Convenzioni, economia morale e ricerca sociologica

Vando Borghi, Tommaso Vitale

▶ **To cite this version:**

Vando Borghi, Tommaso Vitale. Convenzioni, economia morale e ricerca sociologica. Sociologia del Lavoro, 2006, 104, pp.7-34. 10.1400/70638 . hal-01021115

HAL Id: hal-01021115
https://sciencespo.hal.science/hal-01021115

Submitted on 9 Jul 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Convenzioni, economia morale e analisi sociologica

di *Vando Borghi* e *Tommaso Vitale*

L'*Economia delle convenzioni* (EC) è un programma di ricerca nato in Francia nella seconda metà degli anni '80 per studiare l'importanza dei *criteri di valutazione* nella vita economica, più precisamente, nel *coordinamento* delle azioni in situazioni di *incertezza* più o meno radicale. L'EC mira ad esplorare una pluralità di forme di coordinamento, ben al di là del mercato, ed una pluralità di criteri di valutazione che permettono il giudizio sulla qualità di un bene scambiato, sulla qualità di chi scambia e l'anticipazione in relazione alle azioni altrui. Alla base di questa scelta vi è una precisa riformulazione dell'economia come disciplina "politica e morale" che, al pari delle altre scienze sociali, studia il coordinamento delle azioni (Hirschman, 1984).

È un programma vasto ed ambizioso, sia sul piano dell'elaborazione teorica, che sul piano degli ambiti empirici esplorati: il mercato del lavoro, i processi distributivi, i mercati finanziari, il cambiamento tecnologico, l'impresa e la sua governance, le economie pubbliche, lo sviluppo sostenibile, le produzioni artigianali, l'economia sanitaria, le agenzie regolative, le politiche pubbliche, la statistica e la contabilità, etc.

In questo saggio non presenteremo le principali acquisizioni teoriche ed empiriche dell'EC, essendo, ciò, l'oggetto di discussione dell'intero numero monografico di *Sociologia del lavoro* (seppure con un fuoco tematico che privilegia l'analisi del mercato del lavoro)[1]. L'obiettivo

[1] Importanti presentazioni dell'ampiezza del programma di ricerca dell'EC possono essere rintracciate in Orléan (1994, II ed. riveduta 2004); Salais, Chatel,

dell'articolo è, semmai, quello di offrire alcune chiavi interpretative che possano inquadrare l'EC all'interno della riflessione sul ruolo della normatività nella vita in società. Il saggio non è scritto con intenti di esaustività: non punta a ricostruire un quadro sinottico completo del modo in cui i fatti morali sono stati trattati nell'insieme della teoria economica e sociale. Al contrario, si propone di introdurre un numero limitato di riferimenti teorici della sociologia morale e dell' economia morale che servano come segnali di orientamento e permettano di comprendere meglio lo strumentario concettuale dell'EC.

1. L'eredità di Durkheim

La prima formulazione sistematica del nucleo concettuale del programma di ricerca dell'EC si può rintracciare nel numero monografico della *Révue Economique* curato collettivamente da Dupuy, Eymard-Duvernay, Favereau, Orléan, Salais, e Thévenot (1989). Il numero monografico sistematizza i principali risultati a cui è giunto nel corso degli anni '80 un gruppo di economisti, la maggior parte dei quali viene dall'Istituto nazionale di statistica francese, l'INSEE (Thévenot, 1986)[2]. E' in questa sede che molti di loro iniziano a discutere il lavoro di Bourdieu sulle categorie statistiche, che costituisce per loro un primo, importante, punto di riferimento. Da Bourdieu si allontaneranno nella fase finale degli anni '70, successivamente alla pubblicazione de "La distinzione" e all'irrigidimento del suo quadro teorico con lo sviluppo della teoria dei campi e delle forme di capitale nella direzione di un'economia generalizzata (Favereau, 2001a). L'intenzione dei ricercatori fu quella di riaprire la riflessione sul rapporto fra categorie e valutazione, o – per dirla con un altro linguaggio – fra cognizione e normatività.

E', questo, un tema non nuovo nelle scienze sociali, e soprattutto in quelle francesi. In Francia, la teoria dei fatti morali di Durkheim ha lasciato una impronta indelebile, certamente più forte dei toni scientisti e deterministi di altri suoi contributi. Se consideriamo i quattro paradigmi dominanti il campo della sociologia in Francia negli anni '70 e '80 – lo

---

Rivaud-Danset (1998); Favereau, Lazega (2002); Eymard-Duvernay (2006, voll. I e II); per una presentazione più introduttiva, di carattere manualistico: Batifoulier (2001). Molti articoli "classici" dell'EC sono scaricabili dal sito http://www.capitalisme-democratie.org .

[2] Pur avendo mosso i primi passi in Francia, l'EC raccoglie sempre più interessi anche nel mondo anglosassone. Si vedano, a titolo di esempio, oltre ai saggi contenuti nella seconda parte di questo numero monografico, Wilkinson (1997); Biggart, Beamish (2003); Dobbin (2004); Swedberg (2004); Bibow, Lewis, Runde (2005); Latsis (2006); Jagdt (2007).

strutturalismo disposizionale di Bourdieu, l'*actionnalisme* di Touraine, l'individualismo metodologico di Boudon e l'approccio strategico di Crozier - notiamo come al centro della ricerca teorica di tutti gli autori vi sia stato – per l'appunto - un tentativo di riprendere e specificare l'articolazione fra cognitivo e normativo.

Nei successivi paragrafi, perciò, enucleeremo prima i principali caratteri della teoria delle categorie di Durkheim e, in seguito la modalità con cui Bourdieu ha ripreso Durkheim e le critiche che a lui sono state rivolte all'inizio del programma di ricerca dell'EC.

1.1 Categorie e appartenenza a gruppi sociali

Secondo Durkheim le norme sociali sono incorporate nei fatti sociali e sono composte da cornici cognitive ed emozionali: i fatti sociali, in altri termini, hanno sempre una loro normatività riconosciuta emotivamente che indica non solo come il mondo *è*, ma anche (e meno visibilmente) come il mondo *dovrebbe essere*. L'articolazioni delle dimensioni normativa, cognitiva ed emotiva dei fatti sociali è possibile, per Durkheim, grazie al ricorso alla nozione di *categoria.*

Nelle "Forme elementari della vita religiosa" (1912) viene messa in luce la dimensione processuale della normatività dei fatti sociali: nelle differenti società i processi sociali danno vita a forme di istituzionalizzazione delle credenze che, praticate dai singoli attori, rendono condivisibili (all'interno di uno specifico gruppo sociale) i modi di provare emozioni, di pensare e di agire. La componente normativa della vita sociale emerge dai processi di oggettivazione, di cui i rituali sono un tipico esempio, e permette di cementare la società aumentando la prevedibilità dei comportamenti e favorendo il consolidarsi di un livello intersoggettivo (de Leonardis, 2001). Secondo Durkheim simili processi si esprimono come attività di produzione e legittimazione di categorie.

Le categorie permettono agli individui di percepire il mondo e decidere come agire al suo interno. Esse hanno un carattere *sui generis* che ne rende invisibile lo statuto processuale: una volta prodotte si cristallizzano, diventando abituali, e così facendo nascondono i processi che le hanno prodotte ed il loro carattere situato, lasciando agli attori l'impressione emotiva e cognitiva di essere naturali, universali e perciò necessarie. La nozione di categoria, dunque, designa una forma di conoscenza obiettiva ed istituzionale, una "*véritable institution sociale"*: *la categoria è, allo stesso tempo, una classe di oggetti ed una procedura di generazione della conoscenza*.

Durkheim, pur riconoscendo che alcune categorie sono comuni a tutti i membri di una società (che per lui coincide sostanzialmente con lo Stato-Nazione), tende ad ancorare i processi di categorizzazione e di classificazione alla vita degli differenti gruppi sociali di cui è composta la società. Di conseguenza, le categorie – e ciò vale anche per le categorie di spazio e di tempo - non sono *a priori* immanenti alla natura umana, come voleva Kant, ma sono socialmente costruite e, perciò, *sempre situate* all'interno di precisi gruppi sociali. Le categorie derivano e, soprattutto, rinforzano l'appartenenza delle persone a un gruppo sociale, mantenendo un ordine dato e assicurandone la riproduzione.

Nella teoria di Durkheim non vi è molto spazio per le preoccupazioni, le tensioni e le difficoltà del coordinamento delle azioni (Karsenti, 2005; Thévenot, 2006). Bourdieu si iscrive in questa tradizione, accentuando, però, il conflitto fra categorie e sistemi di classificazioni propri a classi sociali differenti. Bourdieu ha attribuito piena rilevanza all'indagine sulle operazioni di categorizzazione di oggetti e persone e sul legame fra queste operazioni ed i processi di giudizio morale.

Nella sociologia di Bourdieu (1980), i processi di categorizzazione hanno una funzione di socializzazione, ed i loro esiti sono "distribuiti" a seconda della "disposizione" degli "agenti" in un campo. La sua "teoria disposizionale dell'habitus" ha per oggetto l'analisi dei processi sociali di oggettivazione delle categorie in "determinazioni" iscritte nel corpo degli agenti, che ne guiderebbero l'azione routinaria, indipendentemente dalla situazione in cui si sono *posizionati*.

Di grande importanza è stata, specialmente, la sua riflessione (e, più in generale, il suo rapporto) sui processi di categorizzazione statistica. Fin dai suoi studi sull'Algeria, egli ha diviso la sua attività di ricerca fra l'etnografia e lo studio quantitativo delle società, sviluppando un rapporto complesso con la statistica. Se da un lato ha usato "acriticamente" le categorie statistiche messegli a disposizione dall'INSEE come strumenti di oggettivazione, al tempo stesso ha sviluppato un'intensa attività di ricerca critica sulle forme di categorizzazione, e in particolare su quelle stabilizzate in tassonomie sociali e nomenclature, spesso usando l'antropologia contro la statistica, ma senza mai andare nella direzione radicale aperta negli Stati Uniti dall'etnometodologia (le cui radici filosofiche nella fenomenologia di Schutz non sono molto differenti da quelle di Bourdieu stesso), e salvaguardando le categorie socio-professionali, centrali per l'analisi delle classi sociali[3].

