

Lauree Magistrali

anno accademico 2018-19

Scuola di Management ed Economia

Università degli Studi di Torino

Sociologia economica II

*Una lettura della vita economica
basata sull'interazione*

Sociologia economica II

Dall' homo oeconomicus
alla *New Economic Sociology*
e oltre

Il modello di *Homo oeconomicus*

La concezione dell'attore razionale orientato allo scopo

I contributi volti a formalizzare questo modello risalgono alla fine del 19esimo secolo (Jevons, Walras, Pareto tra gli altri).

Nel secolo scorso la teoria della scelta razionale ha sviluppato questo approccio anche in aree diverse dal mercato (l'economia domestica, l'istruzione...).

L'idea di fondo è che i pattern del comportamento riflettono le scelte fatte da individui che massimizzano i loro benefici e minimizzano i costi.

Un approccio critico al modello dell'*homo oeconomicus*

La neutralità sociale del mercato è messa in discussione sin dalla metà degli anni 70 in molte discipline.

Assunti come i seguenti non sono più dati per scontati:

- I mercati moderni sono istituzioni autonome, fondate su se stesse, non disturbate da fattori extraeconomici sociali e culturali;
- I mercati moderni non sono solo “liberi”, essi sono determinanti potenti delle situazioni sociali e dei valori culturali;
- I fattori non economici sono perciò dipendenti dal mercato ed irrilevanti come fattori esplicativi;
- Il comportamento individuale è spiegato meglio dal modello storico della scelta razionale rispetto allo scopo.

Il modello del mercato senza confini

Zelizer (1988) individua due modelli in Sociologia economica. Il modello del mercato senza confini e il modello del mercato subordinato.

Il primo si basa su 5 presupposti:

- 1) L'accettazione della dominanza del mercato nella società moderna;
- 2) Una dicotomia tra il mercato come collegamento amorale al denaro e i valori non strumentali sacri, sociali e personali;
- 3) Il mercato come una forza distruttiva in continua espansione che, penetrando tutte le aree della vita, rende la dicotomia mercato/non mercato pericolosamente precaria. Una volta che lo scambio di mercato entra in gioco, l'interesse personale spiazza tutti i legami sociali non strumentali;
- 4) L'intrusione del mercato nelle aree morali, sociali e personali della vita porta al loro degrado o alla loro dissoluzione;
- 5) L'unica protezione dei valori non economici è resa possibile da un processo di isolamento:
 - a) l'esistenza di limiti normativi che preservano certi oggetti esterni alla relazione con il denaro o
 - b) Limiti legali e istituzionali o proibizioni che restringono deliberatamente il mercato.

Il modello del mercato senza confini

- * Gli studiosi che hanno sostenuto in passato questa visione sono: Karl Marx, George Simmel.
- * In tempi recenti: Richard Titmuss, con uno studio sulla donazione di sangue, in cui compara il sistema commerciale con quello volontario nella raccolta di sangue per le trasfusioni.
- * Egli sostiene che il sistema volontario è più efficiente di quello commerciale; inoltre, il primo non è moralmente dannoso per la società come il secondo.

I critici morali del mercato senza confini - Zelizer (1988: 622) – mostrano delle visioni da incubo di un mondo del tutto mercificato senza alcuna alternativa, fatta eccezione per alcune forme di “scambi bloccati” in una visione basata su di una illimitata capacità di cattura del mercato, come fanno gli economisti tradizionali.

Il modello del mercato subordinato

In contrasto con il precedente modello, l'assunto di questo è che i fattori non economici s'intrecciano con il mercato invece di dipendere da questo.

La precedente dicotomia s'infrange (vedi slide 5 punto 2).

I freni al mercato non sono costituiti dai mezzi indicati prima (vedi slide 5 punto 5)

Questo approccio si suddivide secondo due sotto-modelli:

A) La visione culturale (in un senso riduttivo)

B) La visione strutturale

Il modello del mercato subordinato

A) Il modello culturale

Tutti gli studi che seguono questo modello mostrano che:

- *1) il mercato è una struttura culturale e non solamente economica;
- *2) la mercificazione non distrugge la soggettività, ma piuttosto i valori danno forma alla vita materiale;
- *3) il consumo è anche una risorsa culturale che fornisce nuovi significati ad una società industriale.

