

Introduzione

di Filippo Barbera e Ivana Pais

Si ritiene che il termine «sociologia economica» sia comparso per la prima volta in un testo del 1879 dell'economista inglese William Stanley Jevons; di certo venne ripreso pochi anni dopo dai fondatori della sociologia, che individuarono nell'analisi del nesso economia-società uno snodo di portata epocale. I fenomeni economici furono così al centro dell'interesse della sociologia sin dalla sua fase nascente (1890-1920): già Karl Marx aveva analizzato il ruolo dell'economia nella società, ma furono Max Weber, Émile Durkheim e Georg Simmel a esplicitare le differenze tra l'analisi sociologica dell'economia e quella propria degli economisti (Swedberg 2007).

Dal 1920 fino agli anni Settanta, con la diffusione dello struttural-funzionalismo di Talcott Parsons, le strade dell'economia e quelle della sociologia si separarono: la divisione del lavoro derivata dall'impostazione struttural-funzionalista prevedeva che l'economia si occupasse del sottosistema economico, mentre la sociologia economica doveva studiare lo stato degli altri sottosistemi (cultura, politica, comunità sociale) e le relazioni di interscambio tra i diversi sottosistemi (Parsons e Smelser 1956). L'economia si sarebbe dovuta occupare dei fenomeni economici e la sociologia delle *precondizioni* sociali, politiche e culturali del funzionamento dell'economia e dello scambio di mercato. David Stark (2009) ha etichettato questa divisione del lavoro tra discipline con l'espressione «il patto di Parsons»: l'economia studia il valore, la sociologia si occupa dei valori.

Chiusa entro tali confini, la sociologia economica si ritrovò gradualmente marginalizzata, ritagliandosi un proprio ruolo solo nell'ambito della sociologia industriale e della sociologia del lavoro e lasciando agli economisti lo studio dei temi più strettamente economici come mercati, formazione dei prezzi, denaro, innovazione economica. Lo stesso processo di chiusura caratterizzò l'ambito economico: l'economia diventò la scienza della scelta razionale e lasciò alle altre scienze sociali lo studio delle scelte non razionali (Convert e Heilbron 2007). In questa cornice, assumono ancora più rilievo le importanti eccezioni di Joseph Schumpeter e Karl Polanyi.

La rinascita della sociologia economica può essere ricondotta simbolicamente a due saggi di Mark Granovetter: «The strenght of weak ties» (1973) ed «Economic action and social structure: The problem of embeddedness» (1985), che segnano la nascita della cosiddetta «nuova sociologia economica» (anche se il termine non compare nei due articoli)¹. Con le parole di Granovetter:

¹ Alcuni autori (tra cui si segnala Fligstein 2015) rimandano invece al saggio del 1981 di Harrison White «Where do markets come from»; White è stato il maestro di Granovetter.

Una delle principali differenze tra la vecchia e la nuova sociologia economica consiste appunto nel fatto che quest'ultima rovescia l'imperialismo economico, offrendo spiegazioni di tipo sociologico di fenomeni chiave dell'economia, come i mercati, i contratti, la moneta, lo scambio e l'attività bancaria (Granovetter 1998, p. 209).

L'idea di *radicamento* (embeddedness) dell'economia nella società parrebbe richiamare la proposta di Polanyi, ma l'assonanza è solo terminologica e non concettuale. Nella concezione di Granovetter, la prospettiva del radicamento si propone come alternativa sia alla visione ipo-socializzata sia a quella iper-socializzata dell'attore sociale: i fenomeni economici non sono solo regolati da dimensioni istituzionali, come nella proposta di Polanyi, ma dipendono dalla specifica interconnessione tra dimensioni economiche e non economiche, definita dalla struttura relazionale e simbolica dei *network* in cui, appunto, è «radicato» lo scambio. I mercati devono quindi essere studiati come strutture sociali e l'azione economica è sempre funzione di obiettivi economici e non economici.

Dopo più di 30 anni, la sociologia economica è un campo di studi maturo, con un buon numero di programmi di ricerca e strutture organizzative e istituzionali che supportano la creazione e circolazione delle relative idee (Fligstein 2015). Ed è interessante rilevare che i paper più citati in sociologia – e in sociologia economica – restano ancora oggi quelli degli anni Ottanta²; un dato che in parte può essere spiegato con la tendenza più generale delle teorie sociologiche di successo a raggiungere il picco di influenza 30-40 anni dopo la loro formulazione (Chen e Yan 2016).