[3] Questa attenzione di Bourdieu al modo con cui le categorie usate influiscono sui risultati statistici non gli deriva solo dalla lettura di Durkheim (1912), ma anche

1.2 L'analisi storica dei processi di categorizzazione

A partire dall'inizio degli anni '80, gli assunti della teoria generale di Bourdieu sono stati posti in discussione da quattro ricercatori a lui molto vicini, i quali, seppure in campi differenti, facevano ricerca sui processi storici di costituzione delle categorie. Luc Boltanski (1982) ha indagato le dinamiche politiche ed organizzative di costruzione delle categorie sociali, e precisamente della classe dei manager e dei quadri d'azienda in Francia fra il 1930 ed il 1960, seguendo la prospettiva inaugurata da Thompson (1968); Alain Desrosières ha formulato una antropologia storica della statistica, in particolare, comparando le differenze nel corso degli anni fra la contabilità nazionale e gli indicatori territoriali (1987; 1994); Michel Pollack (2003) ha fatto ricerca sulle forme di categorizzazione in uso nei campi di concentramento, negli ospedali psichiatrici e nei reparti speciali per le malattie immunodeficitarie; Laurent Thévenot si è occupato delle indagini di mobilità sociale comparando lo strumentario dell'econometria e quello della sociologia (1979; 1981). Furono proprio questi quattro ricercatori, una volta lasciato il laboratorio di Bourdieu, a fondare il *Groupe de Sociologie Politique et Morale* (GSPM), che ebbe (e tutt'ora ha) un ruolo centrale nel rinnovamento delle scienze sociali francesi[4].

Un percorso analogo è stato condotto da Robert Salais, Bénédicte Reynaud e Nicolas Baverez (1986) sulla costituzione storica della categoria di disoccupazione. Anche nelle loro ricerche, le modalità in cui le categorie sono elaborate ed usate mettono in luce la rilevanza dell'azione collettiva e dei processi di mobilitazione per la costituzione storica di categorie stabili, capaci di unificare intorno ad esse un unico sistema di rappresentazioni.

Dall'insieme di questi lavori discendono alcune considerazioni teoriche che ebbero un'importanza cruciale per orientare il nascente programma di ricerca dell'EC, e che qui riportiamo in maniera sintetica, senza esplorare i nessi (peraltro, importanti) che le legano fra loro.

1. In primo luogo, questi studi non hanno mai preso una postura unicamente "decostruttiva" nei confronti della statistica: non hanno

dall'insegnamento di George Canguilhem (come è stato anche per Foucault) e dall'antropologia americana, ed in particolare dall'etno-scienza di Brent Berlin e di Goudenough.

[4] Alain Desrosières, in particolare, giocò una parte importantissima nel creare reti ed opportunità di scambio e collaborazione scientifica con altri studiosi, sia nel campo dell'economia (Robert Salais) sia in quello dell'antropologia (Bruno Latour, Fanny Colonna, Elisabeth Claverie).

abbandonato il progetto di supportare la conoscenza sociologica attraverso la statistica per intraprendere la strada del mero studio degli strumenti statistici (Desrosières, Thévenot, 1979). In altri termini non hanno mai piegato univocamente verso una microsociologia d'ispirazione fenomenologia o etnometodologica, né verso una messa in discussione della realtà delle categorie (e, quindi, anche dei loro effetti ed esiti).

2. Un secondo aspetto teorico comune a queste ricerche va rimarcato: esse hanno mostrato i legami profondi fra rappresentanza politica e rappresentazione cognitiva evidenziando la centralità della "politica delle statistiche" (Thévenot, 1990) della "politica dei grandi numeri" (Desrosières, 1993) e della "politica degli indicatori" (Salais, 2005).

3. La ricerca empirica sui processi di categorizzazione ha avuto ulteriori conseguenze sul piano teorico poiché ha favorito il riconoscimento di una relazione tra i principi esplicativi usati nelle scienze sociali ed i principi interpretativi messi alla prova dagli attori (Boltanski, Thévenot, 1983). Le *forme di generalità* su cui poggiano gli attori per fondare le proprie pretese sono simmetriche a quelle mobilitate dai ricercatori nelle scienze sociali (Boltanski, 1990).

4. Criticando l'idea di Bourdieu che le categorie siano schemi di organizzazione delle attività pratiche iscritte nei corpi degli agenti, queste ricerche hanno scoperto *l'importanza degli oggetti e dei dispositivi* come supporti *materiali* delle categorie. Con un gioco di parole, potremmo dire che al concetto di *disposizioni* di Bourdieu queste ricerche hanno sostituito il concetto di *dispositivi* (caro, semmai, a Foucault). A differenza delle disposizioni di Bourdieu – che sono inscritte nel corpo degli agenti - i dispositivi sono oggetti *esterni*. La conseguenza di questo cambio di prospettiva è notevole: la possibilità di coordinamento fra gli individui non si appoggerebbe solo sulla qualità delle relazioni sociali, o sulla possibilità di intendersi, o sulla equa ripartizione di media simbolici: essa *poggia anche sulla presenza di oggetti*, rilevanti per la loro materialità e capaci di influenzare il coordinamento[5].

[5] Vale la pena ricordare che nello stesso periodo, anche la sociologia e l'antropologia della scienza e della tecnica di Michel Callon e Bruno Latour (1981) arrivarono a risultati simili sul ruolo degli oggetti nel coordinamento, tuttavia con una differenza importante: l'approccio dell'*Actor-Network Theory* di Callon e Latour la realtà si dipana su piano di immanenza (Latour, 1987), mentre per le ricerche qui ricordate è caratterizzata da almeno due livelli di realtà (quello delle persone e delle cose, e quello delle categorie) (cfr. Bessy, Favereau, 2003). Più in generale, la centralità della dimensione *materiale* delle categorie è da imputarsi all'importanza attribuita al dialogo con la storia sociale (anglosassone) e con l'antropologia culturale (francese), le quali avevano sviluppato un importante filone di ricerca sulla cultura materiale (de Certeau, 1980).

5. L'insieme di risultati teorici qui ricordati ha messo, perciò, profondamente in discussione gli assunti della teoria delle categorie di Durkheim, soprattutto nella versione di Bourdieu. Se per quest'ultimo, come abbiamo detto, gli agenti sociali sono caratterizzati dall'appartenenza ad un particolare gruppo sociale che ne segna implacabilmente e perennemente le disposizioni, le ricerche che abbiamo fin qui brevemente presentato hanno permesso di esplorare un'ipotesi "perpendicolare" sulla vita sociale (Thévenot, 2007), attenta alla dinamica dell'azione. Gli individui non sono fissati nella propria identità collettiva, ma possono cambiare a seconda della situazione in cui si trovano ad agire, e dei criteri in base a cui sono valutati. In altri termini, queste ricerche hanno portato a dare piena centralità alle teorie dell'azione nella lettura storica dei processi di categorizzazione (Cerutti, 1991).

2. Le incertezze della valutazione e i problemi del coordinamento

Il programma di ricerca dell'EC è partito da una riflessione durkheimiana sui processi di categorizzazione, ma ha rotto con l'interpretazione in termini di disposizioni datane da Bourdieu, ed è ha posto maggiore attenzione alle teorie dell'azione per lo studio della *dimensione normativa*. Per l'EC, "dimensione normativa" non vuol dire attenzione esclusiva alle "regole". Grazie alle riflessioni, fra gli altri, di Herbert Simon sulla razionalità limitata, di Frank Knght sulla differenza fra rischio ed incertezza, nonché di John M. Keynes sulla probabilità e gli ordini di somiglianza, i convenzionalisti francesi erano avvertiti della centralità del famoso quesito di Wittgenstein, *cosa significa seguire una regola?*[6]

L'EC parte da qui: per seguire una regola, occorre interpretarla. Ma, se le regole devono essere interpretate, in relazione a quale principio avviene l'interpretazione? Per interpretare occorre un parametro di valutazione. L'EC mette a frutto le ricerche sui processi storici di costituzione delle categorie, per rispondere che gli attori interpretano le regole che si danno "appoggiandosi" su criteri di valutazione di carattere convenzionale, con un alto grado di legittimità. Questi criteri di valutazione non sono "valori", nel senso abituale che a questo termine attribuisce la sociologia, perché i

[6] Per una ricostruzione della centralità di questo quesito nella sociologia dell'organizzazione così come nell'EC, cfr. Reynaud (2002).

valori restano delle preferenze (o dei gusti) di carattere individuale (Boltanski, 1990). Questi criteri di valutazione sono delle "convenzioni".

Il termine convenzione è un termine con diversi significati. Vuol dire in primo luogo abitudine, tradizione: un comportamento convenzionale è un comportamento che risponde a regole pregresse. Si parla, ad esempio, di "armi convenzionali", per intendere delle armi tradizionali su cui si è raggiunto un *accordo* sulla loro legittimità. Il termine "accordo" è centrale per ragionare sulle convenzioni. Infatti convenzione, in secondo luogo, vuol dire patto, e precisamente patto *arbitrario*. La convenzione è qualcosa su cui si raggiunge un accordo non obbligato. Certamente un accordo su cui pesano rapporti di forza, ma di cui si riconosce l'*artificialità*: non è naturale[7]. Per il solo fatto di esistere, una convenzione segnala la possibilità di uno spazio teorico di convenzioni potenziali. L'istituzione di una convenzione si affianca all'apertura di uno spazio di possibilità teoriche: se vi è una convenzione allora esiste, in potenza, una pluralità di convenzioni possibili[8].

Ritroviamo questi tre caratteri (pattizio, artificiale e arbitrario) già nella definizione che Giovan Battista Vico, nel 1744, diede al termine convenzione: un'intesa più o meno generale, per la quale si stabilisce di attribuire ad un dato fenomeno certe caratteristiche che possono anche non corrispondere alla realtà. Ciò che aggiunge la definizione di Vico è l'accento posto sul fatto che l'accordo che genera una convenzione attiene alle caratteristiche di un oggetto (o di una persona, di un'azione, o di un fenomeno). L'oggetto ha certamente anche altre caratteristiche, ma la convenzione serve a selezionare quelle che devono essere trattenute dagli attori di una collettività nel formulare una valutazione. In questo senso, le convenzioni non sono contratti, in cui i dettagli vengono esplicitati, pur nella loro incompletezza (Salais 1989: 213); le convenzioni sono rappresentazioni collettive che delimitano a priori il campo delle possibilità (Orléan 1989: 265). In altri termini, la convenzione è *un accordo sulle caratteristiche salienti di un oggetto* (di un fenomeno, di un processo, di una persona, etc…).