Il limite di questa visione è che il mercato è ridotto ad essere solo un sistema culturale, cioè un sistema di significati.

Il modello del mercato subordinato

B) Il modello strutturale (dell'*Embeddedness* o radicamento)

L'organizzazione sociale serve come contesto cruciale per dar forma all'azione individuale.

Questi studi sfidano con successo gli approcci economici standard fondati su un "homo oeconomicus" isolato.

Mark Granovetter (1985): l'azione economica degli individui e delle organizzazioni è fortemente influenzata da reti di relazioni sociali.

Questo approccio ha indubbiamente scosso le fondamenta dei modelli economici ortodossi (Zelizer 2002a: 106-107).

Il modello del mercato subordinato

- * In un loro noto studio Di Maggio e Louch mostrano come i legami sociali non commerciali preesistenti tra venditori e compratori nelle transazioni di consumo relative all'acquisto di auto, case, servizi legali e di manutenzione della casa, sono di fondamentale importanza.
- * Un numero elevato di tali transazioni si svolge non attraverso mercati impersonali, ma tra parenti, amici o conoscenti.

Come nota la Zelizer, questo modello si applica in primo luogo alle transazioni rischiose *one shot*, cioè quelle che comportano alta incertezza rispetto alla qualità ed alla prestazione: i consumatori sono più propensi a confidare in questi legami non commerciali quando sono incerti rispetto al risultato.

Una prima sintesi

Zelizer propone in seguito una nuova classificazione: essa mette meglio in luce il rapporto di questi filoni di ricerca sociologica con il modello economico ortodosso (Zelizer 2002)

1) Ci sono studi che si fondano sull'estensione del modello a temi considerati marginali dagli economisti. Vi appartengono tutte le ricerche in cui si applicano modelli economici relativamente standard a fenomeni che gli economisti non hanno trattato estesamente o in modo efficace, come l'economia domestica o il reclutamento religioso (Zelizer 2002a: 102)

2) l'introduzione di un **contesto** per le decisioni individuali vincolate;

L'attenzione per il contesto si focalizza sugli aspetti dell'organizzazione sociale che operano come facilitatori o ostacoli all'azione economica.

Vedi sopra: *embeddedness*

3) La ricerca di **descrizioni e spiegazioni alternative** dei fenomeni economici, tali da sfidare il focus sulle decisioni individuali vincolate (un'opzione piuttosto marginale nella disciplina)

I primi due approcci sono stati predominanti nell'agenda scientifica della cosiddetta *New Economic Sociology*.

Cos'è la cultura

Cultura = *significati condivisi e loro rappresentazioni negli oggetti e nelle pratiche* (Zelizer 2002a: 103)

Questa definizione– (Zelizer: 105)- può essere criticata da coloro che intendono la cultura come “un’espressione della coscienza individuale o come una realtà autonoma, ma essa offre due vantaggi significativi; una relativa osservabilità ed una plausibile connessione con i fenomeni economici”

I sociologi economici hanno in genere accettato quello che la disciplina dell’economia considera il suo nocciolo centrale: la scelta individuale vincolata è in grado di spiegare i fenomeni economici. La cultura come causa di essi è esclusa a priori.

Così facendo, i sociologi speravano di ampliare il campo dei fenomeni oggetto di studio e aprirsi un varco riconosciuto nello studio dei processi economici.

La cultura

Chi è orientato all'**estensione**, *la* tratta nell'ambito delle preferenze, una variabile che resta esterna all'azione economica in quanto tale.

I teorici del **contesto** incorporano la cultura come un ulteriore strumento od ostacolo nei processi economici*.

In entrambi i casi, la complessità culturale resta fuori.

L'approccio **alternativo** affronta la difficile sfida di individuare la cultura proprio all'interno di quel tipo di relazioni sociali che chiamiamo economiche, per poi integrare la cultura nella spiegazione dei fenomeni economici stessi.

