

Lo studio degli interessi organizzati: prima e dopo il passaggio del secolo

Wolfgang Streeck¹

06/1103
Max-Planck-Institut
für Gesellschaftsforschung
Bibliothek
PLA-3/1394

Nel corso degli anni sessanta, fra gli studiosi europei di scienze sociali iniziò a svilupparsi una reazione contro quello che potrebbe essere definito «normalismo americano»². Con questa definizione intendo l'assunzione più o meno tacita, condivisa da quasi tutta la scienza sociale americana quand'era in procinto di conquistare il dominio mondiale, del fatto che le società industriali avanzate convergessero ineluttabilmente verso il modello della più avanzata fra tali società, gli Stati Uniti. Paradigmatica di tale assunzione era una corrente della letteratura che individuava l'accentuazione delle somiglianze fra le società moderne, osservate o previste, nella necessità comune di trovare soluzioni razionali a identici problemi funzionali posti dal processo di industrializzazione in corso. L'esempio più importante è costituito forse dal volume *Industrialism and Industrial Man* (Kerr, Dunlop, Harbison, Myers, 1960). In esso si afferma che le società moderne e le politiche da loro promosse sono plasmate da imperativi tecnologici che lasciano poca o nessuna scelta riguardo a modalità alternative di organizzazione sociale, e persino di modelli di vita. Di fronte alle schiaccianti imposizioni dettate dal progresso inesorabile della tecnologia e dell'industria, infatti, le politiche si sono trasformate in adattamenti razionali delle pratiche e delle istituzioni sociali a vincoli universali incontestabili, da affidare alla competenza di esperti tecnocrati formati per ricercare la soluzione più economica della migliore pratica funzionalista.

¹ Wolfgang Streeck è docente di Sociologia, direttore del Max-Planck-Institute di Colonia.

Il testo originale inglese contiene due paragrafi, il secondo, intitolato *Enter Neo-Corporatism*, e il quinto, intitolato *The Neo-Liberal Turn*, che non vengono riprodotti in questa sede per ragioni di spazio.

² Sono grato a Lucio Baccaro, Helen Callaghan, Colin Crouch, Martin Höpner, Bernhard Kittel, Renate Mayntz, Philippe Schmitter, Kathleen Thelen, Christine Trampusch e Cornelia Woll per le loro osservazioni e critiche costruttive.

³ Vedi Schmitter (2002) per l'interessante trattazione di un tema che, in una forma o nell'altra, è sempre presente nel suo lavoro.

Una delle maggiori implicazioni delle teorie della convergenza degli anni sessanta era quella che vedeva nel progredire della società industriale la «fine dell'ideologia», secondo l'espressione di un altro famoso volume di scienze sociali dell'epoca (Bell, 1965). Non senza ironia Kerr e i suoi co-autori, ma anche scrittori come Rostow (1990), si sono ispirati al determinismo tecnologico evidente in alcuni scritti di Marx per giustificare la fiduciosa profezia secondo la quale anche i paesi del blocco sovietico sarebbero presto o tardi confluiti nell'«industrialismo pluralistico» che dominava in occidente. Ciò avrebbe posto fine una volta per tutte al confronto ideologico fra capitalismo e socialismo, non solo nel sistema internazionale, ma anche nelle società nazionali della democrazia liberale del dopoguerra³. Alla fine la politica, come Marx aveva previsto, avrebbe cessato di essere un esercizio di autorità nell'interesse di una classe dirigente e sarebbe diventata un'«amministrazione razionale della produzione» seppure, a ogni buon conto, sotto gli auspici del capitalismo piuttosto che quelli del comunismo.

L'imminente rigetto del normalismo americano negli anni sessanta aveva chiaramente a che fare con la guerra in Vietnam e con le agitazioni interne che la accompagnarono negli Stati Uniti. Tutto ciò ebbe l'effetto di far crescere i dubbi sulla previsione dei teorici americani della convergenza su un mondo per sempre pacificato dalla crescita economica, dalla gestione keynesiana della domanda e dalla «logica dell'industrialismo». Questi dubbi erano sentiti soprattutto da una nuova generazione di scienziati sociali europei che, a differenza dei loro maestri, non avevano ricevuto la loro impronta formativa negli anni dell'immediato dopoguerra, con il contemporaneo, duro contrasto tra la devastazione morale e materiale dell'Europa e la fiducia e la prosperità dell'America. In ogni caso, la crisi di credibilità degli Stati Uniti come modello globale di società moderna mise in moto numerosi sviluppi intellettuali nella scienza sociale europea che sono difficili da districare, le cui relazioni reciproche non è possibile indagare con precisione in questa sede.

³ A differenza di quanto affermano le teorie della convergenza andate in voga alla fine del ventesimo secolo, la forza unificante che si presume abbia guidato la convergenza tra i diversi paesi negli anni sessanta non è il mercato, bensì la tecnologia. Nello spirito della distensione adottato dai liberali americani negli anni sessanta, la convergenza tra Stati Uniti e Unione Sovietica doveva tradursi in qualcosa che si trovasse a metà fra i due, con i primi che si avvicinavano gradualmente a una maggiore «pianificazione» e i secondi che introducevano lentamente più «mercato» nei rispettivi sistemi economici (anche se, non vi è dubbio, ci si aspettava che il «punto mediano» fosse più vicino alla California che alla Siberia). Naturalmente il normalismo americano non ha preso sempre e necessariamente la forma del determinismo tecnologico. Vedi, ad esempio, Talcott Parsons (1971).

Come sempre avviene nelle scienze sociali, le implicazioni analitiche e normative erano strettamente intrecciate. Gli studiosi europei di scienza sociale, per i quali l'America non era più l'indiscusso destino del progresso storico, nonostante qualche resistenza iniziarono a sviluppare un interesse per le peculiarità delle società cui appartenevano e che con sempre minor convinzione erano considerate come testimonianze di arretratezza sociale, economica e politica. Furono loro a mettere in discussione il linguaggio concettuale in base al quale ciò che distingueva i paesi europei dagli Stati Uniti veniva considerato come condizione transitoria in vista di un'imminente americanizzazione. Ne risultò una crescente insofferenza analitica per la teoria della convergenza, che spesso trovò espressione nei dibattiti critici sul concetto centrale della macrosociologia contemporanea, la «modernizzazione».

La nascente critica europea della teoria della modernizzazione si legò a sua volta alla revisione scettica del concetto tecnocratico della politica come proiezione delle teorie americane sulla «fine dell'ideologia». Se nelle società europee vi erano tratti non americani che valeva la pena preservare, diventava necessario specificare quali fossero le forze capaci di rendere differenti le società moderne, a prescindere dal fatto che erano tutte società industriali. La storia evidentemente aveva il suo peso ma, in quanto tale, non sembrava in grado di resistere alle convergenti pressioni funzionaliste, o piuttosto imperialiste per quanto riguarda la materia in questione. Inoltre, essa mancava di ogni connotazione attivista ed era, quasi per definizione, non soggetta a scelta o a volontà. Ne risultava una sola risposta, cioè che era soprattutto per mezzo della *politica* che le società, di fatto o almeno potenzialmente, stabilivano e difendevano le loro distinte identità, esercitando le scelte collettive tra forme alternative di organizzazione sociale. Questa regola, tuttavia, non si applicava alla versione funzionalista-tecnocratica della politica inerente al normalismo americano e, in particolare, alla teoria dell'industrialismo pluralista. Come risultato gli studiosi europei di scienza sociale si misero alla ricerca di un concetto di azione politica collettiva che restituisse un ruolo attivo alle società, alle quali era consentito proseguire il conflitto «ideologico» fra progetti politici e modi di vita sociale alternativi, e nelle quali riprendevano spazio sistematico tanto le lotte «irrazionali» per il potere e per la ricchezza quanto gli sfuggenti beni immateriali come l'identificazione e la dignità collettiva⁴.

⁴ Non è privo di ironia il fatto che il volontarismo teoretico della *nuova sinistra* emergente nella scienza sociale europea cercasse di radicarsi nella stessa tradizione marxista di cui si era allora appropriata la teoria della convergenza americana per dimostrare l'inevitabilità della marcia mondiale verso l'industrialismo pluralista. Ciò dimostra, se non altro, in quanti

La declinante fede europea nel normalismo americano coincise con le rivolte degli operai e degli studenti in Europa alla fine degli anni sessanta, e con il crescente potere dei sindacati negli anni successivi. Per molti, e forse per la maggioranza dei giovani studiosi europei di scienza sociale di quel periodo, ciò ebbe due importanti conseguenze. La prima è che spinse a definire le differenze specifiche delle loro società – le qualità strutturali che le rendevano differenti, e forse differenti in maniera permanente, dagli Stati Uniti – in termini di inclusione istituzionalizzata nei loro sistemi politici del lavoro organizzato quale importante attore sociale⁵. La seconda è che il tipo di politica ritenuta capace di fare la differenza ai fini dell'organizzazione sociale della società moderna finì per identificarsi, in una forma o nell'altra, con la *politica di classe*, con il modo in cui i sindacati e i loro principali alleati, i partiti politici di sinistra, erano collocati nella struttura sociale del potere, da una parte nei confronti dello Stato e, dall'altra, nei confronti del loro avversario naturale, il capitale. Nell'interazione fra questi tre attori collettivi sembravano avere luogo le scelte fondamentali relative all'organizzazione della vita sociale che erano alla base delle differenze e delle diversità nel capitalismo industriale, e che erano tenute ideologicamente nascoste dalle teorie importate della convergenza e della supposta «fine dell'ideologia».

Né il sindacato né il conflitto di classe furono trascurati dalla corrente principale della scienza sociale americana nel corso degli anni sessanta. A questa materia fu infatti dedicata un'intera disciplina che prese il nome di *relazioni industriali*. Essa sviluppò peraltro una serie di strumenti concettuali ed empirici piuttosto sofisticati, che erano destinati al confronto internazionale. Le figure più rappresentative, tuttavia, non furono altri che Clark Kerr e, soprattutto, John Dunlop, coautori e tra i più visibili sostenitori della teoria dell'industrialismo convergente. Per loro – e per i loro di-

modi diversi Marx può essere letto. Ancora più ironico, tuttavia, appare il fatto che la riaffermazione dell'azione politica da parte della scienza sociale della *nuova sinistra* rimanesse legata alle politiche nazionali e alla persistenza di differenze istituzionali e politiche tra le nazioni, cioè a grandezze il cui peso, in via di principio, non ci si aspetterebbe di vedere tanto considerato in una prospettiva di sinistra e, presumibilmente, internazionalista.

⁵ Per contro negli Stati Uniti il declino del sindacato, che aveva interessato tutto il mondo occidentale nel corso degli anni sessanta, continuò anche negli anni settanta e ottanta. Mentre in gran parte dei paesi europei la tendenza si invertì nel quindicennio successivo, negli Stati Uniti il malcontento degli anni sessanta non fece crescere il potere e l'influenza dei sindacati, ma fu all'origine del movimento per i diritti civili e si tradusse in politiche pubbliche a favore delle «pari opportunità» nel mercato del lavoro.

scopoli – lo studio delle relazioni industriali era innestato nell'ampio resoconto del progresso nazionale e internazionale della *contrattazione collettiva*, cioè l'istituzione centrale della riforma dei rapporti di lavoro durante il *New Deal* americano che, in modo tanto convincente, aveva dimostrato la sua capacità di trasformare il dirompente conflitto di classe in una pacifica collaborazione di classe per il perseguimento dell'efficienza economica. Gran parte della letteratura sulle relazioni industriali era considerata interessante e istruttiva da molti studiosi europei che, negli anni sessanta, iniziarono a studiare le relazioni fra sindacati, capitale e Stato. Molti di loro, però, furono sorpresi dall'evidente pragmatismo di una disciplina accademica che sembrava aver trovato la sua definitiva *raison d'être* nella produzione di ricette per l'amministrazione tecnica e non-politicizzata di quello che sembrava essere il principale teatro della lotta per il potere economico e politico. Una lotta il cui incerto risultato sembrava essere alla base di fondamentali scelte sociali tra modi alternativi di organizzare il lavoro e la vita nella società moderna.

Per molti dei suoi critici la disciplina delle relazioni industriali, così come essa si sviluppò negli Stati Uniti⁶, era affetta non solo da eccessivo pragmatismo ma anche dalla sua congenita associazione con lo struttural-funzionalismo parsoniano, teoria giudicata sempre meno appropriata al sottostante conflitto, al cambiamento e all'azione storica. Nella sua trattazione fondativa di quello che definì «sistema di relazioni industriali» John Dunlop (1993 [1958]), forse durante il suo sforzo alla ricerca di una rispettabilità accademica, concettualizzò il suo oggetto di studio come un sottosistema della società moderna comparabile all'economia e all'organizzazione dello Stato, che si specializzava nella regolazione industriale. Derivando esplicitamente i concetti principali dal lavoro del suo collega di Harvard, Talcott Parsons, Dunlop conferì un'immagine conservatrice alla nuova disciplina, che gli sarebbe tornata utile nelle battaglie accademiche degli anni cinquanta e dei primi anni sessanta negli Stati Uniti. Una tale immagine era invece destinata a diventare meno attraente per gli europei, impegnati a dotarsi degli strumenti idonei a esplorare ciò che essi percepivano come un'imminente ri-politicizzazione dei rapporti di lavoro istituzionalizzati.

⁶ In quell'epoca le relazioni industriali erano oggetto di studio e di insegnamento anche in Gran Bretagna. La Oxford School aveva radici diverse dalla sua equivalente americana ma era sospettata anch'essa di eccessivo pragmatismo, seppure per ragioni diverse (Fox, 1974). Inoltre la prospettiva dei temi trattati e dei concetti era molto meno internazionale, quindi poco idonea a essere esportata in altri ambienti.