2.1 Le convenzioni: criteri di giustezza e criteri di giustizia

7 Segnaliamo che *artificialità* e *arbitarietà* sono i due tratti principali che caratterizzano le convenzioni per Hume (1739).

8 Al tempo stesso, come sappiamo dalla tradizione durkheimiana di ricerca sulle categorie, e segnatamente dal lavoro di Mary Douglas (1993), una volta che una convenzione è in uso come criterio di valutazione, la sua genesi diventa opaca, e diviene difficile riconoscere la sua arbitrarietà, ovverosia il fatto che si sarebbe potuto *convenire* diversamente.

Abbiamo detto che è "convenzionale" ciò che non riflette l'intrinseca realtà o natura delle cose, ma deriva da un accordo arbitrario ed artificiale. Ad esempio, si passa un incrocio con il verde per convenzione. Ci si poteva accordare diversamente, e passare con il rosso, o stabilire ed aggiungere un colore attualmente non in uso, come l'azzurro. Ad ogni modo, si è convenuto sul verde per definire un criterio di valutazione condiviso a livello internazionale, attraverso cui regolare il traffico e la mobilità.

Pensiamo ad un altro esempio, che meglio mostra l'arbitrarietà delle convenzioni. E' ben noto che nel caso del lato della guida, non esiste un'unica convenzione al mondo: a seconda dei paesi, è possibile guidare a sinistra o a destra. E' *indifferente* che si scelga una convenzione o l'altra, ciò che è veramente rilevante è che si decida, e che tutti usino la convenzione come riferimento per valutare e formulare delle aspettative rispetto alla guida altrui. Senza un'unica convenzione, precisa e condivisa, all'interno di un territorio non sarebbe possibile il coordinamento delle azioni degli automobilisti e la mobilità diventerebbe troppo costosa, incerta e problematica.

Nel caso del colore del semaforo con cui passare un incrocio, o della guida a destra piuttosto che a sinistra, la convenzione consiste nella scelta fra due (o più) equilibri di Nash all'interno di uno stesso gioco. Entrambi gli esempi mostrano un accezione elementare di convenzione: una soluzione possibile a un problema di coordinamento, che tende a riprodursi con regolarità (Dupuy 1989: 36). Se tutti i problemi di coordinamento fossero simili a quello della guida a sinistra o a destra, una convenzione non avrebbe altro valore se non quello di permettere il coordinamento, e sarebbe indifferente optare per una convenzione o per un'altra (Lewis 1969). In effetti una volta accordati per la guida a sinistra o per la guida a destra, una o l'altra "soluzione" non hanno implicazioni normative differenti e, perciò, non vi sono dilemmi morali per gli attori coinvolti. Questo permette il trattamento delle convenzioni nella teoria sociale ed economica con gli strumenti della teoria dei giochi e dell'analisi strategica.

Il quadro si complica non poco laddove si inizi a ragionare sull'insieme delle convenzioni presenti nella vita sociale, molte delle quali sono tutt'altro che neutre sul piano politico e su quello morale. Pensiamo a un altro esempio quotidiano. Consideriamo la decisione di darsi del tu o del lei in una situazione formale, ad esempio in un'aula universitaria. Si tratta di un problema di coordinamento delle aspettative, ovverosia si tratta di anticipare la decisione dell'altro per fare una scelta ragionata, come negli

esempi precedenti. Pur tuttavia, la scelta del tu o del lei non è una scelta indifferente, neutra e meramente funzionale al coordinamento fra gli attori: implica di prefigurare un ordine e di conseguenza di *qualificare* reciprocamente i partecipanti all'interazione ed i loro rapporti[9].

Quest'ultimo esempio mostra un tipo di convenzioni, per altro le più diffuse nella vita economica, molto differente da quello dei primi due esempi, quello del semaforo e quello della guida a destra piuttosto che a sinistra. Se nel caso della guida a sinistra piuttosto che a destra, la convenzione istituisce un criterio per giudicare la *giustezza* del coordinamento fra più azioni (il rispetto procedurale di una convenzione); nel caso della scelta fra il tu ed il lei la convenzione su cui si conviene rimanda ad un criterio generale pre-esistente con cui giudicare la *giustizia* del coordinamento fra più azioni (Boltanski, Thévenot, 1989).

2.2. Le economie della grandezza

I primi due esempi rimandano a situazioni in cui la scelta di una convenzione piuttosto che di un'altra è assolutamente indifferente, perché non si contrappongono riferimenti normativi fra loro antagonisti, mentre nel terzo esempio (il darsi del tu o del lei) si confrontano principi e criteri di giustizia alternativi, fra loro incommensurabili. Nel linguaggio dell'EC, ciascuno di questi criteri di giustizia è una *grandezza* (Boltanski e Thévenot, 1987). Il termine grandezza (*grandeur* in francese, *worth* in inglese) è usato per prendere una distanza dal vocabolario (relativistico) dei valori e mettere in luce l'importanza di criteri di valutazione capaci di sostenere il giudizio degli attori nell'ordinare gerarchicamente persone e cose in relazione ad un "principio di equivalenza" che permetta di stabilire un ordine gerarchico legittimo e di conseguenza di stabilire la giustizia, o meno, di una situazione di disuguaglianza (si vedano, i contributi di Stark e di Thévenot *infra*)[10].

---

9 L'esempio testè fatto si complica un poco nel caso in cui nella scelta di darsi del tu, un attore (ad esempio, il professore) ha una forte e precisa intenzionalità di dissimulare dei rapporti di fatto gerarchici usando una convenzione che rimanda ad un maggiore grado di informalità e orizzontalità. Segnaliamo qui alcuni punti di contatto con il lavoro di Elster (1998; si veda anche la critica a Bourdieu: Elster, 1981).

10 A differenza di quella parte di pensiero sociale (soprattutto in filosofia politica), da Aristotele in avanti, che pretende di potere stabilire un unico principio di equivalenza come meccanismo ordinatore delle società, la tradizione sociologica ha insistito molto sull'importanza di riconoscere una *pluralità* di ordini di coerenza nella vita sociale (si pensi, seppure nella loro differenza, a

E' importante chiarire meglio il concetto di "principio di equivalenza". L'idea di fondo, dell'EC emerge dai lavori pregressi sui processi storici di categorizzazione: per confrontare e stabilire un ordine fra cose (fatti, oggetti, processi…) o persone diverse occorre fare riferimento ad un principio di equivalenza che spieghi cosa essi hanno in comune (Boltanski, 1982; Boltanski, Thévenot, 1983; Thévenot, 1984). Un principio di equivalenza è un criterio condiviso di valutazione che, in situazioni di incertezza radicale e di razionalità limitata, permette di connettere una azione, una cosa o una persona ad altre identificate come simili, in modo da ottenere delle classi di equivalenza, e stabilirne la grandezza relativa, ordinandole in senso gerarchico in relazione ad una forma di generalità dotata di un alto grado di legittimità e riconoscibilità. Sul piano della teoria economica e sociale, perciò, il concetto di principio di equivalenza permette di stabilire un nesso concettuale fra i processi di classificazione e i processi legittimazione.

2.3 Criteri di valutazione e compromessi fra grandezze incommensurabili

Oltre che a formulare un giudizio ed interpretare una regola, un principio di equivalenza è un prerequisito della capacità di fare dei calcoli, perché per calcolare occorre preliminarmente stabilire delle equivalenze (Boltanski, Thévenot, 1983). Inoltre, i principi di equivalenza sono cruciali per rendere possibile gli accordi nella vita sociale ed economica. Per giungere ad un accordo, le persone singole devono spogliarsi della loro individualità e convergere verso una forma di generalità che *trascende* i singoli e le situazioni in cui essi interagiscono[11].

Occorre subito specificare che in situazione sono sempre presenti più ordini di valutazione, più grandezze possibili fra loro in conflitto (Salais, Thévenot, 1986). E ciascuna grandezza è potenzialmente sempre criticabile facendo riferimento ad un'altra grandezza. Per ragionare sul modo in cui l'EC tratta la pluralità di convenzioni presenti in situazione, può essere utile soffermarci su un altro esempio, nuovamente tratto dalla vita quotidiana.

Weber, Parsons, Luhmann e Walzer). Ma rispetto a questi autori, Boltanski e Thévenot (1991; 2000) hanno cercato di identificare la grammatica sottostante al modo in cui diversi principi legittimi di equivalenza vengono usati per valutare.

[11] Il che implica che un principio di equivalenza, e più in generale le convenzioni dotate di un ampio grado di legittimità, non emerge dall'interazione ma pre-esiste a questa (pur potendo essere modificato in situazione) (Boltanski, Thévenot, 1999).

Immaginiamo una famiglia formata da una coppia, un bambino piccolo ed una nonna anziana, e di invitare a cena un collega di uno dei coniugi, peraltro di grado superiore e con funzioni direzionali. Chi servire per primo, nel corso del pasto? La nonna anziana che ama mangiare bollente? Il collega/quasi-capoufficio? Il bambino piccolo che comincia a fare capricci? In questo caso non vi è un'unica regola di etichetta. Vi sono più convenzioni, tutte legittime, che rimandano ad una pluralità di ordini di valutazione, ad una pluralità di grandezze. E non è indifferente sceglierne una piuttosto che un'altra, perché a tutti i partecipanti all'interazione sono note le differenti convenzioni fra cui scegliere. La situazione, in effetti, provoca una certa inquietudine ed un poco di imbarazzo. Sarà sciolta, presumibilmente, ricorrendo ad un certo grado di riflessività, che chiede un accordo fra tutti i presenti sulla convenzione da scegliere. Chi serve in tavola, sorridendo chiederà: "Chi servo per primo?" Di seguito proporrà il nome delle persone da servire, le quali ciascuna cortesemente rifiuterà, pur vedendo confermata non solo la sua importanza come individuo, ma anche la legittimità del criterio in base a cui sarebbe stato scelto. Alla fine l'azione, sarà resa possibile da un accordo basato su un *compromesso*.

L'esempio mostra come anche nelle situazioni più ordinarie e serene della vita quotidiana, vi sono sempre conflitti normativi sottostanti alle valutazioni che permettono l'azione. Una delle maggiori acquisizioni del programma di ricerca è stato mostrare che la maggior parte delle convenzioni è fondata su un *compromesso*, accettato e condiviso, fra ordini di valutazione con un ampio grado di legittimità, fra di loro incommensurabili (Boltanski, Thévenot, 1991; Nachi, 2004; Kuty, Nachi, 2004). In situazione, per valutare, raramente ci si riferisce ad un unico principio di equivalenza, ovverosia su un'unica convenzione dotata di un alto grado di legittimità. Frequentemente, la convenzione su cui ci si accorda è ed ha perciò un carattere locale, incerto, contingente e situato.