In esso si esamina la cultura come un elemento contingente e dinamico dei processi economici piuttosto che come un mero ostacolo: il modello alternativo slitta dal contesto al contenuto. Per es. invece di trattare "il mercato" come una realtà autonoma, gli analisti alternativi dei mercati, tracciano la loro variabilità e identificano il significato condiviso che si realizza, all'interno di ogni mercato ed oltre di esso, significato condiviso che sta alla base della stessa possibilità dell'attività di mercato.

Il modello alternativo

Dall'assunto economico neo-classico...

Il mercato è una forma esclusiva ed universale di organizzazione economica

... All'assunto alternativo

Il mercato è una delle diverse possibili forme di organizzazione (baratto, dono...) che include un processo economico

*L'economia
come lavoro relazionale*

Oltre l' embeddedness: i mercati multipli

Un passo ulteriore viene fatto da quei sociologi economici che hanno portato la loro attenzione non sull'individuo e le sue interazioni ma prima di tutto sulle interazioni e i loro significati.

Con il suo studio sulle assicurazioni per la vita*, Zelizer mostra l'influenza dei fattori non economici nella vita economica americana (“In che modo le imprese assicurative stabilirono degli equivalenti monetari per la vita e la morte?”): qui il sacro incontra il mondano.

Per comprendere l'influenza degli elementi non economici sulla vita economica sono presi in esame fattori strutturali come la classe sociale e la struttura familiare così come i fattori culturali.

Il contributo di Viviana Zelizer

In uno studio successivo sulla costruzione sociale del valore economico dei bambini*, Z. segue un cammino contrario: dall'attribuzione di un valore economico ai bambini assistiamo alla costruzione di un'immagine emozionale, *senza-prezzo*, degli stessi (dalla fine del XIX sec. circa al XX

secolo). Z. esamina tre istituzioni coinvolte in questo processo: le assicurazioni per i bambini, il compenso per omicidio colposo (wrongful death) di un bambino, e l'adozione o la vendita dei bambini.

Un altro studio** è centrato sulle funzioni sociali del denaro.

Z. Mostra come le funzioni sociali del denaro sfidino l'interpretazione classica del denaro come strumento chiave della razionalizzazione della vita sociale. Secondo questa visione, il denaro è descritto come l'ultimo "oggettivatore", in quanto omogeneizza tutte le distinzioni qualitative in un'astratta quantità.

Ma nella vita reale le cose vanno diversamente.

Per fortuna!

Viviana Zelizer

* I punti chiave del suo modello sono i seguenti.

- 1) Mentre il denaro serve come strumento chiave razionale del moderno mercato economico, esso esiste anche al di fuori della sfera del mercato;
- 2) mentre il modello economico assume che tutte le monete sono eguali, con le “monete speciali” si assume che ci sia una pluralità di diversi tipi di monete, ogni moneta speciale essendo formata da una particolare serie di fattori strutturali e culturali e perciò *qualitativamente distinta*.
- 3) Anche il denaro del mercato è un tipo di moneta speciale. Z. esamina quattro tipi principali di monete speciali: domestica, donata, istituzionale e sacra.

“It’s the interaction, stupid!”

- * Il punto di partenza di ogni transazione economica non è l’individuo ma l’interazione.
- * Il lavoro relazionale necessita di una sociologia relazionale.
- * lavoro relazionale: ci sono più di 7 ml di voci con questo nome (Google), che fa capire l’alto numero di interpretazioni.
- * Uno dei più rimarchevoli e influenti usi recenti di esso si deve agli studi femministi, essi documentano la distorsione di genere del termine, chiamato lavoro di cura, lavoro familiare, lavoro volontario, lavoro di nutrimento etc... Un tipo di lavoro, pagato o non pagato, che include il lavoro emozionale come uno dei suoi principali componenti.

L'economia è lavoro relazionale

In tutte le sfere della vita la gente crea, mantiene, simbolizza e trasforma relazioni sociali dotate di significato.

Il lavoro relazionale è lo sforzo creativo delle persone volto a stabilire, mantenere, negoziare, trasformare e terminare relazioni interpersonali.

