

Il lavoro: significati, rischi, opportunità

Liceo di Lugano 2
Novembre 2017



Documentazione di studio (prima parte)

Testi

Silvano Toppi, “L’obbligo di ripensare il lavoro” e “Gestire i robot pensando all’uomo”,

fonti: <http://www.area7.ch/L-obbligo-di-ripensare-il-lavoro-96b28300>,
<http://www.area7.ch/Gestire-i-robot-pensando-all-uomo-5725c600>.

Lorenzo Bonoli, “L’evoluzione del lavoro: fine o metamorfosi?”,
in *Per una cultura della formazione al lavoro-studi e analisi sulla crisi dell’identità professionale*, a cura di Fabio Merlini e Lorenzo Bonoli, Carocci, Roma 2010, pp. 19-66.

Enrico Moretti, “Introduzione”,
in *la nuova geografia del lavoro*, Oscar Mondadori, 2017, pp. 3-24.

Francesco Totaro, “Lavoro ed equilibrio antropologico”,
in *Il lavoro come questione di senso*, a cura di Francesco Totaro, Edizioni Universitarie Macerata, 2009, pp. 305-328.

Józef Tischner, “Riflessioni sull’etica del lavoro”,
in *Il pensiero e i valori*, Centro Studi Europa Orientale, 1980, pp. 127-144.

L'obbligo di ripensare il lavoro ¹

di Silvano Toppi

Si può fare un discorso un poco insolito, fors'anche provocatorio, sul lavoro? Sappiamo che il salario è la retribuzione di un lavoro. Anche attività che non ci danno un franco hanno però un valore e un rendimento. Preparare i pasti, sistemare un mobile dell'Ikea, compilare la dichiarazione d'imposta (se te la fa un fiduciario te la farà pagare), occuparsi dei figli, fare il bucato: tutto questo ha un valore economico di cui non si tiene conto. Gli economisti hanno inventato un'espressione per questi rendimenti fuori mercato: "salari fantasma". Il ragionamento si applica anche per attività che solitamente sono etichettate come "non-lavoro". I rendimenti del tempo dedicato alla svago comprendono il piacere che giova spesso alla salute e l'acquisizione di competenze: quando ad esempio si pratica dello sport o uno strumento musicale. Il volontariato, assai diffuso in Svizzera sotto varie forme, porta vantaggi alla comunità e dà un sentimento di soddisfazione a chi vi si dedica. Passare del tempo con gli amici, attività "non economica", rafforza i rapporti sociali di reciprocità che permettono di accedere ad altre risorse.

Sono almeno tre decenni che, con l'economia che ci siamo dati e che volenti o nolenti abbiamo sposato, ci siamo però orientati con il nostro tempo verso una parte sempre più crescente di attività di mercato. Compensandolo, in parte, con un maggiore acquisto di beni e servizi. Con una spirale perversa: necessità di più lavoro remunerato, necessità di più redditi in famiglia, per poter acquistare più beni e servizi, anche inutili, e metterci alla pari di quanto l'economia e la società esigono, maggior sottrazione del nostro tempo per poter ossequiare il mercato, perdita del controllo dei ritmi di base della vita quotidiana.

A questa situazione umanamente ed economicamente paradossale sta sostituendosi un'altra che rischia di esserlo di più. Da un lato l'economia imperante ci ha imposto due condizioni assolute, la

produttività e la competitività. L'una e l'altra, come dimostrano tutte le indagini, si sono tradotte in uno svilimento del lavoro, visto solo come un costo, sia in termini remunerativi sia dei diritti. Tra le conseguenze c'è stata quella di rubare più tempo all'uomo, in mille modi e forme, e quella di dirottare la ricchezza creata reale o fittizia (speculativa) soprattutto verso una parte (il capitale), creando sperequazioni che hanno danneggiato la stessa economia, tanto da creare ora con reazioni boomerang ormai sott'occhio di tutti (protezionismo, ritorno alle deregolamentazioni finanziarie,

D'altro lato, marciando sulla stessa linea, si tende ormai a sostituire il lavoratore, che costa, con il robot, da quello intellettuale (algoritmico) a quello materiale, utilizzabile senza limiti e con ridotti costi. È accertato che il lavoro per costruirli non compenserà mai il lavoro umano distruttibile. Dove stanno i paradossi? Se da un punto di vista finanziario lavorare meno non può reggere né umanamente (come si vive?) né economicamente (chi ha reddito per comperare la produzione?) né socialmente (se i robot non pagano imposte come si pagheranno i servizi, la scuola, le infrastrutture base?), né ecologicamente (se c'è rarefazione delle risorse naturali bisognerà vivere più poveri o trovarsi altro modo di lavorare per vivere?) siamo finiti in un bel nodo gordiano. Su tutto questo dovremo prenderci un po' di tempo e interrogarci, anche con un po' di sano realismo (imposte sui robot, minore focalizzazione sul lavoro, anche per le basi finanziarie delle assicurazioni sociali, uso diverso del proprio tempo, reddito di base per tutti anche per far funzionare diversamente e umanamente l'economia?)

¹ Vedi : http://www.areaonline.ch/Home-d95c6b01?MasterId=g1_7088 28 aprile 2017

Gestire i robot pensando all'uomo²

di Silvano Toppi

Si parla sempre più spesso di robot. Robot che automatizzano il lavoro e sostituiscono l'uomo ormai in tutti i settori: nella produzione industriale, in quella agricola, nei servizi, nella medicina, nell'amministrazione. Se ne parla per tre motivi: perché tolgono lavoro all'uomo (creerebbero disoccupazione); perché riducono comunque la massa salariale, il potere d'acquisto e quindi i consumi, pilastro dell'economia (per chi si produrrà, anche se a minor costo?); perché, non pagando contributi assicurativi, minacciano le assicurazioni sociali (fondate sul reddito da lavoro).

Le discussioni ruotano attorno a due questioni essenziali. Sapere se la robotica crea effettivamente disoccupazione oppure, com'è avvenuto per altre rivoluzioni industriali, non crei invece altre occupazioni, più specializzate (ci vuole pure chi inventi e costruisca i robot, chi li mantenga in esercizio, chi li sostituisca ecc.). Sapere se bisognerà paragonare un robot a un salariato e quindi prelevare anche sui robot tasse e contributi alle assicurazioni sociali. Sulla prima questione ci sono studi contrastanti, anche se tende a prevalere l'opinione che non si può paragonare la robotica alle rivoluzioni precedenti: in realtà distrugge più posti di lavoro di quanti ne crei. Sulla seconda questione c'è un'opposizione già accanita: il robot serve a mantenere la competitività diminuendo i costi di produzione, sarebbe da folli caricargli addosso tasse o oneri assicurativi.

Vorrei qui accennare ad un approfondito studio appena apparso in Germania per scoprire una faccia del problema che emerge certa. Lo studio è di quattro ricercatori di altrettanti istituti universitari (German Robots, settembre 2017). È interessante perché la Germania è una delle maggiori utilizzatrici di robot e li produce pure. Ma soprattutto, perché gli autori hanno sfruttato tutte le informazioni concernenti il percorso

dei salariati toccati dalla robotizzazione. Alcune conclusioni possono lasciare di stucco: non si può sostenere che la Germania abbia perso globalmente posti di lavoro a causa dell'automatizzazione. C'è stato uno spostamento di posti di lavoro verso altri settori. È vero che dove entrano i robot non si assume più. Si constata comunque che un robot in più comporta due posti di lavoro in meno nell'industria manifatturiera. Nei venti anni esaminati c'è infatti stata una perdita di 275.000 posti di lavoro nell'industria a causa dell'introduzione dei robot (un quarto del declino generale dell'occupazione nel settore). Queste perdite sono state compensate da altri lavori.

La "scoperta" fatta dal meticoloso studio è un'altra. Il lavoratore che rimane ancora nella sua azienda nonostante l'automatizzazione o che riesce ancora a trovare posto altrove subisce una forte perdita di salario se non è altamente qualificato (ingegnere o manager). Gli stessi sindacati sarebbero pressoché costretti ad accettare salari molto più bassi per salvaguardare l'occupazione.

Non si può quindi sostenere, come sembrano sostenere alcuni nostri politici, accademici, esponenti di organizzazioni economiche, che la robotizzazione sia un fatto aneddotico (la paragonano spesso alla macchina a vapore): è un fatto innegabilmente sconvolgente e da prendere sul serio per la vita dell'uomo, per la società, per la stessa economia (che si regge sul lavoro, il reddito da lavoro, il potere d'acquisto). Parlare di imposte sui robot oppure di reddito di cittadinanza non è né follia né utopia.

² Vedi : <http://www.areaonline.ch/Gestire-i-robot-pensando-all-uomo-5725c600> 13 ottobre 2017

Lorenzo Bonoli, "L'evoluzione del lavoro: fine o metamorfosi?", in *Per una cultura della formazione al lavoro-studi e analisi sulla crisi dell'identità professionale*, a cura di Fabio Merlini e Lorenzo Bonoli, Carocci, Roma 2010, pp. 19-66.

I.I Introduzione

Le riflessioni sociologiche ed economiche contemporanee concordano nel rilevare che una serie di trasformazioni sta modificando in profondità le caratteristiche del mondo del lavoro. Il fatto che nelle bibliografie sul tema appaiano titoli come *Metamorfosi del lavoro* (Gorz, 1992), *La fine del lavoro* (Rifkin, 1995), *Società senza lavoro* (Méda, 1997), *Il lavoro nell'epoca della fine del lavoro* (Beck, 2000), *Reinventare il lavoro* (Laville et al., 2005) è già di per sé sintomatico dell'importanza e della portata di queste trasformazioni.

Non è in discussione che il lavoro rimanga ancora oggi l'attività centrale delle nostre società. La fine evocata da Jeremy Rifkin non è sicuramente pronosticabile per i prossimi anni. Tuttavia è innegabile – al di là dell'effetto roboante ricercato da certe formulazioni, che alcuni non esitano a definire "millenaristiche"¹ – che il mondo del lavoro sta subendo una serie di trasformazioni che, a lungo termine, potrebbero anche portare alla scomparsa non tanto del lavoro in quanto attività umana finalizzata alla riproduzione delle proprie condizioni di vita, quanto di *un tipo* ben particolare di lavoro. Un tipo di lavoro che ha preso forma *in un dato* momento della storia dei paesi occidentali, rivestendo una serie ben precisa di funzioni socioeconomiche e imponendosi, in particolare a partire dalla seconda metà del XX secolo, come attività strutturante le nostre società.

In altre parole, quel lavoro di cui oggi si intravede la metamorfosi, se non proprio la fine, si è costruito progressivamente a partire dalla fine del XVIII secolo con la rivoluzione industriale e raggiungendo il suo apogeo negli anni Settanta, gli anni della cosiddetta "occupazione totale", durante i quali esso si è imposto come una *normalità socioeconomica*.

Questo tipo di lavoro può essere definito in un primo momento come «un'attività retribuita produttrice di beni e di servizi, sia che la retribuzione avvenga attraverso la vendita diretta di questi (lavoro indipendente) o attraverso l'esercizio di un impiego salariato (lavoro dipendente)» (Bickel, 2001, p. 30). Ma ciò non basta, perché questa attività ha raggruppato in sé anche una serie di funzioni e di significati che oltrepassano l'ambito della

coppia produzione-retribuzione per andare a strutturare la nostra società occidentale nel suo insieme; società spesso descritta come «fondata sul lavoro», o più semplicemente «società del lavoro»².

Parlare di società del lavoro significa in generale sottolineare, come rileva Jean-François Bickel, «il ruolo centrale esercitato dal lavoro nella struttura d'insieme della società, nell'organizzazione dei tempi di lavoro, nella definizione delle identità individuali e collettive, nelle aspirazioni e nei progetti di vita, nell'universo simbolico e nelle rappresentazioni collettive» (*ibid.*).

Tuttavia questa espressione ha assunto nei dibattiti contemporanei un'accezione più limitata in riferimento a quel modello particolare di società del lavoro che ha preso forma nel corso degli anni del dopoguerra; anni durante i quali le società occidentali hanno conosciuto un periodo di crescita economica e di generalizzazione del lavoro salariato. Come precisa Bickel:

Secondo un'accezione più circoscritta, la società del lavoro designa una configurazione storico-sociale particolare, ossia quella delle democrazie occidentali durante i «decenni dorati» successivi alla fine della seconda guerra mondiale. Questo periodo è stato caratterizzato da una crescita economica sostenuta e l'occupazione totale; la generalizzazione del salariato e l'affermazione di quelle che ci si accorda a chiamare le «nuove classi medie»; un miglioramento generale delle condizioni di vita e la riduzione delle disuguaglianze; lo spazio crescente occupato dal tempo libero, gli svaghi e la consumazione; l'estensione e l'approfondimento dei sistemi di protezione sociale, i quali combinano, secondo modalità differenti a dipendenza dei paesi, accordi tra partner sociali e interventi di uno Stato diventato «protettore» o «sociale»; politiche economiche volte a regolare i cicli economici e a favorire l'occupazione attraverso l'incitazione della domanda, operando su aggregati macroeconomici differenti (tassi ipotecari, massa monetaria ecc.) (*ivi*, p. 29).

Le voci che si innalzano per decretare la fine del lavoro o la morte della società del lavoro fanno generalmente riferimento a questo periodo particolare della storia dell'Occidente e al concetto di lavoro che in esso ha preso forma. Non è tanto quindi *il* lavoro che è finito, quanto *quel tipo* di lavoro. L'orizzonte delle attività umane è da sempre costantemente in evoluzione. Ciò a cui stiamo assistendo è verosimilmente una delle innumerevoli trasformazioni che uno sguardo storico – al quale ci consacreremo in seguito – potrà facilmente mettere in relazione con quelle che l'hanno preceduta.

Queste considerazioni ci permettono di precisare l'oggetto della nostra riflessione che porta non tanto sull'evoluzione di singole attività professionali, quanto sulle trasformazioni che stanno investendo il *ruolo* giocato dal lavoro nella strutturazione delle nostre società occidentali. Trasformazioni che toccano il lavoro in quanto fattore di produzione e di ridistribuzione delle ricchezze; in quanto supporto di diritti civili e protezioni sociali; in quanto luogo di socializzazione e di realizzazione persona-

le; infine, in quanto elemento determinante i percorsi di vita degli individui, la loro visione del mondo, le loro aspettative e la loro progettualità.

Anticipando qualcosa che diremo in seguito, possiamo sottolineare come queste trasformazioni siano all'origine di uno *scollamento* tra le rappresentazioni che accompagnano il mondo del lavoro e la sua situazione effettiva. Nonché tra le aspettative che ancora proiettiamo sulla nostra vita professionale e l'effettiva possibilità di vederle confermate. Il lavoro resta il luogo principale di investimento delle proprie energie in vista di un miglioramento sia delle proprie condizioni finanziarie e sociali, sia della propria realizzazione personale, ma, al tempo stesso, i nuovi contesti lavorativi, caratterizzati dalla precarizzazione dei posti di lavoro, dalla diminuzione dei salari medi e da un'evoluzione delle pratiche stesse che modificano le forme di autorealizzazione sul luogo di lavoro – come verrà approfondito nella parte empirica di questo volume (CAPP. 4-6) – rendono sempre più rari i casi in cui le proprie aspettative possono essere effettivamente realizzate.

Alcune situazioni problematiche – se non addirittura paradossali – venutesi a creare in seguito ai recenti mutamenti degli equilibri socioeconomici ci permettono di dare un volto concreto a questo scollamento. Possiamo evidenziare innanzitutto l'aumento senza precedenti della produttività di questi ultimi decenni, la quale grazie alle sue razionalizzazioni e alle odierne tecnologie rende superfluo il lavoro di una parte sempre più importante della popolazione, eppure il senza lavoro, il disoccupato, resta una categoria problematica, un'onta per la società e per l'individuo coinvolto. Sempre in relazione alle condizioni dell'odierna produttività, si può osservare una tendenza negli ultimi cento anni alla diminuzione del tempo globale di lavoro e una correlativa crescita del tempo libero (diminuzione degli orari, impieghi parziali, disoccupazione), ma, nonostante ciò, le nostre società sono incapaci di valorizzare appieno attività che non siano direttamente produttive, ossia che non siano un lavoro. Possiamo inoltre rilevare come la stabilità internazionale e socioeconomica, che ha caratterizzato i paesi occidentali dalla fine della Seconda guerra mondiale, si riflette sempre meno nei percorsi di vita dei singoli individui, costretti a situazioni professionali sempre più precarie e instabili.

Questa breve radiografia della situazione attuale – sulla quale ritorneremo più approfonditamente in seguito – ci permette di sottolineare come i meccanismi di regolazione del mondo del lavoro non corrispondano più a quei meccanismi che hanno fatto degli anni del dopoguerra un periodo di crescita e di miglioramento sensibile e costante delle condizioni di vita delle società occidentali. Essa ci permette inoltre di rilevare, dietro a questi squilibri, la crescente inadeguatezza del quadro concettuale stesso che siamo soliti utilizzare per leggere il mondo delle nostre attività professionali. In altre parole, nonostante le recenti mutazioni socioeconomiche, la nostra società resta tuttora ancorata a un concetto di lavoro ereditato dal periodo storico dei «trenta gloriosi» e si trova, di conseguenza, confronta-

ta con l'incapacità di descrivere le attività lavorative così come si stanno configurando in questi ultimi decenni.

Ma cosa significa affermare che un concetto non è più adeguato, ossia che non è più in grado di rinviare coerentemente al referente a cui veniva solitamente relazionato? Significa, innanzitutto, che il legame tra quel concetto e il suo referente – spesso dato per scontato – non era assoluto e, quindi, che è possibile, se non addirittura necessario, formulare altri concetti in modo da poter descrivere adeguatamente il nuovo referente. Nel caso specifico, l'inadeguatezza del concetto di lavoro tradizionale rivela l'urgenza di una *riflessione critica* su di esso. Una riflessione che ci consenta di comprenderlo meglio, di «disincantarlo» (cfr. Méda, 1997, p. 292) e, soprattutto, di *aprirlo* ad eventuali revisioni³.