Con il senno di poi appare abbastanza strano che gli studiosi americani di relazioni industriali non abbiano mai preso contatto con un'importante tradizione non funzionalista della scienza sociale americana, la politica comparata. Al pari delle relazioni industriali la politica comparata s'interessava prevalentemente di sindacati, seppure in qualità di attori essenzialmente politici piuttosto che economici⁷. Secondo la rappresentazione che ne danno studiosi come Reinhard Bendix e Seymour Martin Lipset⁸, la politica comparata fu un tentativo ambizioso, situato nell'intersezione fra scienza, politica e sociologia, di rivelare le forze sociali che stavano dietro i differenti percorsi seguiti dalle società occidentali nella costruzione della nazione e nella formazione dello Stato. Investigando in particolare l'origine del governo democratico nella sua interazione con le classi, i partiti e gli interessi organizzati, gli studiosi cercavano di individuare le differenze e le somiglianze fra le democrazie occidentali del dopoguerra, associando la teoria politica, la storia e la macrosociologia empirica comparata. Il lavoro che ne risultò aveva un livello di sofisticazione e di profondità storica che non era mai più stato raggiunto dopo che Max Weber aveva scritto su un mondo assai differente oltre mezzo secolo prima, e quando non vi erano ancora state due guerre mondiali. Inoltre, mentre tale lavoro era stato del tutto trascurato dagli economisti istituzionali americani che avevano fondato la disciplina delle relazioni industriali, gli europei che iniziavano a dissociarsi dal normalismo americano furono lenti a scoprire il suo potenziale significato per il loro progetto. Una ragione sembra legata all'emergere di un'associazione, ancora non ben definita, tra una parte significativa della scienza sociale europea dell'epoca e la tradizionale convinzione marxista relativa all'importanza preminente del conflitto di classe per la politica e per la società, destinata ad allontanarsi da una scuola di pensiero che in modo esplicito considerava altrettanto importanti altri tipi di «divisione». Inoltre l'esplicito anticommunismo, e anche antisocialismo, e il corrispondente trionfalismo americano in alcuni scritti di un autore come Lipset, rendevano poco attraente la politica comparata americana per i fautori della *nuova sinistra* emergente. E ciò naturalmente impediva loro, almeno per il momento, di riconoscere e apprezzare il fatto che il suo approccio contraddiceva apertamente le teorie funzionaliste della convergenza.

⁷ Sui rapporti fra relazioni industriali e prima letteratura sulla politica comparata, vedi Streeck (2004).

⁸ Un'altra figura da menzionare a questo riguardo è naturalmente Stein Rokkan, che tuttavia si dà il caso sia europeo.

1. L'«industria della crescita corporativa» negli anni settanta

Du siehst mit diesel Trank im Leibe

Bald Helenen in jedem Weibe

Faust, Der Tragödie erster Teil, Hexenküche

L'impatto delle innovazioni concettuali sulle scienze sociali dipende, ben più di quanto sia ammesso da coloro che vorrebbero credere nel progresso cumulativo delle nostre conoscenze in materia sociale, dalla misura in cui tali innovazioni riescono a definire i nuovi problemi sociali e politici, la cui esistenza è diffusamente percepita ma la cui comprensione è ancora insufficiente. In genere questi problemi occupano l'attenzione e l'immaginazione dei contemporanei al punto da essere considerati come problemi generali di tutte le società, anche se a posteriori la loro presenza si rivela spesso legata a uno specifico contesto storico. Se il contesto scompare, scompaiono anche i problemi, a prescindere dal fatto che siano risolti o meno, e con i problemi se ne vanno anche i concetti che hanno dato a essi espressione e che, per un certo periodo, hanno svolto la funzione di idee capaci di organizzare la riflessione sulla società in generale.

Il concetto di corporativismo fu riscoperto all'epoca in cui le economie politiche europee cercavano di misurarsi con l'improvvisa lievitazione del potere dei sindacati. Tale lievitazione fu dovuta all'esplosione della militanza sindacale alla fine degli anni sessanta, quando i governi si sentivano ancora vincolati alla promessa politica della piena occupazione, promessa che faceva parte delle intese successive alla seconda guerra mondiale⁹. Tuttavia la gestione keynesiana della domanda – la tecnologia sociale che avrebbe dovuto mettere i governi in condizione di mantenere le loro promesse – dipendeva dal seguente fattore: i sindacati dovevano evitare di utilizzare l'eccessivo potere contrattuale loro conferito da un tipo di intervento politico sull'economia capace di metterli al riparo dalle conseguenze negative per l'occupazione di accordi salariali troppo gravosi. Nel caso che i sindacati, per qualunque ragione, avessero rifiutato di moderare le richieste salariali per i loro iscritti, l'opinione politica prevalente in quel periodo era che i governi fossero costretti a equilibrare le rivendicazioni salariali redistributive attraverso l'espansione fiscale e monetaria, che era destinata ad accelerare l'inflazione. Al pari della disoccupazione ciò non avrebbe potuto fare altro che danneggiare le loro prospettive elettorali.

⁹ Per una panoramica dei rapporti fra corporativismo e intese successive alla seconda guerra mondiale in Europa, vedi Streeck, Kenworthy (2005).

Dunque, il problema centrale della politica pubblica negli anni settanta sembrava essere il modo in cui spingere i sindacati a rispettare le linee guida salariali stabilite da governi tenuti ad assicurare sia la piena occupazione sia la stabilità monetaria. La discussione pubblica si concentrava sugli scenari e sui rispettivi meriti delle politiche dei redditi imposte e di quelle volontarie, e sul modo migliore per centralizzare il negoziato salariale a livello nazionale allo scopo di imporre la disciplina macroeconomica sulla formazione dei salari. Alla luce della nuova forza dei sindacati e dell'esperienza di fine anni sessanta, quando la base sindacale si era rivolta contro i *leader* troppo moderati, sembrava fuori questione tanto la scelta di limitare l'autonomia dei sindacati e il loro diritto di libera contrattazione collettiva, quanto quella di punirli lasciando spazio alla crescita della disoccupazione. Mentre tutti cercavano una formula per assicurare la stabilità economica e l'ordine sociale in una società che avanzava richieste sempre più alte, nella quale era soprattutto la classe lavoratrice a utilizzare in modo aggressivo la sua libertà democratica di associazione, non poté che apparire estremamente attraente per un pubblico vasto e diversificato l'idea di un *nuovo corporativismo*, capace di conciliare la «concertazione» pubblica di gruppi privati organizzati con la democrazia liberale e con l'autonomia democratica della società civile dello Stato.

Ben presto l'impianto concettuale del neocorporativismo di Schmitter finì per identificarsi con la configurazione della società che assicurava un ruolo istituzionale ai sindacati – e, di necessità, alle controparti nella contrattazione salariale, i datori di lavoro e le loro associazioni – nel processo decisionale del governo in materia economica. In questa configurazione, l'accesso privilegiato alla politica pubblica dei principali interessi organizzati dell'economia politica capitalistica era condizionato alla moderazione delle richieste indirizzate a perseguire in modo organizzato interessi particolaristici, specie in materia di determinazione dei salari. La moderazione delle richieste doveva mantenere la contrattazione collettiva in linea con le politiche economiche del governo che, però, erano stabilite non più in modo unilaterale ma attraverso la consultazione delle due parti dell'industria. In questo modo la sovranità – la sovranità dello Stato insieme a quella dei gruppi sociali organizzati, e la sovranità dei gruppi sociali organizzati insieme a quella dello Stato – era condivisa in modo da essere esercitata congiuntamente, con risultati migliori per il più generale interesse comune. I dettagli precisi potevano variare tra i diversi paesi, e l'indagine su tali differenze – che riguardavano le istituzioni legali, le strutture organizzative e gli oggetti dello «scambio politico» fra la trinità neocorporativa costituita da



Stato, capitale e lavoro – diventò la sostanza di quello che, nella scienza politica e nella sociologia politica, era destinato a essere conosciuto come «dibattito corporativo» degli anni settanta.

Durante il suo corso il neocorporativismo prese piede quasi ovunque e dove ciò non avvenne, come negli Stati Uniti, oppure i tentativi di introdurlo a più riprese fallirono, come in Gran Bretagna, la cosa non passò inosservata. Elementi di istituzionalizzazione neocorporativa degli interessi di classe, di centralizzazione dei sindacati e della contrattazione collettiva, e di concertazione della politica economica tra governo, imprese e sindacati, si potevano trovare anche in paesi improbabili come l'Islanda. Era quasi come se fosse iniziata una competizione fra ricercatori di diversa origine nazionale, ciascuno dei quali impegnato a dimostrare di essere capace di individuare accordi corporativi in patria, perciò di innalzare il proprio paese tra i membri di quella che talora veniva definita «internazionale corporativa»¹⁰. Ben presto il concetto fu utilizzato da organizzazioni internazionali come l'Ocse che, per un certo periodo, sembrarono considerare il neocorporativismo come la nuova formula magica per la gestione delle economie politiche capitaliste dell'Europa occidentale in via di progressiva deregolazione.

Il dibattito corporativo degli anni settanta fu molto acceso, e si concentrò sul fatto che fosse positivo o negativo per i sindacati partecipare alla concertazione economica tripartita. Per alcuni, in particolare all'interno della sinistra radicale, il corporativismo, neo o meno, era uno strumento dello «Stato capitalista» per addomesticare un movimento sindacale potenzialmente rivoluzionario (Panitch, 1979). Concetti sviluppati originariamente da Robert Michels (1989 [1911/1925]) nella sua classica ricerca sul Partito socialdemocratico della Germania nel periodo precedente alla prima guerra mondiale, furono utilizzati per descrivere una piccola oligarchia di funzionari sindacali che avevano sottratto agli iscritti il controllo delle loro organizzazioni, per tradirne la fiducia e poter essere così cooptati nella collaborazione di classe dai datori di lavoro e dallo Stato, in particolare quando si trattava di governi socialdemocratici (Hyman, 1975)¹¹. Ma dove essi vedevano tradimento, altri vedevano strategia, e guardavano al neocorporativismo non come a una *collaborazione* di classe ma piuttosto come a un *compromesso* di classe, grazie al quale il lavoro organizzato estendeva il proprio potere politico ed economico su aree nelle quali non avrebbe altrimenti avuto alcuna influenza.

¹⁰ Era l'epoca in cui si diffuse la definizione sarcastica, e in certi casi non priva di un accento invidioso, di corporativismo come «industria della crescita» (Panitch, 1980).

¹¹ Per l'interpretazione ufficiale marxista di Stato in Rdt, vedi Rachel (1981).

Per i socialdemocratici in particolare, e sotto diversi auspici anche per gli imprenditori e i loro alleati conservatori, la cooperazione corporativa permetteva al lavoro organizzato di trarre benefici di lungo periodo da concessioni di breve respiro, di scambiare guadagni illusori come gli aumenti salariali nominali con guadagni reali nella crescita economica, nella politica sociale e, soprattutto, nella capacità e nella stabilità organizzativa (Pizzorno, 1978).

Il fatto che la partecipazione agli accordi neocorporativi rendesse più forte il lavoro, o che al contrario lo indebolisse, divenne ben presto oggetto di un'intensa ricerca comparativa, che si basava sulle statistiche nazionali in via di rapido perfezionamento pubblicate dall'Ocse, ed era in grado di utilizzare la potenza crescente degli elaboratori elettronici e, più tardi, dei *personal computer* e dei sempre più avanzati programmi di *software*. Nel corso degli anni ottanta il confronto quantitativo, grazie soprattutto all'ampia disponibilità e alla facilità di accesso dell'analisi di regressione, finì per somigliare al metodo *standard* della ricerca avanzata nella scienza politica e nella macrosociologia. Per misurare il grado di corporativismo di un paese furono sviluppati indicatori quantitativi, che invariabilmente traevano fondamento o derivavano dalle definizioni, oggi famose, contenute nell'articolo di Schmitter del 1974, e che dovevano costituire la principale variabile indipendente. Tra le variabili dipendenti vi erano il livello dei salari reali di un paese, il suo grado di dispersione salariale, la spesa per la sicurezza sociale, e in particolare per i benefici considerati «non mercificabili», il livello di disoccupazione e così via, secondo le misurazioni stabilite dalle statistiche nazionali macroeconomiche e politiche¹². Il più delle volte queste analisi sembravano dimostrare che, nel complesso, i lavoratori stavano meglio nei paesi con maggiore piuttosto che minore corporativismo, cioè dove le loro organizzazioni avevano concordato di agire «responsabilmente», mediando in modo neocorporativo fra le richieste dei loro iscritti e le necessità dell'economia nazionale (Castles, 1987).

In altre parole il tradimento sembrava pagare, non solo per i traditori ma anche per i traditi. Naturalmente ciò non servì a convincere quanti speravano ancora che l'agitazione dei lavoratori alla fine degli anni sessanta e nei primi anni settanta si trasformasse in un'autentica rivoluzione anticapitalista. Tuttavia il loro numero andò scemando nel tempo e, nel corso del decennio, il fascino della militanza autonoma di base finì per tramontare assieme alle fortune del movimento sindacale inglese. Il lavoro di Korpi sulla «lotta democratica di classe» (1978) contribuì a raffreddare l'entusiasmo di coloro che

¹² Per una visione d'insieme, vedi Kenworthy (2001), Molina, Rhodes (2002).

avrebbero voluto credere nell'azione diretta, e lo stesso si può dire del fondamentale saggio di Pizzorno sullo scambio politico (1978), sebbene conservasse, nella sua nozione di sindacati che impegnavano l'identità collettiva per ottenere benefici materiali, il ricordo malinconico di alcune speranze della sinistra all'inizio di quel decennio.