Che rapporto sussiste tra l'economia e la sociologia economica? In generale, la sociologia economica si caratterizza per l'analisi dell'influenza che fattori, meccanismi e dimensioni non economiche (sociali, politiche, culturali) esercitano sulla vita economica (Regini e Ballarino 2007).

La sociologia economica condivide quindi con la scienza economica gli oggetti e i problemi di analisi, ma se ne distingue per gli elementi che spiegano tali oggetti e problemi. Mentre gli autori classici collocavano la sociologia economica all'intersezione tra economia e sociologia, che perciò apparteneva a entrambe le discipline, la nuova sociologia economica nasce in esplicita contrapposizione con l'economia e, in particolare, l'economia neoclassica (Swedberg 2004). In cosa consiste, più precisamente, questa differenza? Innanzitutto, l'economia studia l'agire strumentale orientato dai prezzi in contesti di mercato o a questo assimilabili, dove il prezzo sintetizza l'informazione rilevante per le scelte degli attori. I prezzi e gli scambi di mercato costituiscono la ragione alla base dell'efficienza, ovvero dell'allocazione ottimale di risorse scarse tra fini alternativi. L'economia, inoltre, si caratterizza per una rappresentazione semplificata degli attori e dell'azione, nonché dei contesti in cui gli attori agiscono. Innanzitutto, ritiene che gli attori abbiano una chiara percezione dei *costi* e dei *benefici* associati alle alternative di scelta. Inoltre, i contesti dell'azione sono spesso rappresentati come ambienti a un basso livello di complessità, dove le relazioni di

² Si veda l'analisi di James Moody disponibile all'indirizzo: <http://kieranhealy.org/files/misc/cite-dotplot-by-decade-grouped-prod.pdf>.

potere, le dimensioni simbolico-culturali e le relazioni sociali non svolgono un ruolo indipendente e autonomo. La sociologia economica, al contrario, ricerca spiegazioni della vita e dei fenomeni economici mettendo a tema modelli più complessi e ricchi di dimensioni sociologicamente rilevanti: istituzioni, potere, cultura, relazioni sociali.

Gli approcci interpretativi più recenti sono orientati al superamento di quelle che Zelizer (2007) ha definito le storie gemelle delle «sfere separate» e dei «mondi ostili». Con sfere separate intende la pretesa di distinguere in arene differenti l'azione economica razionale e le relazioni personali: la prima nella sfera del calcolo e dell'efficienza, le seconde nella sfera dei sentimenti e della solidarietà. La conseguente teoria dei mondi ostili assume che dal contatto tra le due sfere derivi il disordine: la razionalità economica corrompe l'intimità e le relazioni intime ostacolano l'efficienza. Il messaggio principale della sociologia economica, al contrario, è che gli attori sociali perseguono *congiuntamente* obiettivi economici, accettazione sociale, status e potere, ed è quindi sbagliato separare artificialmente ciò che si presenta in modo unitario dal punto di vista empirico.

Le diverse tradizioni di ricerca della sociologia economica si differenziano in merito all'enfasi che attribuiscono al livello più adeguato a cui osservare queste interconnessioni e alle loro conseguenze. In altre parole, se la sociologia economica in generale guarda all'interdipendenza o *radicamento* tra economia, politica, cultura e società, declina diversi modelli in relazione a specifiche tradizioni di ricerca. Semplificando, possiamo così mettere a fuoco quattro diversi modelli di radicamento che tipicamente caratterizzano la sociologia economica (Zukin e DiMaggio 1990):

- 1) il radicamento *cognitivo*. L'azione economica è sempre un'azione socialmente strutturata nelle sue componenti cognitive come le rappresentazioni, i quadri di riferimento e le mappe mentali. Gli attori non sono solo macchine razionali, capaci di calcolare l'azione più conveniente, ma anche agenti cognitivamente complessi, ricchi di «filtri», «cornici» e «lenti» che influenzano la scelta della catene mezzi-fini, le opportunità soggettive e le aspettative;
- 2) il radicamento *culturale*. L'azione economica ha luogo in relazione al ruolo svolto da valori, norme sociali, convinzioni etiche e morali. Elementi, questi, che caratterizzano gli scambi, i campi in cui si svolgono le azioni e i meccanismi di legittimazione dell'azione economica;
- 3) il radicamento *strutturale*. Riguarda il ruolo esercitato dalle reti di relazioni sullo scambio e sui fenomeni economici. Gli attori sono tipicamente in situazioni di interdipendenza: non sono «atomi» isolati, ma nodi di reti più o meno complesse che influenzano l'informazione disponibile, la fiducia, la reputazione e l'azione individuale e collettiva;
- 4) il radicamento *politico*. È relativo al ruolo svolto dalle asimmetrie di potere e dai suoi correlati sull'azione economica. Le risorse materiali e immateriali non sono egualmente distribuite e, inoltre, le posizioni e strategie degli attori collettivi influenzano il funzionamento dell'economia. Queste forme di radicamento non vanno intese come alternative secche, dal momento che empiricamente si presentano in modo congiunto.