Questa riflessione critica ci deve permettere di analizzare e capire quali sono i significati veicolati da tale concetto e a quali funzioni socioeconomiche esso rinvia. Per fare ciò sarà indispensabile interrogarci anche sulla sua origine e comprendere così in che modo, storicamente, tali significati e tali funzioni si sono ritrovati riuniti sotto un medesimo concetto.

Una parte di questa riflessione critica si fonderà quindi su un'analisi della situazione attuale del mondo del lavoro che ci darà modo di sottolineare come la nozione di lavoro, che ancora oggi pervade il discorso politico ed economico, sia un concetto composito dove ritroviamo incastonate almeno sei funzioni distinte: la funzione di produzione, di redistribuzione, di accesso alle assicurazioni sociali, di strutturazione della società, di socializzazione dell'individuo e infine di realizzazione personale⁴.

Un'altra parte dovrà invece interrogarsi sulla provenienza e la nascita di tale nozione. Uno sguardo storico-evolutivo ci permetterà di comprendere in risposta a quali situazioni concrete essa ha preso forma e di capire in che modo queste differenti funzioni si sono accostate l'una all'altra per comporre un'unica entità.

Questa doppia analisi, sincronica e diacronica, deve darci la possibilità non solo di capire quelle categorie che abbiamo ereditato acriticamente, ma anche di «metterle a distanza» e quindi di «storicizzarle»: ossia di mostrarne la natura storicamente situata e costruita, il loro carattere non assoluto e, quindi, la possibilità di concepire nuove forme categoriali per rendere conto e per fare fronte in maniera concettualmente adeguata alla situazione attuale.

Un tale sforzo teorico di storicizzazione è un processo necessario per poter aprire il campo alla revisione di quelle categorie che – come appunto quella del lavoro – si sottraggono solitamente a ogni forma di modifica, in ragione dello statuto evidente e assoluto che il pensiero tradizionale attribuisce loro.

In particolare, tale processo ci permetterà di sottolineare come le funzioni a cui abbiamo accennato in precedenza non siano indissolubilmente legate al lavoro produttivo remunerato: in altre epoche o in altre società tali funzioni sono state occupate da altri tipi di attività, consentendoci così

di immaginare che in futuro esse possano venir assicurate da altre forme di organizzazione delle attività umane. Questo percorso ci porterà così a convincerci, come afferma Dominique Méda (1997, pp. 24-5), che

il lavoro non è una categoria antropologica, quindi un'invariante della natura umana o delle culture, accompagnata sempre dalle stesse rappresentazioni. Si tratta al contrario di una categoria profondamente storica, la cui invenzione si è resa necessaria solo in una determinata epoca e che in più è andata costruendosi in fasi successive. Ciò significa che le funzioni oggi svolte nelle nostre società dal lavoro venivano assolve, in altre società, tramite uno o più mezzi diversi, attraverso uno o più sistemi differenti (trad. modificata).

Si tratta allora di ricostruire il percorso che ha portato Méda – e con lei altri autori – a utilizzare l'espressione «invenzione del lavoro» (cfr. Gorz, 1992; Freyssenet, 1993; Méda, 1997). Con questa formula non si intende affermare che il lavoro sia apparso *ex nihilo* in un mondo che non conosceva nulla di simile, ma più semplicemente che le attività che l'uomo ha da sempre dovuto realizzare per sopravvivere non sono *da sempre* raccolte sotto un'unica categoria e solo relativamente di recente sono assunte a principio strutturante dell'ordine sociale.

Notiamo ancora come una tale riflessione critica appaia particolarmente importante se consideriamo il discorso politico-economico ufficiale, il quale, pur constatando la crisi nella quale si trova il mondo del lavoro attuale, non sembra in grado di liberarsi dalle categorie veicolate dal concetto moderno di lavoro⁵. Sintomatiche a questo proposito sono le soluzioni proposte in sede politica per risolvere tale crisi: soluzioni che non fanno che riproporre il medesimo modello di società. Si cerca di promuovere la creazione di nuovi posti di lavoro, si lanciano campagne di riqualifica professionale, si concedono sgravi fiscali alle ditte che creano nuovi posti di lavoro, si aumentano le pressioni sui disoccupati affinché accettino qualsiasi tipo di impiego ecc. Quello che manca tuttavia è una riflessione di fondo che si interroghi sull'utilità e sul senso stesso di voler riprodurre ulteriormente un modello socioeconomico del lavoro nella società attuale, che, peraltro, potrebbe non presentare più le condizioni per questa stessa riproduzione.

1.2

Un percorso storico

1.2.1. L'antichità greca: l'assenza del concetto di lavoro

La prima tappa di questo percorso storico è costituita dalla Grecia antica. Se uno degli scopi della nostra riflessione è mostrare la natura costruita e storicamente determinata del concetto di lavoro, non si poteva che cominciare dalla società greca, la quale non dispone di un concetto comparabile

al nostro. Non solo essa non possiede un concetto unificato di lavoro che raggrupperebbe tutte quelle attività che noi chiameremmo lavorative, ma inoltre queste attività sono generalmente disprezzate e non rivestono le funzioni di integrazione sociale o di realizzazione personale che siamo soliti attribuire loro.

Come precisa Jean-Pierre Vernant (1970-78, p. 284), «il greco non conosce alcun termine corrispondente a "lavoro"». Alla cultura greca è estranea l'idea del lavoro come nozione unificata che faccia riferimento a «una grande funzione umana, che copra tutti i mestieri» (ivi, p. 310). Conosce solo «una pluralità di mestieri differenti, ciascuno dei quali costituisce un tipo particolare di azione, che produce la sua opera propria» (*ibid.*): il calzolaio produce le scarpe, il vasaio i vasi, l'apicoltore il miele... L'attività lavorativa è sempre un mestiere concreto, con un suo compito ben definito in funzione dell'utilità del prodotto realizzato.

Con sguardo retrospettivo, potremmo osservare che la cultura greca manca dell'idea di "lavoro astratto"⁶, ossia l'idea che si possano paragonare le differenti attività umane sulla base di un unico comune denominatore fondato sulla quantità di sforzo/tempo necessario per realizzarle. L'assenza di un tale concetto unificatore è particolarmente importante perché pregiudica la possibilità di vedere nelle varie attività lavorative un fattore di coesione sociale. La sfera lavorativa infatti appare nella concezione greca come un luogo di differenziazione, più che di socializzazione:

Ogni mestiere costituisce un sistema chiuso, all'interno del quale tutto è solidamente subordinato alla perfezione del prodotto che si deve fabbricare [...]. Dunque il mestiere si presenta come un fattore di differenziazione e di separazione fra i cittadini. Se questi si sentono uniti in una sola città, non è in funzione del lavoro professionale, ma malgrado questo e al di fuori di questo. Il legame sociale si stabilisce al di là del mestiere, sul solo piano su cui i cittadini possono amarsi reciprocamente perché, lì, si comportano tutti in un unico modo e non si sentono differenti gli uni dagli altri: cioè quello delle attività non professionali, non specializzate, che compongono la vita politica e religiosa della città. Non essendo colto nella sua unità astratta, il lavoro – nella forma di mestiere – non si manifesta ancora come scambio d'attività sociale, come funzione sociale di base (ivi, pp. 311-2)⁷.

Le attività lavorative nella Grecia antica, oltre a essere riunite in un unico concetto e a non rivestire un ruolo sociale di coesione, non sono nemmeno valutate in funzione della loro dimensione produttiva, cioè non sono considerate come fattori principali di produzione di beni.

Se prendiamo l'esempio complesso delle attività agricole, possiamo rilevare, sempre seguendo Vernant, che esse non appaiono come attività di tipo professionale, che esigono la conoscenza di una *techné* particolare e il cui scopo è la produzione di beni di consumo. Esse sono piuttosto considerate come una «forma nuova di esperienza e di condotta religiosa» (ivi, p. 289), che permette a un certo tipo di virtù (*areté*) di esercitarsi. In que-

st'ottica, le attività agricole sono avvicinate alle attività guerriere come ambito di «occupazioni virili», di lavori «nei quali non si temono né la stanchezza né lo "sforzo", il *ponos*» (ivi, p. 291). Le attività agricole hanno dunque come finalità, nelle rappresentazioni correnti, non tanto la ricerca della produttività del lavoro ma piuttosto la valorizzazione di alcune virtù dell'uomo, in particolare della sua forza e della sua resistenza allo sforzo.

Anche per quel che riguarda le attività artigianali (*ergon*), la dimensione produttiva legata alla *poiesis* (il fabbricare secondo una *techné*) non era concepita in una prospettiva di creazione o di produzione di oggetti e tanto meno di ricchezza. L'artigiano greco non è quella figura creatrice che abbiamo idealizzato nel corso della modernità attraverso l'immagine dell'*homo faber*, ingegnoso artigiano che riesce a trasformare e sottomettere la natura. Nella concezione greca, l'artigiano non crea nulla, non inventa nulla. Più che trasformare la natura, egli attraverso la sua attività, si conforma ad essa riproducendo un modello, un *eidos*, al quale presta le sue capacità tecniche. Come nota Vernant:

La vera causalità del processo d'operazione non risiede nell'artigiano, ma fuori di lui, nel prodotto fabbricato. L'essenza del prodotto fabbricato è essa stessa indipendente dall'artigiano, dai suoi procedimenti di fabbricazione, dalla sua abilità o dalle sue innovazioni tecniche. Modello immutabile e non-generato, essa si definisce in termini di finalità in rapporto al bisogno che deve soddisfare nell'utente (ivi, p. 313).

Il ruolo dell'artigiano appare così un ruolo secondario nel processo produttivo. Egli è un «intermediario», uno «strumento» (ivi, p. 306) attraverso il quale sono prodotti gli oggetti d'uso. Questo ruolo secondario è confermato dalla situazione di «ignoranza» dell'artigiano, il quale «fabbrica effettivamente la cosa, ma senza conoscerne perfettamente, in quanto artigiano, l'*eidos*, cioè il fine; solo l'utente ha questa competenza» (*ibid.*).

Le capacità dell'artigiano sono quindi strettamente orientate alla soddisfazione dei bisogni dell'utilizzatore dello strumento prodotto. Ciò crea tra artigiano e cliente «un legame personale di dipendenza, un rapporto di servizio» (ivi, p. 312) che ci allontana dalla concezione dell'artigianato come di un'attività di produzione di beni di valore:

Nell'organizzazione delle attività professionali in seno alla città, non compare un piano in cui lo sforzo umano sia considerato nella sua funzione creatrice di valore sociale, come produzione. Il mestiere sottomettendo la capacità dell'artigiano al bisogno dell'utente, è servizio, non lavoro (ivi, p. 303).

Infine, come abbiamo già accennato, l'insieme delle attività lavorative – siano esse legate all'agricoltura o all'artigianato – costituisce l'oggetto di un disprezzo generalizzato. Questo disprezzo è essenzialmente legato alla natura "costretta" di tali attività che mal si adatta con l'ideale di libertà a cui

aspira tutta la cultura greca. Il pensiero greco è infatti caratterizzato dalla ricerca costante di uno stato di libertà che permetta all'uomo di realizzarsi e di agire in funzione di quello che egli è essenzialmente, ossia un animale razionale e sociale. E questa possibilità si verifica solo una volta superati e soddisfatti i bisogni materiali, legati alla riproduzione delle condizioni di vita.

Questo spiega il disprezzo portato su tutte quelle attività che ricordano all'uomo la sua sottomissione alla necessità di riprodurre costantemente le condizioni della propria vita, nonché su qualsiasi attività realizzata sotto il controllo di un padrone. In particolare, sono disprezzate tutte le attività agricole o domestiche richiedenti uno sforzo penoso (*ponos*). Attività queste ultime – solitamente eseguite da schiavi – che rilevano la «sottomissione a un ordine estraneo alla natura umana, come pura costrizione e schiavitù» (ivi, p. 307).

Anche le attività artigianali sono l'oggetto di un disprezzo analogo, in quanto esse non si realizzano in piena libertà. Le ragioni di tali occupazioni sono infatti esterne all'attività stessa: il fine del lavoro dell'artigiano non è il lavorare stesso bensì, da un lato, il guadagnare sufficientemente per poter sopravvivere e, dall'altro, il rispondere alle esigenze di un cliente. L'attività artigianale appare così doppiamente costretta tra un lavoro necessario per assicurarsi dei beni di consumo e il rapporto di dipendenza con il proprio cliente.

Il pensiero greco valorizza invece tutte quelle attività che si presentano libere da costrizioni esterne e che presentano un fine in se stesse: come l'*attività teorica* o *contemplativa* che permette all'uomo di avvicinarsi all'essenza immutabile delle cose, ma anche l'*attività morale* e l'*attività politica*, attività che trovano il fine in se stesse e che non sono quindi realizzate per produrre qualcosa d'altro o per rispondere a un bisogno esterno. Queste tre attività permettono inoltre all'uomo di realizzarsi, attraverso la parola e l'azione comune, nella sua essenza di essere razionale e sociale. Infine, si tratta di attività nelle quali ogni individuo è situato su un piano di uguaglianza rispetto agli altri e che, per questo, assicurano un forte legame sociale.

Commentando la scala di valori delle attività umane che ritroviamo in Aristotele, Hannah Arendt (1964, p. 11) ci permette di riassumere la gerarchia delle differenti attività in funzione della loro più o meno grande libertà:

Aristotele distinse tre modi di vita (*bioi*) che gli uomini potrebbero scegliere in libertà, cioè in piena indipendenza dalle necessità della vita e dalle relazioni da esse originare. Questo prerequisito della libertà escludeva tutti i modi di vita principalmente dediti alla conservazione della vita stessa – non solo il lavoro, che definiva l'esistenza dello schiavo, del tutto condizionato dalla necessità di sopravvivere e dal dominio del padrone, ma anche l'operare del libero artigiano e l'attività acquisitiva del mercante. In breve, esso escludeva chiunque, involontariamente o volonta-

riamente, per tutta la vita o temporaneamente, avesse perduto la libera facoltà di disporre dei suoi movimenti e delle sue attività. Gli altri tre modi di vita avevano la caratteristica comune di concernere il "bello", cioè le cose né necessarie né meramente utili: la vita dei piaceri corporei in cui il bello, come si offre, viene consumato; la vita dedicata alla *polis*, in cui l'eccellere produce belle imprese; e la vita del filosofo dedita all'indagine e alla contemplazione delle cose eterne, la cui immortale bellezza non può essere prodotta dall'intervento produttivo dell'uomo né mutata dal fatto che egli le consumi.

La concezione greca del lavoro si prolunga durante tutta l'epoca romana e influenza sensibilmente anche il Medioevo, durante il quale tuttavia, sotto la spinta del cristianesimo, avvengono alcuni mutamenti nella concezione delle attività umane che preparano la strada alla nascita del nostro concetto di lavoro.

1.2.2. Punizione, espiazione, vocazione

Il Medioevo costituisce una tappa importante per lo sviluppo del concetto di lavoro, anche se in esso non ritroviamo ancora una categoria unificata per tutte le attività lavorative, le quali, nel loro insieme, rimangono poco valorizzate e non rivestono un ruolo chiave nella strutturazione della società.

Tuttavia è possibile rilevare durante questo periodo storico una prima forma, ben delimitata, di valorizzazione delle attività lavorative. Infatti, sebbene la cultura medievale valorizzasse maggiormente le attività di preghiera della *vita contemplativa*, le attività lavorative che componevano la *vita attiva* acquisiscono, come nota Méda, un nuovo statuto di «contributo alla vita della comunità» (Méda, 1997, p. 42). Queste attività, legate all'agricoltura e all'artigianato, rispondono non solo a un bisogno evidente dell'uomo, ma anche alla sua natura di essere finito che deve lavorare per poter riprodurre le proprie condizioni di vita. In quest'ottica le attività lavorative appaiono «come una legge naturale cui nessuno può venir meno» (*ibid.*). Legge che deve essere messa in relazione con la mitologia cristiana: la cacciata dal Paradiso Terrestre e l'ingiunzione di lavorare⁸.

Il lavoro, rispondendo a un ordine divino, appare così una componente importante della vita spirituale dell'uomo; esso viene considerato come «uno strumento privilegiato nella lotta contro la pigrizia e l'indolenza, nonché le cattive tentazioni», fattori, questi ultimi, che tendono ad allontanare l'uomo dal «suo compito principale, la contemplazione e la preghiera» (*ibid.*). Ma si tratta di una valorizzazione parziale del lavoro il quale «viene lodato proprio per il suo carattere faticoso, assumendo i tratti della penitenza» (ivi, p. 43)⁹.

Questa dimensione etico-religiosa si riflette nell'evoluzione della nozione di *otium*, la quale – altamente valorizzata nella cultura latina come attività libera di studio o di riflessione – viene progressivamente stigmatiz-

zata nel Medioevo perché considerata sinonimo d'indolenza. Ed è proprio in opposizione alla nozione di *otium* che prende forma una prima categorizzazione che raggruppa una serie di attività lavorative designate attraverso i termini di *opus* o di *labor*, i quali indicavano l'insieme delle attività umane apprezzate sia per il loro apporto alla comunità sia per la loro prevenzione del peccato della pigrizia. Tuttavia la categoria di *opus* o di *labor* non si presenta ancora come una categoria omogenea raggruppante tutte le attività lavorative. Il Medioevo conosce infatti la divisione tra "mestieri leciti" e "mestieri illeciti"¹⁰, dove questi ultimi riuniscono le attività in cui prevale la dimensione del guadagno, come l'usuraio, il commerciante o il bancario, attività che restano stigmatizzate durante tutto il Medioevo e bollate dall'accusa di cupidigia e avarizia. Inoltre, il legame tra lavoro e produzione della ricchezza non è per nulla evidente in questo periodo storico, dove il lavoro appare più che come la risposta a un ordine divino che un'attività di produzione di ricchezze terrene. A questo proposito, Robert Castel (1995) precisa come nel Medioevo ricchezza e lavoro appartengano a due sfere distinte:

Il lavoro non intrattiene un rapporto visibile con la ricchezza, e meno ancora la ricchezza con il lavoro: in generale, i più ricchi lavorano meno, o non lavorano per nulla. Il lavoro è spesso al contrario appannaggio dei poveri e di coloro che guadagnano poco ridotti alla necessità di lavorare la materia o di coltivare la terra per sopravvivere. Esso è al tempo stesso una necessità economica e un obbligo morale per quelli che non hanno niente, l'antidoto all'oziosità, un correttivo ai vizi del popolo (ivi, p. 276).