2.4 Un approccio interpretativo alle convenzioni

Studiare il ruolo delle convenzioni nella vita economica implica non solo osservare l'importanza delle convenzioni e dei loro supporti materiali (Conein, Dodier, Thévenot, 1993) all'interno del coordinamento che garantisce la transazione economica, ma anche studiare a monte in che modo gli attori si sono accordati sulla convenzione a cui fare riferimento, e sulle relative ineguaglianze di potere in gioco in questo processo, e prodotte da questo processo (si vedano gli articoli di Eymard-Duvernay, Salais e Thévenot *infra*). E, inoltre, studiare a valle quali sono gli impatti

sociali e culturali delle convenzioni, nonché gli esiti esterni del coordinamento valutato in relazione ad una certa grandezza, o allo specifico compromesso locale fra più grandezze. L'idea di fondo, perciò, è che non sia possibile capire il coordinamento solo in relazione alle regole che lo supportano, ma che occorra studiare come le regole sono interpretate dagli attori, a partire dall'ipotesi che gli attori le interpretano grazie a delle convenzioni, ovverosia giudicando innanzitutto se sono o meno eque (il che permette di riformulare radicalmente la nozione di equilibrio; cfr. Favereau, Thévenot, 1996). L'interpretazione dipende strettamente da una valutazione in termini di giustezza della regola e di giustizia delle conseguenze della regola.

In sintesi, l'obiettivo non è quello di produrre descrizioni delle convenzioni in quanto forme culturali da studiare in sé: semmai, è quello di studiare il ruolo che le convenzioni giocano nella vita economica e sociale, a partire da una ricostruzione dei processi relativi alla loro formazione e legittimazione, ma non per fermarsi a questi, ma, anzi, per cogliere appieno il peso che essi hanno nella comprensione e spiegazione del coordinamento delle azioni.

Una breve precisazione su questi due termini, spiegazione e comprensione, così delicati nel linguaggio sociologico, e spesso opposti. Il fuoco su interpretazioni, valutazioni e senso di giustizia ha spinto l'EC verso un approccio comprensivo alle scienze sociali, in continuità con la postura di Max Weber, capace cioè di produrre spiegazioni pur restando accorto sui fattori morali e culturali dell'agire umano.

Una seconda precisazione, sempre sul piano teorico: questo fuoco ha portato a prendere le distanze da concezioni che "sovrastimano" l'importanza del comportamento strategico degli attori sociali: essere strategici richiede che vi sia un accordo sulle convenzioni che permetta la calcolabilità senza incappare in dilemmi morali e chiudendo un'occhio sulle contraddizioni della vita sociale (Boltanski, 2002). A partire dal lavoro seminale di Laurent Thévenot (1984; vedi anche *infra*), l'EC attribuisce centralità agli "investimenti in forme": investimenti nella costruzione di codici, regole statistiche, marchi regionali, criteri di stima e di misura, certificazioni, etc., che rendono l'ambiente conforme ad alcuni standard generali e, così facendo, forniscono i riferimenti simbolici e materiali che rendono calcolabili le conseguenze dell'azione, permettono la prevedibilità e l'anticipazione, e rendono possibile il comportamento strategico. La possibilità per un attore di essere strategico è già un esito, e va studiato in quanto tale, in termini dinamici e relazionali; non può essere presupposta come qualità intrinseca dell'attore sociale (Thévenot, 2006).

L'idea dell'EC è che non vi sia razionalità senza coordinamento, non che il coordinamento emerge da scelte razionali, ma che il coordinamento sia il presupposto dell'agire parametrico, e che la razionalità si *apprenda* dalle situazioni di coordinamento in cui si è coinvolti (Favereau, 2001b). Quanto detto implica una visione del coordinamento come di un processo non banale, non scontato, come di un processo difficile e problematico, che non si riesce a cogliere in relazione ad un'unica razionalità calcolatrice universale (Wagner, 1994; Eymard-Duvernay, 2002; Orléan, 2005). Ciò distingue chiaramente la scuola francese da altri approcci alle convenzioni, ad esempio quello di Lewis (1969), o più di recente di Young (2001) o di Bicchieri (2003). L'EC non contrappone razionalità e normatività: in altri termini, razionalità, coordinamento e capacità di giudizio sono strettamente legati. L'economia delle convenzioni esplora questo nesso e lo rende uno strumento analitico per esplorare la vita economica.

2.5 Le convenzioni nella vita economica

L'importanza di questo approccio allo studio delle convenzioni si chiarisce meglio se proviamo ad esemplificare rapidamente la sua portata nello studio degli scambi economici. Iniziamo mostrando il ruolo giocato dalle convenzioni per la costituzione dei mercati, e successivamente vedremo come il tenere conto delle convenzioni porti a riconoscere che il mercato non è l'unica forma di coordinamento a presiedere la vita economica.

Come emerge un mercato? La domanda, al centro delle preoccupazioni dei classici della sociologia economica fino a Polanyi, è stata rilanciata in all'inizio degli anni '80 da Harrison White (1981). La risposta fornita dall'EC è che un mercato emerga grazie a delle convenzioni di qualità (Favereau, Biencourt, Eymard-Duvernay, 2002). In un mercato puro concorrenziale, la possibilità di scambiare è data dalla presenza di (almeno) una convenzione che permetta di valutare la qualità del bene scambiato[12]. Per l'EC la qualità del bene scambiato non dipende, come per i neoclassici, dal prezzo che si forma in relazione all'incontro fra livello

12 Ma nella più parte degli scambi commerciali è indispensabile anche la presenza di un criterio di valutazione per giudicare la qualità di chi scambia: se ciò che è rilevante in un mercato è la qualità di chi scambia, è necessaria una convenzione che permetta di qualificare i partecipanti alla transazione, è necessario cioè un accordo sul criterio di valutazione degli individui (il loro reddito, la loro onestà, l'appartenenza familiare, la professione, la stabilità della posizione lavorativa, etc); cfr. Eymard-Duvernay (2000).

della domanda e livello dell'offerta. Occorre un criterio di stima, una convenzione, per definire in modo condiviso le modalità attraverso cui si valuta un bene e perciò lo si qualifica con un prezzo, permettendo ad attori portatori di interessi divergenti di valutare, in modo comprensibile l'uno per l'altro, la situazione e gli oggetti da scambiare. Se vi sono più criteri di stima, è difficile che emerga un mercato. La presenza di un *unico* criterio di stima, e delle organizzazioni ed istituzioni che ne permettono la riproduzione, è condizione per l'emersione di un mercato[13].

Il mercato è forse l'unica forma di coordinamento che gioca un ruolo nella vita economica? La risposta dell'EC va oltre la distinzione di Polanyi fra tre forme di scambio, per mostrare come possa essere riconoscibile una pluralità di forme di coordinamento, che rispondono ciascuna ad un diverso ordine di valutazione, ad una diversa grandezza. Il mercato è solo una di queste, rispondendo ad un principio di *competizione*, per stabilire delle equivalenze basate su un prezzo; altre forme di coordinamento hanno un carattere domestico, la cui grandezza è valutata dalla prospettiva del rispetto della *tradizione*; o al contrario sono legate alla *fama*, come nel caso dei mercati finanziari, comprensibili solo riconoscendo l'importanza della visibilità nelle dinamiche dell'opinione; o hanno un carattere di tipo industriale, ovverosia legato al primato dell'*efficienza tecnica*; possono essere determinati da una grandezza civica, riferita all'*interesse generale* e alla solidarietà egualitarista; o essere completamente sbilanciate verso l'ispirazione, in cui la valutazione è garantita dalla novità e dalla *creatività* (Boltanski, Thévenot, 1991). Le diverse forme empiriche di coordinamento, non necessariamente sono ciascuna legata ad una specifica grandezza, e alla relativa modalità di costruire delle equivalenze e valutare la qualità di oggetti, processi e persone; più spesso, si basano su di una convenzione frutto di compromessi fra diverse grandezze.

Questo approccio pluralista spinge verso la comparazione nella ricerca economica e sociale, e poiché rompe con una concezione del mercato come unica forma di coordinamento universale e atemporale, permette di dare pieno spazio alla storicità delle forme di coordinamento e alla loro varietà. Il carattere problematico del coordinamento è stato studiato

13 Questa posizione è, peraltro, coerente con la posizione dei grandi economisti classici (Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx), per cui era centrale la questione della determinazione della qualità e del valore delle merci e dei fattori produttivi (Schumpeter, 1954). E' solo a partire dal trionfo del marginalismo, che fece della teoria dell'utilità marginale la pietra angolare del proprio edificio concettuale, che tale questione è diventata, per contro, un argomento largamente secondario nel dibattito economico (Barbot, 2004).

analizzando sia i processi produttivi e le forme di contabilità all'interno dell'impresa (Chiapello, Desrosières, 2006; Eymard-Duvernay, 1994, 2002, 2004; Storper, 1996) sia lo scambio all'interno di diversi mercati: il mercato dei prodotti agricolo-alimentari (Allaire, Boyer, 1995; Marescotti, 2001; Pacciani, Belletti, Marescotti, 2001; Busch, 2000); il mercato del lavoro (Eymard-Duvernay, Marchal, 1997; Bessy *et al.*, 2001; Zimmermann, 2005; Bureau, Marchal 2006; Colombo, 2006); i mercati finanziari (Orléan, 1999; 2002); il commercio internazionale (Ponte, Gibbon, 2005a; 2005b); i mercati sociali dei servizi sociali e sanitari (Vitale, 2005; Batifoulier, Gadreau, 2006; Moursli, Cobbaut, 2006); i mercati immobiliari (Barbot, 2005).

La rilevanza delle convenzioni nelle differenti forme di coordinamento è stata valorizzata anche per l'analisi dei processi di implementazione di diverse politiche pubbliche (Affichard, Lyon-Caen, 2005; Bonvin, Farvaque, 2005; Chatel, Salais, Kirat 2005; Bricocoli, Centemeri, 2005; Salais, Villeneuve, 2005) e per l'analisi del cambiamento istituzionale (Storper, 2002).