Un secondo tema del dibattito corporativo fu il contributo del neocorporativismo al successo delle politiche dei redditi nei singoli paesi e, in particolare, al contenimento dell'inflazione nel contesto di un'economia politica keynesiana potenzialmente inflazionistica. In questo caso la variabile indipendente non era la posizione materiale della classe lavoratrice ma il risultato economico nazionale misurato in termini di tasso d'inflazione e, nel corso del decennio, di disoccupazione (più tardi ancora in termini di cosiddetto «indice di miseria» [Okun, 1962] che combinava i due, nel presupposto che si potessero bilanciare reciprocamente)¹³. Fu a questo punto che gli studiosi di scienze politiche e i sociologi che stavano studiando le conseguenze della rappresentanza degli interessi neocorporativi si avvicinarono alle posizioni di molti macroeconomisti di punta di quel periodo. Alcuni di questi ultimi, infatti, utilizzarono per un certo periodo gli indicatori del neocorporativismo sviluppati da Schmitter, e soprattutto da Colin Crouch (1985), per modelli in grado di valutare le cause dell'inflazione e della stabilità monetaria (ad esempio, Bruno, Sachs, 1985). Tutto ciò si concluse definitivamente quando la macroeconomia e la politica thatcheriana riscoprirono la possibilità e la percorribilità di un'opzione capace di contenere l'inflazione, lasciando aumentare la disoccupazione. Inoltre l'indagine di un'ampia corrente della scienza politica e della sociologia politica sul ruolo del neocorporativismo per il buon esito delle politiche nazionali dei redditi, contribuì alla formazione di quello che più tardi sarebbe diventato l'approccio storico-istituzionalista all'economia politica (Triglia, 1998), che prendeva sul serio le istituzioni economiche analizzandole da una prospettiva empirica piuttosto che efficientista-teoretica. Tutto ciò, evidentemente, avrebbe potuto estendersi fino alla riproposizione dell'economia istituzionale, nel solco della *Historische Schule* anteriore al 1933. Vale la pena chiedersi perché ciò non sia avvenuto. Tra i fattori che hanno contribuito potrebbe essere annoverata la vittoria del-

¹³ Per alcuni la differenza tra benessere della classe lavoratrice, da una parte, e buon funzionamento dell'economia nazionale, dall'altra, non era così netta. In effetti, la letteratura sembra aver conosciuto una tendenza crescente a identificare il primo con il secondo, almeno fino all'avvento della «crescita senza lavoro» negli anni novanta. Per i limiti metodologici della letteratura quantitativa-comparativa sugli effetti economici del corporativismo, vedi Kittel (2000).

la teoria neoclassica, di cui tratteremo più avanti, e ancora di più la pratica neolibérale nel corso degli anni ottanta, che privarono la sociologia e la scienza politica dell'indispensabile supporto interdisciplinare, senza contare il progresso della «scelta razionale» nelle stesse scienze sociali che, per un certo periodo, spinsero sulla difensiva ogni tipo di analisi macrosociologica e storico-istituzionale.

Fu nell'analisi dell'impatto delle istituzioni neocorporative sulla *performance* macroeconomica che il «dibattito corporativo» degli anni 70 si avvicinò a qualcosa che somigliava molto alla «teoria corporativa», cioè alla formulazione di relazioni generalizzate tra specifiche cause e specifici effetti. Senza dubbio tra le origini del *boom* della ricerca sul neocorporativismo negli anni settanta vi fu l'intuizione secondo la quale esso avrebbe dato prova della superiorità economica, e forse sociale, dei paesi dotati di istituzioni neocorporative. Dove le relazioni di classe erano organizzate su un modello neocorporativo, che le spingeva verso la concertazione e lo scambio politico, le economie e le società erano diffusamente ritenute in una condizione migliore di quelle, come gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, in cui le relazioni fra classi e fra Stato e società seguivano un modello più pluralista, cioè più antagonistico e meno accomodante. Quando le società soffrivano di crescita rallentata, inflazione, bassa produttività e, di conseguenza, disordine sociale, ciò accadeva perché le loro istituzioni politico-economiche non mettevano in campo un compromesso di classe capace di portare pace, cooperazione e, soprattutto, inclusione del lavoro organizzato nell'apparato decisionale del paese¹⁴. Se la Gran Bretagna, lacerata dal conflitto industriale, era l'esempio negativo, il «modello Germania», che stava conquistando il predominio economico in Europa e anche oltre, sembrava indicare il neocorporativismo come la nuova formula pressoché universale per la pace sociale in regime di capitalismo democratico.

Una questione interessante, naturalmente, riguardava le conseguenze pratiche che si sarebbero avute se la «teoria corporativa», che sembrava in via di formazione, si fosse rivelata vera. Per il momento i teorici del corporativismo, in modo più o meno esplicito, raccomandavano i responsabili politici inglesi di adottare un sistema di relazioni industriali più neocorporativo – e in generale strutture più neocorporative di mediazione fra Stato e società – se volevano che il loro sistema industriale, e per estensione il loro paese, fosse più governabile e di nuovo prospero. Effettivamente in Gran Bretagna, a partire

¹⁴ Uno dei primi a investigare in modo empirico la relazione fra strutture corporative per l'intermediazione degli interessi e governabilità generale di una società fu Schmitter (1981).

da metà degli anni sessanta, vi furono alcuni tentativi in questa direzione, che però non ebbero successo a causa della resistenza di tutte le componenti della società, compresi i sindacati e i loro rappresentanti di base che vivevano l'appartenenza al sindacato in modo sempre più militante. Se tuttavia il corporativismo era davvero la chiave della governabilità e del successo economico, si poteva ancora sperare in qualche forma di convergenza su un modello neocorporativo di organizzazione sociale e di apparato decisionale, indotta dalla relazione causale prevista dalla «teoria corporativa» e anche dal maggiore discernimento, per quanto lentamente si andasse affermando, e in definitiva alla razionalità dei responsabili politici, dei *leader* sindacali e dei cittadini. Tali speranze proseguirono anche negli anni ottanta e novanta, e vi furono fasi del *dibattito corporativo* in cui la *teoria corporativa* sembrò trasformarsi in una sorta di teoria della *convergenza corporativa*, somigliante in uno strano modo alla teoria dell'industrialismo pluralistico che, agli occhi di molti europei, era stata così efficacemente screditata dalla scoperta del neocorporativismo¹⁵. In forma più blanda la nuova fiducia nella convergenza, ora di tipo corporativo, spinse a ritenere condannati a un disordine sociale perenne i paesi che per qualunque ragione non erano riusciti a seguire la ricetta neocorporativa – per eccesso di resistenza interna o per difetto di volontà o di intelligenza politica – e che, pertanto, dovevano continuare a pagare in termini di minore benessere economico la loro incapacità strutturale o le loro poco sagge preferenze¹⁶.

In ogni caso, mentre sembra esserci stato un *dibattito corporativo*, non c'è mai stata una *teoria corporativa*, forse perché negli anni ottanta la realtà sociale e politica cambiava troppo velocemente perché si potesse cristallizzare¹⁷.

¹⁵ Vedi Schmitter, Lehbruch (1979). Quanto siano state durature e resistenti alle delusioni tali aspettative di convergenza è dimostrato dalla sopravvivenza di illusorie speranze per l'Unione Europea, la macchina liberalizzatrice dell'economia europea che avrebbe dovuto tradursi in una politica neocorporativa sovranazionale. Su questo punto torneremo più avanti.

¹⁶ In alternativa è possibile ritenere che i paesi con scarsi risultati economici abbiano avuto non poco, ma troppo corporativismo. Essendo, per qualunque ragione, incapaci di diventare più corporativi, essi avrebbero cercato di diventare più liberali scrollandosi di dosso la parte restante di collettivismo organizzato. Peter Lange e Geoffrey Garrett (1985) sono stati tra i primi a indicare la possibilità di una polarizzazione dei sistemi nazionali verso tipi di efficienza più o meno puri, tema divenuto oggi centrale nella letteratura sulle «varietà di capitalismo». Su questo torneremo più avanti.

¹⁷ A sua volta tale cambiamento, assieme alle rigide limitazioni della metodologia comparativa-statistica che furono scoperte in un secondo momento, può essere stato all'origine dei risultati spesso contraddittori delle analisi empiriche sulle conseguenze economiche del

Il concetto di corporativismo, nei termini in cui fu reintrodotta da Schmitter, non è mai diventato nulla più di un'euristica, seppure incredibilmente potente, forse con disappunto di alcuni dei suoi sostenitori ma probabilmente, nel lungo periodo, a tutto vantaggio della scienza sociale. L'effetto perdurante dell'articolo di Schmitter del 1974 sembrerebbe quello di avere arruolato un'intera generazione di scienziati sociali in una gigantesca spedizione di ricerca finalizzata a scoprire ed esplorare forme e funzioni sempre nuove del collettivismo organizzato e dell'azione collettiva nelle politiche delle democrazie industriali avanzate, e nei comportamenti di quella che in seguito sarebbe stata definita la loro «*governance*». Negli anni successivi, in effetti, il «corporativismo» si è manifestato non solo nei luoghi più improbabili, ma anche in una varietà di fogge e dimensioni davvero. Così, oltre al corporativismo *nazionale*, si è affermato anche il corporativismo a livello *settoriale* e *regionale*. La scoperta, in contrapposizione al *macro*, del *meso* corporativismo (Cawson, 1985), che permetteva la coesistenza di diversi tipi di relazioni Stato-società all'interno dello stesso paese, sarebbe stata presto seguita dalla scoperta, in paesi come il Giappone, del *micro* corporativismo, sotto forma di stretta cooperazione fra dirigenti e lavoratori nelle singole aziende¹⁸. In aggiunta al corporativismo *tripartito* che coinvolge Stato, imprese e lavoro – oppure lo Stato e altre organizzazioni in rappresentanza di opposti interessi, come le associazioni dei medici e i fondi per l'assicurazione contro le malattie (Wiesenthal, 1981) – vi è poi il corporativismo *bipartito* fra Stato e un solo gruppo organizzato, come nel caso del «corporativismo senza i lavoratori» in Giappone (Pempel, Tsunekawa, 1979). Un'altra versione è quella in cui le associazioni di settore, ad esempio dell'industria chimica, decidono unilateralmente di rafforzare certi *standard* ambientali per i loro associati, di modo che lo Stato possa risparmiarsi un intervento legislativo diretto o un controllo burocratico. E, ancora, sono individuabili forme di corporativismo confinate a specifiche aree di *intervento* (corporativismo che interviene nelle «politiche» in opposizione a quello che interviene nella «società»), come la formazione professionale e la ricerca degli *standard* qualitativi, alcune delle quali coinvolgono diritti e obblighi tradizionali inerenti all'*autogoverno* di un

corporativismo. Una buona indagine dei risultati di molte ricerche in materia è contenuta in Höpner (1997).

¹⁸ Tali applicazioni del concetto hanno contribuito a fare emergere la tendenza a identificare il corporativismo con la cooperazione, come indica il frequente errore commesso da studiosi attenti ma poco precisi, che confondono il corporativismo con il «cooperazionismo». Da qui la strada è breve per identificare il corporativismo con il paternalismo, specie nelle relazioni industriali a livello aziendale.

determinato gruppo, o *Selbstverwaltung*, ad esempio attraverso le Camere di commercio e dell'industria con iscrizione obbligatoria¹⁹.

In via generale il «dibattito corporativo» ha attirato l'attenzione di una varietà di discipline per via delle complesse e differenti strutture istituzionali che esistono negli interstizi fra Stato e società, mediando fra pubblico e privato e fra modalità obbligatorie e volontarie di azione collettiva, e fungendo simultaneamente da prolungamento dello Stato nella società civile e da via di accesso all'interno dello Stato per la società civile. Il concetto di «governo dell'interesse privato» (Streeck, Schmitter, 1984; 1985) si è così rivelato utile a mettere in evidenza lo sfumare del confine fra Stato e società civile che era ed è al cuore di ogni forma di corporativismo, dove gruppi organizzati partecipano e contribuiscono alla formazione di decisioni politiche vincolanti. Più tardi Colin Crouch, in una magistrale indagine sui paesi europei (1993), avrebbe parlato di pratica consolidata di «condivisione degli spazi pubblici» in alcune società europee, in realtà nella maggior parte, mentre altri consideravano il corporativismo come fattore capace di arricchire il repertorio delle politiche pubbliche e perciò di alleggerire il moderno Stato democratico da problemi di governabilità altrimenti irrisolvibili (ancora Schmitter, 1981).

Talora i critici, nella misura in cui sono riusciti a farsi ascoltare, hanno attribuito l'affermazione del modello neocorporativo alla definizione eccessivamente ampia dei suoi concetti di base, tale da comprendere in essa molti fenomeni diversi²⁰. Difficilmente questa critica può essere applicata al fondamentale saggio di Schmitter del 1974, che compì uno sforzo davvero esemplare per specificare in dettaglio i tipi di corporativismo e di pluralismo in esso proposti. Non si può neppure negare che Schmitter e altri che si sono occupati di corporativismo abbiano in seguito assunto un'impostazione piuttosto cattolica quando hanno pensato di includere tra i modelli presenti nell'inventario corporativo un'altra forma istituzionale appena scoperta. Se la meta finale era la teoria in senso stretto, sarebbe stata forse auspicabile una maggiore rigidità concettuale. Ma la teoria non era all'ordine del giorno, e in ogni caso non avrebbe potuto esserlo.