L'esenzione dal lavoro manuale è il privilegio per eccellenza, mentre al contrario l'obbligo del lavoro è l'unico modo con il quale possono liberarsi dal loro debito sociale coloro che non posseggono nient'altro se non le proprie braccia. Ma che il lavoro sia la legge assoluta per il popolo non significa che sia all'origine della ricchezza. Fino alla modernità, esso è più che altro la contropartita del fatto di ritrovarsi al di fuori dell'ordine della ricchezza (ivi, p. 275).

Infine, rileviamo come il lavoro non rivesta ancora il ruolo di emancipatore e di legame sociale. La società medievale, come si intuisce da queste ultime citazioni, si costruisce su gerarchie legate ad un'appartenenza a classi sociali determinate per lo più ereditariamente, senza che il lavoro intervenga in alcun modo a influenzare l'ordine gerarchico e tanto meno a modificarlo. Come rileva Méda (1997, p. 28), «il lavoro non è al centro delle rappresentazioni che la società si fa di se stessa», e di conseguenza esso «non è valorizzato precisamente perché non è ancora considerato il mezzo di rovesciare le barriere e di sovvertire le posizioni acquisite con la nascita».

Il ruolo del lavoro comincia tuttavia a modificarsi con l'ascesa sociale di quelle classi che andranno a formare in seguito la borghesia, classi sociali legate alle attività lavorative (essenzialmente finanziarie, commerciali e artigianali). Il riconoscimento sempre più largo di queste nuove classi,

nonché il loro successo economico, contribuirà a rivalutare il lavoro e la ricchezza che ne deriva.

Vi è poi da sottolineare come durante il periodo rinascimentale si assista a un riequilibrio nel rapporto tra vita contemplativa e vita attiva: l'azione pratica sia essa scientifica, artistica, politica o di scoperta acquisisce un nuovo interesse. Lo studio della natura, che porterà in seguito alla rivoluzione copernicana, le grandi esplorazioni e lo sviluppo della tecnica che viene vieppiù applicata per agevolare e sviluppare attività lavorative contribuiscono a creare lo sfondo culturale necessario alla nascita di un nuovo rapporto alle attività terrene.

A questo sfondo culturale parteciperà in maniera determinante la Riforma protestante, grazie alla quale le attività lavorative trovano una giustificazione religiosa positiva: non più semplicemente come una necessità per rispondere ai propri bisogni di sussistenza o come una penitenza o un'espiazione legata al peccato originale, bensì come una "vocazione" (accezione ben presente nel termine tedesco *Beruf*) con la quale l'individuo risponde ad un incarico che gli è stato impartito dall'istanza divina.

Commentando proprio questa nuova lettura del ruolo delle attività terrene nel suo celebre saggio *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Max Weber (1991, p. 102) rileva come, in particolar modo con Lutero:

L'unico modo di essere graditi a Dio non sta nel sorpassare la moralità intramondana con l'ascesi monacale, ma consiste esclusivamente nell'adempiere ai doveri intramondani, quali risultano dalla posizione occupata dall'individuo nella vita, ossia dalla sua professione, che appunto perciò diventa la sua "vocazione" [*Beruf*].

Le attività lavorative si confermano così il luogo ove l'uomo può rendere servizio alla comunità e diventano una via, parallela se non addirittura privilegiata, per glorificare Dio. Sintomatico a questo proposito è lo statuto particolare che il successo nelle attività secolari acquisisce nell'ambito della dottrina della predestinazione protestante. Secondo questa dottrina, il destino ultraterreno dell'uomo si decide infatti al momento in cui egli viene al mondo, senza che nessun segno esteriore possa rivelarne la natura. Tuttavia il successo della propria vita terrena, e in particolare il proprio successo professionale, può essere considerato un segno della propria salvezza. In quest'ottica Calvino sottolineava come la sola possibilità di evitare i timori e le incertezze legate all'imperscrutabilità della predestinazione è quella di lavorare senza pausa in un mestiere: questo impegno permette di dissipare i dubbi religiosi e assicura la certezza della grazia (cfr. Weber, 1991).

Tuttavia, se la Riforma contribuisce a dare una lettura positiva delle attività lavorative, la loro categorizzazione in una nozione uniforme e la loro relazione con la ricchezza restano problematiche: non tutte le attività lavorative erano infatti valorizzate, in particolare quelle svolte unicamente al

fine di aumentare la propria ricchezza continuavano ad essere stigmatizzate. Se la maggior parte delle attività lavorative veniva lodata, ciò non dipendeva necessariamente dalla produzione di ricchezza, ma più che altro dall'impegno o dallo zelo profusi nel rispondere all'incarico divino. Bisognerà infatti aspettare la fine del XVIII secolo per assistere a una rivalutazione della ricchezza materiale, un'esplicitazione della relazione tra attività lavorative e ricchezza, e infine alla nascita di una categoria uniforme di "lavoro" simile a quella che utilizziamo oggi.

Inoltre, sempre nel periodo rinascimentale, è importante rilevare l'apparizione e l'affermarsi di nuove forme di organizzazione del lavoro che lasciano intravedere l'evoluzione successiva. Innanzitutto con l'aumento demografico generale e della popolazione urbana sale anche la richiesta di beni di prima necessità che devono poi essere venduti sui mercati cittadini. Interessante è rilevare come in questo periodo prenda forma nella produzione tessile il cosiddetto *putting-out*, introdotto in Inghilterra sul finire nel Medioevo e sviluppatosi poi altrove, in particolare nelle Fiandre. Questo sistema, che prevedeva la distribuzione del lavoro di filatura e di tessitura a domicilio nelle campagne, rappresenta una prima forma di divisione sistematica delle attività lavorative, sebbene questa divisione non implichi una concentrazione della forza lavoro in un unico luogo e l'abbandono delle attività agricole che restavano le attività di sostentamento principale.

Infine, sullo sfondo dell'aumentata richiesta di beni di consumo, appaiono nel Seicento le prime grosse manifatture – sovente di tessuti pregiati, mobilio o porcellane – che concentravano in un solo luogo lavorativo numeri anche importanti di lavoratori. Sono queste le "protofabbriche" – come le definiscono Kanzberg e Gies (1976) – che tuttavia modificarono poco la natura delle attività lavorative e dove «la natura dei prodotti e le limitazioni del mercato imponevano una produzione manuale che sottolineava la qualità della lavorazione e l'abilità del mestiere dell'artigiano» (ivi, p. 83). A queste grosse manifatture mancavano due elementi chiave che sarebbero apparsi solo più tardi con la rivoluzione industriale: «la meccanizzazione e la finalizzazione ad un mercato di massa» (ivi, pp. 83-4).

1.2.3. La nascita del concetto di lavoro sul finire del XVIII secolo

È a partire dalla seconda metà del XVIII secolo che appaiono i primi elementi costitutivi della nostra concezione del lavoro nelle riflessioni economiche di autori quali Adam Smith (1723-1790), Anne-Robert-Jacques Turgot (1727-1781), Thomas Malthus (1766-1834), Jean-Baptiste Say (1767-1832).

In questo periodo assistiamo a una serie di mutamenti a livello delle mentalità che conducono, da un lato, a una valorizzazione degli interessi terreni dell'uomo e della ricchezza materiale e, dall'altro, a considerare il lavoro come il mezzo privilegiato per raggiungere e aumentare tale ricchezza.

Max Weber sottolinea come, sul finire del XVIII secolo, alcuni "mestieri illeciti", condannati dalla società medievale in quanto attività macchiate di avarizia e cupidigia, si ritrovano inaspettatamente non solo tollerati, ma addirittura valorizzati. Se le attività produttrici di oggetti d'uso e dei beni di consumo avevano ricevuto durante il Medioevo, ma soprattutto durante il Rinascimento, una prima forma di valorizzazione, le attività direttamente orientate all'ottenimento di una ricchezza monetaria – si pensi in particolare modo al commercio o alle attività finanziarie – continuavano a suscitare disapprovazione. Ora, queste attività acquisiscono un nuovo statuto. La loro relazione diretta con la ricchezza monetaria non è più considerata come repressibile. Anzi, a ben vedere, è la nozione stessa di ricchezza a cambiare statuto: essa diventa il bene desiderabile sopra ogni altra cosa, e le attività che permettono il suo accrescimento vengono di conseguenza valorizzate: la ricerca della ricchezza non è più un'attività vergognosa, ma la maniera migliore di occupare il proprio tempo.

A questo proposito, Weber commenta un testo del 1736 di Benjamin Franklin nel quale ritroviamo sintetizzati alcuni elementi determinanti sia per il nostro concetto di lavoro sia per ciò che il sociologo tedesco chiama «lo spirito del capitalismo»:

Considera che il tempo è denaro; chi potrebbe guadagnare col suo lavoro dieci scellini al giorno e per mezza giornata va a spasso, o poltrisce nella sua stanza, anche se spende solo sei pence, per i suoi piaceri, non deve contare solo questi: inoltre ha speso altri cinque scellini, o meglio li ha buttati via.

Considera che il denaro ha una natura feconda e fruttuosa. Il denaro può generare denaro [...]. Chi sopprime una somma di cinque scellini, *uccide* (!) tutto quello che si sarebbe potuto produrre con essa: intere colonne di lire sterline (cit. in Weber, 1991, p. 72).

Quello che colpisce Weber in queste righe è, da un lato, il fatto che la concezione che traspare da queste pagine sarebbe stata impensabile un secolo prima e, dall'altro lato, che il denaro non solo diventa un bene desiderabile, ma la sua ricerca diventa una sorta di dovere:

Colpisce come peculiarità di questa "filosofia dell'avarizia" sia l'ideale dell'uomo onesto *degnò di credito*, e, soprattutto l'idea che *il singolo sia moralmente tenuto* ad aumentare il proprio capitale (col presupposto che l'interesse a tale aumento sia fine a se stesso). In effetti, che non vi sia predicata semplicemente una tecnica di vita, ma una peculiare "etica" – la cui violazione non è trattata solo come follia, ma come una specie di negligenza del dovere – questo è soprattutto il punto essenziale. Non è solo l'"abilità negli affari" a esservi insegnata [...] ciò che si esprime è un *ethos*, che ci interessa in quanto tale (ivi, p. 74).

Assistiamo in questa fine di secolo all'istaurarsi di una nuova "norma etica" che Weber metterà in relazione con il cambiamento delle mentalità, le quali, in ambito protestante e sotto la spinta del capitalismo nascente, si

orientano sempre più verso la valorizzazione degli interessi terreni dell'uomo.

Al di là della controversa spiegazione weberiana¹¹, quello che merita di essere rilevato nella nostra ottica è la valorizzazione della ricchezza materiale e delle attività che permettono di aumentarla.

Sintomatico a questo proposito è il progetto di Adam Smith, il quale, nel suo libro *Ricerca sopra la natura e le cause della ricchezza delle nazioni* (1776), si propone di reperire le leggi – considerate in analogia alle leggi che spiegano i fenomeni fisici – che rendono possibile l'aumento della ricchezza delle nazioni, situando in tal modo la nozione di ricchezza al centro della nascente riflessione economica.

Ed è proprio in relazione alla nozione di ricchezza che le attività lavorative trovano per la prima volta una loro definizione unitaria. Lavoro indica infatti, nella riflessione di Smith, tutte quelle attività che sono in un qualche modo in relazione con la produzione di ricchezza.

A ben vedere, la riflessione di Smith aveva di mira la ricerca di un principio che gli permettesse di spiegare il funzionamento dello scambio e, correlativamente, la determinazione del valore delle merci. Il lavoro, in quanto produttore di ricchezza, si offre allora come principio che consente di commisurare le varie attività umane e di determinare il valore delle merci prodotte. Esso diventa un comune denominatore che permette di raggruppare sotto un medesimo concetto l'insieme delle attività produttive umane¹², ma non solo: esso appare anche il principio o l'unità di misura necessaria per determinare il valore delle merci di scambio.

Il problema di una tale commisurazione ha interessato fin dalle sue origini il pensiero filosofico ed economico. Già Aristotele nella sua *Etica Nicomachea*¹³ si interrogava su quale unità di misura fosse possibile adottare per paragonare l'attività dell'architetto con l'attività del calzolaio. Per il filosofo greco, il criterio che permette di accomunare le due attività risiede nella nozione di *bisogno*: il bisogno più o meno grande di fare ricorso al lavoro altrui permette di stabilire una misura comune delle differenti attività, misura che si concretizza nella moneta, sostituto convenzionale, di una misura – quella del bisogno, appunto – non convenzionale.

Quello che è interessante rilevare è come, nella riflessione di Aristotele, la nozione di lavoro non intervenga per determinare né la commensurabilità delle attività lavorative né il valore di scambio. Essa interviene, invece, una ventina di secoli dopo, nelle riflessioni di Adam Smith, diventando l'unità di misura in grado di stabilire il valore dei beni di consumo o degli oggetti d'uso e di fornire una base comune per paragonare le differenti attività lavorative.

Nelle pagine di Smith il lavoro è descritto come una sostanza omogenea che determina il valore di qualsiasi prodotto, assicurandone in questo modo la commensurabilità e la possibilità di commercio. Tutti gli oggetti che noi scambiamo contengono lavoro e questo ne determina il valore. Possiamo infatti leggere:

Il valore di ogni merce, per la persona che la possiede e che non intende usarla o consumarla personalmente ma scambiarla con altre merci, è dunque uguale alla quantità di lavoro che le consente di acquistare o di avere a disposizione. Il lavoro è quindi la misura reale del valore di scambio di tutte le merci.

Il prezzo reale di ogni cosa, ciò che ogni cosa realmente costa all'uomo che vuole procurarsela, è la fatica e l'incomodo di ottenerla (Smith, 2006, p. 111).

Il lavoro è stato il primo prezzo, la moneta d'acquisto originaria pagata per tutte le cose. Non è stato con l'oro o con l'argento, ma col lavoro, che sono state acquistate originariamente tutte le ricchezze del mondo; e il loro valore per coloro che le posseggono e vogliono scambiare per qualche nuova produzione è esattamente uguale alla quantità di lavoro che esse li mettono in grado di acquistare e di avere a disposizione (ivi, p. 112).

Soltanto il lavoro, non variando mai nel suo valore, è quindi la sola, ultima e reale misura con la quale il valore di tutte le merci può in ogni tempo e luogo essere stimato e confrontato. Esso è il loro prezzo reale [...] (ivi, p. 115).

Precisiamo che il concetto di lavoro che prende così forma da queste riflessioni è un concetto astratto, slegato dalle attività lavorative concrete. Esso comprende l'idea di un certo sforzo e una certa abilità compiuti durante un tempo determinato, senza tuttavia precisare la natura di tale sforzo o tale abilità. Questa astrazione assicura la generalizzazione della misura-lavoro a qualsiasi attività lavorativa, ponendo inoltre le basi per la relazione, a noi così evidente, tra tempo e lavoro.

La temporalizzazione permette di analizzare e di suddividere il lavoro in unità discrete di tempo-lavoro¹⁴. Inoltre, questa temporalizzazione fonda, da un lato, la possibilità di una retribuzione oraria del lavoro, e dall'altro la possibilità di concepire il lavoro come una merce di scambio che si può vendere o comprare, acquistando o mettendo a disposizione il proprio tempo-lavoro su quello che diventerà il "mercato del lavoro".

Ritornando tuttavia sul gesto di astrazione che Smith compie nel fondare la nozione di lavoro, quale comune denominatore per tutte le attività umane, è interessante sottolineare la specificità dell'ottica adottata.

Per Dominique Méda (1997, pp. 50-1) l'attenzione particolare portata sulla dimensione produttiva rivela l'origine economica e lo scopo di queste riflessioni, ossia fornire alla nascente disciplina economica una nozione su cui costruire la propria teoria della ricchezza:

Smith introduce così, probabilmente senza rendersene conto, una nuova definizione del lavoro. Tale definizione non è il risultato di una rassegna analitica di tutte le forme concrete e empiriche del lavoro, tesa a isolarne la caratteristica comune (cos'hanno in comune attività come coltivare un campo, costruire un mobile, tagliare un abito, dipingere un affresco in una chiesa?), bensì l'esito di una ricerca che non ha il lavoro come oggetto principale. Al termine di tale ricerca, il lavoro appare come uno strumento di calcolo e di misura, la cui caratteristica essenziale è quella di fondare lo scambio.

Quest'ottica economica determina il livello d'astrazione della nozione di lavoro che sta prendendo forma, che non rinvia tanto alle singole attività concrete quanto al loro risultato «perché il concetto di lavoro non è il risultato di un'analisi delle situazioni vissute, ma è costruito per rispondere ai bisogni della teoria [economica], essendo più precisamente dedotto dalle definizioni che gli autori danno della ricchezza: il lavoro è semplicemente "ciò che produce la ricchezza"» (ivi, p. 52). Queste considerazioni portano allora Méda a rilevare come:

È chiaro ormai che gli economisti hanno inventato e unificato il termine lavoro, inglobando in una stessa categoria attività che sino a quel momento venivano viste come "faticose" pur essendo percepite e classificate in registri molto differenti: i lavori dei campi, l'artigianato... Ma la ragione di questa unificazione in un medesimo concetto non è né il grado di fatica prodotto dallo sforzo né l'oggetto sul quale si esercita l'attività, e neppure il modo in cui essa si effettua. La ragione è puramente esterna: appartiene alla categoria di lavoro ogni attività che è all'origine di un aumento di ricchezza, o di qualcosa che è definito come tale, in altre parole ogni attività capace di aggiungere valore a un oggetto materiale. Dopo Smith, gli autori non faranno più riferimento alla nozione di sforzo o di fatica: il lavoro sarà una categoria economica, separata da ogni referente concreto (ivi, p. 53).

