

MARK GRANOVETTER



Mark Granovetter è nato nel 1943

Insegna sociologia alla Stanford University

E' considerato uno dei principali studiosi della Nuova Sociologia Economica

I suoi primi contributi importanti sono due articoli pubblicati all'inizio degli anni '70 sulle modalità con cui le persone cercano e trovano lavoro

L'articolo "Azione economica e struttura sociale: il problema dell'embeddedness" è del 1985 ed è alla base di uno dei filoni della Nuova Sociologia Economica.

Publicazioni principali

1973 “The strenght of weak ties” in *American Journal of Sociology*, 78, pp.1360-80.

1981 “Small is Bountiful: Labour and Establishment Size”, in *American Sociological Review*, n. 49, giugno, pp. 481-510.

1985 “Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness”, in *American Journal of Sociology*, 91 (November), pp. 481-510

1990 “The Old and New Economic Sociology”, in R. Friedland, A. F. Robertson (a cura di), *Beyond the Market Place*, New York, Aldine de Gruyer, pp. 89-112.

1992 “The Nature of Economic Relationships”, in R. Swedberg (a cura di), op. cit. pp. 3-42.

2002 “A theoretical Agenda for Economic Sociology” in AAVV (eds.) *The New Economic Sociology. Developments in an Emerging Field*, Russel Sage Foundation, New York

LA QUESTIONE DELLA FIDUCIA E DELL'OPPORTUNISMO

A partire dagli anni '70 tra gli economisti cresce l'interesse per il problema della fiducia e dell'opportunismo: l'ipotesi di fondo della teoria economica è che gli individui siano mossi dal desiderio di perseguire i propri interessi (self-interest) ma questo non esclude che lo facciano ingannando gli altri.

Perché la vita economica quotidiana non è (generalmente) caratterizzata da mancanza di fiducia e da comportamenti scorretti (uso della forza e della frode)? Come si spiega l'ordine nella vita economica?

Una prima risposta della teoria economica è:

- le forze della concorrenza, in un mercato autoregolato, sono in grado di sopprimere la forza e la frode.**
- Il perseguimento dell'interesse economico è una attività civilizzata.**

Questa idea mostra come la concezione iposocializzata e ipersocializzata si completino a vicenda: gli attori atomizzati in mercati competitivi (visione iposocializzata) internalizzano in maniera così perfetta gli standard normativi di comportamento (visione ipersocializzata) da garantire transazioni ordinate.

In realtà spesso gli attori economici si muovono in contesti di concorrenza imperfetta (piccolo numero di partecipanti, concorrenza debole) per cui non può essere semplicemente il meccanismo della concorrenza a scoraggiare l'opportunismo.

Vengono avanzate altre due spiegazioni

1) **visione iposocializzata propria della nuova economia istituzionalista (O. Williamson):**

- **I comportamenti scorretti vengono evitati perché alcune strutture istituzionali li rendono troppo “costosi”.**
- **Le istituzioni sociali hanno una funzione economica precisa: scoraggiare i comportamenti scorretti. La loro esistenza viene spiegata in base a questo: sono soluzioni efficienti al problema dell’opportunismo in quanto riducono gli incentivi a comportarsi scorrettamente.**
- **E’ una concezione iposocializzata perché riduce tutto a meccanismi istituzionali e non considera il ruolo delle relazioni concrete tra i soggetti.**

2) Visione ipersocializzata (K. Arrow):

Le strutture istituzionali non sono sufficienti. Per ridurre la frode e l'uso della forza è necessario un certo livello di fiducia.

Per spiegare l'origine della fiducia si fa riferimento alla moralità generalizzata, cioè a norme di comportamento internalizzate dai soggetti (perché lasciamo la mancia al ristorante?).

E' una concezione ipersocializzata perché fa riferimento a comportamenti automatici e generalizzati. Ma spesso essi non sono sufficienti a spiegare l'assenza di opportunismo.

3) Nozione di **embeddedness** utilizzata da Granovetter

Più che le strutture istituzionali o la moralità generalizzata, sono le relazioni personali concrete e le strutture di tali relazioni che hanno un ruolo importante nel generare fiducia e nello scoraggiare la prevaricazione.

Si tratta di una spiegazione meno radicale delle due precedenti per due motivi:

a) le reti di relazioni sociali penetrano in modo irregolare, a diversi livelli e in diversi settori della vita economica, per cui è sempre possibile che si verifichino comunque opportunismo o mancanza di fiducia.

b) Le relazioni sociali possono costituire una condizione necessaria per la fiducia e il comportamento corretto ma non sono sufficienti per garantirli e possono creare addirittura occasioni e mezzi per la prevaricazione.

