraro
Comitato di Consulenza Scientifica
Alberto Abruzzese
Marc Augé
Egle Beccchi
Piero Bertolini
Ferdinando Boero
Raffaele De Giorgi
Derrick De Kerckhove
Giovanni De Luna
Michel Maffesoli
Roberto Maragliano
Mario Morellini
Salvatore Nacoli
Mario Perniola
Augusto Ponzio
Stefano Rolando
Antonio Santoni Rugiu
Aldo Trione
Ugo Volli
Responsabili di Redazione
Giovanni Fiorentino
Mimmo Pesare
Pubblicato con il contributo dell'Università
di Lecce erogato tramite il Dipartimento
di Filosofia e Scienze sociali

Ammirazione e abbonamenti
Meltemi editore, via Merulana 38, 00185 Roma
info@meltemieditore.it; www.meltemieditore.it

*La rivista può essere acquistata nella sezione
Acquisti del sito www.meltemieditore.it*

Consultabile in rete all'indirizzo web
www.meltemieditore.it

*È vietata la riproduzione, anche parziale,
con qualsiasi mezzo effettuata compresa
la fotocopia, anche a uso interno o didattico,
non autorizzata*

Stampato per conto della casa editrice
Meltemi nel mese di ottobre 2006
presso Arti Grafiche La Moderna
Impaginazione: studiograficogaostini.com

Meltemi editore
via Merulana, 38 - 00185 Roma
tel. 064741065 - fax 064741407
info@meltemieditore.it
www.meltemieditore.it

*Registrazione presso il Tribunale di Roma
n. 600/99 del 14/12/1999*

p. 5	<i>Questo numero (a. s.)</i>
	fiducia/sicurezza
11	Raffaele De Giorgi, <i>Evoluzione della fiducia e periferie dell'accadere</i>
25	Davide Torsello, <i>Contesti di prevalente incertezza sociale. Il caso dell'Italia meridionale e dell'Europa postsocialista</i>
35	Augusto Ponzio, <i>Fiducia, sicurezza, alterità</i>
47	Egle Beccchi, <i>Per una storia libidica della fiducia</i>
55	Francesco Virale, <i>C'è da fidarsi. Sulla fiducia in Jacques Derrida</i>
67	Ferdinando Boero, <i>La storia di Mae</i>
75	Marc Augé, <i>Una scommessa sull'avvenire</i> (dialogo con Mimmo Pesare)
83	Mimmo Pesare, <i>La sicurezza dei luoghi. Abitare come aver-cura</i>
99	Ernesto Mola, <i>Dalla compliance all'empowerment: due approcci alla malattia suo rendimento economico</i>
109	Guglielmo Forges Davanzati, Andrea Pacella, <i>La fiducia come risorsa e il</i>
123	Carlo Gelosi, <i>La fiducia nelle istituzioni</i>
131	Sergio Duma, <i>Sfiduciati e fidiosi</i>
143	Angelo Semeraro, <i>Vigilia del di di festa per metropoli occidentali</i>

Premessa

Che la fiducia costituisca un presupposto fondamentale per la crescita economica è un dato diffusamente accettato in letteratura (Sacco, Zamagni, a cura, 2002). La fiducia, intesa come “l’aspettativa che nasce all’interno di una comunità omogenea per cultura di un comportamento ‘prevedibile, corretto e cooperativo’” (Di Ciaccio 2002, p. 367) e dunque parte del c.d. capitale sociale, viene anche interpretata come un *input* della funzione aggregata di produzione, al pari del lavoro, del capitale, delle risorse naturali². Si argomenta, a riguardo, che la fiducia costituisce una “risorsa per lo sviluppo”, almeno nel senso che l’esistenza di relazioni fiduciarie è un presupposto necessario perché gli scambi possano aver luogo (Sacco, Zamagni, a cura, 2002).

In questo saggio, ci si sofferma sulle possibili cause che generano l’instaurarsi e il persistere di rapporti fiduciosi e sugli effetti – microeconomici e macroeconomici – di un sistema fondato su reti fiduciarie stabili. La fiducia è qui intesa come l’*aspettativa* che il soggetto A riserva al rispetto di accordi (contrattuali e soprattutto non contrattuali, formali e soprattutto informali) da parte del soggetto B. Ciò attiene a diversi ambiti della sfera economica, due dei quali verranno di seguito trattati: sul piano microeconomico, la fiducia è una variabile estremamente rilevante nell’erogazione di impegno lavorativo in *team*; sul piano macroeconomico, la fiducia influenza le aspettative, dei consumatori e degli imprenditori, circa il futuro andamento delle variabili economiche rilevanti, soprattutto in economie monetarie in condizioni di incertezza (laddove, dunque, la moneta ha circolazione fiduciaria³). Per meglio comprendere la natura e la rilevanza economica del problema si consideri il seguente esempio, noto come “gioco della fiducia” (Smith 2005, pp. 188 sgg.). L’individuo A è posto nella condizione di cooperare con l’individuo B – in condizioni di anonimato – o di non cooperare (defezionare) ed è A a effettuare la prima *mosca*: il guadagno (*payoff*) che entrambi ricevono nel caso A scelga di defezionare è di € 10 e nel caso in cui A scelga di cooperare è di € 15 per A e di € 25 per B. Un individuo