1.2.4. Il XIX secolo: industrializzazione e movimenti in difesa dei lavoratori

Così come la fine del XVIII secolo, anche il XIX secolo rappresenta un periodo decisivo per la costituzione del nostro concetto di lavoro. Sotto la pressione dell'industrializzazione che si diffonde progressivamente nei paesi occidentali, assistiamo a una profonda trasformazione della società con l'apparizione di nuove forme di lavoro caratterizzate da condizioni lavorative estreme. In relazione a questi mutamenti, prendono forma durante il XIX secolo i primi movimenti di difesa dei lavoratori, accompagnati da una vivace riflessione teorica di orientamento socialista sul lavoro. È in queste riflessioni che prende consistenza l'idea del lavoro quale essenza dell'uomo, l'idea del lavoro come trasformazione della natura e infine l'idea di lavoro come attività dove l'individuo può realizzarsi personalmente e socialmente.

Nelle riflessioni del nascente pensiero socialista – dai socialisti "utopici" come Charles Fourier (1772-1837), Claude-Henri de Saint-Simon (1760-1825), Robert Owen (1771-1858) al socialismo "borghese" di Pierre-Joseph Proudhon (1809-1865) fino al socialismo "scientifico" di Karl Marx (1818-1883) – il lavoro «non è più soltanto una pena, un sacrificio, [...] ma soprattutto una "libertà creatrice", attraverso la quale l'uomo può trasformare il mondo, adattarlo, addomesticarlo, renderlo abitabile inscrivendolo la propria firma» (Méda, 2004, p. 18).

Il lavoro viene concepito come un'azione pienamente umana di trasformazione della natura, al fine di adattarla ai bisogni della vita. Si tratta di un processo di "umanizzazione" della natura. Attraverso il lavoro, l'uomo lascia nel mondo il segno della propria umanità. Per Marx il lavoro è innanzitutto:

un processo che si svolge fra l'uomo e la natura [...] nel quale l'uomo per mezzo della propria azione produce, regola e controlla il ricambio organico fra se stesso e la natura: contrappone se stesso, quale una fra le potenze della natura, alla materialità della natura. Egli mette in moto le forze naturali appartenenti alla sua corporeità, braccia e gambe, mani e testa, per appropriarsi i materiali della natura in forma usabile per la propria vita. Operando mediante tale moto sulla natura fuori di sé e cambiandola, egli cambia allo stesso tempo la natura sua propria. Sviluppa le facoltà che in questa sono assopite e assoggetta il giuoco delle loro forze al proprio potere (Marx, 1973, p. 195).

Il lavoro diventa inoltre l'essenza dell'uomo, il quale non solo non può vivere se non trasformando la natura ma si realizza pienamente solo in tale attività. Il lavoro appare così come la sola vera attività umana e, contemporaneamente, qualsiasi attività umana sarà commisurata al lavoro.

Proprio soltanto nella lavorazione del mondo oggettivo l'uomo si realizza quindi come un ente generico. Questa produzione è la sua attiva vita generica. Per essa la natura si palesa opera sua, dell'uomo, e sua realtà. L'oggetto del lavoro è quindi l'oggettivazione della vita generica dell'uomo: poiché egli si sdoppia non solo intellettualmente, come nella coscienza, bensì attivamente, realmente, e vede se stesso in un mondo fatto da lui. [...] Tutta la cosiddetta storia universale non è che la generazione dell'uomo dal lavoro umano, il divenire della natura per l'uomo (Marx, 1963, p. 200).

Il lavoro viene a rappresentare l'attività che permette all'uomo di esprimere la propria individualità: l'uomo lavoratore è l'*homo faber*, che creando scopre se stesso. Ma non solo: nel lavoro l'individuo scopre anche il suo ruolo nella società, rivelandosi utile per gli altri. In *Economia e Filosofia*, Marx parla esplicitamente della gioia di «realizzare e di affermare nella mia attività individuale la mia vera natura, la mia sociabilità umana. Le nostre produzioni sarebbero altrettanti specchi in cui i nostri esseri irraggerebbero l'uno verso gli altri» (cit. in Méda, 1997, p. 81).

In questa nuova concezione il lavoro diventa al tempo stesso luogo di realizzazione personale, di socializzazione e di trasformazione del mondo aprendo la strada ad una valorizzazione senza precedenti che prolunga in un certo senso la valorizzazione già rilevata da Max Weber per quel che riguarda la fine del XVIII secolo. Il lavoro diventa allora un bene assoluto, così come un dovere morale, e viene a costituire una nuova "legge", come appare in questa breve citazione di Saint-Simon da *Introduction aux travaux scientifiques du XIX siècle*:

Propongo di sostituire il seguente principio a quello del vangelo: l'uomo deve lavorare. L'uomo più felice è quello che lavora. La famiglia più felice è quella i cui membri impiegano il loro tempo in attività utili. La nazione più felice è quella in cui si danno meno disoccupati. L'umanità potrebbe avere tutta la felicità cui può aspirare se non ci fossero oziosi (cit. in Méda, 1997, p. 89).

Tuttavia questa concezione del lavoro glorificato, espressione della libertà dell'individuo, luogo di felicità e di realizzazione della propria essenza umana, si scontra con le condizioni di lavoro effettive. Non bisogna dimenticare che il XIX secolo è il secolo dell'industrializzazione, con le sue prime fabbriche, le sue macchine e i suoi operai che, considerati una semplice "forza di lavoro", dovevano sopportare condizioni particolarmente dure, sia per quel che riguarda la durata della giornata di lavoro sia per quel che riguarda la sicurezza e la salubrità del luogo di lavoro.

Le riflessioni di stampo socialista, che si sviluppano durante il XIX secolo, sottolineano lo scarto esistente tra il concetto teorico di lavoro, quale espressione dell'essenza dell'uomo, e il lavoro reale. Quest'ultimo è descritto come un lavoro *alienato*, perché impedisce all'uomo di esprimere la propria essenza di *homo faber*. Si tratta di un lavoro che non conduce ad alcuna emancipazione, che non permette l'espressione della propria individualità. Un lavoro costretto, il cui unico scopo sta nel guadagno di quel poco denaro che assicuri all'operaio il minimo indispensabile per vivere e, quindi, per riprodursi in quanto forza-lavoro. A ben vedere, il lavoro si presenta come alienato dal momento in cui l'azione del lavoratore non trova il fine in se stessa, dal momento in cui il lavoro è compiuto *per* qualcosa, il guadagno, e *sotto* gli ordini di qualcuno, il padrone.

Oltre a ciò, bisogna anche sottolineare la profonda trasformazione a livello della struttura della società. Con l'industrializzazione, assistiamo a uno spostamento di lavoratori dall'agricoltura verso l'industria. Questo si traduce in un esodo dalle campagne in direzione dei distretti industriali e le città, con problemi di abitazione, povertà, sradicamento e perdita dei legami parentali tradizionali. Inoltre, in questo inizio di industrializzazione le crisi economiche si succedono, lasciando senza lavoro e senza mezzi di sussistenza un numero sempre più importante di lavoratori, i quali, abbandonate le campagne, possono contare solo sul lavoro salariale per rispondere ai propri bisogni di sussistenza.

A ben vedere, in questi anni si assiste alla nascita di una nuova figura di lavoratore. Non più il lavoratore agricolo che – con tutta la famiglia – lavorava presso uno o più padroni a seconda del periodo dell'anno; un lavoratore che tuttavia possedeva spesso terreni dove coltivare per se stesso e la sua famiglia e che in generale realizzava anche una serie di attività collaterali di artigianato (dalla preparazione dei prodotti caseari, alla fabbricazione di strumenti di lavoro ecc.) che gli permettevano di moltiplicare le fonti di reddito e le proprie competenze. Con la

rivoluzione industriale appare, invece, l'operaio che lavora per un *salario* in una *fabbrica*, spesso per un *solo datore* di lavoro e compiendo una *sola attività* produttiva. Questo nuovo tipo di lavoratore si ritrova ad essere del tutto dipendente dal proprio datore di lavoro, nella misura in cui egli non è più in grado di ricorrere a fonti di reddito alternative.

Sintomatico a questo proposito appare il dibattito francese della metà del XIX secolo sulla definizione di un *diritto al lavoro* garantito dallo Stato. Nei discorsi d'orientazione socialista dell'epoca s'impone in maniera sempre più evidente l'idea secondo la quale il diritto alla vita del cittadino debba passare inevitabilmente attraverso un diritto al lavoro, nella misura in cui la possibilità per una gran parte della popolazione di assicurarsi i mezzi di sostentamento passava inevitabilmente da forme di lavoro salariato⁵. Questo dibattito segna quindi una trasformazione profonda che si è verificata durante il XIX secolo e che ha portato il lavoro salariale a diventare il principale strumento per assicurarsi i mezzi necessari per vivere; e questo soprattutto per quella frangia della popolazione che non possedeva altro che la forza delle proprie braccia.

Stephen Edgell (2006) affronta la trasformazione che la rivoluzione industriale ha introdotto nelle società occidentali, riassumendola in una decina di punti salienti, che vanno dall'apparizione delle macchine a vapore – con i conseguenti cambiamenti nella natura delle attività, nei luoghi, nei ritmi di lavoro e nei rendimenti della produzione – al cambiamento dell'"unità di produzione", che vede la famiglia perdere sempre più il suo ruolo predominante in sede economica, per lasciare lo spazio all'individualizzazione del lavoro (ivi, pp. 8-18). In fabbrica è l'individuo-operaio che è assunto e retribuito. Edgell mette pure in evidenza la crescente divisione del lavoro e la specializzazione delle attività lavorative: da un lavoratore agricolo capace di realizzare più attività lavorative si passa ad un operaio che vede la sua attività specializzarsi al punto da consistere in qualche gesto ripetuto per un numero infinito di volte⁶. Importante è pure sottolineare il cambiamento a livello temporale introdotto dalla rivoluzione industriale. Da ritmi di lavoro altamente irregolari, dettati dalle stagioni e dalle condizioni atmosferiche, si passa a ritmi regolari altamente strutturati. Ritmi dettati non solo dall'orologio centrale della fabbrica che in certi distretti, ancor più che l'orologio della chiesa, strutturerà le giornate e le settimane separando tempo di lavoro e tempo libero, ma anche ritmi dettati dalla cadenza delle macchine, cadenza che obbliga il lavoratore a compiere la sua attività in un tempo determinato.

Un ultimo elemento che merita di essere rilevato per quel che concerne il XIX secolo riguarda l'apparizione della "disoccupazione". È infatti per la prima volta verso al fine di questo secolo che appare una nuova categoria per designare quei lavoratori che si ritrovano senza lavoro pur volendo lavorare⁷. Prima della rivoluzione industriale esistevano evidentemente degli individui che non lavoravano, ma è solo con la nuo-

va strutturazione della società e soprattutto la nuova "norma" del lavoro che appare la nozione di disoccupazione così come ancor oggi è utilizzata. Stephen Edgell (2006, p. 102) precisa con pertinenza:

Prima dell'avvento del capitalismo industriale, le attività autonome di ricerca dei mezzi di sussistenza erano di prima importanza mentre il lavoro pagato era di un'importanza secondaria per una grande maggioranza. Per questo «non c'era la disoccupazione, perché non c'era la norma del lavoro» (Beck, 1999). Il cambiamento rivoluzionario inaugurato dal capitalismo industriale ha provocato un rovesciamento completo di queste priorità [...]. In questa nuova società, trovarsi senza impiego regolare a tempo pieno, ossia trovarsi in disoccupazione, implicava l'esclusione della forma principale di lavoro e pertanto l'esclusione da un reddito necessario per la sopravvivenza economica, dal momento che tutte le altre vie d'accesso legali a fonti di reddito alternative erano più o meno scomparse.

La disoccupazione in quanto fenomeno strutturale delle nostre società nasce con il generalizzarsi del lavoro salariato e la conseguente riduzione delle attività alternative di reddito. Bisogna inoltre notare come questo fenomeno poteva verificarsi solo nel contesto di un "mercato libero del lavoro". A questo proposito John Burnett (1994, p. 3) precisa:

"Disoccupazione" rinvia essenzialmente agli individui che devono vendere il proprio lavoro in cambio di un salario. Potendo ritirare la propria offerta di lavoro, questi non sono tecnicamente dipendenti, ma non sono neanche protetti, perché possono facilmente venir licenziati dai propri datori di lavoro. La disoccupazione è una caratteristica di un mercato del lavoro libero, che a sua volta è una caratteristica di un'economia capitalista.

Un sistema, come nell'Antichità o nel Medioevo, che conosce la schiavitù o la servitù non può conoscere la disoccupazione perché lo schiavo o il servo sono indissolubilmente legati al lavoro. Questo non significa che non ci fossero categorie di persone che non lavoravano. In particolare si distinguono almeno due gruppi di inattivi: da un lato, nelle classi ricche, molti individui non effettuavano attività che noi oggi chiameremmo lavorative, dall'altro lato, troviamo gli invalidi, i mendicanti, i vagabondi. In un caso come nell'altro la categoria di disoccupato non corrisponde a queste classi di inattivi, anzi, una delle difficoltà che apparirà nell'Ottocento è quella di distinguere i "veri" disoccupati dalle altre classi di non attivi, in special modo dai mendicanti e dai vagabondi. Solo sul finire del XIX secolo questa distinzione inizia ad essere accettata, facendo assurgere la disoccupazione a «tema politico, percepito come un problema distinto dalla povertà e non causato da mancanze morali ma da altri fattori; un problema che merita la compassione pubblica e l'azione di protezione da parte dello stato» (ivi, p. 146). Non è un caso se proprio verso la fine del XIX secolo appaiono in Europa le prime for-

me specifiche di aiuto ai disoccupati, che si differenziano dall'assistenza ai poveri.

1.2.5. Il XX secolo: dal lavoro all'impiego

Il XX secolo vede consolidarsi la concezione del lavoro che ha preso forma nei secoli precedenti attraverso, da un lato, l'intervento degli Stati per tentare di regolamentare il lavoro e migliorarne le condizioni, dall'altro, la generalizzazione dell'*impiego* quale forma particolare di relazione di lavoro.

Per quel che riguarda l'intervento dello Stato possiamo sottolineare come sia proprio verso la fine del XIX secolo, ma soprattutto all'inizio del XX secolo, che, sotto la spinta delle politiche social-democratiche, vengono emanati i primi regolamenti per migliorare le condizioni di lavoro, limitandone il tempo, stabilendo un'età minima e definendo le condizioni necessarie di sicurezza e igiene sul posto di lavoro. Pure in questo periodo appaiono le prime assicurazioni sociali legate al lavoro: nello spazio di cinquant'anni, tra il 1880 e il 1930, la maggior parte degli Stati europei si dota infatti delle assicurazioni obbligatorie per incidenti professionali (la prima legge è istituita nella Germania di Bismarck nel 1884), malattia (Germania 1883), vecchiaia (Germania 1889) e disoccupazione (Gran Bretagna 1911, per alcuni settori, generalizzata nel 1920)¹⁸.

Bisogna tuttavia sottolineare come l'orientamento social-democratico alla base di questi interventi non introduca una concezione del lavoro radicalmente nuova; la sua azione si orienta più che altro verso un difficile compromesso tra le aspirazioni socialiste e le condizioni capitaliste di produzione. Più che sviluppare una riflessione teorica nuova sul concetto di lavoro, esso appare come un movimento pragmatico concentrato essenzialmente a migliorare le condizioni concrete dei lavoratori. Le politiche social-democratiche hanno in questo modo portato alla diminuzione del tempo di lavoro e all'aumento della retribuzione, senza tuttavia modificare i rapporti tra capitale e lavoro salariato, anzi facendo di quest'ultimo, ossia del lavoro eteronomo tanto criticato dal pensiero marxista, la base stessa delle società occidentali contemporanee. Dominique Méda (1997, p. 103) sottolinea come sia insita una qual certa contraddizione nel progetto compromissorio del pensiero social-democratico:

Concretamente, rivendicando una distribuzione dei profitti risultanti dalla produzione diversa da quella in vigore a quell'epoca, reclamando un aumento della quota spettante al lavoro e una diminuzione di quella riservata al capitale, come pure operando perché una protezione veramente efficace venisse concessa ai lavoratori in cambio del loro lavoro (le grandi leggi sulla protezione sociale risalgono alla fine del XIX secolo in Germania), l'azione social-democratica finì col consolidare il rapporto salariale, che costituiva invece il bersaglio delle critiche

socialiste. Quel rapporto viene ormai considerato, in modo piuttosto smithiano, come il canale attraverso il quale si distribuisce l'aumento generale delle ricchezze. Invece di sopprimerlo, val la pena volgerlo a profitto dei salariati: così pensavano i social-democratici.

L'importanza del movimento social-democratico si prolunga anche nella seconda metà del XX secolo, durante la quale assistiamo a una generalizzazione dell'impiego in quanto forma privilegiata di rapporto di lavoro, dove lo Stato interviene a garanzia del contratto di lavoro. L'impiego, ossia il rapporto di lavoro salariato, assurge a norma stessa e fondamento della struttura sociale. Ad esso sono associati non solo i vantaggi legati alla retribuzione, ma anche protezioni sociali e possibilità di formazione¹⁹.

Ed è proprio nel dopoguerra che il lavoro, protetto e reso accettabile attraverso la forma dell'impiego, assurge a un ruolo strutturante senza precedenti nella storia delle società occidentali, raggruppando in sé, come è già stato accennato, una serie di funzioni socioeconomiche che disegnano il quadro di quella che si è voluto definire la società del lavoro.

Tuttavia, come già detto, la generalizzazione dell'impiego non avviene senza sollevare alcune contraddizioni, sulle quali ritorneremo in seguito, intrinseche al progetto social-democratico. In effetti, il pensiero social-democratico mantiene un ideale di liberazione dal lavoro (reperibile in particolar modo nella volontà di diminuire costantemente il tempo di occupazione), ma al tempo stesso fonda la struttura stessa della società sul rapporto salariale. Inoltre, esso mantiene l'idea di lavoro come luogo dove l'individuo può realizzarsi, ma al tempo stesso ne conferma l'aspetto strumentalizzante: l'interesse principale del lavoro è sempre più legato al reddito che esso assicura e non alla realizzazione dell'attività in sé.