I motivi per cui le relazioni sociali possono creare occasioni e mezzi per la prevaricazione sono sostanzialmente tre:

a) La fiducia creata dalle relazioni sociali aumenta le occasioni di prevaricazione (quando si crede in qualcuno ci si mette in una posizione più vulnerabile)

b) L'uso della forza e la frode si ritrovano soprattutto in gruppi legati da una forte fiducia interna (onorabilità tra ladri)

c) Il grado di disordine risultante dal ricorso alla forza e alla frode dipende in larga parte da come è costruita la rete di relazioni sociali.

L'approccio basato sull'embeddedness al problema della fiducia e dell'ordine nella vita economica si colloca in una posizione intermedia tra la visione ipersocializzata della moralità generalizzata e la visione iposocializzata delle strutture istituzionali→si incentra sull'analisi di modelli concreti di relazioni sociali.

Contrariamente a queste due alternative, essa non avanza previsioni di ordine o disordine universale ma assume che le caratteristiche particolari della struttura sociale determineranno la configurazione che si verrà a creare.

CRITICA DI GRANOVETTER ALLA TEORIA DI WILLIAMSON

Williamson ha elaborato la teoria dei “costi di transazione”.

Granovetter sostiene che la teoria di Williamson non considera l'importanza delle relazioni sociali esistenti tra gli attori che sono presenti sul mercato.

Nella teoria di Williamson il mercato ricorda lo stato di natura hobbesiano → mercato atomizzato, concezione iposocializzata.

Granovetter sostiene invece che il mercato anonimo della teoria neoclassica è virtualmente inesistente e che le transazioni tra gli attori sono sempre radicate (embedded) in connessioni sociali. Le stesse transazioni all'interno del mercato non approssimano lo stato di natura hobbesiano.

Williamson sostiene che opportunismo e comportamenti scorretti vengono evitati trasferendo i rapporti economici complessi all'interno dell'impresa (ricorso alla gerarchia e non al mercato)

Granovetter dimostra invece che nel mercato è possibile ritrovare un buon livello di “ordine” mentre all'interno della gerarchia spesso vi è lo spazio per comportamenti scorretti. Ciò è determinato dalla presenza di relazioni sociali tra gli attori.

- **Le reazioni d'affari sono mescolate a quelle sociali (rapporti tra uomini d'affari, reti di conoscenze nei consigli di amministrazione, partecipazione a club, dispute tra imprenditori risolte senza l'uso di mezzi legali)**

- **Anche a livelli non dirigenziali i rapporti di conoscenza hanno un ruolo fondamentale (rapporti consolidati tra venditori e clienti, accordi informali, relazioni con imprese di subfornitura, caso dei distretti industriali)**

Vantaggio della gerarchia sul mercato: la valutazione del lavoro e il controllo sul lavoro svolto, **secondo Williamson**, è più facile nel caso in cui si abbia un lavoratore assunto che nel caso in cui si ricorra ai servizi di soggetti esterni all'impresa.

Secondo Granovetter, invece:

- le informazioni sui dipendenti vengono trasmesse anche da un'impresa all'altra perché gli imprenditori si conoscono
- all'interno della propria azienda spesso non è facile valutare il lavoro dei dipendenti o i costi necessari ad una specifica attività perché vi sono relazioni sociali tra i soggetti
- la presenza di una rete di relazioni sociali tra i dipendenti di una medesima azienda rende più difficile l'esercizio del controllo e dell'autorità al suo interno.

Williamson sovrastima di molto l'efficacia del potere gerarchico → è insostenibile la concezione ipersocializzata secondo cui gli ordini ottengono facilmente obbedienza all'interno di un'organizzazione gerarchica.

Per la creazione dell'ordine nella vita economica sono più importanti le relazioni sociali tra imprese dell'autorità interna all'impresa.

Due limiti della visione strumentale-riduzionistica dell'azione:

1. troppo incentrata sugli interessi individuali degli attori trascurando gli effetti delle relazioni interpersonali orizzontali (fiducia e cooperazione) e verticali (potere e accondiscendenza)

2. anche laddove fosse possibile trovare contesti nei quali il modello dell'attore razionale rende conto degli effetti d'interazione sociale, non sarebbe verosimile spiegare tali contesti con il solo modello strumentalista d'attore → bisogna fare riferimento a fattori di contesto più ampi.