perfettamente razionale e autointeressato potrebbe optare per la scelta di non cooperare se è bassa la probabilità che egli attribuisce alla scelta di cooperazione da parte di B. Ciò a dire che, tanto maggiore è il grado di fiducia che (in questo caso) sussiste fra A e B, tanto maggiore è il guadagno che ciascuno ottiene dalla cooperazione ($\epsilon 15 > \epsilon 10$ per A, $\epsilon 25 > \epsilon 10$ per B). D'altra parte, se B defeziona a fronte della scelta cooperativa di A, A ottiene $\epsilon 0$ e B ottiene $\epsilon 40^4$. Ci si imbatte, dunque, in due aspetti correlati. Il primo attiene alla *genesi* e alla *persistenza* di rapporti fiduciari, ovvero alle ragioni di convenienza economica che rendono tali rapporti stabili nel tempo. Il secondo aspetto, sul quale maggiormente ci si soffermerà in questo articolo, attiene agli effetti economici della fiducia, ovvero agli esiti – in termini di efficienza – di transazioni effettuate sulla base dell'aspettativa che la controparte rispetti gli accordi.

Conviene aver fiducia?

Così posta, la domanda rinvia a qualche criterio di razionalità che sostenga la decisione di fidarsi dell'altro. Il criterio di razionalità *strumentale* – diffusamente accettato nell'economia “ingegneristica” (Sen 1987) oggi dominante – stabilisce che è razionale un'azione che porta a ottenere il massimo beneficio dati i costi, in termini monetari e di tempo. In tal senso, la fiducia non può emergere nel gioco presentato *supra*, dal momento che un individuo razionale in una interazione *one-shot* non sceglie un esito incerto a fronte di un esito certo, in una condizione nella quale, non conoscendo l'altro giocatore, non ha basi neppure ragionevoli sulle quali attribuire probabilità all'evento *cooperazione* o *defezione* da parte dell'altro giocatore. Non sorprende, dunque, che gli economisti che si attengono al criterio della razionalità strumentale possano spiegare l'emergere della fiducia solo ricorrendo a giochi ripetuti nei quali si fanno interagire individui che, nel tempo, imparano a *conoscersi* e – per evitare la “punizione” da parte dell'altro in caso di scelte non cooperative – tendono a cooperare (il c.d. *tit for tat*): ma, in questo caso, la fiducia sussiste perché gli individui non agiscono in condizioni di anonimato. L'esito del “gioco della fiducia” – dunque, la tendenza della gran parte degli individui a fidarsi anche in condizione di anonimato – non è spiegabile alla luce del criterio della razionalità strumentale, e tutto ciò che è possibile affermare a riguardo è che tali individui si comportano in modo *irrazionale*. Gli economisti *cognitivisti* sono maggiormente propensi a spiegare i risultati del gioco rinviano alla propensione (*naturale* o influenzata dal contesto) alla cooperazione e all'altruismo. La contrapposizione fra l'approccio dominante (neoclassico o *mainstream*) e l'approccio cognitivistico risiede, dunque, nel fatto che – nel primo caso – la fiducia è una variabile *endogena*, generata da interazioni ripetute in condizioni di razionalità della scelta, mentre – nel secondo caso – la fiducia è un dato *esogeno*. In quest'ultimo caso, la relazione fiduciaria può essere intesa come “fatto isti-

tuzionale”, ossia come fatto regolativo dei comportamenti intersoggettivi (Searle 2005, p. 21)⁵. In conseguenza di ciò la fiducia è di per sé un fatto, una evidenza la cui origine può non essere razionalizzata o, in genere, spiegata. In particolare, la fiducia è un fatto all'origine di quelle interazioni sociali nelle quali l'efficacia attesa della relazione stessa assume particolare rilevanza nelle scelte degli individui a essa interessati. Come rileva Bolle (1998, p. 1) “la fiducia è una anticipazione di comportamenti reciproci”, la cui esistenza in un contesto sociale dato consente all'individuo X di attribuire a un individuo Y (consumatore o produttore) una particolare qualità o status, il cui riconoscimento e accettazione consentirà allo stesso X di formulare una attesa nell'efficacia della relazione con Y⁶.

L'interpretazione che qui si propone in merito alla *funzionalità* della fiducia è una estensione dell'approccio cognitivistico. Si suggerisce l'idea che gli individui tendono a essere razionali, almeno nel senso che impegnano tempo e risorse per effettuare calcoli⁷, solo nei casi in cui il costo della scelta sbagliata è alto (Forges Davanzati 2006, cap. IV): siamo, cioè, più propensi a effettuare calcoli nel caso dell'acquisto di un'abitazione piuttosto che nella scelta del bar nel quale consumare un caffè. La *rilevanza* della scelta, a sua volta, dipende positivamente dal reddito: tanto maggiore è il reddito di un individuo, tanto minore è il costo associato a scelte sbagliate e – *coetere parsibus* – tanto meno è razionale agire in modo razionale. Questa impostazione consente di dar conto dell'esito del “gioco della fiducia” alla luce dalla scarsa *rilevanza* della scelta: se il fidarsi ha come esito la perdita di $\epsilon 1$ è verosimile immaginare che – per percettori di redditi medi – gli individui siano più propensi a *cooperare* rispetto a una probabilità di perdita di $\epsilon 10\,000^8$.