Bisogna inoltre sottolineare come quella che chiamiamo società del lavoro si è sviluppata in Europa in un periodo storico particolare, caratterizzato da una crescita sostenuta e dall'"occupazione totale". Questi due fattori, da un lato, hanno assicurato all'insieme della popolazione la possibilità di aderire al modello dell'impiego e di vedere le proprie condizioni di vita migliorare progressivamente, e, dall'altro lato, hanno offerto ai regimi occidentali il margine di manovra finanziario necessario per mantenere o addirittura migliorare lo Stato sociale.

Questa situazione di equilibrio ha cominciato tuttavia a vacillare negli anni Settanta con la crisi del petrolio e in seguito negli anni Novanta con l'avvento delle nuove tecnologie informatiche e la globalizzazione dell'economia. In questi ultimi decenni, appare sempre più difficile mantenere quell'equilibrio raggiunto in un periodo di boom economico: i periodi di stagnazione economica, l'aumento della disoccupazione, le trasformazioni dei contesti lavorativi sembrano segnare un cambia-

mento profondo per le società occidentali, modificando il ruolo socio-economico del lavoro.

1.3

Uno sguardo sul mondo del lavoro contemporaneo

1.3.1. L'etica del lavoro-dovere

Il percorso storico appena tracciato ci ha permesso di mostrare come il concetto di lavoro che il XX secolo ci ha lasciato in eredità sia un concetto composito, entro il quale si intreccia una serie di funzioni socioeconomiche che possono essere ricondotte alle sei funzioni sulle quali ci siamo già soffermati in precedenza e sulle quali ritorneremo tra breve: la funzione *produttiva*, la funzione *ridistributiva*, la funzione di *accesso alle assicurazioni sociali*, la funzione di *strutturazione della società*, la funzione di *integrazione sociale* e la funzione di *costituzione delle identità*.

Il lavoro è stato a lungo il fattore principale di produzione dei beni di consumo necessari alla sussistenza dell'uomo. Esso ha pure assicurato, attraverso in particolare il lavoro salariato, la ridistribuzione della ricchezza prodotta ad una gran parte della popolazione, nonché l'accesso a una serie di diritti e di protezioni sociali. Inoltre, il lavoro ha contribuito a strutturare i tempi e gli spazi nelle nostre società occidentali, offrendosi al tempo stesso come luogo di socializzazione, di incontro e di scambio con altre persone; un luogo stabile attorno al quale organizzare la propria vita e costruire la propria identità. Infine, esso si è imposto come l'attività nella quale l'individuo può realizzare i propri progetti dando un senso alla propria vita.

Queste funzioni socioeconomiche prendono forma tuttavia in un orizzonte culturale ben determinato, in un *ethos* caratterizzato fin dalla sua apparizione, come mostra bene Max Weber, dalla valorizzazione delle ricchezze materiali, dall'accento messo sull'autocontrollo e sulla razionalizzazione delle proprie azioni e, infine, dall'iscrizione del lavoro nel novero dei doveri morali e civici degli individui (cfr. PAR. 1.2.3).

Questo *ethos* del "lavoro-dovere"²⁰ non porta con sé solamente una configurazione di funzionalità legate al lavoro, ma anche un'etica e una forma di razionalità specifiche: un'etica che permette di precisare "cosa è bene e giusto fare", e una razionalità che precisa "cosa è logico fare" o "ciò che è sensato fare", nell'ambito della vita attiva dell'uomo.

André Gorz (1988, p. 266), commentando "l'ideologia del lavoro" che prende forma in questo *ethos*, sottolinea come, al suo interno, il lavoro venga «considerato come un dovere morale, un obbligo sociale e come la via verso il successo personale», e dove è dato per scontato che:

- più uno lavora, meglio è per tutti;
- quelli che lavorano poco o non lavorano per nulla arrecano un danno alla collettività e non meritano di esserne membri;

— chi lavora bene ha successo socialmente, mentre chi non riesce porta in sé la colpa dell'insuccesso (*ibid.*).

Inoltre, Gorz precisa come la forma di razionalità che pervade questa ideologia si sia costituita sulla base di una razionalità prettamente economica che ha introdotto e generalizzato quale linguaggio universale i principi del calcolo contabile. Quantificando in cifre il valore di qualsiasi oggetto o servizio e mettendolo in relazione con il tempo di lavoro necessario alla sua produzione, questa forma di razionalità è stata in grado di erigere il concetto di *guadagno* a «misura obiettiva dell'efficacia dello sforzo e del suo esito» (Gorz, 1992, p. 126), ossia a criterio principale per giudicare il valore di qualsiasi attività umana, oltre che dell'uomo stesso. Ne segue che il successo di un'attività non è allora più legato a un apprezzamento personale o giudicato in funzione di un miglioramento delle condizioni effettive di vita, non è nemmeno misurato in funzione della soddisfazione o meno dei propri bisogni, bensì è misurato "oggettivamente" in funzione del calcolo di guadagno ottenuto.

Possiamo allora riassumere quanto detto precisando come nell'*ethos* del lavoro-dovere quello che è *giusto fare* è lavorare, è quello che è *razionale fare* è cercare di aumentare costantemente il proprio guadagno²¹. Due ingiunzioni che non sembravano porre eccessivi problemi durante il periodo di crescita economica e di occupazione totale che ha caratterizzato gli anni del dopoguerra, e che tuttavia appariranno sempre più problematiche in seguito al rallentamento della congiuntura economica e alle trasformazioni del mondo del lavoro cui assistiamo negli ultimi decenni.

1.3.2. Trasformazioni nel mondo del lavoro

In questi ultimi quindici anni una serie di trasformazioni socioeconomiche è infatti intervenuta modificando gli equilibri che assicuravano una certa corrispondenza tra le differenti funzioni rivestite dal lavoro e l'orizzonte etico-razionale all'interno del quale esse prendevano forma. Questo, come accennato nel PAR. 1.1, causa una crescente inadeguatezza delle categorie che ancora oggi utilizziamo per parlare del lavoro; categorie che ci sono state consegnate dai "trenta gloriosi" e che si rivelano sempre più come il retaggio di una società del lavoro di cui stiamo vivendo, se non la fine, la metamorfosi.

Passando in rassegna le sei funzioni socioeconomiche che il lavoro rivestiva tradizionalmente, è possibile rilevare con chiarezza l'impatto delle nuove trasformazioni e la necessità di pensare un quadro teorico nuovo al quale fare riferimento per parlare del mondo del lavoro contemporaneo.

Per quel che riguarda innanzitutto il lavoro in quanto fattore principale di produzione della ricchezza, non possiamo evitare di sottolineare un importante cambiamento nelle strutture produttive stesse e una conseguente trasformazione del ruolo produttivo rivestito dal lavoro umano. Da

un lato, vi ritorneremo, il lavoratore agisce sempre meno sulla materia per trasformarla, ma interagisce con delle macchine. Il suo lavoro non è più direttamente produttivo, ma si è trasformato il più delle volte in un'attività di controllo di processi automatizzati. Questo cambiamento, avviato a suo tempo dalla rivoluzione industriale, si è radicalizzato solo negli ultimi decenni con la rivoluzione tecnologico-digitale che ha portato all'informatizzazione dei processi produttivi. Dall'altro lato, questa rivoluzione tecnologica ha permesso un aumento senza precedenti della produttività del lavoro di un singolo lavoratore, modificando il rapporto esistente tra numero di impiegati e produttività dell'azienda, con la conseguenza diretta che la crescita della produttività non è più necessariamente legata all'aumento del numero di impiegati. Oggi le imprese hanno in generale bisogno di un numero assai inferiore di lavoratori per assicurare la propria produttività. Sintomatica, a questo proposito, è l'apparizione per la prima volta nella storia delle società occidentali di una forma di crescita economica — la cosiddetta *crescita senza occupazione* — che non si traduce nella creazione di nuovi posti di lavoro.

La celebre, quanto controversa, tesi della "fine del lavoro" di Jeremy Rifkin si basa proprio su constatazioni analoghe. Rifkin sottolinea come il lavoro umano sia sempre meno il fattore principale di produzione e come l'aumento della produttività raggiunto in questi ultimi decenni grazie alle innovazioni tecnologiche abbia reso superfluo il lavoro di una parte sempre più consistente della popolazione²². Rifkin cita a questo proposito le parole sintomatiche dell'economista e premio Nobel Wassily Leontief, il quale afferma che «il ruolo degli esseri umani come fattore più importante del processo produttivo è destinato a diminuire, nella stessa misura in cui, nel settore agricolo, quello del cavallo è prima diminuito poi completamente scomparso, in seguito all'adozione massiccia del trattore»²³. Tuttavia quello che determinerebbe la crisi attuale del lavoro non è tanto o non solo la diminuzione del lavoro in quei settori direttamente toccati dalle nuove tecnologie, quanto l'assenza di nuovi settori in grado di assorbire la mano d'opera divenuta ormai superflua. Questo offre un quadro differente, e più preoccupante, rispetto alla rivoluzione tecnologica che aveva coinvolto la produzione agricola agli inizi del secolo scorso. Tale rivoluzione aveva sì causato una drastica diminuzione dei posti di lavoro nel settore primario, ma allora fu possibile riassorbire l'esubero di lavoratori nell'aumento di posti di lavoro creati nel settore secondario.

Rifkin suggerisce allora una riduzione generale del tempo di lavoro quale unica via per tentare di risolvere i crescenti problemi di occupazione che derivano da questa rivoluzione tecnologica. Una misura che permetterebbe di adattare il lavoro ai nuovi livelli di produttività raggiunti²⁴ e contemporaneamente consentirebbe una migliore redistribuzione della quantità di lavoro rimasta²⁵.

Tuttavia, evocando la tesi di Rifkin non si può evitare menzionare le critiche che essa ha sollevato, precisando in particolare come negli anni

successivi alla pubblicazione del suo libro non si sia verificata la diminuzione dei posti di lavoro da lui prevista e annunciata. Al contrario, vari rilevamenti hanno potuto mostrare come nei paesi occidentali il lavoro non sembri diminuire. Questo ci fa pensare che la perdita di posti di lavoro causata dalla rivoluzione tecnologica nei settori della produzione ha potuto essere assorbita con la creazione di nuovi posti di lavoro in altri ambiti. Se osserviamo in particolare le statistiche dell'International Labor Office⁴⁶, appare come in questi ultimi dieci anni nei paesi sviluppati il tasso di partecipazione della popolazione al mercato del lavoro sia diminuito in modo quasi trascurabile dal 60,7% nel 1996 al 60,3% nel 2006. La diminuzione di posti di lavoro che in questi ultimi anni ha interessato il settore primario e secondario (con percentuale degli attivi nel 1996 rispettivamente del 6,2 e del 28,5 mentre del 4,2 e del 24,7 nel 2006) è stata compensata da un aumento degli attivi nel settore dei servizi, passati dal 65,3% nel 1996 al 71,2% nel 2006. La tesi di Rifkin secondo cui questa nuova rivoluzione tecnologica non sarebbe stata accompagnata da un travaso in nuovi settori dell'esubero di mano d'opera nei settori informatizzati non sembra essere dunque sostenuta dai dati statistici disponibili.

Al di là dei limiti e degli errori di previsione presenti in questa tesi, bisogna però riconoscerle il merito di aver riflettuto sui profondi cambiamenti che la rivoluzione tecnologica ha introdotto nel ruolo e nelle modalità delle attività lavorative, così come nella struttura stessa del mondo del lavoro contemporaneo, grazie in particolare all'aumento della produttività del lavoro. Le statistiche dell'ILO confermano del resto tale aumento: la produttività del lavoro in quest'ultimo decennio ha continuato a crescere nei paesi sviluppati, passando da un valore aggiunto medio per impiegato annuo di 52.876 dollari nel 1996 a 62.952 dollari nel 2006⁴⁷. Resta tuttavia ancora difficile da stabilire quale sarà l'impatto di questo aumento della produttività sul mondo del lavoro futuro. Una cosa è comunque certa: la lettura positiva di questo aumento della produttività come occasione per liberare l'uomo dal lavoro (come propone una certa ideologia tecnologicista secondo cui, grazie alle macchine, l'uomo può lavorare meno, evitando così i lavori più pesanti e noiosi, e liberando del tempo per attività di svago), non sembra rispecchiare l'insieme delle problematiche con le quali dobbiamo confrontarci in seguito all'avvento delle nuove tecnologie di produzione. Infatti, un eventuale aumento del tempo libero, e la conseguente diminuzione del tempo di lavoro, non può che sollevare il problema della redistribuzione della ricchezza e, in seguito, il problema di riattribuire ad altre attività il ruolo sociale che il lavoro non sarebbe più in grado di rivestire.

Per quanto riguarda il primo di questi problemi, possiamo osservare come la disoccupazione, che preoccupa da decenni i paesi occidentali, così come il problema meno evocato del sottoimpiego e del precariato sollevano una serie di difficoltà a livello politico-sociale, nella misura in cui sembrano venir meno quei dispositivi che fino a vent'anni fa assicu-

ravano la redistribuzione della ricchezza attraverso il lavoro salariato su una larga fascia della popolazione, consentendo in questo modo un progressivo miglioramento degli standard di vita ed una diminuzione delle disparità. Le statistiche attuali mostrano come, nonostante la stabilità o addirittura la crescita della ricchezza prodotta nei vari Stati occidentali, vi sia una diminuzione del salario medio e un'importante perdita di potere d'acquisto di una larga fascia della popolazione, costretta all'inattività o a lavori precari e mal pagati; mentre contemporaneamente assistiamo ad un aumento importante dei redditi di una parte relativamente limitata della popolazione. Rifkin (1995, p. 238) rileva a questo proposito come negli Stati Uniti il 5% dei dipendenti meglio pagati abbia visto il proprio reddito medio annuale aumentare da 120.253 dollari nel 1979 a 148.438 dollari nel 1989, mentre il 20% degli impiegati meno pagati ha visto il proprio reddito medio diminuire da 9.990 a 9.431 dollari annui. Nel 1979, il salario medio di un direttore generale era circa 29 volte superiore a quello di un operaio medio. Nel 1988, lo scarto era di 93 volte. Ciò significa che, per fare un esempio concreto:

quando venne eletto John F. Kennedy, il CEO medio di una delle Fortune 500 guadagnava 190.000 dollari all'anno; nel 1992 la retribuzione media della stessa categoria ha raggiunto 1,2 milioni di dollari all'anno. Tra il 1977 e l'inizio di questo decennio, lo stipendio dei dirigenti di livello più elevato è cresciuto, nelle imprese americane, del 220%, se i lavoratori avessero condiviso nella stessa misura i guadagni di produttività e i maggiori profitti l'operaio medio oggi dovrebbe guadagnare circa 81.000 dollari all'anno (ivi, p. 282).

Sebbene questo problema sia conosciuto e commentato da più voci, gli Stati occidentali faticano a trovare delle soluzioni efficaci per riassicurare tramite il lavoro una redistribuzione adeguata delle ricchezze. Da un lato, si cerca di risolvere questo problema favorendo la creazione di nuovi posti di lavoro o una nuova ripartizione di quelli già esistenti – adottando tuttavia misure che non fanno altro se non riproporre un modello ereditato dal XX secolo senza interrogarsi sulla sua adeguatezza attuale e futura. Dall'altro lato, si evocano piste più coraggiose per pensare delle modalità di redistribuzione non più legate ad un'attività lavorativa. La proposta di un salario minimo d'esistenza (cfr., in particolare, Gorz, 2003, capp. I.6 e III.4) va appunto in questo senso, suggerendo una forma di redistribuzione che permetterebbe ai cittadini di ottenere i mezzi necessari per la propria sussistenza – restando al tempo stesso nel ciclo del consumo – senza necessariamente esercitare un'attività lavorativa. Ma anche questa soluzione assistenzialista appare problematica nella misura in cui si scontra con i fondamenti stessi dell'etica del lavoro contemporanea e della razionalità economica per le quali la redistribuzione è legata necessariamente a un'attività lavorativa.

Del resto, la possibilità stessa per lo stato di assicurare una tale forma di redistribuzione sembra alquanto remota, tanto più se si considerano i

problemi che gli Stati europei incontrano per assicurare finanziariamente il funzionamento delle assicurazioni sociali legate al lavoro. In questi ultimi decenni si osserva infatti un indebolimento delle assicurazioni sociali dovuto all'aumento delle loro spese, non controbilanciato da entrate corrispondenti. Vari fattori vengono solitamente citati a questo proposito: dall'invecchiamento della popolazione, che mette in difficoltà i sistemi pensionistici redistributivi, all'aumento delle persone che escono dal mondo del lavoro e beneficiano di rendite di disoccupazione o di invalidità²⁸. D'altra parte, l'apparizione di forme di lavoro nuove, come i contratti precari, il lavoro su chiamata, i mandati di prestazione lasciano una parte importante dei lavoratori al margine dei sistemi di assicurazione sociale, istituiti sul modello di un impiego, per lo più maschile, a tempo pieno per tutto il periodo di vita e che si rivelano poco adatti a rispondere alle esigenze di sicurezza e di protezione che i nuovi contesti lavorativi richiedono oggi.

L'apparizione di nuove forme di lavoro è anche responsabile di un affievolimento del ruolo strutturante della sfera del lavoro a livello della società in generale. Da un lato, infatti, possiamo osservare una diminuzione progressiva del tempo globale di lavoro, dall'altro una destrutturazione della sfera lavorativa che si ripercuote a livello della società in generale.

Negli ultimi cent'anni il tempo che ufficialmente ogni persona dedica al lavoro è diminuito sensibilmente, basti pensare a una serie di misure che vanno dalla settimana di cinque giorni alle quarantadue ore (o alle trentacinque di alcuni Stati), dall'introduzione delle ferie pagate fino al recente aumento dei posti a tempo parziale e ai periodi di inattività forzati. Questa diminuzione fa emergere, oltre la fabbrica e l'ufficio, altri luoghi, con i loro rispettivi tempi, che strutturano le nostre società; luoghi per lo più consacrati al tempo libero e al consumo come cinema, centri commerciali, centri di fitness ecc. Al tempo stesso l'aumento dei lavori irregolari, gli orari flessibili, il precariato, così come l'impatto delle nuove tecnologie che – lo vedremo in seguito – hanno fatto esplodere i luoghi e i tempi tradizionali del lavoro, delineano un quadro ben più complesso nel quale diventa difficile definire cosa è lavoro e cosa non lo è.