¹⁹ Streeck e Kenworthy (2005) distinguono fra corporativismo strutturale e funzionale e, all'interno di quest'ultimo, fra concertazione e autogoverno.

²⁰ In una nota all'autore Colin Crouch parla di un caso di «corruzione concettuale». Dal momento che il concetto di corporativismo «aveva una definizione ambigua, era soggetto a molte interpretazioni diverse e poteva essere invocato per significare ogni cosa, dal controllo degli interessi organizzati da parte dello Stato al governo gestito dagli interessi organizzati al posto dello Stato».

Secondo Kaplan (1964), la scienza sociale è determinata ad avviare le sue indagini con concetti definiti in modo ampio, che consentano la scoperta di obiettivi inattesi e di relazioni sconosciute di similarità e di diversità, mettendo i ricercatori in condizione di riorganizzare gradualmente la loro immagine iniziale del mondo reale. Si può discutere se il progresso verso definizioni meno aperte nella scienza sociale sia davvero possibile e anche desiderabile; semplicemente, forse, la realtà cambia con troppa velocità perché sia consentita una chiusura concettuale. In ogni caso appare ragionevole sostenere che il periodo di esplorazione debba essere più lungo quando l'oggetto della ricerca è un universo storico che non si presta facilmente a essere indagato attraverso la sperimentazione controllata. Anche se, come nel mio caso, non si intende abbracciare l'impostazione radicale secondo cui nelle scienze sociali una buona euristica è sempre da preferire alla migliore teoria, bisogna ammettere che, quando si tratta di aprire un nuovo campo d'indagine, le definizioni ampie sono molto superiori a quelle rigide. Il fatto che oggi sappiamo molto di più riguardo alle forme istituzionali e agli usi politici del collettivismo organizzato nelle democrazie industriali avanzate alla fine del ventesimo secolo è certamente dovuto all'architettura concettuale aperta e all'uso non dogmatico, flessibile, dei concetti basilari come strumenti euristici nel pieno del «dibattito corporativo» degli anni settanta e ottanta.

1.1. Lo scoppio della bolla

Il fatto che lo *status* del neocorporativismo quale concetto chiave della scienza sociale contemporanea fosse legato alla configurazione politica degli anni successivi al 1968 è stato indirettamente evidenziato dalla confusione in materia di neocorporativismo provocata negli anni ottanta dall'avanzata vittoriosa del monetarismo come dottrina di punta della politica economica. Il keynesismo con sindacati forti, corporativo o meno, non durò a lungo. All'inizio degli anni ottanta i suoi limiti divennero sempre più visibili. Con il senno di poi l'era neocorporativa può apparire oggi nulla più di un tentativo di difendere tardivamente la sempre più obsoleta intesa del dopoguerra fra Stato, capitale e lavoro. Tentativo destinato a fallire dal momento che, dopo il crollo del regime internazionale di Bretton Woods, poteva contare esclusivamente sulle risorse politiche nazionali, in un'epoca di internazionalizzazione dell'economia capitalistica in rapido avanzamento.

Non che il neocorporativismo nazionale non avesse le sue pecche. In molti paesi i responsabili politici non tardarono a scoprire che le concessioni che dovevano essere fatte ai sindacati di anno in anno stavano cominciando a diventare sempre più dispendiose, e che sempre più di frequente non facevano

che spostare nel tempo l'inflazione e provocare una rovinosa accumulazione del debito pubblico. Inoltre i *leader* sindacali si rivelavano spesso incapaci di mantenere le loro promesse in materia di moderazione salariale, dovendo rispondere a una base esigente e recalcitrante. Talora i sindacati più disponibili alla collaborazione persero la fiducia della loro base, che li spingeva ad abbandonare la concertazione anche se le loro organizzazioni detenevano il monopolio della rappresentanza neocorporativa con un elevato grado di centralizzazione. Non vi era inoltre alcuna garanzia certa che le organizzazioni di mediazione neocorporativa, per quanto supportate dai privilegi organizzativi pubblici, sarebbero state capaci di mantenere sempre un livello sufficiente di adesioni e di densità organizzativa. A partire dai primi anni ottanta l'adesione ai sindacati iniziò a declinare quasi ovunque, così come era avvenuto negli anni sessanta. E, pur essendo meno dipendente dall'adesione degli iscritti rispetto a quella dei gruppi di pressione pluralisti, il riconoscimento politico dei mediatori di interessi neocorporativi non è tuttavia del tutto indipendente da essa. Inoltre le crescenti pressioni del mercato e l'intensificazione dei cambiamenti strutturali, causate sia dall'internazionalizzazione economica sia dalle nuove politiche nazionali, sembravano accentuare la difficoltà per i *leader* delle associazioni, tanto dei lavoratori quanto dei datori di lavoro, di aggregare i diversi interessi degli aderenti verso un interesse comune, collettivo, e di imporre alla loro base quel tipo di disciplina che costituisce la condizione per il successo delle intese istituzionali neocorporative.

Un'altra ragione per cui iniziò ad allargarsi il divario tra un mondo reale in via di cambiamento e l'ideale modello neocorporativo era legata al crescente rifiuto da parte delle aziende di svolgere il proprio ruolo nell'arena neocorporativa. Con tutto il rispetto per Panitch e la sinistra anticorporativa²¹, le aziende non sono mai state entusiaste del tripartitismo istituzionalizzato, considerato essenzialmente e in misura preponderante come veicolo per l'inserimento del lavoro organizzato nel cuore del processo decisionale in economia. Se talvolta si doveva fare buon viso alla cooperazione tripartita come soluzione di ripiego per ragioni di opportunità politica, o come male minore rispetto alla sfrenata militanza sindacale, la classe imprenditoriale si considerava sempre vittima di un'invasione corporativa sulle proprie prerogative; temeva l'interferenza politica, in un'«economia negoziata», sulla propria libertà di investire o di non investire; e, con ragione o meno,

²¹ Ma anche di alcuni rappresentanti della più recente scienza politica di ispirazione razionale, come Swenson (1991), che spesso sembra riferirsi al corporativismo come scelta ottimale e non come soluzione di ripiego per le aziende.

era sempre più convinta che i lavoratori e lo Stato nazionale democratico fossero responsabili per quello che consideravano un inasprimento dei vincoli al profitto. Per un certo periodo le aziende sembrarono non avere scelta: organizzarsi allo stesso modo dei sindacati, sviluppare le stesse capacità politiche e cercare le proprie fortune in attività istituzionalmente negoziate in mercati socialmente regolati. Ma, di pari passo con l'inasprirsi delle pressioni politiche ed economiche, i dirigenti aziendali iniziarono a cercare vie d'uscita da quella che ora appariva loro come una trappola corporativa²². Su questo terreno furono ben presto raggiunti dai governi, sempre più pressati nella ricerca di vie per disciplinare una classe lavoratrice cresciuta anche più di quanto era nelle sue stesse aspettative, se non con riferimento agli aumenti salariali nominali soprattutto in materia di politica sociale e di regolazione del mercato del lavoro.

L'internazionalizzazione accelerata dell'economia capitalista nel corso degli anni ottanta non fu semplicemente il risultato di una cospirazione fra capitalisti e governi nazionali conservatori. Ben presto si scoprì, infatti, che l'internazionalizzazione avrebbe offerto un'opportunità unica per ristabilire l'equilibrio di potere all'interno delle economie politiche nazionali a spese del vincitore delle battaglie di fine anni sessanta, il lavoro organizzato. Questa scoperta fu fatta non solo dalle aziende ma anche dai governi nazionali che, talvolta ispirati dalle associazioni imprenditoriali dei loro paesi, impararono a usare le organizzazioni internazionali, in particolare l'Unione Europea, per appellarsi a vincoli esterni che costringevano ad aprire, quindi a liberalizzare, economie nazionali sempre più politicizzate e sempre meno gestibili dal punto di vista politico (Moravcsik, 1998). Le associazioni imprenditoriali, da parte loro, cessarono di difendere i mercati nazionali e iniziarono a premere per la deregolazione e il libero flusso non solo dei beni e servizi ma anche dei capitali, come modo per liberare l'accumulazione del profitto dai vincoli politici sempre più insostenibili imposti a partire dagli anni settanta. Ben presto si avviò una grande ondata di ristrutturazioni industriali che avrebbe «reso idonee alla globalizzazione» le economie nazionali, il tutto accompagnato dall'urgente richiesta di riformare la contrattazione collettiva, la legislazione

²² Quando, all'inizio degli anni ottanta, iniziarono a studiare a fondo «l'azione associativa delle aziende» (Schmitter, Streeck 1999 [1982]), i neocorporativi si avvicinarono al soggetto con un apparato concettuale che era saldamente radicato nel mondo keynesiano *post*-1968. Così l'internazionalizzazione e le opportunità politiche che essa offriva alle aziende non comparivano affatto nello scenario della ricerca, se non come incentivi possibili per un ordinamento più avanzato e per lo sviluppo di associazioni multi-livello in conformità con la logica neocorporativa.

del lavoro e lo Stato sociale «non-mercificabile». Queste riforme erano destinate a sgretolare le intese del dopoguerra attraverso il rafforzamento del ruolo del libero mercato e l'indebolimento del controllo delle attività economiche e della formazione dei prezzi relativi da parte dei governi e degli interessi organizzati.

Variò da paese a paese il soggetto che si assunse il compito di guidare gli attacchi neoliberali al corporativismo, aziende o governi, così come variarono le forme specifiche assunte da tali attacchi. Una svolta senza dubbio epocale fu il successo del thatcherismo in Gran Bretagna, che a un attento pubblico internazionale di uomini di governo dimostrò come i metodi monetaristi per contenere l'inflazione escludendo i sindacati fossero non solo efficaci ma anche sostenibili politicamente, pur richiedendo all'inizio tassi di disoccupazione molto elevati. Più di ogni altra cosa l'esperimento thatcheriano oscurò una volta per tutte la convinzione prevalente nell'economia politica del dopoguerra secondo cui i governi democraticamente eletti, e forse la democrazia in quanto tale, non potessero sopravvivere a un livello di disoccupazione superiore al tetto keynesiano del cinque per cento. Ne conseguì che i costi sostenuti dai governi per fare concessioni ai sindacati, che erano continuati comunque a crescere, divennero improvvisamente molto più elevati, soprattutto perché la disoccupazione si rivelò utile anche per indebolire sindacati troppo spavaldi, e con loro la resistenza dei lavoratori contro le riforme liberali del mercato del lavoro e dello Stato sociale. La lezione fu compresa velocemente dai governi di tutti i paesi europei e fu applicata in modi e gradi diversi. Ma il fatto stesso che i governi avessero ora a disposizione un'alternativa credibile al corporativismo provocò un importante spostamento negli equilibri di potere politico-economici.

Per la verità il tramonto della politica dei redditi, e con essa della variante più significativa dello scambio politico neocorporativo, era già iniziato alla fine degli anni settanta, quando si capì che la cooperazione monetaria internazionale e l'indipendenza della banca centrale costituivano strumenti nuovi e meno dispendiosi politicamente per tenere sotto controllo l'inflazione. Su questo terreno la *leadership* tedesca fu decisiva, già nel 1976, quando la Bundesbank adottò una politica rigidamente monetarista *ante litteram*, e poi quando il governo Schmidt dette avvio al «serpente» per contenere le fluttuazioni del tasso di cambio in ambito europeo. Da allora tutte le banche centrali europee non poterono far altro che seguire la Bundesbank, la quale diventò di fatto la banca centrale, politicamente indipendente, dell'intera Europa occidentale. In seguito i tassi d'inflazione nei paesi Ocse scesero rapidamente fino a raggiungere in modo convergente un minimo storico che

da allora è continuato fino a oggi, del tutto al di fuori della convergenza istituzionale verso le strutture neocorporative o della convergenza politica verso lo scambio politico neocorporativo. Conseguentemente scomparve di fatto ogni correlazione osservata nei confronti internazionali durante gli anni settanta sui risultati economici del neocorporativismo e della stabilità monetaria (Kenworthy, 2002; Streeck, Kenworthy, 2005, p. 457)²³.

Nella letteratura il passaggio dal tripartitismo keynesiano all'unilateralismo monetarista ebbe un riflesso, tra l'altro, nella lettura sempre più revisionista del caso tedesco, che una volta era l'esempio luminoso dell'«azione concertata», del contenimento salariale volontario da parte di sindacati forti e pervasivi, e di una stabile *partnership* sociale tra capitale e lavoro sotto gli auspici di uno Stato «semi-sovrano» e allo stesso tempo «abilitante» (Katzenstein, 1987). Oggi sappiamo di più sulla guerra sempre più feroce tra i sindacati tedeschi e il governo Schmidt nella seconda metà degli anni settanta, che fu accuratamente nascosta dal Cancelliere per placare il suo partito di sinistra. Il *Modell Deutschland*, come fu chiamato il neocorporativismo tedesco che aveva avuto così grande successo nella campagna elettorale del 1976 e aveva attirato ammirazione e risentimento a livello internazionale, diventò sempre più una formula propagandistica destinata a trasformarsi, nel migliore dei casi, in una profezia annunciata piuttosto che nella rappresentazione reale della *partnership* sociale nell'economia politica della Germania. Fritz W. Scharpf (1991 [1987]) è stato fra i primi a portare l'attenzione sul ruolo cruciale giocato dalla Bundesbank, in contrapposizione alla *Konzertierte Aktion*, nel mantenere l'inflazione a un livello così basso; il suo lavoro dà l'impressione di un forte senso di gratitudine con il quale Schmidt guardava all'indipendenza politica della banca. La quale, almeno in una certa misura, lo mise al riparo dalle richieste sempre più dispendiose rivolte al governo da una *leadership* sindacale che, a sua volta, era sospinta da una base sempre più esigente (Scharpf, 1991, pp. 133-ss.).