In altri termini, la propensione diffusa a cooperare, così come emerge dal gioco, può dipendere dal basso *payoff* in caso di perdita relativamente al reddito di cui i partecipanti al “gioco” (virtualmente) dispongono. La conclusione – in prima approssimazione – alla quale si giunge è che “è tanto più verosimile che la fiducia emerga in transazioni nelle quali il rischio di perdita, derivante dal non rispetto dell'accordo, è relativamente basso rispetto alla disponibilità individuale di risorse”. In tali circostanze, *conviene* aver fiducia, giacché conviene non spendere risorse per effettuare calcoli. Ma questa considerazione ovviamente non dà interamente conto del problema, giacché unicamente stabilisce la condizione permissiva, non cogente, perché un individuo possa fidarsi di un altro. La *propensione a fidarsi*, che può dipendere da (o identificarsi con) una generica attitudine a cooperare, è la variabile essenziale che, in casi di bassa *rilevanza della scelta*, dà conto dell'emergere della fiducia. Con il che, in altri termini, si giunge alla conclusione – in seconda approssimazione – che è tanto più verosimile che la fiducia emerga in transazioni nelle quali il rischio di perdita è relativamente basso, “assunta esogenamente data la propensione individuale a fidarsi”.

Se la fiducia emerge in transazioni nelle quali il rischio di perdita è relativamente basso, è ragionevole pensare che essa *persista* laddove gli individui – per reiterazione, nel tempo, del numero di incontri – imparino a conoscere il com-

Il piano microeconomico: le relazioni fiduciarie nel lavoro di squadra

portamento altrui. In un contesto dinamico, dunque, transazioni basate sulla fiducia possono verificarsi anche per rischi di perdita progressivamente sempre più alti, a condizione che ciascuno dei due contraenti abbia verificato il costante rispetto degli accordi da parte dell'altro. Il numero di *incontri*, in altri termini, modifica (ovvero accresce) l'aspettativa individuale in merito al rispetto degli accordi e, per questo, rende possibile la stipula di accordi informali con sempre più elevato rischio di perdita.

La transitività delle relazioni fiduciarie

L'esistenza di relazioni fiduciarie può essere pensata come strumentale alla riduzione dei costi e dei tempi di ricerca delle informazioni necessarie nell'effettuare le proprie scelte e adattare i propri comportamenti al contesto sociale di riferimento. La peculiarità della relazione fiduciaria è che essa non riduce il costo e i tempi di ricerca delle informazioni solo attraverso la relazione fiduciaria diretta tra due individui (ad esempio tra A e B), ma anche e soprattutto attraverso il *network* di relazioni fiduciarie che indirettamente possono generarsi da singole relazioni fiduciarie dirette. Stando a Reisman (2002) si può sostenere che la fiducia presenta una *proprietà transitiva* per la quale se A si fida di B e B si fida di C allora A si fida di C (p. 215): da cui *l'amico del mio amico è mio amico* (e il suo nemico è mio nemico).

A ciò si aggiunge una ulteriore considerazione. La relazione fiduciaria diretta tra individui (ad esempio tra A e B) è spesso il risultato della sperimentazione dei comportamenti. Ciò significa che il senso di sicurezza di A, sulla conformità dei comportamenti di B alle proprie attese, è motivata, nel senso che essa è stata di fatto sperimentata attraverso almeno una interazione diretta tra gli stessi due individui. È interessante notare poi che la genesi della relazione fiduciaria diretta è una condizione non necessaria per il suo successivo mantenimento e per la genesi e il mantenimento delle conseguenti relazioni fiduciarie indirette. In altri termini, la definizione diretta di una relazione fiduciaria tra due individui è condizione sufficiente per la costruzione indiretta di una rete di relazioni fiduciarie di A e B con tutti gli individui con i quali sia A che B hanno instaurato a loro volta direttamente o indirettamente una preliminare o successiva relazione fiduciaria. Supponiamo che una società sia formata da quattro individui: A, B, C e D e supponiamo che A abbia instaurato direttamente una relazione fiduciaria con B e una relazione fiduciaria con C. Per la proprietà transitiva B instaurerà indirettamente una relazione fiduciaria con C. Supponiamo poi che B abbia instaurato una relazione fiduciaria con D, anche in questo caso A instaurerà indirettamente una relazione fiduciaria con D. Poiché indirettamente A instaurerà una relazione fiduciaria con D e B con C allora anche D instaurerà indirettamente una relazione fiduciaria con C e viceversa. Da quanto su detto si evince che la transitività delle relazioni di fiducia garantisce una forma di sicurezza collettiva sulla conformità dei comportamenti di tutti gli individui interessati alle proprie attese.

La fiducia è una risorsa anche in senso strettamente economico, dal momento che vi sono buone ragioni per ritenere che contesti con elevati stock di capitale sociale siano in grado di generare esiti migliori in termini di efficienza, rispetto a contesti nei quali il capitale sociale è basso. Il caso del lavoro di squadra (*team*) appare estremamente significativo in tal senso. L'elemento che maggiormente conta è la trasmissione di informazioni fra colleghi (*coworkers*), che può significativamente incidere sulla produttività del lavoro. La quale, per il singolo lavoratore, è co-determinata da tre variabili: lo stock di capitale fisso (impianti, macchinari) disponibile, che determina ciò che il lavoratore può fare; il capitale umano (l'insieme delle conoscenze generali e tecniche), che determina ciò che il lavoratore sa fare; l'effort (la motivazione al lavoro), che determina ciò che (o quanto) il lavoratore vuole fare. Nel lavoro di squadra, la produttività dipende anche dalla coesione interna al team, ovvero, in ultima analisi, alla fiducia fra i suoi componenti.