Questa destrutturazione del lavoro si ripercuote evidentemente sul ruolo che esso può rivestire nella socializzazione degli individui e nella realizzazione dei propri progetti. Appare infatti sempre più chiaramente come il ruolo della sfera lavorativa in quanto centro dei propri interessi e luogo privilegiato di incontro e di socializzazione, nonché quadro stabile attorno al quale organizzare la propria vita e costruire la propria identità si stia profondamente modificando. Il mondo del lavoro è sempre più incerto, più difficile da prevedere, caratterizzato da una temporalità breve e discontinua, inadatta all'instaurazione di legami sociali durevoli. La difficoltà di trovare un'occupazione, la precarietà degli impieghi e la pressione costante sul posto di lavoro non permettono più di considerare l'ambito lavorativo come quella base stabile attorno alla quale costruire la propria vi-

ta, trasformandolo in un luogo di preoccupazioni, ostile e incerto²⁹. Questo spinge gli individui, come scrive Gorz (1992, p. 114) «a cercare altrove, fuori del lavoro, le fonti d'identità e dell'appartenenza sociale, le possibilità di realizzazione personale, le attività dotate di senso attraverso le quali ottenere la stima degli altri e di se stessi»³⁰.

Appare inoltre evidente come in questi ultimi decenni la sfera del lavoro stia perdendo la possibilità di presentarsi quale luogo di emancipazione, di realizzazione di aspettative rivolte al futuro e di miglioramento delle proprie condizioni di vita. Basti pensare a come è cambiato il rapporto con il mondo del lavoro per le nuove generazioni, le quali non vedranno verosimilmente quel miglioramento progressivo ma netto delle condizioni finanziarie e, più in generale, di vita, che le generazioni precedenti hanno vissuto dal dopoguerra fino agli anni Novanta³¹.

1.3.3. Globalizzazione, informatizzazione, immaterializzazione

A ben vedere, possiamo distinguere tre fattori principali che guidano o hanno guidato i cambiamenti che abbiamo appena evocato; tre fattori sotto i riflettori della stampa e al centro dei dibattiti politici: la *globalizzazione*, l'*informatizzazione* e l'*immaterializzazione* dell'economia.

La globalizzazione dell'economia ha influito su più livelli nel modificare i contesti lavorativi contemporanei. Innanzitutto essa è all'origine della delocalizzazione dei luoghi di produzione dai paesi occidentali verso i paesi emergenti dove la mano d'opera costa meno. Questa delocalizzazione ha portato ad una diminuzione importante di una serie di attività di media e bassa specializzazione soprattutto nel settore secondario, con la perdita di numerosi posti di lavoro. Ciò ha reso necessario un riassetto del mondo del lavoro nei paesi occidentali che si è orientato verso attività ad alta specializzazione e/o nel settore dei servizi, cercando nella misura del possibile di recuperare in questi settori i posti di lavoro persi a causa della delocalizzazione.

A questo proposito, bisogna sottolineare come il movimento di globalizzazione ha sfruttato, quale condizione di possibilità, la facilità di comunicazione e di trasmissione delle informazioni assicurata dalle nuove Tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC), le quali non solo hanno reso possibile concretamente lo spostamento di unità produttive, ma hanno condizionato anche la loro destrutturazione e il loro decentramento. I luoghi di produzione delle ricchezze non sono infatti più situabili in uno stabilimento ben preciso, ma diffusi in una rete di contatti e scambi globalizzati. Il luogo di produzione della ricchezza cessa di essere la fabbrica, dove l'oggetto materiale viene prodotto, per spostarsi verso la rete nella quale essa si situa.

Notiamo inoltre come la globalizzazione, con il fenomeno connesso della delocalizzazione, abbia accelerato, per i paesi occidentali, quel mo-

vimento di allontanamento – cui abbiamo già fatto riferimento – del lavoro umano dalla produzione diretta di beni di scambio. Un movimento accompagnato ed accentuato anch'esso dalle TIC che hanno progressivamente informatizzato e virtualizzato il rapporto alla produzione, trasformando le attività lavorative tradizionali in attività di creazione e di gestione delle conoscenze, ossia di creazione e di gestione di beni "immateriali".

Come già osservato, con la rivoluzione industriale e l'apparizione delle prime macchine automatiche, il lavoro dell'operaio si è progressivamente allontanato dalla materia prima e dalla sua trasformazione diretta per diventare un lavoro di controllo dei macchinari che effettuano una tale trasformazione. In questo modo, il lavoro diventa un'attività dove la qualifica del lavoratore non è più tanto legata a una capacità manuale, bensì a una capacità di interazione con dei processi automatizzati. Con l'informatizzazione questo processo di allontanamento non fa che radicalizzarsi: lavorare significa sempre più gestire l'interazione con un sistema informatico, ossia saper leggere i dati che lo schermo del computer fornisce e reagire di conseguenza impartendo degli ordini alla macchina attraverso la tastiera.

Come rileva André Gorz (1992, pp. 87 ss.)³², le attività del lavoratore diventano sempre più indifferenti all'oggetto da produrre o da trasformare. Quello che conta è la conoscenza dei sistemi di controllo e di regolazione delle macchine, conoscenza che non è più legata ad un'attività professionale determinata, al punto che, ad esempio, il lavoro di un operaio responsabile di un sistema informatico di produzione alla FIAT non è essenzialmente differente dal lavoro del suo omologo alla Barilla.

Questa trasformazione della natura del lavoro si manifesta nella sua radicalità nella cosiddetta *net-economy*, dove le attività lavorative portano principalmente su beni virtuali, ossia informazioni e conoscenze (rappresentati sulla rete), e le competenze richieste ai lavoratori sono essenzialmente di natura semiotica, ossia di comunicazione e di gestione dell'interfaccia informatica.

Si tratta della cosiddetta "immaterializzazione" del lavoro, divenuto prevalentemente un processo di gestione di simboli. Una trasformazione che si ripercuote anche sulla natura del valore dei prodotti – non più legato in modo principale alla materialità dell'oggetto nella quale si iscrive il lavoro dell'uomo – bensì alla gestione di tutte quelle informazioni e conoscenze che la produzione e la commercializzazione di tale prodotto implicano. L'accento messo su questa dimensione *immateriale* della produzione ha portato numerosi osservatori a parlare di una nuova forma di capitalismo: il "capitalismo cognitivo". Una forma di capitalismo non più fondata sulla proprietà dei mezzi di produzione dei beni di scambio, bensì sulla gestione di quelle conoscenze che ne permettono la realizzazione. Bernard Paulré (2001, p. 11) definisce il capitalismo cognitivo come «una forma storica emergente di capitalismo nella quale l'accumulazione, ossia la

dinamica di trasformazione economica e sociale della società, è fondata sullo sfruttamento della conoscenza e di nuove informazioni».

Occorre precisare che l'interesse del capitalismo per la conoscenza non è qualcosa di totalmente nuovo. Enzo Rullani (2000, pp. 87-8) rileva come fin dall'inizio dell'era industriale «la conoscenza è stata messa al servizio della produzione in quanto conoscenza determinista, il cui compito è di controllare la natura attraverso la tecnica e gli uomini attraverso la gerarchia». Quello che oggi chiamiamo "capitalismo cognitivo" non è che una radicalizzazione di elementi già presenti nel capitalismo tradizionale favorita dall'avvento delle TIC.

Se è vero che la conoscenza è sempre stata al centro del processo produttivo, è anche vero che essa non ha mai smesso di porre dei problemi in ambito economico in ragione delle difficoltà insite nei tentativi di quantificarla e di ricondurla al capitale. Queste difficoltà, presenti fin dall'origine del capitalismo, si rivelano in questi ultimi decenni in maniera sempre più evidente in alcune incoerenze o disfunzionamenti (spesso viene utilizzato il termine inglese *mismatching*) dell'organizzazione della produzione odierna. Si tratta di incoerenze e disfunzionamenti dovuti alle particolarità strutturali della conoscenza stessa e del suo valore. Al contrario di altri beni materiali, essa ha un costo di produzione molto alto ma un costo di riproduzione quasi nullo. Allo stesso tempo, il suo possesso è problematico, considerata la sua facilità di trasmissione o di riproduzione. Infine, la conoscenza ha un valore che diminuisce rapidamente una volta divulgata, o più semplicemente imitata. Il che spiega, tra l'altro, perché il valore della conoscenza risieda oggi principalmente nella sua capacità di innovarsi costantemente.

Così il capitalismo cognitivo si presenta come quella forma di economia che più di altre ha cercato di integrare queste peculiarità della conoscenza. In particolare esso è riuscito a fare propria «la logica dei rendimenti decrescenti nel tempo, dell'accelerazione della sua diffusione, della limitazione della sua socializzazione, della riduzione, con ogni mezzo, del suo carattere sostituibile» (Rullani, 2000, p. 91).

Ritornando a Paulré, possiamo rilevare come la volatilità della conoscenza, il suo rapido perdere valore una volta trasmessa e la facilità di riprodurla obbligano le imprese a un costante lavoro di innovazione e protezione delle conoscenze prodotte. Il capitalismo cognitivo può allora essere descritto come «un regime di accumulazione fondato su un ritmo sostenuto di innovazione, che occupa oramai un posto centrale nella concorrenza tra le imprese» (Paulré, 2001, pp. 11-2). Una parte sempre più importante dei guadagni e delle quote di mercato è legata sia «alla sistematizzazione delle strategie d'innovazione, e all'intensificazione del loro ritmo» sia «alla protezione che deriva dai diritti di proprietà». Tuttavia si assiste a una sorta di «fuga in avanti» poiché «i diritti di proprietà hanno dei limiti e la volontà di imitazione è forte». Ne consegue che un «ritmo di innovazione sostenuto è spesso la sola risposta possibile al rischio d'imitazione e a quello correlato della perdita di una "rendita" [...]» (*ibid.*).

1.3.4. Dalla disciplina al controllo

Contemporaneamente a questa immaterializzazione del lavoro, si assiste in questi ultimi anni ad una trasformazione del lavoro anche a livello delle strutture organizzative e gerarchiche. Trasformazione che merita un approfondimento partendo dalle riflessioni di Gilles Deleuze, il quale, utilizzando categorie foucaultiane, sottolinea la transizione che la nostra società sta vivendo: da società centrata sulla *disciplina* a società fondata sul *controllo*.

Nelle società di disciplina, che hanno caratterizzato l'organizzazione sociale degli ultimi due secoli sostituendosi alle società di sovranità, l'individuo trascorre gran parte della vita in ambienti chiusi e fortemente regolamentati, con margini di manovra individuali e possibilità di innovazione alquanto limitati.

L'individuo continua a passare da un ambiente chiuso ad un altro, ciascuno con le proprie leggi: dapprima la famiglia, poi la scuola [...], poi la caserma, quindi la fabbrica, di tanto in tanto l'ospedale, eventualmente la prigione che è il luogo chiuso per eccellenza (Deleuze, 1997, p. 240).

Il lavoro nella fabbrica fordista o taylorista riflette bene le caratteristiche delle società di disciplina: il lavoratore è inserito in un ambiente chiuso, con uno spazio di lavoro ben definito (un segmento preciso della catena di produzione), con degli orari stretti di entrata e di uscita, con una regolamentazione che stabilisce quali azioni fare e in quanto tempo. Philippe Zarifian (2003) riassume questo quadro disciplinare leggendolo alla luce della regola di unità di luogo, tempo e azione, che disciplinava il teatro classico. Questo gli permette di parlare dell'«*unità teatrale della grande industria*» (ivi, p. 59):

- *Unità di luogo.* La concentrazione degli operai in grandi officine, secondo una quadrettatura precisa e allineata e con una successione di posti di lavoro individualizzati [...].
- *Unità di tempo.* L'imposizione di una disciplina degli orari collettivi, che ritmerà, al tempo stesso, i mezzi di trasporto pubblici e gli spostamenti casa-lavoro. [...].
- *Unità d'azione.* L'incatenarsi delle operazioni sul posto di lavoro su di un medesimo "macchinario", ritmata da una cadenza determinata e valutata sulla propria produzione [...] (ivi, p. 60).

Questo sistema di organizzazione della società e del lavoro si trova in una «crisi generalizzata» (Deleuze, 1997, p. 241). Come sottolinea anche Zarifian (2003, p. 16), non si tratta di una rivoluzione, ma di un movimento progressivo, o meglio di una «spinta delle società di controllo all'interno delle società disciplinarie, con effetti di tensione, di frattura, di destrutturazione».

Allo «stampo» (*moule*) che la disciplina imponeva ai lavoratori si sostituisce la «*modulazione*», che per Deleuze è un «calco (*moulage*) auto-deformante che si modifica in continuazione» (Deleuze, 1997, p. 242). La modulazione consente all'individuo una libertà di movimento senza precedenti e tuttavia essa non cancella la pressione esercitata sui lavoratori: come vedremo in seguito, la modulazione, seppur autodeformante, rimane pur sempre un *moulage*.

Nel mondo del lavoro, l'avvento di questo nuovo quadro gerarchico si riscontra nella crescente autonomia e flessibilità consentita, ma anche richiesta, ai lavoratori. Il tempo di lavoro diventa flessibile. I salari sono variabili e grazie alle TIC anche il luogo di lavoro può essere variabile. I compiti che vengono affidati ai lavoratori riflettono a loro volta il passaggio tra questi due sistemi di regolazione: in effetti sono sempre più diffusi salari al merito o mandati su prestazioni, in base ai quali il lavoratore non è più chiamato a esercitare una determinata azione durante un certo numero di ore, bensì è tenuto semplicemente a produrre un risultato preciso senza tuttavia essere legato a una procedura prestabilita, e tanto meno a un tempo di lavoro preciso. In questo modo, il lavoro non è più *disciplinato* – non viene indicato cosa bisogna fare – ma ne viene *controllata* la produttività³³.

Zarifian mostra come le modulazioni del mondo del lavoro tocchino i tre campi che fornivano l'unità di tempo luogo e azione nella vecchia organizzazione del lavoro.

- *La modulazione nell'impiego del tempo.* Un computer connesso ad una rete è utilizzabile, in qualche minuto, a qualsiasi momento del giorno e della notte, con l'insieme delle sue risorse: memoria, programmi, connessioni... Ciò non ha nulla a che vedere, per esempio, con le complicazioni di avvio e di supervisione di un sistema automatizzato in fabbrica [...]. Il lavoro (salarato) può allora liberarsi radicalmente degli orari legali e diventare modulabile, nel senso di una variazione della sua effettività e della sua intensità, su qualsiasi ora del giorno o della notte.
- *La modulazione nell'impiego dello spazio.* La trasportabilità degli strumenti d'informazione e di comunicazione e il progresso incessante nelle tecnologie dell'intercomunicazione consentono, nei fatti, di allargare considerevolmente lo spazio dei luoghi dove è possibile lavorare: a casa, in treno, dall'altra parte del mondo.
- *La modulazione dell'impegno personale.* Oramai è il salariato stesso che dà il via alla sua attività di lavoro (salarato) e modula i momenti in cui lo fa. Ma questo presuppone un forte impegno da parte sua: deve sforzarsi lui stesso per farlo. Non ha più una gerarchia disciplinare situata fisicamente alle sue spalle per ordinarli (Zarifian, 2003, pp. 18-9).

La libertà di tempo, luogo e azione così guadagnata dal lavoratore non significa tuttavia l'emancipazione dagli obblighi imposti dall'alto della gerarchia. Assistiamo unicamente allo spostamento delle forme di pressione sul lavoro. Non è più il gesto che viene controllato, ma i risultati e gli obiettivi che l'impiegato deve raggiungere. Ora, questi obiettivi non sono più

stabili, ma cambiano costantemente e sono l'oggetto di continue negoziazioni con la gerarchia. Il salariato deve così negoziare costantemente i propri obiettivi, la loro realizzabilità, il tempo necessario e la retribuzione corrisposta, e a lavoro realizzato deve sottomettersi al controllo del proprio operato.

Se, da un lato, l'individuo respira una nuova libertà, dall'altro esso è preso in un fascio (*faisceau*) di pressioni e di esigenze di redditività che, con l'esplosione dell'"unità teatrale del lavoro", lo rincorrono ovunque ventiquattro ore su ventiquattro. Se il lavoratore in fabbrica, una volta tolta la sua tuta, poteva liberarsi completamente dai suoi obblighi contrattuali, il lavoratore modulare è continuamente sotto pressione. La modulazione introduce «una dominazione distanziata, ma che opera con una forza ancora più marcata nella misura in cui essa si concretizza in un effetto di richiamo permanente sul salariato» (ivi, p. 26). A ben vedere, quello che gli si richiede è un *impiego personale totale*.

1.3.5. Mobilitazione totale

Queste ultime considerazioni ci portano a evidenziare una situazione in qualche modo paradossale. Se da più lati sociologi ed economisti rilevano la "fine del lavoro" o perlomeno una riduzione importante del lavoro umano e una relativizzazione della sua importanza per la vita degli individui, altri osservatori rimarcano un aumento del tempo e delle energie dedicate alle attività lavorative, che riflettono le nuove modalità di produzione e di organizzazione. Si parla allora di "intensificazione del lavoro", di "mobilitazione totale dell'individuo" o ancora di "tutto è lavoro".

Le trasformazioni del mondo del lavoro alle quali abbiamo appena accennato ci portano a constatare l'esigenza di una mobilitazione totale che richiede al dipendente di dedicarsi integralmente alla propria attività professionale rinunciando di fatto alla distinzione tra ore di lavoro e tempo libero, tra luogo di lavoro e luoghi di svago, tra attività eteronome e attività autonome.

Patrick Dieuaide (2001, p. 102) giunge a constatazioni analoghe, sottolineando come questi cambiamenti sono stati accentuati dall'avvento delle nuove tecnologie, le quali «sopprimendo l'obbligo del tempo e del luogo per il lavoratore» hanno fatto «saltare le barriere alla mobilità tra vita privata e vita professionale». In questo modo il lavoro entra direttamente in concorrenza con le attività del tempo libero. Da un lato, ne colonizza i medesimi luoghi e i medesimi tempi e, dall'altro, viene scelto, attivato e gestito sempre più autonomamente come fosse un'attività di svago liberamente scelta. Ne consegue che il lavoro «interferisce nella vita quotidiana, si mescola con i rapporti interpersonali, li riordina per garantire una mobilità e una concordanza dei tempi sociali (tempo della vita familiare, tempo dello svago...) che siano compatibili con una disponibilità permanente e volontaria degli individui al proprio lavoro» (ivi, pp. 102-3).