Negli anni successivi, sotto il governo Kohl, l'interpretazione neocorporativa del caso tedesco si trasferì finalmente dal lato della *domanda* a quello dell'*offerta*. Adesso non era più la stabilità monetaria, invece del neocorporativismo, a contribuire alla prosperità tedesca, ma erano le alte professionalità,

²³ Lo stesso fu valido, dato che forse coincidevano le ragioni, per la correlazione tra neocorporativismo e bassa incidenza del conflitto industriale. Dopo la virtuale scomparsa degli scioperi negli Stati Uniti e in Gran Bretagna non fu più possibile sostenere che i costi delle concessioni neocorporative erano bilanciati dalle minori perdite dovute al conflitto industriale.

la cooperazione leale nei luoghi di lavoro, la flessibilità dei mercati interni del lavoro, il rapido adeguamento alle nuove tecnologie, il trasferimento di tecnologia verso le aziende piccole e medie ecc., cioè la vasta gamma delle capacità che si riteneva potessero consentire alle aziende tedesche di prosperare in tempi di politiche restrittive, di zero inflazione, promosse da una banca centrale spietatamente miope, che non intendeva occuparsi di crescita e di occupazione (Streeck, 1994). Si riteneva ora che il *Modell Deutschland* riguardasse non tanto la distribuzione quanto la produzione, mentre la frusta monetarista della Bundesbank era vista soprattutto come un forte incentivo per gli attori dell'economia politica a ricercare la cooperazione ed evitare il conflitto, approfittando della ricca varietà di istituzioni parastatali che in questo caso potevano essere considerate come una fortuita eredità della storia tedesca. Di fatto l'enfasi era concentrata ora sulla cooperazione piuttosto che sul conflitto, avendo sempre più a riferimento il livello subnazionale dell'intervento politico o, per meglio dire, le aziende. Mentre la ricerca sul «corporativismo dal lato dell'offerta» (Streeck, 1984) che da qui prese piede rimase interessata alle forme organizzative dell'intermediazione degli interessi, non si guardava più in prevalenza alle istituzioni e alle politiche macroeconomiche nazionali che erano state al centro della vecchia ricerca sul corporativismo ma alle intese subnazionali – regionali, settoriali o aziendali – che promuovevano la cooperazione fra competitori e fra attori con interessi diversi o capacità complementari²⁴.

Un ulteriore contributo all'esplosione della bolla neocorporativa negli anni ottanta è stato dato dall'evidente incapacità del neocorporativismo di passare dal livello nazionale a quello internazionale o sovranazionale. Ciò non significa che, almeno per quanto riguarda l'Europa occidentale, non vi siano stati tentativi in questa direzione da parte della Commissione europea e delle principali associazioni del lavoro europee. Tuttavia si è rivelata presto infondata la speranza dell'Unione Europea di essere il veicolo per la crescita

²⁴ Un decennio più tardi la presunta virtù era di nuovo diventata vizio palese, quando il corporativismo quale «circolo virtuoso» produttivistico degli anni ottanta (Streeck, 1991) si era trasformato in un parassitario «corporativismo del *welfare*» (Streeck, 2001; 2005). Fondamentalmente ciò fu dovuto al fatto che le parti sociali intesero prolungare la pacifica cooperazione sfruttando assieme, con il tacito consenso del governo Kohl, il sistema di *welfare* sociale per i massicci prepensionamenti dovuti alla profonda ristrutturazione dell'economia. Il disastro – un enorme aumento dei costi del lavoro che si aggiunse e si sovrappose all'elevata disoccupazione che i prepensionamenti avrebbero dovuto ridurre – diventò completo quando gli stessi metodi furono utilizzati dopo il 1990 per il pensionamento dei lavoratori in eccesso nell'ex Rdt.

e per l'inizio di una nuova era della politica socialdemocratica-neocorporativa degli anni settanta (Streeck, Schmitter, 1991). Il trattato di Maastricht, la svolta della seconda Commissione Delors verso una politica economica orientata sul lato dell'offerta, l'introduzione dell'Unione monetaria, il Patto di stabilità e, infine, l'allargamento all'Europa orientale, hanno stabilito che l'Europa unita non dovrà mai costituire una replica sovradimensionata di quello Stato-nazione europeo del dopoguerra che alcuni ritenevano inevitabile. Nonostante i coraggiosi sforzi in senso contrario, l'Unione Europea si è trasformata invece in un apparato intergovernativo-sovranzionale per promuovere la liberalizzazione dell'economia europea, istituzionalizzando, al di sopra e al di là dello Stato-nazione, non solo il monetarismo della Bundesbank, ma anche una severa politica di austerità fiscale che vincola i sistemi nazionali di *welfare* ad avviare fondamentali riforme in senso liberale.

Nessuna meraviglia che, in un contesto del genere, neppure la contrattazione collettiva a livello europeo sia mai decollata. Attraverso il «dialogo sociale» le organizzazioni delle parti sociali europee sono gentilmente invitate, e in verità ben compensate per questo, a partecipare alla regolazione di un catalogo fortemente circoscritto di dettagli, come la durata minima del congedo parentale nei paesi membri. Restano però escluse dalle decisioni fondamentali che oggi stanno ridisegnando l'economia politica europea, in particolare la gestione dell'offerta di moneta sovranazionale e le restrizioni degli strumenti ai quali i governi nazionali possono ricorrere per combattere la disoccupazione. Divise come sono per linee nazionali da differenti interessi economici, tradizioni organizzative e scenari istituzionali, le parti sociali probabilmente non saranno mai capaci di giocare un ruolo che non sia marginale nel processo di europeizzazione economica. Da parte loro, gli imprenditori non hanno alcun interesse a una sorta di tripartitismo che metterebbe fine all'attuale isolamento istituzionale dell'apparato decisionale economico dell'Europa nei confronti della politica, separando perciò l'europeizzazione dalla liberalizzazione con la quale oggi è strettamente intrecciata.

Con l'avanzare dell'internazionalizzazione non è improvvisamente scomparsa la partecipazione degli interessi collettivi organizzati alla politica pubblica, di cui è parte la concertazione tripartita tra governo, aziende e sindacati. È rimasta però confinata alle arene nazionali che, nel corso dell'integrazione europea, sono state inserite in mercati sovranazionali e governate da imperativi sovranazionali di austerità e di liberalizzazione. Di conseguenza la sua agenda è stata sempre più stabilita dall'alto. Come questa agenda abbia dovuto dispiegarsi, entro i limiti stabiliti da un regime di formazione del mercato internazionale, è stato compito delle politiche nazionali, così come



la ricerca di una legittimazione politica per le decisioni dolorose che erano spesso richieste. È in questo contesto che negli anni novanta un'apparente rinascita del tripartitismo è stata osservata da una varietà di autori, impegnati a studiare gli sforzi dei governi europei per rispettare i criteri di accesso all'Unione monetaria e per adeguare le economie nazionali a un mercato integrato europeo soggetto a una severa politica valutaria. L'osservazione centrale dell'ampia letteratura sui «patti sociali nazionali» che fiorirono durante il decennio appare quella secondo cui i governi di molti paesi non hanno seguito l'esempio del thatcherismo britannico e hanno invece negoziato con i rispettivi sindacati, per quanto indeboliti dalla disoccupazione, accordi per la moderazione salariale e altre materie come la riforma del mercato del lavoro e del *welfare* e il consolidamento del debito pubblico (Baccaro, 2002; Ebbinghaus, Hassel, 2000; Pochet, Fajertag, 2000).

Secondo alcuni studiosi i patti nazionali degli anni novanta dimostrano che la fine del secolo corporativo è stata dichiarata prematuramente. Tuttavia, come è stato notato, per quanto possa talora essere produttiva un'ampia concettualizzazione dei fenomeni sociali, la mancanza di un confine concettuale può indurre a trascurare importanti discontinuità nel cammino del mondo. Gran parte della recente letteratura sul corporativismo sembra impegnata a dimostrare quasi a ogni costo che il corporativismo non è morto, per quanto morto possa apparire, e in verità non morirà mai. A spiegare perché alla fine il corporativismo vorrà e, infine, dovrà sopravvivere all'assalto della liberalizzazione, vi sono ragioni di ordine economico e politico. Tuttavia un'analisi più ravvicinata richiede forse un atteggiamento meno fideistico. Il collettivismo politico organizzato e persino istituzionalizzato non è scomparso all'improvviso con l'esplosione monetarista del nucleo corporativo della costituzione *de facto* del capitalismo democratico europeo del dopoguerra. Ma ciò che si osserva oggi può essere concepito non tanto come un semplice cambiamento di foggia ma come una raccolta di frammenti, strutturali e funzionali, della vecchia costruzione corporativa. Frammenti che, come le rovine di antichi monumenti, continuano a essere utilizzati per essere convertiti a nuovi, meno grandiosi, obiettivi.

Fondamentalmente i patti nazionali degli anni novanta, a differenza dello scambio politico degli anni settanta, hanno operato sotto gli auspici monetaristi piuttosto che quelli keynesiani ed erano finalizzati, se non vincolati, a conformarsi ai mercati piuttosto che a correggerli. Ne deriva la possibilità, non considerata seriamente da gran parte della letteratura, che l'inclusione del lavoro nella politica pubblica abbia cessato di indicare la forza politica del lavoro, la sua sapienza strategica e la sua indispensabilità funzionale. Molti

governi e molti imprenditori sembrano preferire le politiche di austerità *con* patto sociale alle politiche di austerità *senza* patto sociale, e giudicano preferibile una ristrutturazione dell'economia e dello Stato sociale *con* la cooperazione dei sindacati piuttosto che *senza*, fermo restando che gli imperativi fondamentali della liberalizzazione economica non sono messi in causa. Ma ciò non significa necessariamente che, in cambio, essi debbano permettere ai sindacati di assumere un peso che non sia marginale o simbolico. I governi che hanno la forza per attaccare la posizione istituzionale dei sindacati possono usarla non per attaccarli ma per spingerli a cooperare. È soprattutto qui che le politiche dei governi europei continentali differiscono dall'antisindacalismo ideologico dei loro corrispondenti americani e britannici. A loro volta i sindacati che possono ancora esercitare un forza residua, come l'Ig Metall tedesca, possono preferire il laburismo al corporativismo e rifiutare la cooperazione nei patti nazionali se i governi non hanno nulla da offrire in cambio, mentre i sindacati deboli possono cooperare in ogni caso nella speranza di proteggere in questo modo il loro *status* organizzativo. Pertanto, ciò che dall'esterno può apparire come una continuazione del corporativismo di classe che caratterizzava gli assetti del dopoguerra, può essere nulla più che accortezza tattica da parte dei governi e dei datori di lavoro, e impotenza e confusione strategica da parte dei sindacati. L'aspetto decisivo è che ciò che alcuni continuano a identificare come neocorporativismo oggi è profondamente inserito in un contesto economico e politico di pressioni a favore della flessibilità, della deregolazione, della decentralizzazione, e così via, limitando nettamente ciò che i sindacati possono chiedere in qualità di attori nelle politiche nazionali. Tutto ciò a prescindere dall'insistenza del discorso neoliberale che enfatizza la diversità, l'individualismo, il volontarismo e che coltiva una forte avversione contro ogni tipo di regolazione standardizzata²⁵.

In parte il cambiamento iniziato negli anni settanta si riflette in molte definizioni utilizzate nella letteratura per caratterizzare le specificità del «neocorporativismo» degli anni novanta. Alcuni autori parlano così di «corporativismo competitivo» (Rhodes, 2001) per indicare il carattere cooperativo-produttivistico dei patti nazionali e la corrispondente assenza o margina-

²⁵ Qualcosa di analogo può valere per i paesi est europei in «transizione», dove il tripartitismo a livello nazionale è imposto dall'Unione Europea come parte dell'*acquis communautaire*, ma in pratica è rimasto quasi sempre una facciata. Ancora meno evidente che nei paesi dell'Europa occidentale in via di liberalizzazione appare l'affinità intuitiva con le soluzioni collettive, mentre più dei loro corrispondenti occidentali i sindacati dell'Europa orientale sembrano ancorati, per usare il vecchio linguaggio corporativo, a una «logica di influenza» piuttosto che di «appartenenza».

lità degli aspetti distributivi, rinviando alla precedente scoperta del «corporativismo dal lato dell'offerta». Altri usano termini come «corporativismo essenziale» (Traxler, 2001; Traxler *et al.*, 2001) per sottolineare il fatto che le nuove alleanze sono meno esigenti rispetto alle capacità organizzative dei partecipanti. Ad esempio, come ha sostenuto tra i primi Regini (2000), è assai poco rilevante il fatto che i sindacati coinvolti nei patti nazionali avessero a disposizione strutture organizzative corporative (vedi anche Baccaro, 2002), mentre le scelte strategiche delle organizzazioni collettive riguardo alla partecipazione alla concertazione e alla cooperazione sembrano dettate meno che in precedenza dalle loro caratteristiche strutturali. Allo stesso modo non sembra più rilevante ai fini del successo dei patti il fatto che i governi abbiano avuto un carattere conservatore piuttosto che socialdemocratico (Hassel, 2000; 2003). In generale sembra prevalere un'attenzione per la governabilità che continua a motivare i governi a chiedere la partecipazione al processo decisionale pubblico di gruppi sociali organizzati di ogni genere, non solo sindacati e datori di lavoro (vedi anche Culpepper [2002], che mette in evidenza il ruolo delle associazioni come fornitrici di informazioni al governo). Da quando il corporativismo di classe che faceva parte degli assetti del dopoguerra è stato cancellato dal *big bang* monetarista, ciò su cui indaga la letteratura corporativa di oggi è un'ampia varietà di modi specifici e differenziali in cui il collettivismo viene utilizzato per scopi politici, quale utile supplemento, e talora quale veicolo, per la delega a favore del libero mercato da parte dei poteri pubblici. Una delega suggerita da motivazioni amministrative piuttosto che da convenienze di potere o politiche, e più che mai destinata a trasformare i gruppi organizzati in strumenti dello Stato, più di quanto non sia lo Stato a condividere il potere pubblico con gli interessi organizzati di classe penalizzati dal capitalismo del libero mercato.