La teoria economica oggi dominante, o *mainstream*, esclude dalla propria analisi l'indagine sul funzionamento della relazione di lavoro – e quindi sulla interdipendenza dei comportamenti tra datore di lavoro e lavoratore e/o tra lavoratore e lavoratore – concentrando il proprio interesse sull'analisi del funzionamento del mercato del lavoro e della sua efficienza: perché questo? La risposta a questo interrogativo necessita preliminarmente della seguente considerazione: l'analisi della fiducia nelle relazioni di lavoro richiede l'accettazione dell'idea che i sistemi produttivi sono organizzazioni complesse, i cui risultati sono differenti da quelli derivanti dalla semplice somma degli individui che li compongono. Dire che i risultati sono diversi significa sostenere che il funzionamento di un sistema produttivo si regge non solo su variabili di natura tecnica (tecnologia e produttività) oggettivamente quantificabili ma anche su input qualitativi di difficile quantificazione come può essere proprio l'*input* fiducia in una ipotetica funzione di produzione⁹.

A parere la difficoltà tecnica di quantificazione della fiducia in una funzione di produzione, l'approccio *mainstream* esclude, di fatto, e a priori, l'analisi della fiducia – e in genere di ogni forma di interdipendenza dei comportamenti tra datore di lavoro e lavoratore e/o tra lavoratore e lavoratore – per il seguente motivo: l'economia *mainstream* non dibatte sulla relazione di lavoro sul mercato di lavoro. Intendere il lavoro come relazione significa sostenere che il comportamento e le scelte di ogni individuo all'interno di una impresa dipende dalle scelte e dai comportamenti degli altri all'interno della stessa impresa. Concepire il lavoro umano alla luce delle risultanze delle dinamiche di mercato significa invece assumere che le scelte e i comportamenti di ogni individuo all'interno dell'impresa sono il risultato delle scelte e dei comportamenti degli stessi all'esterno dell'impresa perché definiti prima dell'ingresso nel mercato stesso. Il mercato del lavoro, infatti, è l'incontro tra domanda espresa dall'imprenditore e offerta espressa dal lavoratore. L'imprenditore – in quanto soggetto razionale – domanderà solo quella quantità di lavoro in

grado di massimizzare il proprio profitto. Dall'altro lato, poi, ogni lavoratore – poiché anch'esso soggetto razionale – offrirà la propria attività lavorativa se ottiene un massimo beneficio in termini di reddito.

L'informazione di cui sia l'imprenditore che il lavoratore necessitano per effettuare scelte con esiti efficienti è il salario, il quale costituisce da un lato un costo per l'imprenditore e dall'altro il reddito per il lavoratore. Si può facilmente notare che, per il raggiungimento dei propri obiettivi ogni agente, all'interno del mercato del lavoro, si comporterà indipendentemente dal comportamento dell'altro: ogni lavoratore in pratica ha un obiettivo contrapposto a quello dell'imprenditore (e viceversa); poiché mentre il primo tenderà a chiedere alti salari, come contropartita alla propria offerta e al fine di massimizzare i benefici del lavoro, il secondo tenderà a offrire bassi salari come contropartita alla propria domanda, e al fine di minimizzare i costi del lavoro. Una domanda può quindi essere sollevata: l'indipendenza delle scelte e dei comportamenti degli agenti interessati nel mercato del lavoro è una condizione sufficiente perché gli stessi possano raggiungere quanto sperato sapendo che le proprie scelte contrastano con le scelte di altri? Indipendentemente dal comportamento dell'altro è certo che li raggiungerà?

L'economia *mainstream* cerca di dare risposta a questi quesiti indirettamente attraverso l'ipotesi del funzionamento dei mercati (e quindi anche del mercato del lavoro) in termini di concorrenza. Più in dettaglio, la concorrenza dei mercati fornisce la condizione necessaria per equilibrare le scelte di tutti gli agenti in esso coinvolti, eliminando così ogni forma di possibile contrasto derivante dal perseguimento di obiettivi contrapposti. All'interno del mercato del lavoro la concorrenza è garantita quando il salario è perfettamente flessibile; la flessibilità del salario diventa, quindi, la condizione necessaria per armonizzare le scelte razionali di ogni singolo agente creando una sorta di interdipendenza dei comportamenti degli agenti, la quale si esaurirà nel momento in cui il salario raggiunge quel livello per il quale la domanda di lavoro sarà perfettamente uguale all'offerta. Si può in conclusione affermare che, per l'economia *mainstream* l'interdipendenza dei comportamenti diventa una conseguenza spontanea (anche se non voluta) del funzionamento competitivo dei mercati, in grado di armonizzare le scelte indipendenti e razionali dei singoli agenti.