Questa destrutturazione dello spazio e del tempo di lavoro porta – come rileva lo psicoanalista e psicopatologo del lavoro Christophe Dejours – a una colonizzazione da parte del lavoro di quei momenti, prima dedicati al tempo libero, che tuttavia si realizza sovente in maniera nascosta, non ufficiale e sotterranea. Dejours (1998) parla a questo proposito di «lavoro occulto» e di «processi di occultazione del lavoro» (ivi, p. 40), portando come esempi in particolare l'aumento dei contratti a tempo parziale che tuttavia obbligano i dipendenti ad un numero importante di ore supplementari (spesso non retribuite); l'aumento del lavoro "in nero" e il generalizzarsi di piccole attività lavorative più o meno nascoste che accompagnano un'attività lavorativa principale mal retribuita e insufficiente ad assicurare i mezzi di sostentamento.

Parallelamente a queste tematiche dell'"impiego totale" e dell'"occultazione del lavoro", vari commentatori mettono in luce un'"intensificazione" a cui è sottoposto il lavoro e – per riprendere un'espressione dell'economista Daniel Cohen (1999, p. 49) – «una caccia ai tempi morti»³⁴. Seguendo questo autore, possiamo sottolineare come la libertà che sembra caratterizzare il mondo del lavoro attuale, resa possibile in particolare dalle TIC, ha portato con sé una concentrazione dei compiti lavorativi. Da un lato, la mobilità resa possibile dalle TIC ha allargato notevolmente i tempi e i luoghi lavorativi, dall'altro lato, rendendo più facile una serie di attività di gestione corrente – amministrazione, redazione, calcoli vari, gestione delle lettere ecc. –, le TIC hanno provocato la scomparsa di una serie di impieghi d'ufficio intermedi o di segretariato, aumentando al contempo il carico di lavoro di quelli che una volta erano i capi ufficio, la cui figura diventa altamente *polivalente*³⁵. Il sistema di organizzazione del lavoro che sembra imporsi in questi decenni sostituisce infatti «all'ossessione di specializzare il più possibile i compiti degli impiegati come avveniva nel vecchio regime» la ricerca di «realizzare delle economie comprimendo il più grande numero di compiti su di una stessa persona» (*ibid.*). Una tale polivalenza si riflette inoltre nelle strutture sempre meno gerarchiche delle nuove imprese iniziate al cosiddetto *knowledge management*, dove gli impiegati – diventati collaboratori – sono chiamati a gestire una serie di attività prima suddivise in vari ruoli professionali, con nuove libertà accompagnate tuttavia – lo si è già accennato – da nuove responsabilità, nuove competenze e nuove forme di pressione.

A questo proposito è interessante sottolineare come in correlazione con l'"impiego totale" si assiste nel mondo del lavoro contemporaneo anche alla richiesta di un "impegno personale totale" non solo visto in termini di carico orario, ma soprattutto rivolto a una serie di competenze, atteggiamenti e affetti convocati durante le proprie attività lavorative che fino a qualche decennio fa erano limitate tutt'al più alla sfera privata della famiglia o degli amici. Come rileva Farinaz Fassa (2004, p. 59):

L'impresa non acquista più soltanto la forza di lavoro del salariato, ma anche la sua implicazione e il suo impegno. Tende ad inscrivere la soggettività nel novero delle

competenze richieste. Non basta più allora sapere qualche cosa, e nemmeno saper fare qualcosa, ma bisogna saper-essere "implicati", "entusiasti" e "intraprendenti".

Philippe Carré (2005, p. 34) prosegue questa riflessione, precisando come oggi non basta più conoscere bene la propria professione, ma è necessario

mostrarsi responsabile, "motivato", dinamico, in grado di prendere delle iniziative e di "autogestire il proprio lavoro". Non si esige dunque più la fredda esecuzione di una tecnica, la rigorosa applicazione di una procedura, la buona conoscenza di un dossier ecc. ma anche e forse prima di tutto delle attitudini nuove di responsabilizzazione, di mobilitazione e di assunzione di rischi, cioè un impegno totale della propria persona nell'azione professionale.

1.3.6. Lavoro e responsabilizzazione individuale

Sempre in relazione alla mobilitazione totale dell'individuo che abbiamo appena evocato e all'instabilità del mondo del lavoro contemporaneo, si assiste a un aumento marcato delle responsabilità riversate sui lavoratori stessi, chiamati a rispondere personalmente a tutta una serie di esigenze e di pressioni che precedentemente erano più o meno prese a carico dalla società nel suo insieme. Possiamo a questo proposito osservare con Marc-Henry Soulet (2004) un'aumentata pressione sull'individuo affinché egli definisca autonomamente la propria identità e la propria capacità d'integrazione socioprofessionale. Assistiamo, in altre parole, a un «processo d'individualizzazione che obbliga gli individui a concepirsi come produttori e artigiani della propria biografia» (ivi, p. 24); un processo che si iscrive in un movimento generale di «transfert del peso delle definizioni della società verso gli individui»; «transfert» caratterizzato da uno «scardinamento (*désenchantement*) dei modi di vita delle società industriali e dal loro riposizionamento (*réenchâssement*) su basi individuali» (ivi).

Questo transfert si traduce, in ambito professionale, nell'accento messo da più attori politici ed economici sull'importanza della *formazione personale* dei lavoratori quale unica via per reagire e *adattarsi* alle nuove sfide poste dal mondo del lavoro. Sintomatica, a questo proposito, è la posizione della Cellula di Prospettiva della Commissione Europea (CE, 1999, p. 15) secondo cui «la risposta alla precarizzazione del lavoro e dell'economia risiede principalmente nello sviluppo delle qualifiche individuali: "gli individui devono adattarsi a questa nuova situazione economica sviluppando le loro competenze e le loro capacità d'autonomia"».

È quindi al lavoratore che viene richiesto lo sforzo necessario per ovviare ai problemi di precarizzazione del mondo del lavoro. E questo attraverso la ricerca di nuove competenze personali che dovrebbero permettergli di adattarsi alle esigenze attuali. Tuttavia, l'instabilità e l'evoluzione costante dei contesti lavorativi contemporanei non agevolano il compito

dell'individuo: non è per nulla evidente capire quale tipo di formazione è adatta, e soprattutto sarà adatta, ad assicurare le competenze richieste sul mondo del lavoro. Con Massimiliano Costa (2002) possiamo inoltre rilevare come il mondo stesso del lavoro non sia più in grado, o non sia più interessato, non solo ad assicurare posti di lavoro, ma neanche a definire in maniera univoca quali competenze sono necessarie a rispondere alle esigenze di questa o quell'altra professione. In un'economia dove le imprese devono essere in grado di «rispondere in modo flessibile – con i minori vincoli possibili – alle situazioni competitive che si determineranno nel corso del tempo, aggiustando il lavoro alle necessità della competizione, e non viceversa», il problema di definire i contenuti del lavoro e le corrispondenti formazioni non è più assunto dal datore di lavoro, così come non lo è il rischio di sbagliare nell'esercizio di una tale definizione. Tutto ciò «ricade sulle persone, sul lavoratore dipendente, sull'artigiano, sul piccolo imprenditore, sul professionista» (ivi, p. 25). Questo lavoratore però non ha «indicazioni sicure su quello che serve sapere o saper fare per sopravvivere o far valere le proprie possibilità nella competizione. Sia che si ponga alle dipendenze di un'impresa che gli assegna compiti e ruoli, sia che si metta in proprio, cercando una propria strada, il rischio di sbagliare nell'investimento formativo da fare ricade su di lui. Non ci sono più garanzie esterne che esentino dal rischiare e a cui delegare la scelta da fare» (ivi).

Per Costa una parte del sentimento di insicurezza che pervade il mondo del lavoro attuale è da mettere in relazione proprio con questa nuova distribuzione dei rischi e delle responsabilità, e con la consapevolezza di dover gestire autonomamente il proprio percorso sia formativo sia professionale. Differentemente da quanto avveniva solo una trentina di anni fa, «oggi delegare ad altri le scelte di competenza significa, invece, assumere a proprio rischio la possibilità che la tecnostuttura scelga in modo errato o con indifferenza» (ivi, pp. 25-6).

Si vede bene allora come gli effetti di questa ridistribuzione delle responsabilità esorbitino dai limiti di un dato impiego o una data professione per investire in maniera generale l'insieme della vita attiva degli individui. Un esempio particolarmente significativo della portata dei problemi generati dal mondo del lavoro è rappresentato dal fenomeno del cosiddetto *overlapping*⁶, termine che designa la presenza sempre più marcata nei percorsi di vita di periodi eterogenei, quali periodi di attività lavorativa, periodi di inattività forzata, periodi di riformazione, periodi di ricerca di un impiego.

Una tale eterogeneità e le preoccupazioni che ne derivano sono evidentemente dei fenomeni nuovi. Solo cinquant'anni fa la sicurezza di un impiego duraturo permetteva di allontanare una serie di preoccupazioni riguardanti la nostra vita attiva. Il percorso standard della vita attiva di un individuo si limitava generalmente a tre fasi ben distinte una dall'altra⁷: una fase di formazione, una fase di attività lavorativa retribuita, che si limitava all'esercizio di un'unica professione in un unico impiego fino alla

terza fase, la pensione, ossia un periodo di inattività sovvenzionata dalle assicurazioni sociali. Negli ultimi dieci anni, lavoro e periodi di inattività si alternano con frequenze diverse (fine della prima formazione, qualche anno di lavoro; un periodo di disoccupazione; una postformazione; ripresa del lavoro ecc.), dando luogo a una situazione che aumenta evidentemente il carico di responsabilità e di preoccupazioni assunto dall'individuo per gestire questa situazione.

Questo aumento delle responsabilità attribuite ai singoli individui così come la tendenza a richiedere dal lavoratore una mobilitazione totale sottolineano la necessità di non limitare i contenuti della formazione a competenze tecnico-professionali, ma di aprirli in modo da inglobare anche delle *capacità di gestione autonoma dell'insieme della propria vita attiva* che – nell'alternanza tra periodi di lavoro e di inattività, nel passaggio da una società di disciplina ad una di controllo, nell'affievolirsi della separazione tra lavoro e non lavoro e nell'aumento del tempo libero globale – si trova confrontata a difficoltà che le qualifiche professionali tradizionali non sembrano in grado di risolvere.

Accanto a una specializzazione crescente delle professioni, che richiede una specializzazione conseguente dei curricoli formativi, possiamo così rilevare la necessità di acquisire competenze che preparino – secondo le esigenze attuali del mercato del lavoro – alla flessibilità, al continuo aggiornamento delle proprie competenze, all'eventualità di riqualifiche professionali, ma anche a una gestione proficua dei periodi di inattività forzata. Ad essere valorizzati dalle imprese non sono più allora, come nota Fassa (2004, p. 59), «dei saper fare legati a un contesto professionale particolare», anche se questi non sono trascurabili, ma sono soprattutto «delle competenze trasversali trasferibili da un contesto produttivo ad un altro, e mobilitabili anche se la produzione si modifica».

In quest'ottica si comprende pure l'importanza di rimanere aperti a continue riformazioni in modo da assicurarsi le competenze richieste dall'evoluzione degli ambiti lavorativi. Questa disponibilità al *lifelong learning*, nell'ottica di un'aumentata pressione sugli individui, diventa così una sorta di «dovere di azione su se stessi», un obbligo fatto a ognuno affinché possa adattarsi ai cambiamenti circostanti e vivere questo adattamento come un percorso normale e gratificante» (*ibid.*).

Tuttavia, quest'accento messo sulla formazione personale dell'individuo, sul suo «dovere» di riformazione e di adattamento, non solo riversa sul lavoratore lo sforzo necessario per risolvere i problemi generati dal mondo del lavoro attuale, ma ne riversa pure le responsabilità nel caso di eventuali insuccessi. Come nota Soulet (2004, pp. 24-5), «ciò che prima era superato collettivamente come un destino comune è sempre più preso a carico individualmente e, in caso d'insuccesso o d'incompletezza, assunto come una mancanza personale».

Inoltre, la pressione all'aggiornamento costante delle proprie conoscenze può contribuire a suscitare quel sentimento di insicurezza che per-

vade il mondo del lavoro attuale, nella misura in cui essa implica il riconoscimento di un'inadeguatezza, seppur parziale, delle conoscenze acquisite fino a quel momento e una disponibilità cognitiva ed emotiva a rimettersi costantemente in gioco. Come rileva anche Fassa (2004), questo aspetto viene alla luce soprattutto in quei modelli pedagogici che valorizzano quale competenza chiave quella del «saper imparare» o dell'«imparare ad imparare», dove ciò che è richiesto è una disposizione verso la conoscenza che consideri questa come un ideale irraggiungibile ma verso il quale bisogna tendere incessantemente:

Questa disposizione, che non è assolutamente criticabile in quanto tale, ci sembra tuttavia essere all'origine di una certa fragilità dal momento che è imposta quale passaggio verso un sapere che scappa senza sosta. Essa esige da colui che vi si sottomette d'accettare una postura senza base stabile e di mettersi in questo modo in una situazione di insicurezza permanente (ivi, p. 60).

Bisogna quindi poter accettare di confrontarsi con un «sapere che non può evitare di essere desueto al momento stesso in cui esso è appreso» (*ibid.*), mettendo così in gioco costantemente le proprie competenze tecnico-professionali: «la flessibilità e la sottomissione all'imperativo dell'adattamento richieste dal mondo del lavoro si spingono così all'adattamento di se stessi e al rimodellaggio di quello che si credeva di sapere e di possedere» (*ibid.*). E questo con tutte le conseguenze a livello identitario, dove si esige dall'individuo uno sforzo costante di ridefinizione dei punti di riferimento sui quali costituire la propria identità professionale e non.

1.3.7. Tutto è lavoro

Rimane un ultimo aspetto, perlomeno paradossale, sul quale soffermarci. Se da un lato la descrizione qui fatta di alcuni aspetti salienti del mondo del lavoro contemporaneo ne ha offerto un'immagine relativamente problematica, se non addirittura negativa, dall'altro lato non possiamo evitare di sottolineare come, parallelamente alla degradazione del vissuto lavorativo, il lavoro stesso sembri conservare il suo ruolo di punto di riferimento per le nostre società occidentali. Infatti, alla mobilitazione totale fa eco non tanto una fuga dal lavoro, quanto una «totalizzazione del lavoro», ossia: qualsiasi attività è commisurata e valutata secondo i criteri di efficacia e produttività propri del mondo del lavoro³⁸. Le attività domestiche, come le pulizie o la cucina, sono calcolate in funzione di quello che costerebbero se fossero affidate a professionisti, le attività del tempo libero sono considerate in funzione del surplus di energia che esse offrono all'attività lavorativa vera e propria o in funzione dell'indotto che esse creano per l'insieme dell'economia ecc.³⁹. Quest'allargamento del lavoro come misura delle attività umane porta ad affermazioni controintuitive secondo le quali anche guardando la televisione stiamo lavorando, anche

mangiando stiamo lavorando, anche respirando stiamo lavorando... Siamo qui nel cuore di uno dei paradossi del mondo del lavoro contemporaneo. L'ideologia tecnologica vanta da decenni i miglioramenti di produttività come una via certa e sicura per diminuire il tempo di lavoro e quindi permettere all'uomo di liberarsi per le attività del suo tempo libero. Tuttavia, l'*ethos* del lavoro-dovere che pervade ancora le nostre società non sembra in grado di valorizzare questo tempo liberato se non riconducendolo nuovamente al lavoro.

In questo senso si può affermare con Gorz (2003, p. 20) che, se «la frontiera tra il lavoro e non lavoro si cancella, non è perché le attività lavorative e quelle non lavorative mobilitano le stesse competenze, ma perché il tempo della vita ricade interamente sotto il dominio del calcolo economico, sotto il dominio del valore. Ogni attività deve poter diventare *business*»⁴⁰.

Hannah Arendt (1964) aveva ben visto il problema: la totalizzazione del lavoro alla quale abbiamo assistito in questi ultimi cento anni ha provocato un «impoverimento spirituale» dell'uomo incapace di valorizzare attività che non siano il lavoro. Al giorno d'oggi, siamo riusciti «a livellare tutte le attività umane a quel comune denominatore che consiste nell'assicurare le cose necessarie alla vita, e nel provvedere alla loro abbondanza. Qualsiasi cosa facciamo, si suppone fatta per "guadagnarci da vivere"» (ivi, p. 91).

Paradossalmente, l'aumento della produzione e la conseguente diminuzione del tempo di lavoro necessario per assicurare i bisogni di base invece di condurre all'emancipazione dal lavoro hanno rinforzato il predominio indiscusso di questa attività della vita sulle altre. La liberazione dal lavoro non ha saputo portare alla valorizzazione di nuove attività; questo perché, sostiene Arendt, «il tempo libero dell'*animal laborans* non è mai speso altrimenti che nel consumo, e più tempo gli rimane, più rapaci e insaziabili sono i suoi appetiti» (ivi, p. 94).

André Gorz (1992) precisa a questo proposito come l'errore che si sta commettendo sia quello di riproporre il modello del lavoro-dovere, anche quando con la rivoluzione tecnologica e l'aumento della produttività il lavoro sembra perdere parte della sua centralità. È quantomeno curioso promuovere da un lato una rivoluzione tecnologica che ha come scopo la riduzione del lavoro e dall'altro lato continuare a «glorificare il lavoro come la fonte essenziale dell'identità e della realizzazione personale» (ivi, p. 102). Bisogna invece allargare «il campo delle attività non professionali nelle quali ogni uomo, ogni donna, compreso il lavoratore di tipo nuovo, possono arricchire la parte di umanità che, nel lavoro tecnicizzato, non trova impiego» (ibid.).