Un tratto importante della disciplina è la sua vocazione empirica: la sociologia economica è innanzitutto interessata a descrivere e spiegare la vita economica. La molteplicità dei nessi economia-politica-cultura-società deve essere affrontata identificando domande di ricerca di media portata, ben definite e in grado di essere tradotte in un adeguato disegno di ricerca. Inoltre, la sociologia economica ha un'importante valenza applicata: non vuole solo offrire spiegazioni e descrizioni scientifiche dei fenomeni di interesse, ma anche identificare possibili leve per intervenire sugli stessi. I meccanismi messi a fuoco dalla sociologia economica, in altre parole, sono tanto più rilevanti quanto più possono essere tradotti in interventi applicati, che mettono «in pratica» il processo identificato nella fase di ricerca. Non è ovviamente compito principale del sociologo economico applicare direttamente i meccanismi: piuttosto, un aspetto qualificante della dimensione applicativa della disciplina è la costante tensione tra domande di ricerca squisitamente scientifiche (che cioè provengono dalla comunità scientifica) e domande di cambiamento o intervento che provengono da attori esterni alla comunità scientifica: per esempio, policy maker, imprese, associazioni, comunità territoriali, organizzazioni degli interessi. A riguardo, è importante ricordare che proprio queste caratteristiche (vocazione empirica teoricamente fondata, tensione tra ricerca scientifica e intervento applicato) costituiscono o dovrebbero costituire importanti elementi della sociologia *tout court*.

Se gli economisti tendono a concentrarsi su modelli matematici teoricamente orientati (*clean models*), i sociologi spesso si «sporcano le mani» (*dirty hands*) con ricerche empiricamente orientate e di medio raggio (Davern e Eitzen 1995). È da questa vocazione empirica che nascono anche le diversità nelle sociologie economiche nazionali: la «nuova sociologia economica», come abbiamo visto, è nata e ha raggiunto la massima espressione negli Stati Uniti, ma altre importanti tradizioni di sociologia economica si sono sviluppate in contesti diversi, soprattutto in Europa, con l'etichetta di *political economy comparata*. In questo manuale viene dato rilievo anche alla tradizione francese, con i lavori di Pierre Bourdieu e di Luc Boltanski.

Le peculiarità della sociologia economica italiana sono evidenti nello sviluppo di una specifica agenda di ricerca – come vedremo tra poco –, ma anche nella diversa accoglienza di autori e approcci sviluppati all'estero: dall'analisi attraverso Ngram Viewer delle citazioni in libri dal 1850 al 2008 emerge chiaramente che, tra gli autori presentati in questo manuale, il più citato in italiano è Max Weber – con uno scarto significativo rispetto agli altri autori – mentre in lingua inglese prevalgono le citazioni di Karl Marx (📄 **Figg. 1.D1 e 1.D2**).

Con riferimento all'agenda di ricerca, la sociologia economica italiana si è sviluppata a partire da un'attenzione peculiare a tre ambiti principali, strettamente legati alle specificità del modello italiano di sviluppo, orientati empiricamente più che teoricamente e finalizzati alla costruzione di «modelli locali» (Boudon 1986) più che di leggi universali (Barbera 2002; Bonazzi 1992; Martinelli 1985; Regini 1996):

- a) lo studio delle specificità della cosiddetta «Terza Italia», quella del Centro/Nord-Est che si caratterizza – a differenza del modello di sviluppo fordista del Nord-Ovest e di assistenzialismo statale del Sud – per l'imprenditorialità diffusa, il dinamismo