E' un tipo di lavoro che le persone intraprendono in ogni sfera della loro vita, *non solo in quella economica.*

Il lavoro relazionale crea struttura, vale a dire che i pattern emergenti dalle interazioni sociali possono consolidarsi a tal punto da dar vita a gruppi sociali od organizzazioni ed istituzioni specifiche

L'economia come **lavoro relazionale**

In ogni azione economica, per ogni distinta categoria di relazioni sociali significative, la gente erige un confine. La gente segna il confine attraverso **nomi** e **pratiche** che stabiliscono una serie di **significati distinti** che operano entro quei confini, designano tipi di **transazioni** economiche **appropriate** per la relazione, adottano certi **media** per riconoscere e facilitare le transazioni economiche all'interno della relazione.

L'economia come **lavoro relazionale**

Ricapitolando quanto appena illustrato, in ogni attività economica sono presenti quattro elementi :

- * - **Legami sociali** distinti, cioè tipi di connessioni tra individui o gruppi coinvolti nell'attività economica (professionista-cliente, sacerdote-fedele, madre-figlio, marito-moglie, funzionario corrotto-corruttore, gioielliere-rapinatore ecc...)
- * - **un insieme di transazioni economiche**, vale a dire interazioni e pratiche sociali che convogliano beni e servizi (es.: compenso, dono, prestito, mazzetta, furto...)
- * - **media** per queste transazioni, ad es. rappresentazioni di diritti a beni e servizi, spesso in forma di monete concrete (buoni pasto, monete statali legali, favori, moneta elettronica...)
- * - **significati negoziati**, che consistono nella comprensione dei partecipanti dei significati delle relazioni, delle transazioni e dei mezzi, insieme alla loro valutazione morale, combinata con una costante negoziazione, modifica, e contestazione dei significati.

L'economia come lavoro relazionale

Lo studio di fenomeni economici quali le rimesse degli emigranti, le monete locali, il microcredito, il lavoro di cura, il denaro nelle relazioni intime, le economie sotterranee ecc... indica che i concetti standard di gerarchie, reti, mercati non catturano la forma organizzativa di un ampio arco di importanti connessioni economiche.

Nei casi di relazioni economiche più incerte ed ambigue il lavoro relazionale assume maggior ruolo; al contrario in situazioni in cui gli attori hanno interessi ristretti a se stessi con obiettivi prefissati*, preferenze chiare e completa informazione, sono richieste poche abilità sociali e il lavoro relazionale è già ampiamente pre-definito.

Creare confini attraverso i legami sociali

La gente lavora sodo per marcare differenti legami sociali e per sostenerli, perché i sistemi di pagamento sono una via potente con cui segnare diversi tipi di relazioni sociali.

Ognuno di questi legami ha un significato diverso ed ognuno quindi si riferisce a forme e rituali di pagamento differenti.

Costruire confini attraverso i legami sociali

Definiti i principali elementi dell'economia intesa come lavoro relazionale, vediamo il caso della moneta *finalizzata*.

Primo, Z. mostra come il lavoro relazionale spiega le pratiche monetarie e, secondo, confronta il suo modello con quello dominante dell'economia comportamentale (in cui viene proposta la teoria della *contabilità mentale**).

Il denaro e altri media sono definiti come adattamenti flessibili a molteplici legami sociali, piuttosto che mezzi che si conformano in modo inevitabile a sempre identiche leggi di scambio.

Contabilità mentale ed emozionale

Gli economisti comportamentali svolgono osservazioni parallele sulla differenziazione monetaria, mostrando come diversi media e attività economiche occupano posizioni distinte in un dato spazio cognitivo (*mental accounting*)*.

Altri economisti introducono l'*emotional accounting*, ed entrambi sono modelli basati sull'individuo singolo.

In sintesi:

Nei modelli individualistici ci aspettiamo che ad un dato assortimento di monete speciali corrisponda un'alta stabilità, mentre le variazioni rilevanti tra le persone sono in funzione della loro storia di vita (cioè di variabili individuali connesse al loro passato).