3. La natura sociale dell'agire economico, presa sul serio

L'EC ci pare pertanto offrire una importante opportunità all'indagine sociologica. Abbiamo già accennato al fatto che si tratta di una prospettiva di ricerca che si è esercitata su diversi terreni e problemi, come anche i contributi a questo volume mostrano, e su questo perciò non ci dilunghiamo. Come abbiamo dichiarato all'inizio, questo nostro contributo non intende ripercorrere i diversi contributi dell'EC. Ciò che ci preme sottolineare qui è, appunto, l'opportunità che essa dischiude per la sociologia, e le scienze sociali in generale, di *ri*mettere a fuoco due direzioni di approfondimento assai rilevanti, spesso ampiamente trascurate. Proviamo di seguito ad esplicitarle, consapevoli che esse non esauriscono certo le diverse piste, numerose e sofisticate, che tale prospettiva di ricerca percorre, ma che a nostro parere, anche sullo sfondo dei prevalenti approcci nello studio sociologico dei processi economici, organizzativi e del lavoro, esse assumono particolare rilevanza ed interesse.

La prima di queste direzioni rimanda ad una delle radici originarie dello sviluppo di tale prospettiva. Per quanto non sempre così esplicita, essa è all'origine della motivazione teorica che ha innescato lo sviluppo delle

categorie interpretative via via dispiegate dalla EC[14]. Ci riferiamo al concetto cui, a partire soprattutto dal lavoro di Edward P. Thompson, ci si riferisce in termini di "economia morale"[15]. L'influenza che il lavoro di questo storico ricopre nel fornire un repertorio di analisi efficace dei rapporti tra azione, strutture sociali e dimensioni culturali risulta poi ulteriormente intensificata dalla convergenza con le prospettive analitiche avanzate da altre autorevoli fonti, soprattutto Max Weber e Albert O. Hirschman. In termini assai generali (Mau, 2006), il concetto di economia morale è l'esito di analisi antropologiche, storiche e sociologiche che mettono in evidenza come nella vita collettiva siano all'opera, prevalentemente in modo implicito, criteri e parametri di giustizia (e di ingiustizia) socialmente legittimati, che regolano e sanciscono i comportamenti individuali, negli scambi e nelle transazioni, *in modo autonomo* rispetto ai criteri di valutazione interni all'economia stessa. Sono cioè presenti, riconoscibili e indagabili dei quadri morali - in senso lato: dei modi di giustificazione dell'agire - che innervano le logiche dell'azione sociale e fondano gli ordini di grandezza delle convenzioni. E' in questa cornice interpretativa che, prendendo sul serio le ragioni che gli attori forniscono (invece di proclamarsi osservatore esterno, superiore ad essi ed onnisciente), tale prospettiva di ricerca, più che come una sociologia critica in se stessa, si presenta come una "sociologia della capacità critica" (Boltanski, Thevenot, 1999). Concentrarsi sull'economia morale come dimensione indispensabile per capire gli scambi e le transazioni significa, in tal senso, tentare concretamente di intraprendere quella strada tante volte indicata, ma raramente percorsa, in ambito sociologico, volta a superare la lettura dicotomica dell'autonomia e della creatività individuale, da un lato, e dei processi di istituzionalizzazione e di oggettivazione, dall'altro. Significa cioè provare fin dall'inizio a ragionare sui punti di congiunzione tra azione e strutture, tra individuale e collettivo, sforzandosi di riconoscere la circolarità dei processi attraverso i quali gli attore riproducono e innovano quei modelli e quei regimi d'azione che, a loro volta, orientano l'azione stessa (Dodier, 1993; Lazega, Favereau, 2002; Thévenot, 2006). Per usare le parole di Peter Wagner (1999: 346), questa prospettiva di ricerca persegue le classiche domande della sociologia ed evita le più ricorrenti derive dello psicologismo da un lato e dello storicismo dall'altro, combinando l'analisi e l'interpretazione

14 A questo proposito risultano assai illuminanti le considerazioni di Boltanski sulla genealogia del suo programma di ricerca (Boltanski, Vitale, 2006).

15 Tra i diversi lavori dello storico inglese, si vedano in particolare Thompson, 1968; 1981.

dell'azione situata (così come propone l'interazionismo), con lo studio dei modi di giustificazione e valutazione che trascendono la situazione in cui pure sono attivati (e quindi *non* sono riducibili a delle proprietà emergenti dall'interazione, come vorrebbe l'etnometodologia), e dei "dispositivi", materiali e cognitivi, che rendono relativamente stabili e durevoli nel tempo i fenomeni sociali (su cui più abitualmente si esercitano approcci macro-sociologici).

Con altri termini, ed in un altro contesto culturale, questo è lo sforzo di analisi che compie Thompson allorché, rifiutando le spiegazioni animate da un "riduzionismo rozzamente economicistico" dei fenomeni di rivolta delle classi popolari nell'Inghilterra del '700, mostra che, fondate su modelli culturali in parte derivati da una attiva manipolazione della cultura e della tradizione paternalista e in parte da una rottura con essa, "queste rimostranze agivano all'interno della concezione popolare che definiva la legittimità o l'illegittimità dei modi di esercitare il commercio, la molitura del frumento, la preparazione del pane, ecc.. E questa concezione, a sua volta, era radicata in una consolidata visione tradizionale degli obblighi e delle norme sociali, delle corrette funzioni economiche delle rispettive parti all'interno della comunità, che, nel loro insieme, costituivano l''economia morale' del povero. Un'offesa contro questi principi morali, non meno di un effettivo stato di privazione, era l'incentivo abituale per un'azione immediata. Sebbene non si possa definire 'politica' in senso proprio questa economia morale, non si può nemmeno rappresentarla come apolitica, perché presupponeva una precisa concezione del benessere comune sostenuta con passione (…). L'economia morale, quindi, non si imponeva solo nei momenti di agitazione, ma influenzava diffusamente il governo e il pensiero settecentesco." (Thompson, 1981: 60).

Rimettere questo concetto alla base dell'indagine sociologica ha un duplice effetto. Da un lato, quello di riportare l'osservazione sociologica dai margini dell'agire economico (a monte: le motivazioni all'agire, spesso interpretate in termini meramente psicologici; a valle: le conseguenze dei processi economici, osservate quasi come proprietà degli attori piuttosto che come componenti di una dinamica processuale[16]) al cuore stesso di tali processi: sono infatti le categorie spesso assunte come 'leggi dell'economia', della assiomatica dell'interesse individuale, supposte come oggettive e universali ad essere decostruite e storicizzate. L'analisi

16 Si pensi,a questo proposito, al fenomeno dell'esclusione sociale, spesso spiegato a partire da presunte proprietà intrinseche degli individui che ne fanno esperienza, piuttosto che dando conto della natura relazionale tra le dinamiche che producono gli *in* e quelle che producono gli *out* (Borghi, 2004).

sociologica si ricandida così a fornire gli strumenti per comprendere come e dove si generano, nonché il modo in cui operano, i modelli di valutazione sociale che consentono il coordinamento – per quanto relativamente temporaneo e potenzialmente conflittuale – degli attori. E' a partire da un tale sforzo di analisi, che si interroga sulle forme di giustificazione morale degli attori entro un determinato regime d'azione – di per se stesso artificiale e pertanto inspiegabile a partire esclusivamente dalla sua meccanica interna – che diviene possibile comprendere non solo il modo con cui quest'ultimo si riproduce, ma anche i margini che gli attori hanno effettivamente a disposizione per prendere distanza da quel regime, per dissentire da esso e, eventualmente, per sperimentarne altri (Boltanski, Thévenot, 1991). Di qui anche la dialettica tra un dato regime d'azione, insieme pratico e morale, e la critica ad esso: "Il capitalismo non può trovare il proprio fondamento morale nella logica del processo insaziabile di accumulazione (in sé a-morale), deve trarre dagli ordini di giustificazione ad esso esterni (…) i principi di legittimazione che ad esso mancano. Attraverso lo spirito del capitalismo, il capitalismo stesso incorpora allo steso modo, in qualche maniera, la sua propria critica, dal momento che incorpora dei principi morali sui quali le persone possono insistere per denunciare ciò che in esso non rispetta quei valori che si è annesso" (Boltanski, Chiapello, 1999: 582). Soltanto così tutta una serie di interrogativi sulla logica dell'agire economico, sullo statuto sociale delle forme contemporanee di scambio e transazione nelle organizzazioni e nel lavoro, espunte definitivamente da una lettura che fa coincidere la propria scientificità col farsi mera scienza dei mezzi[17], riacquistano tutta la loro pertinenza: più in generale, le scienze sociali si riappropriano del principio secondo il quale, anche in relazione all'agire strumentale, il proprio obbiettivo non consiste in una mera speculazione sui fini dell'azione o, all'opposto, in una cieca descrizione dei mezzi, bensì in una costante indagine delle relazioni e delle retroazioni che si stabiliscono tra essi, nonché dei paradossi che in questa dinamica si generano (Hartmann, Honneth, 2006).

Dall'altro lato, il secondo effetto positivo di tale prospettiva di ricerca consiste nell'emancipare il concetto stesso di "economia morale" dagli angusti confini in cui era stato ristretto da molti dei suoi utilizzatori: "La concezione tradizionale dell'economia morale nella scienza politica (1) si

17 Su questo punto, soprattutto per quanto riguarda l'analisi del lavoro e delle sue trasformazioni, cfr. Borghi, Rizza (2006, il capitolo 1 in particolare). Per un'applicazione dell'EC, nella direzione qui indicata, in relazione al tema dell'esternalità dell'agire economico, cfr. Centemeri (2006).

fonda in modo troppo pesante sulla distinzione tra società basate e società non basate sul mercato e (2) si riduce alla affermazione inadeguatamente ristretta che l'incorporazione economica di una popolazione non centrata sul mercato costituisce la base per l'indignazione morale che conduce alla resistenza ed alla ribellione" (Arnold, 2001: 85). Così facendo - tra l'altro ipostatizzando una dicotomia tra società di mercato e società non di mercato che nella realtà storica e contemporanea si configura in modo assai più complesso e contraddittorio - la prospettiva dell'economia morale si precluderebbe la possibilità di indagare i termini con cui le sue categorie si presentano nelle società del capitalismo contemporaneo. Al contrario, come ad esempio l'imponente lavoro di Boltanski e Chiapello ha documentato sul "nuovo spirito del capitalismo" (1999) ha efficacemente mostrato[18], è proprio la messa a fuoco dei presupposti normativi ad offrire una delle più efficaci prospettive di analisi delle società contemporanee. Il registro delle valutazioni cui gli attori attingono per alimentare il processo della propria implicazione – talvolta di per sé soddisfacente, ma spesso anche causa di tensione, frustrazione, fatica, ansia, etc. – in un dato regime d'azione, ingenera possibili contraddizioni: sono i paradossi del capitalismo contemporaneo, situazioni in cui proprio la concretizzazione pratica e visibile di tali presupposti riduce la possibilità di realizzarne gli obbiettivi annunciati.