- delle piccole e medie imprese, la coesione delle comunità locali e che ha portato allo sviluppo dei concetti di «distretti industriali» (Bagnasco 1977, 1988; Bagnasco e Trigilia 1984, 1985; Trigilia 1986, 1989, 1997) e di «specializzazione flessibile», ampiamente ripresi nel dibattito internazionale (Piore e Sabel 1984). In qualche modo connesso a questo tema è anche quello del modello italiano di sviluppo, relativo al Sud Italia, con attenzione a un riposizionamento del dibattito dalla cosiddetta «questione meridionale» allo studio delle varietà interne (Mutti 1994) e all'integrazione dell'analisi dei fattori economici con variabili socio-politiche (Trigilia 1992);
- b) lo studio del capitalismo italiano nell'ambito del dibattito sulle «varietà del capitalismo» (Regini 1997) sviluppato in particolare nell'ambito della rivista *Stato e mercato* (fondata nel 1981) con interventi sul rapporto tra politica e mercati (Bordogna e Provasi 1984), sulle relazioni industriali (Cella e Treu 1998) e sul processo di «scambio politico» tra sindacati e stato, con i primi che assicurano consenso sociale in cambio di politiche a favore della classe operaia (Lange e Regini 1987; Regini 1995);
- c) l'analisi del mercato del lavoro (Reyneri 2007), della povertà (Negri e Saraceno 1996) e delle disuguaglianze di classe in rapporto ai meccanismi di regolazione (Barbieri 1997, 1998) ha rappresentato un ulteriore filone di interesse.

In generale, come rilevato a suo tempo da Mutti (2002), la sociologia economica italiana è sempre stata ben ancorata a problematiche empiriche, senza indulgere in discussioni e confronti squisitamente teorici. Negli ultimi anni, a questi filoni principali di studio si sono affiancati, e in alcuni casi sostituiti, nuovi oggetti di indagine – di cui la parte III di questo manuale restituisce le principali evidenze. Se, tradizionalmente, la sociologia economica italiana è stata influenzata più dalla tradizione della *political economy* (a livello macro) che non dalla nuova sociologia economica (micro) (Barbera 2002), la ricostruzione delle tendenze più recenti del dibattito mostra un legame sempre più stretto tra questi due filoni di ricerca (Bagnasco 2016).

La struttura del volume

Da queste premesse discende l'impostazione del volume. Negli ultimi anni la sociologia economica ha esplorato nuove tematiche e problemi, ricorrendo in modo sistematico a strumenti metodologici consolidati e innovativi. Per dare conto dell'ampio paesaggio di riferimento per la disciplina, il manuale vuole offrire uno strumento didattico completo, articolato in tre parti:

- gli autori di riferimento (parte I);
- la cassetta degli attrezzi (parte II);
- temi e percorsi di ricerca (parte III).

La parte I del manuale si concentra sulla rilevanza degli autori classici e contemporanei per la sociologia economica e per l'analisi delle dinamiche e dei problemi degli assetti sociali e dei fenomeni emergenti.

La parte II (di cui il **Cap. 12** è incluso nel manuale cartaceo, mentre gli altri capitoli sono disponibili online nell'area web dedicata al volume sul sito dell'editore, <http://mybook.egeaonline.it>) vuole socializzare all'importanza dei metodi e delle tecniche di ricerca empirica, mostrando che la sociologia economica è in grado di rispondere in modo scientifico a domande di ricerca teoricamente rilevanti. A riguardo, il taglio scelto riflette la recente diffusione di strumenti e tecniche di analisi transdisciplinari (dagli esperimenti, ai modelli per agenti, ai big data), affiancati ai modelli causali e a un uso metodologicamente rigoroso degli studi di caso e dell'analisi qualitativa.

Infine, la parte III si focalizza su vecchi e nuovi temi della disciplina, con uno sguardo sulle problematiche contemporanee, raggruppate in sei nuclei tematici: i mercati come costruzione sociale; l'organizzazione dei mercati; territori e sviluppo; vecchi e nuovi *cleavage* nel mercato del lavoro; nuovi sistemi di welfare; la rappresentanza del lavoro.

L'orientamento didattico del manuale è rafforzato da un ricco apparato di materiali digitali, curato da Davide Arcidiacono. Nell'area web dedicata al volume sul sito dell'editore (<http://mybook.egeaonline.it>), oltre ai testi dei capitoli della parte II non inclusi nel manuale cartaceo, sono disponibili per ciascun capitolo:

- box e/o figure e tabelle (**Fig./Tab.**, **.D1**, **.D2** ecc.) extra di approfondimento (segnalati con un rimando puntuale nei testi dei vari capitoli attraverso un'apposita icona 
- un glossario (i termini definiti online sono indicati in **grassetto** nel testo dei capitoli);
- la bibliografia completa (in coda ai capitoli è invece acclusa una selezione di letture di approfondimento);
- una sitografia;
- un test di auto-verifica.

Per i docenti che adotteranno il manuale è inoltre disponibile su richiesta un set di slide da utilizzare in classe.



Risorse online

Risorse integrative sui contenuti dell'Introduzione, inclusa la bibliografia completa, sono disponibili online nell'area web dedicata al manuale sul sito dell'editore, <http://mybook.egeaonline.it>.