D'altra parte, nel modello relazionale ci aspettiamo che persone con caratteristiche personali diverse, ma fortemente connesse tra loro abbiano assortimenti di monete speciali simili.

Segue nella slide successiva

erigere confini

In ogni caso, poiché storie di vita individuali e relazioni sociali si intrecciano tra loro, è difficile distinguere in modo netto tra esse, ciò nonostante, per Z., è **opportuno farlo**.

La maggior parte delle categorie cognitive o emozionali riconosciute – restano misteriose fino a quando non capiamo che esse emergono dall'interazione sociale ed il loro contenuto dipende da quella interazione.

Lo scopo di identificazione dei pattern – e la loro previsione – attraverso il lavoro relazionale è importante. Può permetterci di rispondere a domande quali: perché e come importa chi guadagna i soldi, chi li spende, per cosa, e quando?

Possiamo prevedere differenti tipi di tecniche di finalizzazione per classe sociale? Quando la gente resiste alla finalizzazione, e mostra di preferire l'ambiguità di fondi non definiti come strategia relazionale?

Finalizzare (earmarking) il denaro

Ci sono altre tre tecniche principali per finalizzare il denaro:

E' una dei principali insiemi di pratiche per creare distinzioni su base monetaria.

Finalizzare: tale processo consiste nelle distinzioni simboliche e nelle pratiche ad esse connesse.

1) Istituire pratiche sociali che ordinano media altrimenti identici in categorie distinte in relazione alla loro *destinazione* o alla loro *origine*. Un es.: gli immigrati spesso chiedono che le rimesse di denaro che spediscono a casa vengano usate per spese specifiche.

2) Creazione di nuove valute. Un es.: i buoni mille miglia.

3) Trasformazione di beni od oggetti specifici (francobolli postali, biglietti della metro...) in mezzi monetari, ancora una volta differenziati per il tipo di uso sociale.

Finalizzare (earmarking) il denaro

- * Finalizzare: corrisponde alla costruzione sociale di confini, ognuna di queste valute è accettata solo in certe relazioni sociali e transazioni.
- * La finalizzazione monetaria, dunque, è una pratica relazionale con cui la gente svolge il lavoro relazionale.
- * Più è delicato il lavoro relazionale che si sta svolgendo – sottolinea Z. - più sarà estesa la finalizzazione delle valute.

Pacchetti relazionali

Il lavoro relazionale consiste nel creare connessioni effettive tra queste relazioni significative, le transazioni ed i mezzi.

*Pacchetti relazionali ** e *lavoro relazionale* sono due concetti di base che permettono di spiegare come la gente connette transazioni economiche e vita intima.

In *Purchase of Intimacy* Zelizer mostra come le persone non separano la sfera economica da quella privata.

Variazione relazionale

- * E' importante identificare altre forme di variazioni relazionali rispetto a quelle basate sulla forza dell'embeddedness o di rapporti atomistici, per es. quelle relative all'ampiezza, durata o peso emozionale.

Queste variazioni vanno oltre la dimensione strutturale

Creatività vs impedimenti nel lavoro relazionale

- * Esplorando la negoziazione costante nelle transazioni economiche e nei media, inclusa la creazione di nuovi media, il lavoro relazionale pone l'enfasi sulla creatività delle relazioni interpersonali.
- * I media monetari e le pratiche economiche emergono come adattamenti estremamente flessibili ai molteplici legami sociali.

Enfasi sulla creatività piuttosto che sugli impedimenti

Scopo del lavoro relazionale

Il lavoro relazionale si applica solo alle transazioni economiche micro?

* **La risposta è NO.** Studi recenti sono focalizzati sugli stati e su sistemi organizzativi.

E' possibile progettare politiche finalizzate a intervenire sulle relazioni piuttosto che sugli individui?

* **La risposta è SI.** Un esempio: l'intuizione dell'economista Mohammed Yunus che lo portò a creare la Grameen Bank – ed il microcredito (con il suo conseguente successo) – si basava fortemente sulla conoscenza delle relazioni domestiche e di villaggio tra uomini e donne.