1.2. Oltre il corporativismo

Non è stato solo il mondo a cambiare dopo gli anni settanta, ma anche la scienza sociale. Ciò non sorprende, dato che le scienze sociali sono invariabilmente sollecitate dalle preoccupazioni concrete e dai problemi in continua evoluzione dei loro tempi. Ma, se alla fine l'impronta sul mondo reale è stata modesta, il «dibattito corporativo» degli anni settanta ha profondamente influenzato il modo in cui la scienza sociale riflette su esso, e alla fine del saggio può essere opportuno portare l'attenzione su alcuni aspetti del suo perdurante impatto.

Paradossalmente l'impatto dell'euristica neocorporativa sembra essere meno percepibile nello studio dei gruppi d'interesse in senso stretto, do-

ve oggi si assiste a un sorprendente rifiorire del *lobbying* come concetto e come oggetto di studio (Kohler-Koch, 1994; Mazey, Richardson, 1993). Le spiegazioni possibili non sono difficili da immaginare. Nella misura in cui il potere decisionale in economia è passato a nuovi soggetti come l'Unione Europea, il contatto fra aziende e autorità pubbliche è decisamente più facile da organizzare sulla base di un modello angloamericano piuttosto che di un modello neocorporativo, come quello che si è sviluppato per lungo tempo e in differenti versioni in molti paesi dell'Europa continentale. A ciò contribuisce il fatto, già emerso nel corso degli anni ottanta, che le grandi aziende diventano sempre più attori politici e rappresentanti indipendenti dei loro interessi, non solo sul piano internazionale ma anche nell'ambito dei loro sistemi nazionali, anche quelli con tradizione corporativa (Coen, 1997; 1998). Seguendo l'esempio del mondo angloamericano e la nuova prassi delle organizzazioni internazionali, i governi dell'Europa continentale hanno imparato a trattare direttamente e singolarmente con le grandi aziende, insistendo meno che in passato sulla necessità di parlare solo alle associazioni che rappresentano la visione collettiva di gruppi di aziende^{26 27}.

Le associazioni dei datori di lavoro, da parte loro, sembrano smarrire spesso la capacità o la volontà strategica di accettare la responsabilità pubblica e di mediare tra le politiche del governo e le richieste dei loro iscritti. In molti paesi europei, nel momento in cui le intese neocorporative si sono sgretolate sotto l'impatto della liberalizzazione, le associazioni dei datori di lavoro hanno adottato una strategia aggressiva di relazioni pubbliche per spingere i governi verso riforme ancor più liberalizzatrici, che le allontanassero dalla *partnership* sociale. In aggiunta a tutto ciò si possono considerare le relazioni sempre meno strette fra partiti socialdemocratici e sindacati, che hanno spinto questi ultimi ad assumere posizioni più antagoniste nei confronti dei governi e dello Stato in generale, con l'effetto di ridurre la moderazione delle richieste e di imporre un modo di fare politica degli interessi più indipendente e «pluralista».

²⁶ Su questo e ciò che segue, vedi Streeck, Visser (2005).

²⁷ Naturalmente l'accesso privilegiato delle grandi aziende al potere decisionale politico non è contemplato dalla teoria neoclassica, che in realtà non ha alcuna collocazione per le aziende in quanto organizzazioni, né tale accesso è in linea con l'ideologia neoliberale, che non vuole avere nulla a che fare con il *lobbying*. Verrebbe la tentazione di dire che la crescita del neoliberalismo altro non è che la liberazione delle grandi aziende dagli obblighi sociali e il recupero della loro autorità gerarchica interna ed esterna (vedi il capitolo introduttivo in Crouch, Streeck, 1997). Ma questo è un altro discorso.

La letteratura sul neocorporativismo non ha avuto neppure quell'impatto sullo studio delle relazioni industriali che ci si potrebbe aspettare. Con la perdita di potere dei sindacati si è ridotto anche l'interesse accademico nei loro confronti. Negli Stati Uniti, ma anche in Gran Bretagna, i più importanti dipartimenti e istituti di ricerca sulle relazioni industriali sono stati aboliti o riconvertiti nel corso degli anni novanta. Quando sono sopravvissuti sotto un nome diverso – generalmente un nome che, in un modo o nell'altro, faceva riferimento a quella che sarebbe stata definita «gestione delle risorse umane» – si è trattato di un cambiamento di sostanza. Nella maggior parte dei casi non era più lo studio dei sindacati e della contrattazione collettiva ad aprire le carriere nel mondo concreto, ma piuttosto quello dei pacchetti retributivi, degli incentivi in base ai risultati, della «formazione di capitale umano» e della gestione del personale in genere, amministrato unilateralmente e dall'alto in quello che, come conseguenza logica, era considerato un «ambiente *union-free*». Nell'Europa continentale, dove le relazioni industriali non sono mai state più che una sotto-disciplina all'intersezione con la sociologia, la scienza politica e la legislazione del lavoro, solo pochissimi studiosi della generazione successiva si sono sentiti attratti da questa materia, mentre è esploso il numero di aspiranti specialisti del personale arruolati nei dipartimenti di amministrazione aziendale delle vecchie università pubbliche e di un crescente numero di nuove università private. Sarebbe del tutto sorprendente scoprire che più di un'esigua minoranza di questi studiosi ha preso seriamente in considerazione la letteratura sui sindacati e sulla contrattazione collettiva, per non parlare di quella sul corporativismo.

Naturalmente, se è vero che in un primo momento vi era stata una forte affinità tra euristica neocorporativa e studio delle relazioni di classe istituzionalizzate, ben presto la prima ha finito per essere applicata ad altri soggetti e ad altre aree di indagine. Nella letteratura corporativa la libera contrattazione collettiva serviva come esempio delle modalità in cui, in una democrazia liberale con un collettivismo vitale, i gruppi sociali organizzati in maniera indipendente venivano coinvolti nel processo decisionale pubblico, con Stati e governi tenuti a rispettare la loro autonomia, a costruire il processo decisionale attorno a loro e a imparare a condividere con loro la propria autorità. L'idea sottostante, in particolare quella per cui talvolta le più importanti decisioni politiche sulla struttura e la direzione delle società moderne erano prese non dal solo Stato ma dallo Stato in cooperazione con gli attori collettivi organizzati nella società, interessò gli studiosi che negli anni settanta riflettevano sulle potenzialità e, implicitamente, sui limiti dell'intervento dello Stato nella società e nell'economia. Ad esempio, lavorando sulla teoria relativa

al modo in cui lo Stato democratico può essere utilizzato da una società moderna per organizzarsi e controllare il proprio processo di sviluppo – una teoria della *gesellschaftliche Steuerung* –, e ragionando sul limitato successo della riforma socialdemocratica in Germania, Renate Mayntz e Fritz W. Scharpf (Mayntz, Scharpf, 1995; Mayntz, 1997) trovarono sempre meno soddisfacente riferirsi alla politica pubblica solo in termini di decisioni dello Stato. Si misero così a cercare un concetto di *Steuerung* che includesse la possibilità di un governo impegnato a cooperare con gruppi sociali organizzati e di una politica pubblica negoziata tra lo Stato e una società civile organizzata.

In un primo momento *Steuerung* fu tradotto «guida», o «controllo», ma più tardi questi termini sono stati sostituiti con «*governance*»^{28 29}. Abbandonando una prospettiva di potere pubblico gerarchico e centrato sullo Stato, la *governance* si riferisce all'interrezza dei processi e degli agenti coinvolti nel momento della selezione vincolante fra possibilità alternative, momento capace perciò di creare ordine sociale. Originariamente il concetto sembra sia stato introdotto dalla «nuova scienza economica istituzionale», soprattutto Oliver Williamson (1987; Williamson *et al.* 1975), nel tentativo di dimostrare che le transazioni economiche governate dal mercato, cioè non governate dallo Stato, non sono tuttavia prive di governo. O almeno non devono esserlo, dato che i singoli privati che perseguono il loro vantaggio nel mercato sono in grado di contrattare liberamente, non solo in termini di scambio ma anche in termini di istituzioni, per governare tale scambio quando ciò si rendesse necessario. Ben presto, tuttavia, il concetto è stato importato nella tematica corporativa, a riflettere il confine indistinto fra Stato e società osservato nelle democrazie contemporanee, a enfatizzare il fatto che gli attori privati partecipano al processo decisionale a fianco di quelli pubblici, ad attirare l'attenzione sul contributo all'ordine sociale del «governo degli interessi privati» (Hollingsworth, Schmitter, Streeck, 1994). Nell'incontro con una tradizione di studi politici più centrata sullo Stato, che hanno tratto la loro origine nella scienza amministrativa e nella ricerca applicata, il concetto ha preparato il terreno per l'incorporazione di alcuni spunti centrali del «dibattito corporativo» nelle teorie del potere decisionale pubblico³⁰.

²⁸ Alla fine degli anni sessanta Amitai Etzioni (1968) introdusse il concetto di «guida della società» per lo stesso soggetto e con intenzioni analoghe. Per le più svariate ragioni il concetto non è stato ripreso da altri.

²⁹ Sul modo in cui *Steuerung* è stato ridefinito con *governance*, vedi Mayntz (2003).

³⁰ È interessante il fatto che sia stato adottato anche dal versante istituzionalista della teoria delle relazioni internazionali, alla ricerca di un concetto con cui suggerire la possibilità di

Oggi la fiorente letteratura sulla *governance* sociale, politica ed economica, quale complessa interazione fra attori dello Stato e non dello Stato, poggia su uno dei capisaldi dell'euristica neocorporativa, l'intreccio fra Stato e società civile. La stessa nozione è presente anche nell'attuale lavoro sulle reti politiche. Tali reti nascono dall'idea che le decisioni politiche traggono origine dalle interazioni tra una varietà di agenti individuali e collettivi di ogni tipo che si incrociano casualmente (Marin, Mayntz, 1993). Stabilire chi appartiene a una rete politica e chi è in posizione centrale o periferica rispetto alla sua operatività è trattato come problema essenzialmente empirico; l'assetto può anche cambiare, dato che le reti sono considerate più aperte rispetto alle imprese corporative, oltre a essere in prospettiva estremamente flessibili e facili da riorganizzare³¹. L'idea prevalente è che le reti politiche siano specializzate su aree ristrette di potere decisionale. Tuttavia la principale differenza tra analisi delle reti e tradizione neocorporativa, e senza dubbio la tradizione della *Steueringstheorie*, è che la prima, rispetto alle altre due, va ben oltre nel liberare lo Stato e le sue autorità dalla speciale responsabilità sulla direzione globale della politica. Riconoscendo una pluralità di agenti coinvolti nel processo decisionale pubblico, lo studio neocorporativo sul governo dell'interesse privato e il concetto di *gesellschaftliche Steuerung* avevano come ultimo obiettivo quello di predisporre un sofisticato scenario di esperienze per uno Stato informato su come persuadere una società civile indipendente, consapevole dei suoi interessi, *eigenwillige* a contribuire a un intento comune, seppure negoziato e mediato. Per quanto «in rete» potesse essere, per i neocorporativi, come per i teorici della *Steuerung*, era pur sempre lo Stato a governare, seppure attraverso la negoziazione, in ragione del suo monopolio sull'uso legittimo della forza nonché della sua superiore legittimazione e responsabilità democratica. L'analisi delle reti, anche quando va oltre la statistica descrittiva, abbandona questa premessa in quanto teorica dell'azione, sostituendola con una prospettiva comportamentistica sulla formazione della politica pubblica, e rinunciando all'intenzionalità collettiva a favore di un empirismo per il quale può non esserci alcuna differenza tra obiettivi e risultati del processo decisionale collettivo³².

qualche tipo di ordine anche nel mondo privo di Stato delle relazioni fra Stati, dove i «realisti» vedono soltanto potere e conflitto.

³¹ Il fatto che gli studiosi di quello che ancora considerano «corporativismo» ridefiniscano come «reti» i loro oggetti di studio può riflettere la crescente frammentazione e complessità dei gruppi sociali organizzati e degli interessi che rappresentano.

