

REDUINT EL PROPI GUARDIÀ

"Abstenir-se de prendre precaucions en relació a un company d'interacció fins i tot quan el company per oportunisme o incompetència pot actuar d'una manera que podria semblar que justifica les precaucions".

a) Oportunisme: Actuar per interès propi a curt termini sense consideracions de prudència o d'ètica.

Ex: mentir, fer trapes en un examen, no complint els compromisos, desconfiant de la parella, elegint defraudar en el D.P..

Una persona que desconfia de si mateix per ser capaç de respectar els contractes, de no beure més del compte, de no poder aguantar l'atracció de les sirenes.... pot adoptar una estratègia que mostri un compromís previ, com lligar-se al pal del vaixell o inventar una regle privada. Aquestes situacions acostumen a ser costoses perquè hom pot tendir a generalitzar la percepció d'aquesta persona com a un individu que no es pot controlar. També en general són poc eficaces.

b) Manca d'habilitats: Una persona que sembla que no té prou habilitats per desenvolupar una determinada tasca.

Quan una persona **desconfia** pot no iniciar la interacció o prendre mesures de control.

RAONS PER CONFIAR

1. Els **costos** de prendre precaucions poden ser més grans que els beneficis esperats.
2. L'acció de prendre precaucions pot **donar informació a l'altre** per aprofitar-se de la situació. Ex: Reforçar la protecció d'una casa pot ser una crida als lladres per vigilar el moment d'entrar.

3. Prendre precaucions pot ser contradictori amb els **sentiments de l'agent** en relació als altres. (*Motivacions socials*).

4. Hom pot tenir **experiència prèvia** pel que fa a la conducta de l'altre.

Alguns teòrics defineixen la confiança només a partir d'aquesta condició, però Elster prefereix fixar-se en els que s'abstenen deliberadament de prendre precaucions perquè il·lumina més la interacció entre el que confia i aquell que li han dipositat confiança.

5. L'agent podria intentar **induir fiabilitat** en l'altre precisament perquè percep que confien en ell o ella. La confiança del primer actuaria com una profecia que s'auto compleix.

RAONS PER LA CONFIABILITAT

Les persones poden ser percebudes com dignes de confiança per diferents aspectes:

1. **Conducta anterior.** Hi ha persones que tenen prestigi perquè acostumen a actuar complint els seus compromisos.

La gent que tendeix a vulnerar més la norma acostuma a desconfiar més dels demés. Alguns col·lectius són molt exigents amb aquest tema i aquell que vulnera només una vegada les normes del grup són delatats i enviats a l'ostracisme (ens comerciants de diamants).

2. **Signes o Característiques.** *Pot ser fins i tot un prejudici.* En el món del taxi els clients tendeixen a confiar més d'una dona que d'un home, d'una persona gran que d'una jove, del mateix grup ètnic, religiós etc.

3. **Senyals**, conductes que inspiren confiança per exemple una conversa que indica que el que parla té una visió a llarg termini (una baixa taxa de descompte del temps, és a dir que no prima la immediatesa). *Compte amb els termes: una taxa de descompte del temps baixa genera una alt factor de descompte i això confon:*

Fd=1/1+r; r: taxa de descompte, Fd: factor de descompte).

Els senyals poden ser enganyosos per això hi ha persones que confien quan perceben una actitud desinteressada en l'altra i en canvi altres prefereixen tenir relació amb persones que expliciten el seu auto interès perquè almenys saben a què atènyer-se. Per això Elster afirma que si no hi ha experiència prèvia d'interacció les declaracions de bones intencions no són creïbles.

Si les interaccions són repetides funcionen si es comença cooperant i després amb el tit for tat. *(Gintis afirma que és molt difícil que aquesta estratègia s'hagi estabilitzat en la història humana).*

DE QUINA MANERA LA CONFIANÇA POT GENERAR PERSONES DIGNES DE CONFIANÇA.

Montaigne afirma que una confiança que pot ser imprudent pot obligar a l'altra a ser honest. En aquest sentit un DP pot funcionar si el que juga primer comunica que ha cooperat.

El joc del DP repetit funciona quan les interaccions són infinites i les eleccions són al mateix moment entre els dos jugadors.

(En l'experiment que relata Elster és estrany que només sigui un 16% els jugadors que cooperen quan saben que l'altre ha cooperat,

Gintis mostra un experiment de Kyonari i al. (2000) amb tres situacions:

a) Els agents trien en un DP instantani sense informació: 38% cooperen.

b) DPI en que el segon jugador tria la seva estratègia sabent que el primer ha cooperat: 62% coopera tot i que si defraudes guanyaria més.

c) Es comunica al primer jugador que la seva elecció serà comunicada a l'altra abans de que tiri: 59% coopera en la primera jugada, tot i que sap que podria perdre-ho tot si l'altre volgués.. Gintis afirma la importància de les preferències socials ja que la proporció dels individus totalment egoistes és modesta.

A partir d'uns experiments Elster conclou que els inversors reben més retorn econòmic d'aquells en els quals confien les inversions quan hi ha incentius que quan hi ha multes. Aquest cas es correspon amb la definició de la **confiança** per Elster. Quan l'inversor explicita el que espera rebre (confiança no cega) obté més cooperació que quan no ho fa (confiança cega). Això vol dir que la confiança augmenta quan més es baixa la guàrdia, és a dir quan menys precaucions es prenen.

La població també té confiança amb les institucions o la perd, però en aquest cas no s'ajusta bé a la definició que ha donat atès que els clients dels bancs no poden prendre precaucions més enllà de canviar de banc, i si es tracta de la Justícia encara menys.

Contràriament, Montaigne afirma que el servent ha adquirit confiança per la vergonya o la culpa que sentiria si li fos retirada la confiança de l'amo i afirma que les conseqüències beneficioses de confiar en els altres són un resultat indirecte (by product) (¿?).