Contrariamente all'approccio *mainstream* l'analisi della fiducia nelle relazioni di lavoro sono maggiormente presenti nell'approccio post keynesiano e istituzionalista, in quanto in entrambi i casi si concorda sull'idea che non è rilevante dibattere in termini di mercato ma di relazione di lavoro (Lavoie 1992). Analizzare il lavoro in termini di mercato significa equiparare il lavoro a una merce oggetto di vendita da parte di alcuni (i lavoratori) e oggetto di acquisto da parte di altri (gli imprenditori); secondo alcuni autori (vedi fra gli altri Eichner 1986) il lavoro è un particolare *input* per la produzione che presenta peculiarità differenti dagli altri *input*, come ad esempio il capitale: il lavoro ad esempio non può essere accumulato, il

lavoro non è poi necessariamente fonte di disutilità¹⁰. In aggiunta non è possibile discutere di mercato del lavoro in quanto non vi è nessun incontro tra domanda e offerta di lavoro. Come già sostenuto da Keynes (1936) è possibile definire una domanda di lavoro ma non una offerta. Mentre la domanda di lavoro dipende dalle aspettative di profitto (e non dal salario) l'offerta non può essere definita indipendentemente dalle scelte delle imprese per il semplice fatto che essa dipende dalla relativa domanda in quanto si adegua automaticamente a essa¹¹.

Già alla fine dell'Ottocento, Veblen (1899, p. 16) – sicuramente l'esponente più rilevante del primo istituzionalismo – riconosceva il lavoratore come “centre of unfolding impulsive activity”, ossia come “centro di azioni inspiegabili e impulsive”. È evidente da questa definizione l'impossibilità di stabilire una regolarità e prevedibilità di comportamento dei lavoratori al contrario di quello che viene proposto dall'analisi *mainstream*.

Se il lavoratore è un “centro di azioni inspiegabili e impulsive” è ovvio che non possono essere definite leggi sul comportamento del lavoratore tendente alla massimizzazione dei benefici della propria attività lavorativa in quanto un comportamento di questo tipo richiede capacità e tempo di calcolo, conoscenza, certezza o prevedibilità, e – come già detto prima – indipendenza; elementi questi necessari per una azione razionale (e quindi non “istintiva”) e motivata (e quindi non “inspiegabile”). Come sostiene Schmid (2004, p. 232) il lavoro è sempre un processo della mente umana e come tale ingloba processi cognitivi che attraverso percezioni, conoscenze e relazioni sociali influiscono sulla performance dell'attività lavorativa stessa. In conseguenza di ciò, come sottolinea Chillemi (2002, p. 492)

non vi sono dubbi (...) sull'importanza della socialità nello sviluppo dell'identità personale [per il quale la fiducia assume un ruolo rilevante], e in particolare di quelle creative [tra le quali quindi il lavoro] a cui l'economia fa riferimento.

La definizione di lavoratore presentata da Veblen è un interessante punto di avvio per l'analisi della fiducia in ambito lavorativo come precondizione per la genesi e il mantenimento della relazione di lavoro. In particolare Reisman (2002, p. 216) definisce la relazione di lavoro come un sistema di norme e relazioni fiduciarie che agevolano il coordinamento e la cooperazione dei lavoratori nella produzione e distribuzione di benefici reciproci.

In generale poiché una impresa può essere definita come un sistema sociale al cui interno operano individui con finalità spesso in contrapposizione¹² (Williamson 1985), la relazione fiduciaria rappresenta un meccanismo sostitutivo, e maggiormente efficace, dei tradizionali strumenti di controllo e coordinamento dell'operato degli individui operanti al suo interno. L'efficacia della fiducia nei rapporti di lavoro risiede nell'idea che, poiché essa migliora la qualità delle relazioni di dipendenza e interdipendenza dei lavoratori, allora la sua diffusione all'interno dell'impresa consente un incremento della produttività attraverso: a) il fenomeno della reciprocità (Feher, Gachter, Kirchsteiger 1997), b) della lealtà di natura altruistica e

L'aumento della produttività, così generata, consente un aumento dei salari per i lavoratori e un aumento dei profitti dell'impresa. Se da un lato l'aumento di produttività consente alle imprese di aumentare i profitti¹⁴, e dall'altro l'aumento della produttività genera anche un aumento dei salari¹⁵, ne risulta che,

dai gli obiettivi originariamente individualistici e contrapposti dei membri dell'impresa (profitti contro salari), la fiducia diventa un elemento di cooperazione e quindi di raggiungimento di un obiettivo comune (la produttività) a sua volta strumentale al raggiungimento degli obiettivi individualistici (profitti e salari) (Glaeser et al. 1999, p. 3; Chillemi 2002).