Appendice

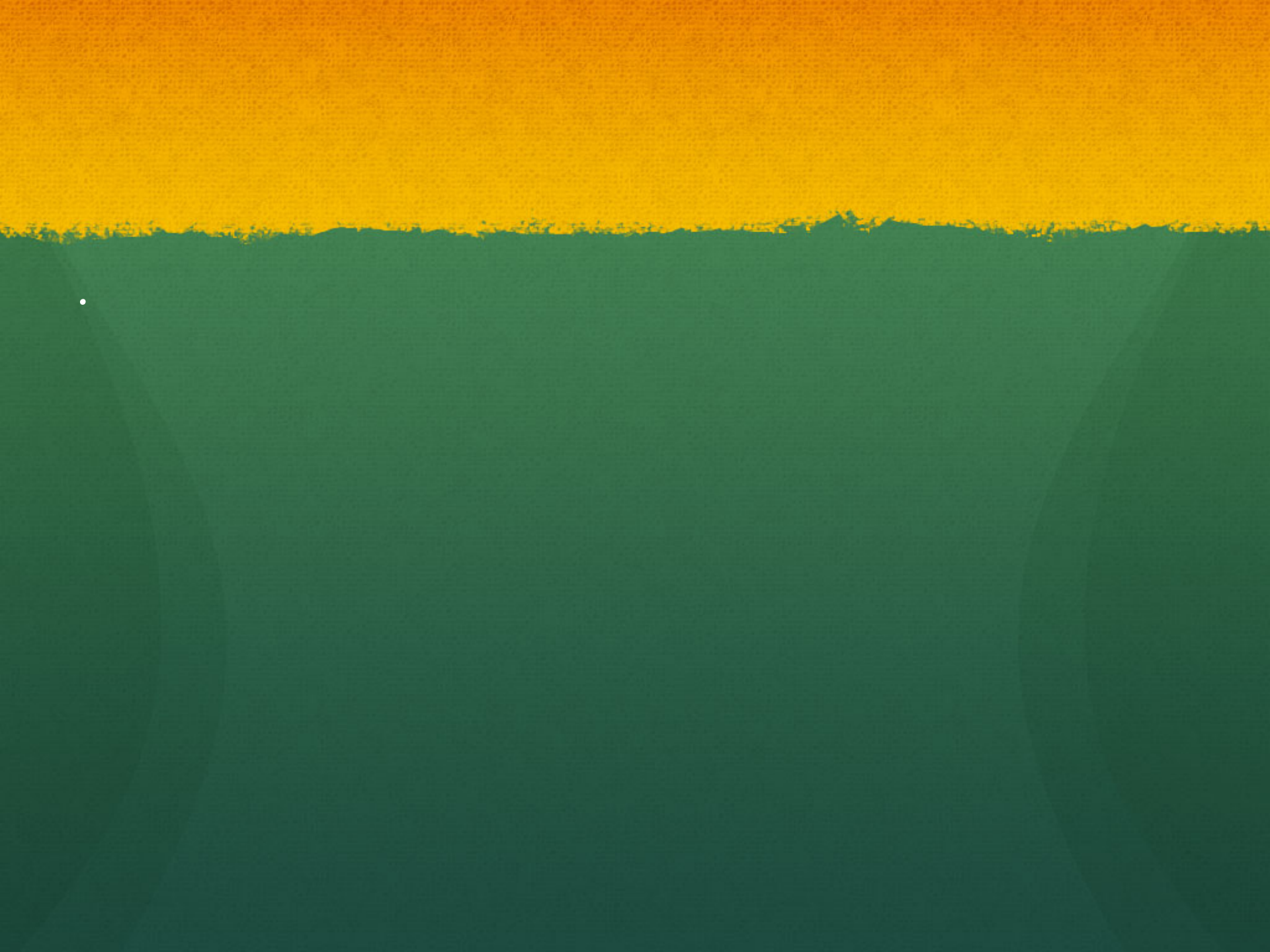
Il modello di *Homo economicus*

La concezione dell'attore razionale orientato allo scopo

Contributi a formalizzare questo modello risalgono alla fine del 19esimo secolo (Jevons, Walras, Pareto tra gli altri).