In estrema sintesi, pertanto, possiamo sottolineare come la prospettiva di ricerca fondata sul concetto di "economia morale" presenta alcuni vantaggi, che diversi contributi hanno già ampiamente documentato. In primo luogo, tale impostazione dell'analisi dell'azione economica consente il superamento di una lettura riduttivamente economicistica, ma anche dei limiti intrinseci alle risposte sociologiche all'economicismo esclusivamente fondate sul rimando alla struttura sociale, ai network relazionali degli attori implicati nel fenomeno oggetto d'analisi (Thévenot, 1995). Proprio tale sforzo, in secondo luogo, consente di aggirare, come abbiamo precisato più sopra, uno degli scogli principali dell'analisi sociologica, vale a dire il nesso micro-macro: la prospettiva pragmatica adottata è volta a mettere al centro dell'analisi l'"azione strutturante", cioè il processo di costante interazione tra le dinamiche della situazione e gli elementi categoriali – pure costitutivi della situazione stessa – che la trascendono. E' in questo modo che l'osservazione della realtà sociale riconosce, allo stesso tempo, la natura oggettiva con cui le convenzioni si

18 Ma per ulteriori esempi della fecondità di una tale direzione di approfondimento, si vedano anche altri contributi non strettamente riconducibili alla medesima corrente di studi: Dubet, 2006; Hartmann, Honneth, 2006.

ripresentano agli attori, e dunque la loro forza in termini di stampo sociale, ma si predispone anche al riconoscimento e allo studio della "creatività dell'azione" (Joas, 1996) e quindi dell'autonomia costitutiva dell'agire individuale. Così orientata, infine, la lettura dei processi sociali acquisisce immediatamente una natura dinamica, nella quale anche l'esito di coordinamento degli attori – il perseguimento del quale costituisce appunto uno degli oggetti principali di analisi dell'EC – possiede uno statuto temporaneo, radicalmente incerto, revocabile, aperto alla combinazione di soluzioni diverse, sempre messo alla prova, e così via.

4. L'enfatizzazione del carattere pubblico dei regimi d'azione

Come abbiamo più sopra sottolineato, ci pare siano di particolare rilevanza due terreni sui quali l'EC ci fornisce strumenti analitici per procedere in modo promettente. Il primo, che abbiamo indicato e discusso nelle pagine precedenti, è quello concernente l'"economia morale" come prospettiva efficace per l'analisi sociologica dell'azione economica. Il secondo riguarda invece un aspetto altrettanto centrale, a nostro avviso, che consiste nella possibilità che questa prospettiva dischiude di cogliere appieno la natura pubblica delle dimensioni normative di cui abbiamo parlato anche a proposito del concetto di "economia morale". Riferendosi ad alcuni lavori di Boltanski e Thévenot, ma indicando un elemento generalizzabile all'approccio qui discusso, non a caso Wagner sottolinea che uno dei modi per evitare una lettura eccessivamente sbilanciata in senso micro-sociologico delle condizioni di coordinamento sociale e delle convenzioni su cui esse si fondano, è proprio l'insistenza e l'enfasi che questa prospettiva esprime sulla relazione costitutiva che esse hanno con la dimensione pubblica. "La giustificazione ha luogo nello spazio pubblico, uno spazio abitato almeno da coloro che sono posti a confronto, ma possibilmente anche da altri, da giudici e osservatori" (Wagner, 1999: 347). E a proposito di tale enfasi sulla relazione con la dimensione pubblica, prosegue Wagner, è bene subito precisare due punti qualificanti. Il primo è che, a differenza di come si caratterizza tale dimensione nella teoria habermasiana, in questa prospettiva non siamo in presenza di un'unica connotazione normativa, che associa la dimensione pubblica al dispiegarsi della razionalità: l'EC fa emergere piuttosto come (anche) all'interno della dimensione pubblica siano all'opera diversi modelli di razionalità e di valutazione, cioè "ordini di grandezza" rintracciabili attraverso una pragmatica del coordinamento sociale. Il secondo consiste in una de-sostanzializzazione della natura del pubblico: esso non è tanto da associarsi ad una entità oggettivamente definibile come tale a priori – un

luogo, un attore collettivo, un settore - bensì ha invece una natura processuale, costituisce l'esito (eventuale) di una serie di passaggi che una modalità d'azione o una materia percorrono, vale a dire di ciò che Boltanski e Thevenot (1991) definiscono la "risalita in generalità". Le convenzioni agiscono come uno stampo normativo in situazioni date, ma non sono una proprietà riconducibile irrevocabilmente agli attori lì in gioco; al contrario li trascendono, la loro replicabilità, la loro mobilitazione entro altre situazioni è correlata alla loro capacità di riferirsi all'"altro generalizzato", dalla loro legittimità "in generale".

Naturalmente, come abbiamo già sottolineato, questa stabilità delle convenzioni è revocabile o, detto in altri termini, le convenzioni sono soggette a mutamento, ed anzi, proprio lo studio della cambiamento delle convenzioni (Boyer, Orléan, 1992) permette di sviluppare teorie più ampie del cambiamento sociale (Boltanski, Chiapello, 2002; Vitale, 2006). Inoltre, è possibile parlare di gradi diversi di *publicness* dei repertori di giustificazione fra cui le persone si muovono costantemente: quello assai 'meno pubblico' in cui le persone si coinvolgono, situazioni più prossime e familiari; quello tipico dell'azione strumentale e pianificata; quello nel quale il modo in cui gli attori sono implicati con l'ambiente sociale è pressoché pienamente definito come pubblico, situazioni di disputa, critica e giustificazione, in cui le persone sono costrette e sostenere le proprie posizioni in piena generalità (Thévenot, 2001)[19]. E tuttavia, per quanto concerne i temi attinenti questa nostra discussione – i mercati, il lavoro, le organizzazioni, etc. – l'insistenza sulla natura pubblica dei repertori di giustificazione e dei regimi d'azione ad essi connessi, assume particolare rilievo. Si tratta infatti di temi che spesso la discussione sulla "sfera pubblica" ha soltanto lambito, tendendo essa a concentrarsi soprattutto sui temi della costruzione dell'opinione pubblica, sull'impatto che le tecnologie della comunicazione di massa e le loro più recenti e sofisticate evoluzioni hanno su di essa, etc. Ma se adottiamo una concezione in cui la sfera pubblica è invece intesa anche come "un *orizzonte di esperienza* sociale generale" (Negt, Kluge, 1993: 1-2; Krause, 2005; Davies, 2005), l'emarginazione, se non l'esclusione, dell'esperienza sociale in ambito economico, lavorativo risulta assai limitante (Bifulco, Borghi, de

19 Quello relativo all'identificazione degli "ordini di grandezza" (Boltanski, Thevenot, 1991), al modo entro cui essi agiscono nell'ambito dei mercati e della produzione (Salais, Storper, 1993) o nella logica sociale del capitalismo contemporaneo (Boltanski, Chiapello, 1999), nonché alle modalità con essi sorgono ed evolvono costituisce uno dei punti soggetti a più aperta discussione di questa prospettiva di ricerca.

Leonardis, Vitale, 2006). "Ciò che è singolare nelle concezioni prevalenti del concetto di sfera pubblica è che esse cercano di mettere insieme una moltitudine di fenomeni e tuttavia escludono i due più importanti ambiti di vita: *l'insieme dell'apparato industriale e la socializzazione nella famiglia. Secondo queste interpretazioni, la sfera pubblica deriva la propria sostanza da un ambito intermedio che non è espressione di alcun specifico contesto di vita [Lebenszusammenhang], anche se questa sfera pubblica presumibilmente rappresenta la totalità della società*" (Negt, Kluge, 1993: xlvi). La prospettiva dell'EC consente appunto di riaprire l'analisi degli scambi e delle transazioni alla riflessione sul modo in cui in queste dimensioni della vita sociale producono trasformazioni significative della sfera pubblica, ridefinita come sopra.

Il senso di questa introduttiva discussione dell'EC, così come del resto quello dell'intero volume, non è certo quello di fornire risposte definitive ai dilemmi della sociologia economica o di delinearne un programma di ricerca esaustivo e univoco.

L'interesse per la prospettiva d'analisi dell'EC ha a che fare, in primo luogo, con il suo obiettivo di fondo – condiviso con altri sforzi di ricerca, in tal senso altrettanto interessanti – che abbiamo più volte ripreso e sottolineato nelle considerazioni fin qui svolte: interpretare i fenomeni economici, organizzativi, del lavoro, delle dinamiche occupazionali, etc., a partire dalla valenza normativa che, in tali ambiti così come in qualsiasi altra sfera della vita sociale, innerva l'azione e ne alimenta il coordinamento. In secondo luogo, a costituirne motivo di interesse è lo sforzo, teorico e metodologico, di perseguire questo obiettivo cercando di mettere a fuoco il modo in cui lo stampo normativo che trascende la situazione specifica ed i dispositivi che lo stabilizzano (almeno parzialmente) interagiscono con la capacità dell' attore sociale di interpretare e, eventualmente, contribuire alla trasformazione del registro normativo che pure ne orienta l'azione. Infine, c'è poi una ragione di interesse che si colloca su un piano diverso, concernendo questioni di tipo epistemologico e che è diretta conseguenza di quanto fin qui richiamato, vale a dire il fatto che obiettivo e metodo di tale approccio costringono a rimescolare le carte disciplinari (e sub-disciplinari), a muoversi lungo i confini, a infrangere (come invita esplicitamente a fare Stark, *infra*) patti di divisione del lavoro scientifico ormai sterili all'interno delle scienze sociali.