In aggiunta a questo occorre sottolineare che ogni relazione lavorativa richiede almeno due tipi di relazioni fiduciarie: a) una diretta o indiretta tra lavoratore e datore di lavoro¹⁶ e b) una serie di relazioni fiduciarie, dirette e indirette, tra lavoratore e altri lavoratori. La relazione fiduciaria del datore di lavoro nei confronti dei propri dipendenti consente al datore di lavoro di eliminare – almeno soggettivamente – ogni forma di incertezza circa il rispetto dei contenuti del contratto di lavoro da parte del proprio dipendente. Dall'altro lato invece il lavoratore – come sostenuuto da Gummann e Thompson (1996, p. 27) – scambia il proprio impegno al rispetto degli obblighi contrattuali, e quindi cede la propria fiducia all'imprenditore, a patto che quest'ultimo faccia almeno almeno in termini di: a) garanzia formale e sostanziale di mantenimento del proprio lavoro e del proprio reddito per tutto l'arco della durata del contratto stesso, b) sicurezza e protezione nell'ambiente di lavoro, c) predisposizione di un ambiente potenzialmente favorevole all'acquisizione di *skills* dei lavoratori e d) predisposizione di un ambiente di lavoro cooperativo e non conflittuale (Jahoda 1979, 1982; Williamson 1985; Williams 1993). Politiche di deregolamentazione del contratto di lavoro possono determinare un aumento della concorrenza fra lavoratori, a ragione del fatto che la maggiore incertezza sul rinnovo del contratto agisce come strumento di incentivo all'aumento del proprio rendimento e, per converso, alla riduzione del rendimento dei *coworkers*. Ciò può realizzarsi tipicamente mediante il rifiuto di trasmettere informazioni che possono essere rilevanti per l'emissione di un segnale di elevata affidabilità al proprio datore di lavoro. Poiché la trasmissione di informazioni all'interno del *team* è essenziale per garantire una elevata produttività, la deregolamentazione contrattuale può accrescere il rendimento del *ringolo lavoratore* ma, al tempo stesso, ridurre la produttività dell'*insieme* dei lavoratori occupati in una unità produttiva. Più tecnicamente, si può stabilire che se la funzione di produzione non è separabile in funzioni additive (ovvero non è possibile imputare quote di *output* ai singoli lavoratori), la elevata credibilità della minaccia di non rinnovo del contratto associato alle politiche di deregolamentazione può incentivare comportamenti opportunistici

(*free-riding*) nella seguente accezione: chi è in possesso di maggiori informazioni trova conveniente non trasmetterle per accrescere la probabilità del rinnovo del proprio contratto di lavoro, a danno dell'efficienza del *team*¹⁷.

Il piano macroeconomico: la produzione politica di fiducia e la stabilizzazione delle aspettative

La teoria keynesiana si fonda sull'idea in base alla quale il tasso di occupazione e di crescita economica sono funzione diretta della domanda aggregata, quest'ultima essendo data dalla somma della domanda di beni di consumo espressa dalle famiglie e dalla domanda di beni di investimento espressa dalle imprese. La *ratio* di questa impostazione è nella constatazione in base alla quale le imprese accrescono l'occupazione soltanto se si aspettano di poter vendere i loro prodotti, il che, a sua volta, è reso possibile da una elevata domanda di beni di consumo e/o di investimento¹⁸. La domanda di beni di consumo si assume essere tanto maggiore quanto maggiore è il reddito delle famiglie, data la loro propensione al consumo. Gli investimenti si assumono essere funzione inversa del tasso di interesse (essendo quest'ultimo un costo per le imprese) e principalmente dipendenti dalle *aspettative* imprenditoriali in ordine alla possibilità di vendita e, dunque, al futuro andamento della domanda aggregata.

Stando a Keynes (1936), non vi può essere alcun fondamento razionale nella determinazione delle aspettative: esse sono unicamente dipendenti dagli *animal spirits* degli imprenditori e, dunque, sono intrinsecamente erratiche. La fiducia, in questo contesto teorico, attiene dunque al piano macroeconomico ed è concepibile come *fiducia nel futuro*, in tal senso indipendente dalla *aspettativa individuale* circa il comportamento di una controparte nota: per tale ragione, la si definisce *quiducia sistematica*. Così intesa, la fiducia è una variabile di massimo rilievo nel determinare esiti efficienti nel modello keynesiano. Ciò da almeno due punti di vista:

a) Fiducia e investimenti. Avendo stabilito che gli investimenti sono funzione soprattutto delle aspettative imprenditoriali, e che queste sono sostanzialmente erratiche, il problema che si pone ai *policymakers* è individuare gli strumenti a disposizione dei responsabili politici (segnatamente, della Banca Centrale) per la gestione della politica economica – può rivelarsi uno strumento inefficace a tal fine, giacché – stando a Freiner (1962, p. 8) – «si può portare un cavallo alla fonte, ma non lo si può obbligare a bere». In altri termini, se gli *animal spirits* imprenditoriali sono orientati al *pessimismo*, la riduzione del costo del credito può non incentivare l'aumento degli investimenti, esendo l'aspettativa sull'andamento della domanda aggregata la variabile prioritaria nel determinare le decisioni di aumento (o non aumento) della produzione. Occorre allora far riferimento ad altri strumenti. La domanda aggregata, così come definita *supra*, può includere lo Stato, aggiungendo a consumi e in-