Gli incentivi individuali non riescono a spiegare il modo in cui istituzioni separate, come il mercato del lavoro e la sfera della socializzazione espressiva si vengono ad intersecare.

L'interazione sociale si basa su un mix di motivi, per cui non è possibile descrivere i comportamenti degli attori in base al solo principio del self-interest.

Le relazioni orizzontali sono legate al problema della fiducia o della solidarietà → vengono prodotti orientamenti cooperativi.

Le relazioni verticali sono veicolate dal potere → vengono prodotti atteggiamenti di predominio e di accondiscendenza.

Potere e fiducia pongono problemi analitici difficilmente superabili dalla teoria della scelta razionale e dal principio del self-interest à non viene chiarito come i contesti superindividuali determinano i parametri di definizione del self-interest.

Secondo Olson, attori razionali sono indotti al **free-riding** dalla stessa struttura degli incentivi individuali → questo vale anche nel caso dei rapporti di mercato → innata tendenza all'opportunismo e all'inganno.

In realtà, ciò che accade è che la gente si fida: la fiducia produce un esito collettivo migliore dell'interesse razionale.

[Ovviamente sono molto importanti anche la sfiducia e la mancanza di cooperazione]

Un compito centrale della sociologia economica è chiarire le circostanze grazie alle quali gli attori possono mettere da parte le diffidenze e i sospetti che secondo la teoria dell'azione razionale dovrebbero assumere → si tratta insomma di cogliere la collocazione sociale dell'individuo e l'insieme di condizionamenti culturali ai quali siamo sottoposti.

In sintesi, “il più delle volte gli attori si comportano sulla base di precise concezioni circa l'azione più appropriata e norme e convenzioni condivise vengono elaborate, apprese e assorbite all'interno di definiti gruppi sociali, secondo meccanismi esplicitamente svincolati dal perseguimento razionale del proprio interesse” → ruolo delle norme sociali.

L'esito delle relazioni interpersonali, oltre che dalla storia pregressa degli attori, dipende anche dalla struttura del reticolo che ingloba entrambi gli attori → il grado di intensità facilita la diffusione a terzi di informazioni sull'eventuale comportamento opportunistico.

Per quanto riguarda i reticoli, il problema da spiegare è quello relativo ai confini sociali: come si forma un reticolo sociale? Come si collegano tra loro i reticoli sociali? Così per esempio, un reticolo caratterizzato da legami forti (sette religiose, strutture sociali claniche) configura strutture sociali altamente differenziate, nelle quali la circolazione delle informazioni è difficoltosa e quindi molto oneroso realizzare delle transazioni.

In sostanza, il potere deriva dalla combinazione di definite caratteristiche della struttura sociale con una capacità di azione strategica: l'imprenditore quindi riesce a sfruttare la struttura sociale ed economica frammentata, essendo in possesso di spiccate doti cognitive.

Unire l'ottica micro e quella macro: come le azioni individuali (condizionate da incentivi, fiducia, cooperazione, accondiscendenza, potere) e le norme e identità che condizionano tali stati e azioni, siano influenzate da più ampie configurazioni istituzionali che a loro volta contribuiscono a formare.

In sintesi, secondo Granovetter affinché si stabilisca un clima fiduciario e cooperativo, non è sufficiente la presenza di strutture associative e elevata partecipazione (non basta il capitale sociale). Importa la funzione di accoppiamento tra reticoli o istituzioni discrete svolta dai legami trasversali e, in particolare, la loro capacità di costituire dei canali mediante cui attori strategici (imprenditori) riescono a far leva su legami deboli trasversali ai segmenti, per creare entità sociali più ampie dall'unione di risorse precedentemente sconnesse.

→ notare due punti di vista: la frammentazione è un vantaggio per l'attore strategico, mentre l'esito ottimale è il superamento della frammentazione.

Si possono distinguere tre tipi di strutture:

¥ strutture altamente disaccoppiate, prive di legami trasversali, che alimentano i conflitti e non si prestano a trasformarsi in entità sociali più ampie;

¥ strutture debolmente accoppiate, atte a soluzioni consensuali dei conflitti e che facilitano l'azione strategica di imprenditori sociali volta all'accumulazione di potere o alla formazione di più ampie entità sociali;

¥ strutture altamente accoppiate, con quasi assenza di struttura e favorevoli alla formazione di fiducia, ma inadatte alla centralizzazione del coordinamento.