

Società Nel tempo della condivisione nessuno può più sentirsi un'isola autarchica

La lezione della tecnologia: imparare a fidarsi degli altri

Dai passaggi in auto a sconosciuti agli scambi in Rete

di ANTONIO PASCALE

Qualche tempo fa un articolo su *Wired American* ha affrontato un tema di fondamentale importanza per la modernità: la fiducia. Una serie di nuove applicazioni per smartphone, oltre a vari siti specifici, promuovono e molti plicano una tendenza tipica di noi *sapiens*: quella di fidarsi degli altri. Per esempio, per restare nel campo delle nuove applicazioni: devo andare in aeroporto, ho un posto libero in macchina, se qualcuno è interessato gli offro un passaggio. Certo non so chi si siederà accanto me — sarà un perfetto sconosciuto, uno di cui ignoro nome, cognome, professione, stato civile e fedina penale — ma sono tranquillo: mi fido. È chiaro che il sentimento della fiducia promuove la conoscenza tra gli individui e fonda, o almeno contribuisce a innescare, una sorta di economia della condivisione. Abbastanza vario-pinta e sfumata, possono infatti trovarvi postovarie forme di collaborazioni economiche, dal semplice scambio d'oggetti, stile baratto, ad altre e più complesse.

Ora, noi parliamo spesso di fiducia, di altruismo, di bontà ecc., e per molto tempo questi sentimenti sono apparsi speciali, come se fossero collocati in una particolare sfera, pura e incorrotta. Poi esperimenti condotti nell'ambito della psicologia cognitiva hanno analizzato e scomposto le suddette qualità. È abbastanza noto tra gli addetti ai lavori l'*ultimatum game*. Due concorrenti, A e B. Ad A viene assegnata una somma di denaro, 100 euro, con un'unica prescrizione: deve devolvere una parte della somma a B. Quest'ultimo può rifiutare l'offerta, magari perché la giudica non congrua o micragnosa e, in questo caso, A perderà l'intera somma. Se dovessimo comportarci razionalmente (ed egoisticamente) allora A dovrebbe consegnare a B una somma bassa e B, dal suo punto di vista, dovrebbe comunque accettarla, visto che poco è meglio di niente. È interessante notare come questo gioco — ripetuto più volte, quindi sottoposto a verifica sperimentale — mostra che A è disposto a offrire a B fino al 40% della cifra. In caso contrario B, di solito, giudica l'offerta non congrua,

In Italia

XTribe

È una piattaforma di commercio elettronico che si fonda sul baratto: ci si scambiano beni e servizi, ma il punto cardine del progetto è quello di incontrare le persone, di ritornare per strada, di parlare, chiacchierare e non rimanere seduti, dietro il solito schermo del pc. Ci sono prodotti e servizi offerti sia da privati che da aziende, con la possibilità di noleggiare. Il gps permette di geolocalizzare i protagonisti in modo da farli incontrare con più facilità.

Swappydo

È un sito di baratto, nato sul modello di eBay, ma basato esclusivamente sullo scambio di oggetti tra gli utenti. Si possono pubblicare annunci con descrizioni dettagliate di oggetti indicando con che cosa li si vorrebbe barattare: per esempio un televisore Lcd da scambiare con un casco da motociclista o un cellulare smartphone.

Dropis

Qui si scambiano beni, ma anche servizi. L'idea è di farlo senza l'uso del denaro, sfruttando la tecnologia

e rifiuta.

L'*ultimatum game*, e in genere i giochi di simulazione, evidenziano come la nostra specie (e non solo, esperimenti simili sono stati svolti sulle scimmie cappuccine), ritenga più razionale collaborare con gli altri — spesso perfetti sconosciuti. L'altruismo (la tendenza a rischiare per gli altri o sacrificarsi) è un modo per formare legami, o acquisire identità e posizioni sociali di rilievo, insomma conviene. Dunque, l'altruismo, la bontà ecc, alla luce delle nuove acquisizioni possono essere meglio definiti sotto la voce: egoismo ritardato. Sia come sia, non c'è dubbio che i sociali le varie applicazioni ci stanno abituando a uscire dalle ristrettezze del villaggio e dal rapporto a tu per tu (Io conosco, mi fido), e così ogni giorno condividiamo le nostre idee, i progetti, i desideri con persone di cui

a stento conosciamo il nome.

Conviene sempre? Un po' è necessario, visto che i prodotti economici che consumiamo nascono da una collaborazione globale. Oggi chi crede di essere un'isola autarchica è destinato al fallimento, al contrario chi è capace di innovare e creare è anche più disposto ad ascoltare e lavorare con gli altri. Non mancano in queste nuove ed estese dinamiche gli imbrogli e sempre più spesso veniamo a conoscenza, per esempio, di siti che promuovono la reciproca fiducia, ma alla fine risultano ingannevoli, vere e proprie truffe. Nemmeno sono da sottovalutare i problemi che inevitabilmente si vengono a creare quando, trasportati dall'onda della fiducia, interagiamo non con una persona fisica, più o meno concreta, raggiungibile, ma con un avatar lontano, un ente astratto. Nel futuro, proprio per lasciarsi alle spalle il vecchio detto, tra l'altro, così comune (e dannoso) in Italia, fidarsi è bene, non fidarsi è meglio (che presupone che il prossimo sia nella maggior parte dei casi un imbroglio) sarà necessario sviluppare un metodo d'analisi della fiducia. Così, per accertarsi che i nostri interlocutori siano affidabili, premiare i ben intenzionati e punire gli imbrogli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La tendenza

Social network e applicazioni ci abituano a collaborare

Rapporti

Superato il rapporto a tu per tu, si creano nuovi legami