E' dunque dal riconoscimento di tali motivi di interesse e dal desiderio di fare di essi un terreno di confronto e discussione tra tutti coloro che si occupano dei temi e delle problematiche cui tale approccio è indirizzato

che nasce questo volume. Se anche soltanto parzialmente tale ambizione si realizzasse, tale esito sarebbe da ricondursi al lavoro delle molte persone che hanno collaborato alla realizzazione del volume stesso. E' per questo che, insieme a tutti gli autori, vorremmo qui calorosamente ringraziare Laura Boschetti (Università di Milano-Bicocca), Laura Centemeri (Università di Milano), Sabrina Colombo (Università di Milano), Bruno Cousin (Sciences-Po, Paris), Silvia Cozzi (Università di Bologna), Paolo Minguzzi (Università di Bologna), Francesca Odella (Università di Trento) ed Emanuele Polizzi (Università di Milano) per la loro generosa collaborazione al progetto.

Bibliografia

Affichard J., Lyon-Caen A., 2005, "From Legal Norms to Statistical Norms: Employment Policies Put to The test of Coordination", in Deakin, De Schutter (a cura di) *Social Rights and Market Forces,* Brussels, Bruylant.

Allaire G., Boyer R. (a cura di), 1995, *La Grande Transformation de l'agriculture: lectures conventionnalistes et regulationnistes*, Paris, Economica.

Arnold T.C., 2001, "Rethinking Moral Economy", in *American Political Science Review*, vol. 95, n. 1, pp. 85-95.

Barbot M., 2004, *A ogni casa il suo prezzo. Le stime delle proprietà immobiliari della Fabbrica del Duomo di Milano tra Cinque e Settecento*, paper presentato al convegno *Les coûts de la construction,* (chair: J. F. Chauvard, L. Mocarelli), Roma.

Barbot M., 2005, *Le architetture della vita quotidiana. Usi dello spazio e scambio immobiliare a Milano in Età moderna*, Tesi di dottorato in Storia Economica e Sociale, XVII ciclo, Milano, Università Commerciale Luigi Bocconi.

Batifoulier P. (a cura di), 2001, *Théorie des conventions*, Paris, Economica.

Batifoulier P., Gadreau M., "Régulation et coordination du système de santé. Des institutions invisibles à la politique économique", in Eymard-Duvernay (a cura di), *L'économie des conventions, methodes et resultats. Tome 2*, La Découverte, Paris, 2006.

Bessy C., Eymard-Duvernay F., de Larquier G. et Marchal E. (a cura di), 2001, *Des marchés du travail équitables? Une approche comparative France Royaume-Uni*, Peter Lang - Presses Interuniversitaires Européennes, 308 p.

Bessy C., Favereau O., 2003, “Institutions et Économie des conventions” *Cahiers d’économie politique*, n. 44.
Bibow J., Lewis P., Runde J., 2005, “Uncertainty, Conventional Behavior, and Economic Sociology”, *The American Journal of Economics and Sociology*, vol. 64, n° 2, pp. 507-532
Bicchieri C., 2003, *The Grammar of Society : The Emergence and Dynamics of Social Norms*, Cambridge, Cambridge University Press.
Bifulco L., Borghi V., de Leonardis O., Vitale T. (a cura di), 2006, “Che cosa è pubblico?”, numero monografico de *La Rivista delle Politiche Sociali*, vol. 4., n° 2.
Biggart N., Beamish T., 2003, “The Economic Sociology of Conventions: Habit, Custom, Practice, and Routine in Market Order”, *Annual Review of Sociology*, vol. 29, pp. 443-464.
Boltanski L., 1982 [1987], *The Making of a Class: Cadres in French Society*, Cambridge, Cambridge University Press.
Boltanski L., 1990, *L'amour et la justice comme compétences: trois essais de sociologie de l'action*, Paris, Métailié.
Boltanski L., 2002, “Nécessité et justification”, *Revue économique*, vol. 53, n° 1, pp. 275-90.
Boltanski L., Chiapello È., 1999 [in via di pubblicazione], *Il nuovo spirito del capitalismo*, Milano, Feltrinelli (trad. ingl. 2005, *The New Spirit of Capitalism*, London-New York, Verso).
Boltanski L., Chiapello È., 2002, “Esclusione e sfruttamento: il ruolo della mobilità nella produzione delle disuguaglianze sociali, in Borghi (a cura di), *Vulnerabilità, inclusione sociale e lavoro*, Milano, Franco Angeli.
Boltanski L., Thévenot L., 1983, “Finding One's Way in Social Space; a Study Based on Games”, *Social Science Information*, vol. 22, n° 4-5, pp. 631-679.
Boltanski L., Thévenot L., 1987, *Les économies de la grandeur*, Paris, PUF.
Boltanski L., Thévenot L. (a cura di), 1989, *Justesse et justice dans le travail*, Paris, PUF.
Boltanski L., Thévenot L., 1991, *De la justification: Les economies de la grandeur*, Paris, Gallimard (trad. ingl.: 2006, *On Justification*. *The Economies of Worth*, Princeton, Princeton University Press).
Boltanski L., Thévenot L., 1999, “The Sociology of Critical Capacity”, *European Journal of Social Theory*, n° 2, pp. 359-377.
Boltanski L., Thévenot L., 2000, “The Reality of Moral Expectations: A Sociology of Situated Judgment”, *Philosophical Explorations*, vol. 3, n° 3, pp. 208-231.

Boltanski L., Vitale T., 2006, "Una sociologia politica e morale delle contraddizioni*"*, *Rassegna Italiana di Sociologia*, n° 1, pp. 91-116.
Bonvin J.-M., Farvaque N., 2005, « Occupabilità e *capability*: il ruolo delle agenzie locali nell'attuazione delle politiche sociali", *La Rivista delle Politiche Sociali*, vol. 3, n° 1, 2005, pp. 47-77.
Borghi V., a cura di, 2002, *Vulnerabilità, inclusione sociale e lavoro*, Milano, Angeli.
Borghi V., Rizza R., 2006, *L'organizzazione sociale del lavoro. Lo statuto del lavoro e le sue trasformazioni*, Milano, Bruno Mondadori.
Bourdieu P., 1979 [1983], *La distinzione. Critica sociale del gusto*, Bologna, il Mulino.
Bourdieu P., 1980 [2003], *Il senso pratico*, Roma, Armando.
Boyer R., Orléan A., 1992, "How do conventions evolve?", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 2, pp. 165-177.
Bricocoli M., Centemeri L., 2005, "*Abitare: tra l'alloggio e la città. Quando le politiche entrano in casa",* in Bifulco (a cura di), *Le politiche sociali*, Roma, Carocci.
Bureau M.-C., Marchal E., 2006, *Au risque de l'évaluation. Salariés et candidats à l'emploi soumis aux aléas d jugement*, Paris, Septentrion.
Busch L., 2000, "The Moral Economy of Grades and Standards", *Journal of Rural Studies*, vol. 16, pp. 273-83.
Callon M., Latour B., 1981, "Unscrewing the Big Leviathans. How Do Actors Macrostructure Reality", in Knorr, Cicourel (a cura di), *Advances in Social Theory and Methodology. Toward an Integration of Micro and Macro Sociologies*, London, Routledge.
Centemeri L., 2006, *Ritorno a Seveso. Il danno ambientale, il suo riconoscimento, la sua riparazione*, Milano, Bruno Mondadori.
Certeau M. de, 1980 [2001], *L'invenzione del quotidiano*, Roma, Edizioni Lavoro.
Cerutti S., 1991, "Pragmatique et histoire: ce dont les sociologues sont capables", in *Annales ESC*, vol. 46, n° 6, pp. 1437-1445.
Chatel E., Salais R., Kirat T. (a cura di), 2006, *Le dispositifs de l'action publique: institutions, économie et politique*, Paris, L'Harmattan.
Chiapello E., Desrosières A., 2006, "La quantification de l'économie et la recherche en sciences sociales: paradoxes, contradictions et omissione", in Eymard-Duvernay (a cura di), *L'économie des conventions, methodes et resultats. Tome 1*, La Découverte, Paris.
Colombo S., 2006, *I criteri di selezione del personale. L'ingresso nel mercato del lavoro gestito dai professionisti della selezione*, Milano, Franco Angeli.

Conein B., Dodier N., Thévenot L. (a cura di), 1993, *Les objets dans l'action. De la maison au laboratoire*, Raisons Pratiques, n° 4, Paris, Éditions de l'EHESS.
Davies M., 2005, "The Public Spheres of Unprotected Workers", in *Global Society*, vol. 19, n. 2, pp. 131-154.
de Leonardis O., 2001, *Le istituzioni. Come e perché parlarne*, Roma, Carocci.
Desrosières A., "Le territoire et la localité. Deux langages statistiques", *Politix*, n° 25, 1994.
Desrosières A., 1987, "Eléments pour l'histoire des nomenclatures socioprofessionnelles", in Affichard (a cura di), *Pour une histoire de la statistique*, Paris, Economica.
Desrosières A., 1993, *La politique des grands nombres : histoire de la raison statistique*, Paris, La Découverte (trad. ingl.: 1998, *The Politics of Large Numbers: a History of Statistical Reasoning*, Cambridge: Harvard University Press.).
Desrosières A., Thévenot L., 1979 "Les mots et les chiffres: les nomenclatures socio-professionnelles", *Economie et statistique*, n° 110, avril, p. 49-65.
Dobbin F., 2004, "The Sociological View of the Economy", in Dobbin (a cura di), *The New Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
Dodier N., 1993, "Action as a Combination of «Common Worlds»", *The Sociological Review*, vol. 41, pp. 556-571.
Dubet F., 2006, *Injustices. L'expérience des inégalités au travail*, Paris, Seuil.
Dupuy J.P., 1989, "Common Knowledge, Common Sense", *Theory and Decision*, vol. 27, pp. 37–62.
Dupuy J.-P., Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thevenot L., 1989, "L'économie des conventions", *Revue économique*, vol. 40 n° 2, mars.
Durkheim E., 1912 [2005], *Le forme elementari della vita religiosa*, Roma, Meltemi.
Elster J. (a cura di), 1998, *Deliberative Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press.
Elster J., 1981, "Snobs", *London Review of Books*, vol. 3, n° 20, pp. 10-12.
Eymard-Duvernay F., 1994, "Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens", in Orléan (a cura di), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF.