Nel secolo scorso la teoria della scelta razionale ha sviluppato questo approccio anche in aree diverse dal mercato (l'economia domestica, l'istruzione...).

L'idea di fondo è che i pattern del comportamento riflettono le scelte fatte da individui che massimizzano i loro benefici e minimizzano i costi.



L'acquisto dell'intimità

Alla fine degli anni 90, Viviana Zelizer inizia a focalizzarsi su due temi:
Come le negoziazioni interpersonali trasformano di fatto sia la

cultura esistente che le relazioni personali e come queste relazioni interpersonali danno forma alla realizzazione di attività economiche concrete (2012: 2).

Lo studio di Zelizer del 2007 pubblicato nel volume *The Purchase of Intimacy* si basa su tre specifiche serie di domande:

A quali condizioni, come, e con quali conseguenze la gente intreccia transazioni economiche e relazioni intime?

Perché e come si erigono storie e pratiche complicate per diverse situazioni in cui si mischiano transazioni economiche e intimità?

In che modo il sistema legale americano – avvocati, giudici, corti, giurie e giuristi – negozia la coesistenza di richieste economiche e relazioni intime?

L'acquisto dell'intimità

Una domanda cruciale

La penetrazione di un mercato in perenne espansione minaccia la vita sociale intima?

Altre domande generali

Cosa spiega le paure e i tabù che circondano il mix di attività economiche e relazioni sociali?

Data la delicatezza dell'intreccio tra attività economiche e intimità, come viene gestito questo intreccio dalle persone?

In che modo la gente bilancia le esigenze economiche di breve periodo delle relazioni intime (per es., gli alimenti, l'affitto e il costo dei trasporti in una coppia in coabitazione) con l'accrescersi sul lungo termine di diritti, obblighi e mezzi condivisi di sopravvivenza? Quanto tengono le spiegazioni esistenti su questi temi, e in che modo dobbiamo cambiarle? *

L'acquisto dell'intimità

Lillian e Anthony vs Lyna e James

Una definizione di intimità

1) a) la condizione di essere personalmente intimo; amicizia o conoscenza intime; relazioni familiari; stretta familiarità. b) eufemismo per rapporto sessuale. c) vicinanza di osservazione, conoscenza o simili.

2) Intima o stretta connessione o unione.

(fonte: Oxford English Dictionary)

L'acquisto dell'intimità

Le Interazioni nelle relazioni intime dipendono dal *sapere particolarizzato* ricevuto, e dall'*attenzione fornita da almeno una persona*– due elementi non facilmente a disposizione di terze parti.

Il primo comprende segreti condivisi, rituali interpersonali, informazioni corporee, consapevolezza della vulnerabilità personale, e una memoria condivisa di eventi imbarazzanti. Quest'ultima comprende espressioni delicate, servizi per/del corpo, linguaggi privati, sostegno emozionale, e la correzione di difetti imbarazzanti.

L'intimità dipende da *vari gradi di fiducia*, un elemento che spesso è asimmetrico (relazione bambino-genitore, medico-paziente etc..).

Questa definizione più ampia di i.- comprende i legami privati (amici stretti, intimi, bambino-genitore ...) ed anche molti aspetti delle relazioni professionali (avvocato- cliente, portiere-condomino, parrucchiera-cliente, guardia del corpo-milionario, trainer personale-cliente, allenatore-atleta...).

L'acquisto dell'intimità

Intimità e lavoro di cura

*Una relazione intima non comprende necessariamente sentimenti positivi o un atteggiamento di cura. Può basarsi su indifferenza, rabbia, vergogna... o anche danno, come nel caso di relazioni familiari di abuso.

Intimità e autenticità

*Gli studiosi in genere distinguono tra sentimenti reali e simulati. Si basano spesso sull'idea che la routine di espressioni emozionali in lavori come la cameriera, l'assistente di volo, la commessa,- e di fatto molti altri lavori nella società post-industriale (o dei servizi) – impoverisca le relazioni sociali del loro significato autentico e danneggi la vita interiore delle persone coinvolte (vedi oltre la sessione sulle emozioni).