vestimenti la spesa pubblica (per la costruzione di opere pubbliche, il pagamento di sussidi, pensioni, stipendi ai lavoratori del settore pubblico ecc.) e detraendo l'imposizione fiscale. È noto che Keynes e gli economisti keynesiani suggeriscono politiche di *deficit spending* (aumento della spesa pubblica a partita di imposte) per accrescere l'occupazione¹⁹. Inoltre, sebbene la questione non sia esplicitamente affrontata da Keynes, si può dedurre dal complesso dell'argomentazione keynesiana che "la spesa pubblica può svolgere un ruolo determinante nella stabilizzazione delle aspettative imprenditoriali". Ciò a ragione del seguente meccanismo. L'aumento della spesa pubblica, a parità di imposte, accresce la domanda aggregata, l'aumento della domanda aggregata rende possibile e conveniente un aumento della produzione; da cui, se la spesa pubblica non genera *effetti di spiazzamento* a danno degli investimenti privati²⁰, ovvero se tali effetti non sono attesi, il conseguente aumento (effettivo o atteso) della domanda aggregata migliora le aspettative imprenditoriali determinando – anche a parità di tasso di interesse – un aumento degli investimenti, dell'occupazione e del tasso di crescita. La stabilizzazione delle aspettative attraverso la *produzione politica di fiducia*, per il tramite della politica fiscale, è anche il risultato della intrinseca instabilità delle economie di mercato, nella visione keynesiana. L'instabilità, a sua volta, dipende dalla erraticità delle aspettative che è sostanzialmente riconducibile all'*incertezza*. L'incertezza, per duzione delle economie capitalistiche di mercato e la ricerca – il principale fine intermedio per l'aumento dell'occupazione e del tasso di crescita. La spesa pubblica, in quanto contribuisce a rendere stabile la domanda aggregata, svolge dunque anche il ruolo di variabile che riduce il grado soggettivo di incertezza. Il che porta a concludere che, per il tramite della stabilizzazione delle aspettative e della *fiducia sistematica* da parte dello Stato, *la spesa pubblica risulta essere complementare alla spesa privata*.

b) Fiducia e consumi. L'incertezza attiene anche alle scelte in ordine all'allocazione del reddito fra consumi e risparmi. Si è visto che la domanda aggregata include i consumi ma non i risparmi. Per il fine di accrescere la domanda aggregata, occorre, dunque, creare un clima di fiducia che renda possibile la massima destinazione dei redditi in consumi. La variabile qui rilevante è la propensione al consumo, assunta esogena e dipendente dalla psicologia dei consumatori nell'opera keynesiana. Sviluppi recenti in ambito keynesiano (Forges Davanzati, Realfonzo 2004) hanno mostrato come la propensione al consumo possa essere considerata una variabile endogena, funzione del grado soggettivo di incertezza. Più precisamente, si ritiene ragionevole assumere che – se gli individui desiderano mantenere il proprio livello di consumi pressoché costante nel tempo – un elevato grado di incertezza sulle prospettive di reddito futuro comporta una riduzione *oggi* della propensione al consumo. La riduzione della propensione al consumo, a sua volta, comprime la domanda aggregata, dunque i redditi delle famiglie, confermando l'aspettativa di una riduzione dei redditi, in base a un circolo vizioso di "profezie autoverificantesi" (Arrow 1987).

L'incertezza sul reddito futuro può dipendere da una molteplicità di circostanze, fra le quali, *in primis*, la durata del contratto di lavoro. In tal senso, si può dimostrare che le politiche di deregolamentazione contrattuale, diffusamente accolte oggi e che segnano il passaggio da contratti a tempo indeterminato a contratti a tempo determinato, accrescono il grado di incertezza dei lavoratori – dal momento che rendono meno certo il flusso di guadagni derivante dall'attività lavorativa per l'intera sua durata – e, dunque, in base a quanto fin qui rilevato, ne riducono la propensione al consumo. La riduzione della propensione al consumo determina, a sua volta, una riduzione della domanda aggregata e dell'occupazione. In tal senso, le politiche di deregolamentazione contrattuale, sebbene possano risultare efficaci sul piano microeconomico e sebbene non sia ovviamente questo l'obiettivo che si propongono, agiscono sostanzialmente come strumenti di propagazione di aspettative pessimistiche, dunque di *sfiducia sistematica*, almeno per quanto attiene al comportamento dei lavoratori-consumatori. Per converso, politiche di *regolamentazione* contrattuale – associate alla stabilità dell'impiego – riducono il grado soggettivo di incertezza e, conseguentemente, accrescono la propensione al consumo, la domanda aggregata e l'occupazione (Forges Davanzati, Realfonzo 2004). La *produzione politica di fiducia* può dunque realizzarsi anche per il tramite di interventi finalizzati a rendere stabili le relazioni di lavoro. Più in generale, come scrive Zanini (2005, p. 350): "Solo la *fiducia* può sostenere la decisione a investire, mentre la *sfiducia* determina piuttosto il prevalere di scelte liquide". In tal senso, la deregolamentazione contrattuale – se e in quanto accresce la *sfiducia sistematica* – riduce la propensione al consumo e contestualmente accresce la liquidità detenuta a scopo precauzionale, riducendo la domanda aggregata (Pacella 2005)²².

In definitiva: assumendo che la fiducia non è generata né propagata spontaneamente, e considerando – alla luce di quanto fin qui argomentato – che la fiducia è, sul piano microeconomico come sul piano macroeconomico, una variabile essenziale per determinare esiti efficienti in termini di produttività, crescita e occupazione, la produzione politica di fiducia – realizzabile mediante interventi diretti dello Stato e/o attraverso interventi di regolamentazione dei mercati (segnatamente del mercato del lavoro) – è funzionale alla stabilizzazione delle aspettative e, conseguentemente, al raggiungimento di obiettivi soddisfacenti sotto il profilo dell'*efficienza di sistema*; al tempo stesso, proprio in quanto la fiducia è una variabile strettamente associata alla creazione di un ambiente cooperativo sul piano micro e macrosociale, la produzione politica di fiducia è anche funzionale alla realizzazione di risultati potenzialmente significativi per quanto attiene alla coesione sociale, alla riduzione della conflittualità, alla diffusione di codici di comportamento con maggiore valenza etica.