Eymard-Duvernay F., 2000, “La confiance: une approche comparative de régimes d’action”, in Laufer, Orillard (a cura di), *La confiance en question*, Paris, L’Harmattan.
Eymard-Duvernay F., 2001, “Conventionalist Approaches to Enterprise”, in Favereau, Lazega (a cura di), *Conventions and Structures*, Cheltenham, Edward Elgar
Eymard-Duvernay F., 2002, “Pour un programme d'économie institutionnaliste”, *Revue Economique*, vol. 53, n° 2, pp. 325-36.
Eymard-Duvernay F., 2004, *Economie politique de l’entreprise*, Paris, PUF.
Eymard-Duvernay F. (a cura di), 2006, *L’économie des conventions, methodes et resultats. Tome 1: Débats; Tome 2: Développements*, Paris, La Découverte.
Eymard-Duvernay F., Marchal E., 1997, *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail*, Paris, Métailié.
Favereau O., 2001a, “L'économie du sociologue ou : penser (l'orthodoxie) à partir de Pierre Bourdieu”, in Lahire B. (éd.), *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu : dettes et critiques*, Paris, La Découverte.
Favereau O., 2001b, “Theory of Information: from Bounded Rationality to Interpretive Reason”, in Petit (a cura di), *Economics and Information*, Dordrecht, Kluwer.
Favereau O., Biencourt O., Eymard-Duvernay F., 2002, “Where do markets come from? From (quality) conventions!”, in Favereau, Lazega (a cura di), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Cheltenham, Edward Elgar.
Favereau O., Lazega E. (a cura di), 2002, *Conventions and Structures in Economic Organizaton*, Cheltenham, Edward Elgar.
Favereau O., Thévenot L., 1996, “Réflexions sur une notion d'équilibre utilisable dans une économie de marchés et d'organisations”, in Ballot (a cura di), *Les marchés internes du travail: de la microéconomie à la macroéconomie*, Paris, PUF.
Gislain J.-J., Steiner P., 1995, *La sociologie économique: 1890-1920*, Paris, PUF.
Hartmann M., Honneth A., 2006, “Paradoxes of Capitalism”, *Constellations*, vol. 13, n° 1, pp. 41-59.
Hirschman A.O., 1984 [1987], *L'economia politica come scienza morale e sociale*, Napoli, Liguori.
Hume D., 1739 [1987], *Trattato sulla natura umana*, Roma-Bari, Laterza.
Jagdt S., 2007, “Economics of Convention and New Economic Sociology: Mutual Inspiration and Dialogue”, *Current Sociology*, n°1.
Joas H., 1996, *The Creativity of Actio*n, Cambridge, Polity Press.

Karsenti B., 2005, “La sociologie à l’épreuve du pragmatisme. Réaction durkheimienne”, *Raison pratique*, n° 15, pp. 317-349.
Krause M., "The Production of Counter-Publics and Counter-Publics of production. An interview with Oskar Negt", in *European Journal of Social Theory*, 9 (1), pp. 119-128.
Kuty O., Nachi M., 2004, “Le compromis, rationalite et valeur: esquisse d’une approche sociologique”, *Social Sciences Information*, vol. 43(2), pp. 307–330.
Latour B., 1987 [1998], *La scienza in azione*, Torino, Edizioni di Comunità.
Latsis J., 2006, “Convention and Intersubjectivity: New Developments in French Economics”, *Journal for the Theory of Social Behaviour*, vol. 36, n° 3, pp. 255-277.
Lewis D., 1969, *Convention: A Philosophical Study*, Cambridge, Harvard University Press.
Marescotti A., 2001, “Prodotti tipici e sviluppo rurale alla luce della teoria economica delle convenzioni”, in Basile, Romano (a cura di), *Sviluppo Rurale: società, territorio, impresa*”, Milano, Franco Angeli.
Mau S., 2006, “Moral Economy”, in *International Encyclopedia of Economic Sociology*, New York, Routledge.
Moursli A.-C., Cobbaut R., 2006, “Analyse de la coexistence d’organisations non lucratives et publiques dans le secteur des maisons de repos”, in Eymard-Duvernay (a cura di), *L’économie des conventions, methodes et resultats. Tome 2*, La Découverte, Paris.
Nachi M., 2004, “Dimensions du compromis. Arguments pour la constitution d’une theorie du compromis”, *Social Sciences Information*, vol. 43(2), pp. 131–143.
Negt O., Kluge A., 1993, *Public Sphere and Experience: Toward an Analysis of the Burgeois and Proletarian Public Sphere*, vol. 85 di *Theory and History of Literature*, Minneapolis, MN and London, University of Minnesota Press.
Orléan A., 1989, “Pour une approche cognitive des conventions”, *Révue Economique*, vol. 40, n° 2, mars, pp. 241-272.
Orléan A. (a cura di), 1994 [II ed. riveduta: 2004], *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF.
Orléan A., 1999, *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.
Orléan A., 2002, “Pour une nouvelle approche des interactions financières: l'économie des conventions face à la sociologie économique”, in Huault (a cura di) *Sociologie économique et analyse des organisations,* Paris, Editions EMS.

Orléan A., 2005, “La sociologie économique et la question de l’unité des sciences sociales*”, L’Année Sociologique*, vol. 55, n°2, pp. 279-305.
Pacciani A., Belletti G., Marescotti A., 2001, “Problemi informativi, qualità e prodotti tipici. Approcci teorici diversi”, in Fanfani, Montresor, Pecci (a cura di), *Il settore agroalimentare in Italia e l'integrazione europea*, Milano, Franco Angeli.
Pollak M., 1993, *Une identité blessée: études de sociologie et d'histoire*, Paris, Métailié.
Ponte S., Gibbon P., 2005a, “Quality Standards, Conventions and the Governance of Global Value Chains”, *Economy and Society,* vol. 34, n° 1, pp. 1-31.
Ponte S., Gibbon P., 2005b, *Trading Down. Africa, Value Chains, and the Global Economy*, Philadelphia, Temple University Press.
Reynaud B., 2002, *The Practical Knowledge of Operating Rules*, Londres, Macmillan.
Salais R., 2005, “La politique des indicateurs. Du taux de chômage au taux d’emploi dans la stratégie européen pour l’emploi (SEE)”, in Zimmermann (a cura di), *Les sciences sociales à l’épreuve de l’action*, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l’Homme.
Salais R, Chatel E., Rivaud-Danset D. (a cura di), 1998, *Institutions et conventions,* Raisons Pratiques, n° 9, Paris, Editions de l’EHESS.
Salais R., Baverez N., Reynaud B., 1986, *L'invention du chômage*, Paris, PUF.
Salais R., Storper M., 1993, *Les mondes de production*, Paris, Editions de l’EHESS (trad. ingl.: 1997, *Worlds of Production. The Action Framework for the Economy*, Cambridge, Harvard University Press).
Salais R., Thévenot L. (a cura di), 1986, *Le travail. Regles, negociations, conventions,* Economica.
Salais R., Villeneuve R. (a cura di), 2005, *Europe and the Politics of Capabilities,* Cambridge, Cambridge University Press.
Schumpeter J. A., 1954 [1972], *Storia dell’analisi economica,* Torino, Einaudi.
Storper M., 1996, “Innovation as Collective Action: Conventions, Products and Technologies” *Industrial and Corporate Change*, n° 5, pp. 761-790.
Storper M., 2002, “Conventions and Institutions: Rethinking Problems of State Reform, Governance and Policy”, in Burlamaqui *et al.* (a cura di), *Institutions and the Role of the State*, Cheltenham, Edward Elgar.
Swedberg R., 2004, “What has been Accomplished in New Economic Sociology and Where is it Heading?”, *Archives europeennes de sociologie*, vol. 45, n° 3, pp. 317-330

Thévenot L., 1979, “Une jeunesse difficile. Les fonctions sociales du flou et de la rigueur dans les classements”, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°26-27, mars-avril, pp.3-18.
Thévenot L. (a cura di), 1981, *Les catégories socio-professionnelles et leur repérage dans les enquêtes*, Archives et Documents n° 38, Paris, INSEE.
Thévenot L., 1984, “Rules and implements: investment in forms”, *Social Science Information*, vol. 23, n° 1, pp. 1-45.
Thévenot L. (a cura di), 1986, *Conventions économiques*, Paris, PUF.
Thévenot L., 1990, “La politique des statistiques : les origines sociales des enquêtes de mobilité sociale”, *Annales E.S.S.*, vol. 45, n° 6, pp. 1275-1300.
Thévenot L., 1995, “Rationalité ou normes sociale: une opposition dépassée”, in Gerard-Verret, Passeron (a cura di) *Le modèle et l'enquete. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Paris, Editions de l'EHESS.
Thévenot L., 2001, “Pragmatic Regimes Governing the Engagement with the World”, in Knorr-Cetina, Schatzki, Savigny (a cura di), *The Practice Turn in Contemporary Theory*, London, Routledge, pp.56-73.
Thévenot L., 2006, *L'action au pluriel. Sociologie des régimes d'engagement*, Paris, La Découverte.
Thévenot L., 2007, “The Plurality of Cognitive Formats and Engagements: Moving between the Familiar and the Public”, *European Journal of Social Theory,* vol. 10, n° 3.
Thompson E. P., 1968 [1969], *Rivoluzione industriale e classe operaia in Inghilterra*, Milano, il Saggiatore.
Thompson E. P., 1981, *Società patrizia e cultura plebea*, Torino, Einaudi.
Vitale T., 2005, “Contrattualizzazione sociale”, *La Rivista delle Politiche Sociali*, vol. 4, n° 1, pp. 291-323.
Vitale T., 2006, “Leggeri, flessibili e poco autoritari. I manager ed i quadri d’azienda nell’epoca della valutazione continua”, in *Itinerari d’impresa*, n° 3.
Wagner P., 1994, “Dispute, Uncertainty and Institution in Recent French Debates”, *Journal of Political Philosophy*, n° 2, pp. 270–289.
Wagner P., 1999, “After *Justification*. Registers of Evaluation and the Sociology of Modernity”, *European Journal of Social Theory*, vol. 2, n° 3, pp. 341-57.
White H., 1981, “Where do Markets come from?”, *American Journal of Sociology*, vol. 87, n° 3, pp. 517–47.
Wilkinson J., 1997, “A New Paradigm for Economic Analysis?”, *Economy and Society*, vol. 26, pp. 305–339.

Wilkinson J., 2002, “The Final Foods Industry and the Changing Face of the Global Agro-Food System”, *Sociologia Ruralis*, vol. 42, n° 2, pp. 329-46.

Young P., 2001, *Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions*, Princeton, Princeton University Press.

Zimmermann B., 2005, “Competences-Oriented Logics and the Politics of Employability”, in Salais, Villeneuve (a cura di), *Europe and the Politics of Capabilities*, Cambridge, Cambridge University Press.