³² In base a ciò che sostiene Etzioni (1968), questo significherebbe passare da una teoria «attiva» a una sorta di teoria «passiva», che non ha posto per la definizione e il perseguimen-

Una seconda importante derivazione dalla letteratura neocorporativa, e ancora una volta in particolare del suo impegno in tema di relazioni industriali, è costituita dalla vasta corrente della ricerca storico-istituzionalista sull'economia politica³³. Uno degli aspetti caratteristici dell'istituzionalismo storico, specie in confronto con l'economia e la sua propaggine nella scienza sociale costituita dalla scelta razionale, è il fatto che esso considera le preferenze degli attori come aspetti endogeni agli assetti istituzionali in cui tali attori agiscono. Un modello al riguardo era e continua a essere il modo in cui le analisi neocorporative concepiscono gli interessi collettivi quali prodotti dell'*intermediazione*, da parte delle associazioni di interesse, tra i loro membri, da un lato, e le strutture esistenti che offrono opportunità politiche, dall'altro. Sin dall'inizio la letteratura corporativa ha considerato centrale il fatto che gli interessi non sono dati ma sono, e devono essere, definiti e interpretati in relazione, tra l'altro, agli strumenti istituzionali e organizzativi che consentono la loro realizzazione. Le strutture istituzionali e organizzative funzionano dunque come *condizioni costitutive*, se così si possono definire, di un processo in cui gli attori determinano ciò che per loro è l'interesse migliore. Ad esempio, con riferimento agli aumenti salariali nominali, alla produttività e all'inflazione, i lavoratori mettono in mostra interessi diversi secondo il fatto che siano rappresentati da sindacati di categoria, in regime di contrattazione collettiva fortemente decentrata, o da sindacati dell'industria, che negoziano per l'intero settore o per l'intero paese: mentre nel primo caso i salari nominali contano più della stabilità monetaria e il cambiamento tecnologico costituisce una minaccia più che un'opportunità, nel secondo caso l'intensificazione del controllo collettivo sugli effetti collaterali dell'azione collettiva accresce l'attenzione dei lavoratori verso il contenimento dell'inflazione e l'aumento della produttività, come condizioni per ottenere incrementi salariali reali più consistenti (Crouch, 1982; Olson, 1982)³⁴.

to di obiettivi sociali, e che può realizzarsi o meno. Non sorprende che l'analisi delle reti appaia particolarmente idonea allo studio di accordi di *governance* specializzati settorialmente in assetti internazionali liberi dall'intervento dello Stato, dove la produzione dell'ordine è affidata a una molteplicità di agenti privi sia di potere pubblico sia di legittimazione democratica. Di passaggio si può notare che vi è una certa somiglianza con i processi di mercato, nella misura in cui le decisioni emergono *ex post* da un'aggregazione di azioni prese indipendentemente da una varietà di agenti.

³³ Per una rappresentazione degna di nota di questa scuola, vedi Thelen (1999).

³⁴ Per un esempio recente del modo in cui il contenuto degli interessi collettivi di gruppo varia secondo la struttura istituzionale in cui essi devono essere perseguiti, vedi Woll (2004). Un'elegante esposizione della malleabilità contestuale degli interessi e del modo in cui si traducono in preferenze operative è fornita da Hall (2004).

La più recente produzione in materia di economia politica istituzionalista è, naturalmente, la fiorente letteratura sulle diverse versioni nazionali dell'economia capitalista di mercato. Gli anni ottanta hanno visto un interesse crescente tra gli studiosi di relazioni industriali per il modo in cui la *governance* corporativa delle relazioni di lavoro può essere collegata alla *governance* dell'economia nel suo complesso, in particolare quando le differenze nelle relazioni industriali sono associate alle differenze non solo nelle relazioni fra Stato e società, ma anche nei *modelli di produzione nazionali*. In proposito si sono sviluppati concetti come «produzione di qualità diversificata» (Streeck, 1991), nel tentativo di indagare quelle che sembravano essere «affinità elettive» fra regimi di relazioni industriali nazionali, da una parte, e tipo di produzione caratteristico di un paese, dall'altra. In origine la letteratura in materia pose semplicemente in rilievo quelle che sembravano essere relazioni funzionali fra i due aspetti, senza esplorare le loro origini e senza cercare di teorizzare al riguardo. Anche al di fuori della scuola francese sulla *régulation*, tuttavia, si riteneva che le strategie economiche (comprese le strategie produttive delle aziende) non fossero sempre e necessariamente precedenti alle istituzioni della società, comprese quelle delle relazioni industriali, e che in determinate circostanze le seconde potessero di fatto costituire la causa delle prime. Ne derivava la prospettiva per cui i modelli di produzione generalmente considerati imposti per via esogena dal mercato, oppure scelti strategicamente dalle aziende, potevano essere trattati come modelli endogeni dalla nuova economia istituzionale, capace di tener conto delle differenze tra versioni del capitalismo moderno in quanto sistema economico.

Non è questo il luogo per descrivere dettagliatamente il modo in cui il dibattito corporativo ha contribuito alla comparsa del paradigma delle *varietà di capitalismo*, in particolare dopo l'implosione del socialismo di Stato e l'accelerata internazionalizzazione dell'economia politica capitalistica nel decennio successivo³⁵. Ciò che invece lo stesso dibattito suggerisce è di guardare indietro e considerare la corrente teorizzazione sulla diversità capitalistica nel contesto delle controversie degli anni settanta sulla convergenza e la divergenza nella società industriale. In questa prospettiva l'influenza dell'economia neoclassica può apparire come il portato di una nuova teoria della convergenza, in cui tuttavia il meccanismo all'origine dell'omogeneità delle economie politiche nazionali *non è più la tecnologia ma la competizione economica* in un mercato mondiale aperto. Le teorie istituzionaliste della diversità capitalistica, in contrasto con la teoria economica dell'unità capitalistica, im-

³⁵ Vedi Hollingsworth, Schmitter, Streeck (1994); Crouch, Streeck (1997).

plicano il neoliberismo e contrastano l'idea che vi sia un modo migliore per organizzare un'economia capitalistica, in particolare l'illimitata fiducia sul minimalismo istituzionale dei liberi mercati e sulla libera formazione dei prezzi. Di fatto la letteratura sulle varietà di capitalismo profetizza non tanto la convergenza mondiale sulla «migliore pratica» neoliberale sotto la pressione della competizione internazionale, quanto la perdurante diversità, offrendo rassicurazioni a coloro che per qualsiasi ragione favoriscono una versione del capitalismo più regolata e coordinata politicamente, governata da un apparato decisionale collettivo, rispetto a una versione governata da mercati che si autoregolano.

La questione decisiva, naturalmente, riguarda il meccanismo che è considerato alla base della diversità tra i paesi e tra le loro economie. Negli anni settanta, quando si supponeva che le tendenze alla convergenza derivassero dalla tecnologia, l'azione collettiva della classe lavoratrice era chiamata a fare la differenza nel modo in cui il capitalismo industriale dovesse essere organizzato, mentre l'apparato concettuale dell'analisi neocorporativa fornì un linguaggio che rendeva conto del modo in cui tale azione veniva innestata nelle politiche pubbliche. Oggi vengono proposti altri meccanismi. A prescindere dalla specializzazione strategica, la causa della perdurante diversità attualmente più discussa è la presunta necessità delle economie politiche di avere coerenza e complementarità istituzionale interna. L'idea sottostante è che, diversamente da ciò che implica il neoliberismo, per raggiungere buoni risultati economici le economie nazionali non richiedono un tipo specifico di istituzione ma un alto grado di *complementarità* fra qualsiasi istituzione che le governi. Le economie capitaliste di mercato, cioè, possono ottenere risultati diversi e anche ottenere tutte un buon risultato, *a condizione che le loro istituzioni si adattino l'una all'altra*. In sostanza vengono indicate due fondamentali tipologie di capitalismo avanzato, liberale e coordinato o individualistico e collettivistico, che possono entrambe prosperare nella misura in cui ciascuna organizza le proprie sfere istituzionali secondo la stessa logica, quella della libera formazione dei prezzi, in un caso, quella del coordinamento politico-istituzionale, nell'altro (Hall, Soskice, 2001).

Come accennato in precedenza, quella che avrebbe potuto diventare la «teoria corporativa» sembrava a un tempo suggerire l'idea che, per ragioni prevalentemente *endogene* di pressione politica in direzione del buon risultato economico, le politiche non corporative sarebbero presto o tardi diventate corporative. Oggi la teoria *economica* è quasi concorde nel ritenere che, *viceversa*, le economie politiche neocorporative devono diventare neoliberali, a causa delle pressioni (di mercato) *esogene*. L'approccio «varietà dei capitali-

smi» sembra rigettare entrambe le asserzioni. L'esperienza formativa da cui tale approccio trae ispirazione sembra essere il fallimento e la sconfitta finale della riforma neocorporativa nel Regno Unito nel corso degli anni settanta e ottanta, cui ha fatto seguito l'influenza delle economie liberali e ulteriormente liberalizzate della Gran Bretagna e degli Stati Uniti nel decennio successivo. La lezione che la teoria trae da tutto ciò e offre alle economie politiche «coordinate» in declino del continente europeo, è che la salvezza risiede nella *coerenza interna*, e che i sistemi politico-economici dell'Europa continentale devono conformarsi ai loro principi tradizionali di organizzazione piuttosto che cercare di sbarazzarsi del collettivismo politico ed economico, e diventare come i loro concorrenti, che godono temporaneamente di maggiore successo.

Diversamente dalla teoria neocorporativa che l'ha preceduta, quella della non convergenza non lascia molto spazio al volontarismo politico. La notizia buona che arreca alle economie politiche con istituzioni neocorporative è che non avrebbero potuto diventare neoliberali. Quella cattiva è che non avrebbero comunque potuto farlo, anche se lo avessero voluto³⁶. Né, ovviamente, le economie politiche liberali potevano diventare corporative, e le loro classi lavoratrici ne erano ben consapevoli dato che non ci avevano neppure provato. Ciò è dovuto essenzialmente al fatto che qualsiasi riforma istituzionale può essere soltanto parziale, limitandosi a riorganizzare alcuni elementi selezionati di un sistema interdipendente e strettamente intrecciato di sfere istituzionali. La complementarità degli elementi del sistema risulterebbe tuttavia indebolita, limitandone di conseguenza la capacità di ottenere buoni risultati economici, il che dovrebbe essere contrario agli auspici non solo dei capitalisti ma anche dei lavoratori. In ogni caso la nuova teoria della diversità capitalista non ritiene che sia la classe lavoratrice a controllare la forma delle istituzioni nazionali. Contrariamente a ciò che sostenevano gli scritti corporativi degli anni settanta, la loro architettura è creata e difesa dalle aziende che, in regime di competizione internazionale, sono interessate in modo vitale alla tutela dei requisiti istituzionali del tipo di produzione al quale esse sono abituate.

Molte domande relative alla nuova teoria della diversità capitalista possono sorgere alla luce del rapido cambiamento sociale e politico che ha mina-

³⁶ Da notare l'interessante parallelo con la versione più debole di quella che una volta era la nascente teoria della convergenza neocorporativa, che attribuiva la non convergenza verso il modello corporativo all'incapacità dei paesi pluralistici di convergere, aspettandosi che per questo dovessero essere penalizzati dal punto di vista economico.

forza del collettivismo nelle società europee, alla luce della perdurante scarsità di risultati da parte di modelli più importanti dell'economia di mercato coordinata, come la Germania, e alla luce della perdurante liberalizzazione dell'economia politica europea nel corso dell'integrazione europea. Vale la pena sottolineare che la teoria della non convergenza delle «varietà dei capitalismi» sembra sostituire, nello spirito dell'epoca, l'attivismo politico come fonte della diversità con l'inerzia istituzionale, o «dipendenza del percorso», e la scelta politica con il vincolo economico. Solo il tempo potrà dire se l'inerzia istituzionale e il vincolo economico saranno sufficienti a preservare il «modello sociale europeo». Qui possiamo solo sottolineare che le odierne promesse riguardo al perdurare della diversità assumono un carattere essenzialmente difensivo, traendo speranza dalle costruzioni funzionaliste, che in via di principio non sono diverse da quella sorta di teorie passivo-deterministiche che la scienza sociale politicamente attivista degli anni settanta cercò di cancellare una volta per tutte. Ma queste, come abbiamo già detto, sono altre questioni.

[Traduzione di Carlo Gnetti]

Bibliografia

- Baccaro L. (2002), *The Construction of 'Democratic' Corporatism in Italy*, in *Politics and Society*, vol. 30, pp. 327-357.
- Baccaro L. (2004), *Accounting for Social Partnership in Ireland*, Manuscript.
- Bell D. (1965), *The End of ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties*, New York, The Free Press.
- Bruno M., Sachs J.D. (1985), *Economics of Worldwide Stagflation*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Calmfors L., Drifill J. (1988), *Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance*, in *Economic Policy*, vol. 6, n. 1, pp. 13-61.
- Castles F.G. (1987), *Neocorporatism and the «happiness index» or what the trade unions get for their cooperation*, in *European Journal of Political Research*, vol. 15, pp. 381-393.
- Cawson A. (1985), *Organized Interests and the State: Studies in Meso-Corporatism*, London, Sage.
- Coen D. (1997), *The Evolution of the Large Firm as a Political Actor in the EU*, in *Journal of European Public Policy*, vol. 4, n. 1, pp. 91-108.
- Coen D. (1998), *The European Business Interest and the Nation-State: Large-Firm Lobbying in the EU and the Member States*, in *Journal of Public Policy*, vol. 18, n. 1, pp. 75-100.