Note

¹ Frutto di una riflessione congiunta, questo saggio è stato materialmente sleso da Guglielmo Forges Davanzati per le sezioni I, II e V, per le sezioni III e IV da Andrea Pacella.

Gunnemann, A., Thompson, D., 1996, *Democracy and Disagreement*, Cambridge, Harvard University Press.

Jahoda, M., 1979, *The Impact of Unemployment in the 1930s and in 1970s*, «Bulletin of the British Psychological Society», n. 32, pp. 309-314.

Jahoda, M., 1982, *Employment and Unemployment*, Cambridge, Cambridge University Press.

Keynes, J. M., 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Cambridge, MacMillan.

Lavoie, M., 1992, *Foundation of Post-Keynesian Economic Analysis*, Aldershot, Edward Elgar.

Mayo, E., 1933, *The Human Problem of an Industrial Civilization*, New York, MacMillan.

Morterlini, M., Piatelli Palmarini, M., a cura, 2005, *Critica della ragione economica*, Milano, il Saggiatore.

Pacella, A., 2005, *Deregolamentazione del mercato del lavoro, incertezza e occupazione*, «Economia, azienda e sviluppo», vol. 3, n. 3, pp. 52-65.

Reisman, D., 2002, *The Institutional Economy: Demand and Supply*, Cheltenham, Edward Elgar.

Rivor, S., 2001, *The Evolution of the Concept of Involuntary Unemployment: From Keynes to the New Keynesians*, «History of Economic Ideas», vol. 9, n. 1, pp. 121-144.

Sacco, P. L., Zamagni, S., a cura, 2002, *Complessità relazionale e comportamento economico: materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, il Mulino.

Schmid, A., 2004, *Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics*, Oxford, Blackwell Publishing.

Searle, J. R., 2005, *What is an Institution?*, «Journal of Institutional Economics», vol. 3, n. 3, pp. 3-22.

Sen, A. K., 1987, *Etica ed economia*, nuova ed. 2004, Roma-Bari, Laterza.

Sennett, R., 1999, *L'uomo flessibile. Le conseguenze del nuovo capitalismo sulla vita personale*, Milano, Feltrinelli.

Simon, H. A., 1955, *A Behavioral Model of Rational Choice*, «Quarterly Journal of Economics», vol. 69, pp. 99-118.

Simon, H. A., 1993, *Altruism and Economics*, «American Economic Review», vol. 83, n. 2, pp. 156-161.

Smith, V. L., 2005, «Razionalità costitutiva e razionalità ecologica», in M. Morterlini, M. Piatelli Palmarini, a cura, *Critica della ragione economica*, Milano, il Saggiatore, cap. 3.

Veblen, T., 1899, *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions*, New York, The Modern Library.

Williams, A., 1993, *Human Resource Management and Labour Market Flexibility*, Aldershot, Avebury.

Williamson, O., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, Free Press.

Zanini, A., 2005, *Filosofia economica. Fondamenti economici e categorie politiche*, Torino, Boringhieri.

Carlo Gelosi

La fiducia nelle istituzioni

Negli ultimi anni si è aperto un diffuso dibattito sulle prospettive del paese, relativamente sia alla crescita sociale che a quella politica ed economica. In particolare, da un punto di vista più prettamente culturale si è sviluppata un'analisi sul tema del recupero e della valorizzazione dell'identità nazionale e locale, mentre dal punto di vista politico si è aperta una riflessione sui possibili strumenti che lo Stato può individuare per recuperare, da parte dei cittadini, fiducia e credibilità verso le istituzioni.

Questo dibattito a tratti ha anche assunto la caratteristica di un confronto, senza esclusione di vivaci polemiche e aspri scontri tra le parti politiche e tra queste e le rappresentanze sociali ed economiche. Inoltre, ha coinciso temporalmente, nell'arco di almeno quindici anni, con un periodo in cui si sono innescati processi di cambiamento a livello politico ed economico, che hanno contribuito a definire i contorni di un nuovo quadro sociale e istituzionale teso a ricreare condizioni di legittimazione del sistema pubblico rispetto a una incipiente sfiducia sulle sue capacità di governo del paese. Queste trasformazioni cui il legislatore ha inteso porre mano, con la volontà (o speranza) di rigenerare un sistema sociale, economico e politico che andava via via sempre più degradandosi, hanno portato a delineare un nuovo assetto istituzionale e amministrativo, basato sul principio della prossimità, ovvero della vicinanza ai cittadini. All'indomani delle vicende, non solo politiche e per taluni versi anche drammatiche, che hanno caratterizzato i primi anni Novanta (connesse alle note vicende di Tangentopoli), ci eravamo tutti resi consapevoli della necessità di avviare un radicale processo di rinnovamento del paese e che era inevitabile che esso dovesse partire e svilupparsi da un percorso di modernizzazione dello Stato e di responsabilizzazione dei comportamenti e delle azioni amministrative. Tale urgenza si riassumeva nella coscienza, ormai da più parti e a più livelli espressa, che per recuperare credibilità e ri-legittimazione verso le istituzioni, occorresse puntare a un riavvicinamento tra governo e governati, tra amministrazioni e amministrati, in breve a un recupero di un tessuto partecipativo che i cittadini avevano da tempo perduto, e non per causa loro. Questo tema doveva assolutamente diventare una priorità nell'agenda istituzionale, poiché alla base