Ci sono due punti deboli secondo Z. in questa prospettiva:

A) In realtà non esiste nessuna “reale” persona singola in un dato corpo (vedi anche la sessione sul corpo); sentimenti e significati variano in modo significativo, comprensibile e coerente, da una relazione interpersonale ad un'altra.

segue nella prossima slide

Intimità ed autenticità

Segue dalla precedente

A) Di fatto, sentimenti e significati che sono appropriati nel rapporto madre-bambino, possono seriamente danneggiare una relazione tra amanti.

B) In alcuni tipi di relazione la finzione di sentimenti e significati a volte diventa un dovere, o almeno un servizio. Prendete ad esempio le relazioni intime tra figli adulti ed i loro anziani genitori, o tra infermiere e pazienti terminali (Zelizer 2005: 17)

L'intimità spesso sembra una cosa buona in sé, specie secondo i critici sociali che lamentano “la perdita di intimità in un mondo sempre più impersonale” (una frase virgolettata per essere ormai trita e richiamata quasi quotidianamente nei contesti più diversi, da un telegiornale, ad un vicino o ad un esperto che commenta l'ultimo caso di cronaca ad un film, canzone o romanzo)*.

Le persone, proprio perché essa copre un ampio arco di effetti, creano barriere per delimitare i suoi usi, come la distinzione tra “vera” e “falsa” intimità**.

L'acquisto dell'intimità

Riprendendo le classificazioni precedenti sui vari approcci della ricerca sociologica verso il sistema economico, Z. anche qui individua tre modelli principali indicandoli con termini particolarmente efficaci.

Le teorie dei mondi ostili

Le teorie del nient'altro che

Le teorie delle vite connesse

Le teorie dei mondi ostili

Secondo queste teorie ci sono due arene distinte per l'attività economica (basata sul calcolo e l'efficienza) e le relazioni intime (basate sui sentimenti e la solidarietà). La loro mescolanza porta inevitabilmente alla contaminazione e al disordine.*

A livello normativo esse pongono rigidi confini morali tra sfera del mercato e sfera intima.**

Nella sfera economica le emozioni generano favoritismo ed inefficienza, mentre nella sfera intima la razionalità distrugge la solidarietà.

L'acquisto dell'intimità

*Le teorie del nient'altro che**

L'intreccio tra attività economica e intimità è una ulteriore versione della normale *attività del mercato*, o nient'altro che *una forma di espressione culturale*, o nient'altro che *un esercizio di potere*.

Per cui, per questi studiosi ci sono tre differenti forme di relazioni di mercato:

- Il **mercato in forma pura**, regolato dal principio della razionalità economica
- La **forma del mercato culturale**, regolata dal prendersi cura, dall'amicizia, dalla sessualità etc..
- La **forma politica del mercato**, regolata dal principio del potere.
- Nella loro visione riduttiva le due ultime forme sono casi speciali di scelta individuale a scopo di vantaggio personale in condizioni vincolanti.

In altre parole per questi studiosi abbiamo sempre a che fare un modello di razionalità economica, seppure sui generis.

L'acquisto dell'intimità

Le teorie delle vite connesse (o lavoro relazionale)

Il denaro convive regolarmente
con l'intimità,

e la sostiene pure.

Temi aperti per la ricerca

In contrasto con l'assunto che la modernità e l'espansione dei mercati portino ad un'omogeneizzazione della valuta legale, Zelizer trova che non solo le persone, ma anche stati ed organizzazioni hanno creato usi altamente differenziati del denaro ed hanno lavorato sodo per tenere separati i mezzi finalizzati.

Il lavoro relazionale si applica solo alle transazioni economiche micro?

***La risposta è NO.** Studi recenti sono focalizzati sugli stati e su sistemi organizzativi.

E' possibile progettare politiche finalizzate a intervenire sulle relazioni piuttosto che sugli individui?

***La risposta è SI.** Un esempio: l'intuizione dell'economista Mohammed Yunus che lo portò a creare la Grameen Bank – ed il microcredito (con il suo conseguente successo) – si basava fortemente sulla conoscenza delle relazioni domestiche e di villaggio tra uomini e donne.