- Cohen J., Rogers J. (1995), *Associations and Democracy*, London, Verso.
- Cohen J., Sabel C. (1997), *Directly-Deliberative Polyarchy*, in *European Law Journal*, 3, pp. 313-342.
- Crouch C. (1982), *Trade Unions: The Logic of Collective Action*, London, Fontana.
- Crouch C. (1985), *Conditions for Trade Union Wage Restraint*, pp. 105-139, in Lindberg L.N., Maier C.S., *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*, Washington (DC), Brookings Institution.
- Crouch C. (1993), *Industrial Relations and European State Traditions*, Oxford, Oxford University Press.
- Crouch C., Streeck W. (eds.) (1997), *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*, London, Sage.
- Crouch C., Le Galès P., Trigilia C., Voelzkow H. (2004), *Changing Governance of Local Economies: Responses of European Local Production Systems*, Oxford, Oxford University Press.
- Culpepper P.D. (2002), *Powering, Puzzling, and «Pacting»: The Informational Logic of Negotiated Reform*, in *Journal of European Public Policy*, 9, n. 5, pp. 774-790.
- Dahl R.A. (1969), *Pluralist Democracy in the United States*, Chicago, McNally.
- Dunlop J.T. (1993 [1958]), *Industrial Relations Systems*, Boston (Mass.), Harvard Business Press.
- Durkheim E. (1964 [1893]), *The Division of Labor in Society*, Translated by George Simpson, New York, The Free Press.
- Ebbinghaus B., Hassel A. (2000), *Striking Deals. The Role of Concertation in the Reform of the Welfare State*, in *Journal of European Public Policy*, 7, pp. 44-62.
- Lizioni A. (1968), *The Active Society*, New York, The Free Press.
- Grossman G., Helpman M., Helpman E. (2001), *Special Interest Politics*, Cambridge (Mass.), Mit Press.
- Hall P.A. (2004), *Preference Formation as a Political Process: The Case of European Monetary Union*, in Katznelson I., Weingast B. (eds.), *Preferences in Time: Perspectives from Rational Choice and Historical Institutionalism*, London, Sage.
- Hall P.A., Soskice D. (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.
- Hassel A. (2000), *Bündnisse für Arbeit: Nationale Handlungsfähigkeit im europäischen Regimewettbewerb*, in *Politische Vierteljahresschrift*, vol. 41, n. 3, pp. 498-524.
- Hassel A. (2003), *Konzertierung als Instrument zur Anpassung an die europäische Währungsunion*, in Jochem S., Siegel N.A. (eds.), *Konzertierung, Verhandlungsdemokratie und Reformpolitik im Wohlfahrtsstaat: Das Modell Deutschland im Vergleich*, Opladen, Leske und Budrich.

- Höpner M. (1997), *Politisch koordinierte Ökonomien 1973-1996*, WSI Discussion Paper, Düsseldorf.
- Hollingsworth J.R., Schmitter P.C., Streeck W. (eds.) (1994), *Governing Capitalist Economies: Performance and Control of Economic Sectors*, Oxford, Oxford University Press.
- Hyman R. (1975), *Industrial Relations: A Marxist Introduction*, London, Macmillan.
- Kaplan A. (1964), *The Conduct of Inquiry*, San Francisco, Chandler.
- Katzenstein P.J. (1985), *Small States in World Markets*. Ithaca (New York), Cornell University Press.
- Katzenstein P.J. (1987), *Policy and Politics in West Germany: The Growth of a Semi-sovereign State*, Philadelphia, Temple University Press.
- Kenworthy L. (2001), *Wage Setting Measures: A Survey and Assessment*, in *World Politics*, vol. 54, n. 1, pp. 57-98.
- Kenworthy L. (2002), *Corporatism and Unemployment in the 1980s and 1990s*, in *American Sociological Review*, vol. 67, pp. 367-388.
- Kerr C., Dunlop J.T., Harbison F.H., Myers C.A. (1960), *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labor and Management in Economic Growth*. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Kittel B. (2000), *Trade Union Bargaining Horizons in Comparative Perspective: The Effects of Encompassing Organization, Unemployment and the Monetary Regime on Wage-pushfulness*, in *European Journal of Industrial Relations*, vol. 6, n. 2, pp. 181-202.
- Kohler-Koch B. (1994), *Changing Patterns of Interest Intermediation in the European Union*, in *Government and Opposition*, vol. 29, n. 2, pp. 166-180.
- Korpi W. (1978), *The Working Class Under Welfare Capitalism: Work, Unions, and Politics in Sweden*, London, Routledge/Kegan Paul.
- Lange P., Garrett G. (1985), *The Politics of Growth: Strategic Interaction and Economic Performance in the Advanced Industrial Democracies*, in *Journal of Politics*, vol. 47, pp. 792-827.
- Lehmbruch G. (1974), *Consociational Democracy, Class Conflict, and the New Corporatism*, in *Round Table on Political Integration*, Jerusalem, International Political Science Association.
- Lehmbruch G. (1977), *Liberal Corporatism and Party Government*, in *Comparative Political Studies*, 10, pp. 91-126.
- Lindblom C.E. (1968), *The Policy-Making Process*, Englewood Cliffs (New Jersey), Prentice-Hall.
- Marin B., Mayntz R. (Hg.) (1993), *Policy Networks: Empirical Evidence and Theoretical Contributions*, Boulder (Colorado), Westview.
- Mayntz R. (1997), *Soziale Dynamik und politische Steuerung*, Frankfurt am Main, Campus.



- Mayntz R. (2003), *New Challenges to Governance Theory*, in Bang H. (Hg.), *Governance as Social and Political Communication*, Manchester, Manchester University Press, pp. 27-40.
- Mayntz R., Scharpf F.W. (eds.) (1995), *Gesellschaftliche Selbstregulung und politische Steuerung*, Frankfurt am Main, Campus.
- Mazey S.P., Richardson J.J. (1993), *Lobbying in the European Community*, Oxford, Oxford University Press.
- Michels R. (1989 [1911/1925]), *Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie. Untersuchungen über die oligarchischen Tendenzen des Gruppenlebens*, Stuttgart, Kröner.
- Molina O., Rhodes M. (2002), *Corporatism: The Past, Present, and Future of a Concept*, in *Annual Review of Political Science*, vol. 5, pp. 305-331.
- Moravcsik A. (1998), *The Choice for Europe: Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*, Ithaca (New York), Cornell University Press.
- Okun A.M. (1962), *Potential GNP: Its Measurement and Significance*, in *Proceedings of the Business and Economics Section*, American Statistical Association, pp. 98-103.
- Olson M. (1971), *The Logic of Collective Action: Public goods and the Theory of Groups*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Olson M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven (Conn.), Yale University Press.
- Panitch L. (1979), *The Development of Corporatism in Liberal Democracies*, in Schmitter P.C., Lehmbruch G. (Hg.), *Trends Towards Corporatist Intermediation*, London, Sage, pp. 119-146.
- Panitch L. (1980), *Recent Theoretizations of Corporatism: Reflections on a Growth Industry*, in *British Journal of Sociology*, vol. 31, n. 2, pp. 159-185.
- Parsons T. (1971), *The System of Modern Societies*, Foundations of Modern Sociology Series, Englewood Cliffs (New Jersey), Prentice-Hall.
- Pempel T.J., Tsunekawa K. (1979), *Corporatism without Labor? The Japanese Anomaly*, in Schmitter P.C., Lehmbruch G., *Trends toward Corporatist Intermediation*, London, Sage.
- Persson T., Tabellini G.E. (2000), *Political Economics: Explaining Economic Policy*, Cambridge (Mass.), Mit Press.
- Pizzorno A. (1978), *Political Exchange and Collective Identity in Industrial Conflict*, pp. 277-298, in Crouch C., Pizzorno A., *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*, vol. 2, London, Macmillan.
- Pochet P., Fajertag G. (2000), *A New Era for Social Pacts in Europe*, in Fajertag G., Pochet P., *Social Pacts in Europe: New Dynamics*, Brussels, Ose-Etui, pp. 9-40.

- Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press.
- Rachel G. (1981), *Der Neokorporatismus: Ein reaktionäres Konzept imperialistischer Herrschaftssicherung*, in *IPW-Berichte*, vol. 10, n. 7, pp. 8-13, 20.
- Regini M. (2000), *Between Deregulation and Social Pacts: The Responses of European Economies to Globalization*, in *Politics and Society*, 28, pp. 5-33.
- Rhodes M. (1998), *Globalization, Labour Markets and Welfare States: A Future for «Competitive Corporatism»?*, in Rhodes M., Meny I. (Hg.), *The Future of European Welfare: A New Social Contract*, London, Macmillan, pp. 178-203.
- Rhodes M. (2001), *The Political Economy of Social Pacts: «Competitive Corporatism» and European Welfare Reform*, in Pierson P. (ed.), *The New Politics of the Welfare State*, Oxford, Oxford University Press, pp. 165-194.
- Rokkan S. (1966), *Norway: Numerical Democracy and Corporate Pluralism*, in Dahl R.A. (Hg.), *Political Opposition in Western Democracies*, New Haven (Conn.), Yale University Press.
- Rostow Walt W. (1990), *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, 3rd edition, Cambridge, Cambridge University Press.
- Scharpf F.W. (1991 [1987]), *Crisis and Choice in European Social Democracy*, Ithaca (New York), Cornell University Press.
- Schmitter P.C. (1974), *Still the Century of Corporatism?*, in *Review of Politics*, 36, pp. 85-131.
- Schmitter P.C. (1981), *Interest Intermediation and Regime Governability in Contemporary Western Europe and North America*, pp. 285-327, in Berger S.D., *Organizing Interests in Western Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Schmitter P.C. (1996), *Autobiographical Reflections: Or How to Live with a Conceptual Albatross Around Your Neck*, in Daalder H. (Hg.), *Comparative European Politics: The Story of a Profession*, Washington, Pinter, p. 287.
- Schmitter P.C. (2002), *Seven (Disputable) Theses Concerning the Future of 'Transatlanticised' or 'Globalised' Political Science*, in *European Political Science*, vol. 1, n. 2, spring
- Schmitter P.C., Lehbruch G. (Hg.) (1979), *Trends Towards Corporatist Intermediation*, London, Sage.
- Schmitter P.C., Streeck W. (1999 [1982]), *The Organization of Business Interests: Studying the Associative Action of Business in Advanced Industrial Societies*, Discussion Paper 99/1, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne (Germany), www.mpi-fg-koeln.mpg.de.
- Siaroff A. (1999), *Corporatism in 24 Industrial Democracies: Meaning and Measurement*, in *European Journal of Political Research*, vol. 36, pp. 175-205.

- Streeck W. (1984), *Neo-Corporatist Industrial Relations and the Economic Crisis in West Germany*, in Goldthorpe J.H., *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press.
- Streeck W. (1991), *On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production*, in Matzner E., Streeck W. (eds.), *Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Employment*, London, Edward Elgar, pp. 21-61.
- Streeck W. (1994), *Pay Restraint Without Incomes Policy: Constitutionalized Monetarism and Industrial Unionism in Germany*, in Boyer R., Dore R., Mars Z. (Hg.), *The Return to Incomes Policy*, London, Francis Pinter, pp. 114-140.
- Streeck W. (2001), *High Equality, Low Activity: The Contribution of the Social Welfare System to the Stability of the German Collective Bargaining Regime*, Review Symposium on Harry C. Katz and Owen Darbishire, *Converging Divergences: Worldwide Changes in Employment Systems*, in *Industrial and Labour Relations Review*, 54, 3, pp. 698-706.
- Streeck W. (2004), *Labor Markets and Trade Unions*, in Smelser N., Swedberg R. (eds.), *Handbook of Economic Sociology*, 2nd edition, New York, Russell Sage.
- Streeck W. (2005), *From State Weakness as Strength to State Weakness as Weakness: Welfare Corporatism and the Private Use of the Public Interest*, in Green S., Paterson W. (eds.), *Governance in Contemporary Germany: The Semisovereign State Revisited*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Streeck W., Hassel A. (2004), *The Crumbling Pillars of Social Partnership*, in Kitschelt H., Streeck W. (eds.), *Germany: beyond the Stable State*, London, Frank Cass.
- Streeck W., Kenworthy L. (2005), *Theories and Practices of Neo-corporatism*, in Janoski T. et al. (eds.), *A Handbook of Political Sociology: States, Civil Societies and Globalization*, New York, Cambridge University Press.
- Streeck W., Visser J. (2005), *Conclusions: organized business facing internationalization*, in Streeck W., Grote J., Schneider V., Visser J. (Hg.), *Governing interests: business associations facing internationalization*, London/New York, Routledge, pp. 242-272.
- Streeck W., Schmitter P.C. (1984), *Community, Market, State and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order*, in *European Sociological Review*, 1, pp. 119-138.
- Streeck W., Schmitter P.C. (1985), *Private Interest Government: Beyond Market and State*, London, Sage.
- Streeck W., Schmitter P.C. (1991), *From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interests in the Single European Market*, in *Politics and Society*, vol. 19, pp. 133-164.
- Swenson P.A. (1991), *Bringing Capital Back In, or Social Democracy Reconsidered. Employer Power, Cross-Class Alliances, and Centralization of Industrial Relations in Denmark and Sweden*, in *World Politics*, vol. 43.

- Thelen K. (1999), *Historical Institutionalism in Comparative Politics*, in *Annual Review of Political Science*, 2, pp. 369-404.
- Trampusch C. (2005), *Institutional Resettlement: The Case of Early Retirement in Germany*, in Streeck W., Thelen K, (eds.), *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*, Oxford, Oxford University Press.
- Traxler F. (2001), *Die Metamorphosen des Korporatismus: Vom klassischen zum schlanken Muster*, in *Politische Vierteljahresschrift*, vol. 42, n. 4, pp. 590-623.
- Traxler F., Blaschke S., Kittel B. (2001), *National Labour Relations in Internationalized Markets: A Comparative Study of Institutions, Change, and Performance*, Oxford, Oxford University Press.
- Trigilia C. (1998), *Sociologia economica*, Bologna, Il Mulino.
- Wiesenthal H. (1981), *Die Konzertierte Aktion im Gesundheitswesen: Ein Beispiel für Theorie und Politik des modernen Korporatismus*, Frankfurt am Main, Campus.
- Williamson O.E. (1987), *The Economic of Governance: Framework and Implications*, in Langlois R.N. (ed.), *Economics as a Process*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Williamson O.E., Wachter M.L., Harris J. (1975), *Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange*, in *The Bell Journal of Economics*, vol. 6, pp. 250-278.
- Woll C. (2004), *Lobbying on International Service Trade in the United States and the European Union*, Paris/Cologne, Doctoral dissertation.