1.3.8. Per una nuova articolazione tra uomo e lavoro

Il problema che si pone alla luce di queste ultime considerazioni è allora quello di pensare una nuova articolazione tra l'uomo e le sue attività, lavo-

rativa e non. Un'articolazione che dia forma a un nuovo *ethos*, capace di tenere conto dell'evoluzione tecnologica e delle nuove forme di lavoro che si stanno configurando in questi ultimi anni. Per questo è necessario prendere distanza dal quadro concettuale tradizionale attraverso il quale siamo soliti pensare le nostre attività lavorative. Non vi è dubbio, ad esempio, come rileva André Gorz (1988, p. 266), che «l'ideologia del lavoro» che abbiamo ereditato dai «trenta gloriosi» è oramai inadeguata: «non è più vero che, per produrre di più, bisogna lavorare di più, né che il fatto di produrre di più conduca a vivere meglio»⁴¹. Quello che sembra essersi rotto è il legame, spesso e volentieri dato ancora per scontato, tra *più* e *meglio*:

Non è più vero che più uno lavora, meglio è per tutti. [...] Il processo sociale di produzione non ha più bisogno che tutti ci lavorino. L'etica del lavoro è diventata impraticabile e la società del lavoro è in crisi (ibid.).

La crisi in cui la società del lavoro si trova è qualcosa di più che una semplice crisi economica e sociale. Per Gorz (1992, p. 17) stiamo assistendo al «crollo dell'utopia» sulla quale si è costruita ed ha vissuto la nostra società industriale in questi ultimi due secoli. E con il crollo dell'utopia «è tutta la circolazione dei valori che regola la dinamica e le pratiche sociali ad entrare in crisi» (ibid.) e ad esigere la configurazione di una nuova «utopia»:

Di questa utopia non resta più nulla. Ciò non significa che tutto ormai è vano e che non ci resta che sottometterci al corso delle cose. Significa che è necessario cambiare utopia; perché, fino a quando resteremo prigionieri di quella che sta crollando, saremo incapaci di cogliere il potenziale di liberazione insito nel mutamento in corso, e di trarne profitto dando un senso a tale mutamento (ibid.)⁴².

Note

1. Il termine «millenarismo» – per designare l'allarmismo che caratterizza una parte delle riflessioni sul mondo del lavoro contemporaneo – appare nel volume *L'avenir du travail* curato dalla Cellula di Prospettiva della Commissione Europea (CE, 1999) dove sono riassunti tre studi mandati dalla Commissione Europea per analizzare i mutamenti del mondo del lavoro. Senza condividere questi toni apocalittici, la Cellula di Prospettiva è tuttavia cosciente dei mutamenti in corso e di quali siano gli interrogativi da porsi: «Il lavoro, in particolare quello salariato, che modella l'organizzazione delle nostre società occidentali fin dalla rivoluzione industriale, è ancora in grado di continuare a rivestire questo ruolo quando milioni di persone ne sono escluse, perlomeno in Europa? Deve restare il fondamento della coesione sociale, e in questo caso, quali politiche debbono essere messe in opera affinché un massimo di persone possa accedere all'occupazione? Oppure, al contrario, bisogna rinunciare a questa prospettiva, ma allora con che cosa rimpiazzarla?» (ivi, p. 13, traduzione nostra, come per tutte le altre traduzioni ove non diversamente indicato).

2. Sintomatico del ruolo strutturante del lavoro a livello delle nostre società è il primo articolo della Costituzione italiana che recita: «L'Italia è una Repubblica democratica, fondata sul lavoro». Senza parlare della Costituzione francese del 1946 che menzionava nel suo preambolo il dovere di lavorare e il diritto di trovare un'occupazione («Chacun a le devoir de travailler et le droit d'obtenir un emploi»). La più re-

cente Costituzione del 1958 affida invece alla legge il compito di definire i principi del diritto del lavoro.

3. Jürgen Habermas (1992, p. 110) rileva come a partire dagli anni Settanta «l'utopia che fa capo alla società del lavoro ha perso la sua forza di convinzione... Ha soprattutto perso il suo punto di riferimento nella realtà, che, nel caso specifico, era legato alla capacità del lavoro astratto di forgiare le forme e le strutture proprie della società». Tuttavia, nonostante questa perdita di legame con la situazione effettiva, il nostro sguardo teorico resta dipendente da una tale posizione utopica. Al punto che, secondo Habermas, «l'incapacità che proviamo oramai a prendere la misura della realtà deriva dal fatto che ci troviamo in una situazione in cui i progetti dello Stato sociale continuano a nutrirsi dell'utopia propria della società del lavoro, perdendo in questo modo la capacità di aprire delle possibilità future di una vita collettiva migliore e meno minacciata» (ivi, p. 111).

4. La natura di queste sei funzioni sarà esplicitata nel PAR. 1.3, dopo un percorso storico che permetterà di mostrarne la nascita. Altri autori hanno cercato di descrivere la complessità del concetto del lavoro distinguendo altri tipi di funzioni: Pertti Koistinen e Ari Nieminen, autori di uno studio per la Commissione Europea (in CE, 1999), ne distinguono tre funzioni: produttiva, ridistributiva e sociale (ivi, p. 52). Dominique Méda (2001), mettendo l'accento sulla natura composita del concetto di lavoro ne parla addirittura come di un «mostro» «prodotto dalla giustapposizione e l'assemblaggio non riflettuto di queste tre dimensioni del lavoro: il lavoro come fattore di produzione, come essenza dell'uomo e come sistema di distribuzione dei redditi, dei diritti e delle protezioni» (ivi, p. 28).

5. Quello che manca, direbbe Habermas, sono delle nuove forze utopiche capaci di investire il futuro con una nuova progettualità e reagire così alla tendenza politica attuale, ripiegata sempre più su posizioni difensive e conservatrici che rivolgono al futuro uno sguardo esclusivamente negativo (cfr. *supra*, nota 3).

6. L'idea di «lavoro astratto» apparirà, come vedremo in seguito (PAR. 1.2.3.), solamente sul finire del XVIII secolo.

7. Interessante è pure rilevare con Vernant (1970-78, p. 310) come solo con l'avvento delle economie basate sul mercato l'idea di lavoro astratto e l'idea di lavoro come fattore di coesione sociale possono svilupparsi: «Mediante il mercato, tutti i lavori effettuati nell'insieme della società vengono messi in relazione, confrontati gli uni con gli altri, ugualizzati. Dal che derivano due conseguenze. In primo luogo, l'attività di lavoro cessa di mettere in rapporto più o meno diretto il produttore e l'utente: per effetto della circolazione generale dei suoi prodotti, il lavoro prende la forma di uno scambio generalizzato all'interno del corpo sociale considerato nella sua totalità, ed appare così come ciò che costituisce per eccellenza il legame fra i diversi agenti sociali, come il fondamento del rapporto sociale. In secondo luogo, quest'universale confronto dei prodotti del lavoro sul mercato, mentre trasforma i diversi prodotti, tutti differenti dal punto di vista dell'uso, in merci tutte paragonabili dal punto di vista del valore, trasforma anche i lavori umani, sempre diversi e particolari, in una stessa attività di lavoro, generale e astratta».

8. Percorrendo la *Genesi*, si apprende come l'uomo creato viene posto «nel giardino dell'Eden perché lo coltivasse e lo custodisse» (Gn 2, 15). Il lavoro in quanto pena viene solo a seguito del peccato, in conseguenza del quale «con il sudore del tuo volto mangerai il pane» (Gn 3, 19): lavoro e peccato divengono quindi un binomio, dove il primo è attività di penitenza necessaria per ripagare il secondo.

9. Sintomatico a questo proposito è il lavoro nei monasteri: valorizzato, ma in un'ottica di espiatione e di penitenza.

10. Un'altra divisione medievale importante è quella dei tre ordini *oratores, bellatores e laboratores*, divisione che tuttavia non sembra ricoprire l'insieme delle attività lavorative. Come rileva Le Goff (1977) il termine *laboratores* rinvia ad un'élite contadina, proprietaria terriera, e non a quella classe sociale che noi oggi chiameremmo «lavoratori». L'immagine di una società tripartita medievale non comprendeva i contadini

poveri, i manovali, quelle persone che non avevano altro che il proprio lavoro per sopravvivere, come del resto non contemplava le categorie degli artigiani o dei commercianti (cfr. anche Pinard, 2000, p. 25).

11. A proposito delle critiche sollevate alla tesi weberiana rinviamo in particolar modo a Pellicani (2006).

12. Possiamo notare come l'accento messo sul lavoro produttivo conduce all'emarginazione di tutte le attività non direttamente produttive, come le attività domestiche, le attività letterarie e artistiche, le attività sportive e di servizio. Troviamo una chiara separazione tra lavori produttivi e lavori non produttivi nella riflessione dell'economista inglese Robert Malthus, il quale nei *Principi di economia politica* (1820) proporrà di non chiamare più lavoro quelle attività non direttamente produttive, ma di chiamarle piuttosto «servizi». Il «vero» lavoro è il lavoro produttivo, che s'inscrive nell'oggetto lavorato determinandone il valore.

13. Cfr. libro V, cap. 5.

14. Rolande Pinard (2000, cap. 1) rileva la connessione tra la nascita del concetto astratto di lavoro con l'apparizione di una nuova concezione del tempo che prende forma sul finire del XVIII secolo grazie in particolare alla sempre maggiore diffusione degli orologi. Il tempo dell'orologio è un tempo misurato e diviso in ore e minuti, che permette al padrone di un'officina di calcolare concretamente il lavoro fornito dai suoi dipendenti.

15. Cfr. Méda (1997, p. 92): «Sotto tale forma, il lavoro appare innanzitutto, nei discorsi socialisti, come una libertà alla portata di tutti, una libertà il cui esercizio deve poter essere garantito e ricompensato. Nella misura in cui il lavoro è divenuto il principale mezzo di acquisizione di un reddito, riconoscere un diritto alla vita significa assicurare il libero esercizio del lavoro». Significative sono anche le parole di Alphonse de Lamartine, in *Le droit au travail à l'Assemblée nationale*, pronunciate davanti all'Assemblea nazionale francese nel 1848: «per diritto al lavoro intendiamo il diritto per ciascun individuo residente sul territorio della Repubblica di non morire di fame; non il diritto a qualsiasi lavoro ma il diritto all'assistenza, la garanzia dei mezzi d'esistenza alimentare attraverso il lavoro fornito al lavoratore» (cit. in Méda, 1997, p. 95).

16. Da questo punto di vista l'industrializzazione della produzione deve venir messa in relazione con una perdita sia di libertà sia di competenze per la classe operaia, la quale viene spossessata dei propri saperi tradizionali incamerati nelle macchine e alla quale viene chiesto di compiere gesti sempre più semplici e controllabili.

17. Sintomatica a questo proposito è l'apparizione del termine inglese *unemployment* che viene recensito per la prima volta dal *New English Dictionary* nel 1888.

18. Per una tabella comparativa delle date di entrata in vigore delle differenti assicurazioni sociali a livello europeo cfr. Flora, Heidenheimer (1983).

19. Come rileva Méda (2001, p. 105): «l'impiego è il lavoro considerato come struttura sociale, in altre parole come insieme articolato di posti ai quali sono connessi vantaggi e come griglia di distribuzione dei redditi. L'impiego è il lavoro salariato in cui il salario non è più la stretta contropartita della prestazione di lavoro, ma anche il canale attraverso il quale i salariati accedono alla formazione, alla protezione, ai beni sociali».

20. L'espressione è ripresa da Jean-François Bickel (2003).

21. Notiamo inoltre come il termine stesso di «razionalizzazione» così come viene impiegato nel discorso economico contemporaneo è sintomatico di questa forma di razionalità nella misura in cui esso diventa un sinonimo di «aumento dell'efficacia in vista di aumentare il guadagno».

22. Gorz (1992) condivide in parte le tesi di Rifkin e precisa: «c'è un crescente eccesso strutturale di manodopera e una penuria strutturale crescente di posti stabili a tempo pieno». Il che significa che «l'economia non ha più bisogno – e avrà sempre meno bisogno – del lavoro di tutti quanti» (ivi, p. 83).

23. L. Wassily, *National Perspective: The Definition of Problems and Opportunities*, in «National Academy of Engineering», 1983, p. 3 (cit. in Rifkin, 1995, p. 27). Gorz

(1992, p. 11, nota 3) cita alcune cifre particolarmente significative in quella che fu la Germania dell'Ovest, «il PIL tedesco è stato moltiplicato per 3,02 tra il 1955 e il 1985» mentre «il volume annuale di lavoro è diminuito del 27%. Dal 1982 al 1986, esso è diminuito di un po' meno di un miliardo di ore, ossia l'equivalente di 600.000 impieghi a tempo pieno. Dal 1982 al 1986, malgrado una diminuzione del volume di lavoro di 350 milioni di ore, ossia l'equivalente di più di 200.000 impieghi a tempo pieno, il numero di persone impiegate è aumentato di 200.000. Questo aumento del numero degli attivi è dovuto alla riduzione della durata contrattuale del lavoro e alla crescita degli impieghi a tempo parziale».

24. Cfr. Rifkin (1995, p. 355): «I drastici incrementi di produttività ottenuti nella prima fase della rivoluzione industriale nel XIX secolo sono stati seguiti da una riduzione dell'orario di lavoro da 80 a 60 ore settimanali. Allo stesso modo, nel XX secolo, quando le economie industrializzate hanno compiuto il passaggio dalla tecnologia del vapore a quelle del petrolio e dell'elettricità, il forte aumento della produttività ha condotto a un ulteriore accorciamento della settimana lavorativa, da 60 a 40 ore. Ora, mentre ci stiamo accingendo a superare la soglia della terza fase della rivoluzione industriale per raccogliere i frutti delle tecnologie informatiche, un numero sempre più considerevole di analisti suggerisce l'inevitabilità della riduzione dell'orario di lavoro a 30 – o perfino 20 – ore settimanali per allineare il fabbisogno di lavoro alla superiore capacità produttiva del capitale finanziario».

25. Notiamo come le posizioni di Rifkin abbiano avuto un impatto importante nel dibattito socioeconomico degli anni Novanta, anni durante i quali alcuni paesi, tra i quali la Francia, hanno introdotto delle leggi di riduzione del tempo di lavoro al fine di assicurare una sua redistribuzione. Sul tema cfr. Brunhes *et al.* (2001).

26. Cfr.: <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm/index.htm> (31 dicembre 2009).

27. Notiamo come, nonostante le critiche a cui abbiamo fatto allusione, il messaggio di base di Rifkin sembri trovare un'eco inattesa nelle posizioni ecologiche contemporanee che, osservando l'aumento esponenziale della produttività e al tempo stesso un peggioramento della situazione ambientale, auspicano una diminuzione del lavoro e una sua migliore redistribuzione al fine di rallentare l'aumento della produzione e i conseguenti problemi di sfruttamento delle risorse naturali e di inquinamento del pianeta. Cfr., in particolare, i fautori di una decrescita: Georgescu-Roegen (1979), Ariès (2005) e Latouche (2006).

28. È interessante sottolineare come una delle cause apertamente denunciate da più parti dell'aumento delle rendite per invalidità può essere messa in relazione a quelle che vengono chiamate le «nuove patologie del lavoro», legate alla precarietà e alla crescente pressione sui lavoratori. Cfr., a questo proposito, le riflessioni sulle nuove patologie legate ai contesti lavorativi attuali di Ehrenberg (1991), Dejours (1998, 2003), Heery, Salmon (2000), Poltier, Guénette, Henchoz (2004).

29. Cfr. il volume curato da Hughes Poltier, Alain Max Guénette e Anne-Marie Henchoz (2004) dove vengono rilevate alcune patologie provocate dalla precarizzazione del mondo del lavoro attuale.

30. André Gorz (1992, p. 113) cita dei sondaggi riguardanti la Germania dell'Ovest: «Questi campioni mostrano che una parte rapidamente crescente dei salariati (attualmente circa la metà, contro il 29% nel 1962) soprattutto chi ha meno di trent'anni (quasi due terzi, contro il 39% nel 1962) attribuisce maggiore importanza alle attività del tempo libero che al lavoro professionale». Cfr. anche Méda (2004).

31. Sintomatica a questo proposito è la storia di Luigi raccontata da Aldo Nove nel suo libro *Mi chiamo Roberta, ho 40 anni, guadagno 250 euro al mese...* dove viene raccolta una serie di testimonianze di esponenti della generazione tra i trenta e i quarant'anni in Italia che si ritrovano ai margini, se non completamente esclusi, dal mondo del lavoro contemporaneo. A questo proposito, Luigi commenta: «È scontato che sia la famiglia a doverti mantenere, anche a quarant'anni. È scontato che la nostra generazio-

ne, come dire, "salti il turno". Il turno dell'esistenza nel suo aspetto della dignità dell'individuo» (Nove, 2006, p. 157). O ancora le parole di Pascale Jamoulle, la quale, commentando la situazione socioeconomica degli abitanti di una *citée* in una vecchia zona mineraria al Nord della Francia, precisa: «La generazione precedente sognava l'ascesa sociale per i propri figli, quella di adesso spera tutt'al più che non "finiscano" in galera» (cit. in Burgi, 2007, p. 26).

32. Gorz prende spunto da un articolo apparso sul "Manifesto" il 12 novembre 1986, il cui autore si firma con lo pseudonimo "Inox".

33. La mutazione della funzione del tempo nella valutazione del lavoro è sottolineata anche da Philippe Carré (2005, p. 30): «Il tempo, unità di calcolo del lavoro, oggi ancora insostituibile per una gran parte degli impieghi, sta per essere soppiantato dal controllo della prestazione, come se si stesse passando da una cultura della timbratura ad una cultura del controllo dei risultati».

34. Cfr. anche l'interessante articolo di Gollac e Volkoff (1996) dal titolo quanto mai emblematico: *Citius, altius, fortius. L'intensification du travail*.

35. Cfr. Cohen (1999, p. 48): «Si può affermare che l'informatica partecipa qui alla razionalizzazione del lavoro dei funzionari. E lo fa espropriando le segretarie di una parte del loro saper-fare. In questo caso, l'informatica distrugge dei vecchi mestieri mettendo a disposizione di un vasto pubblico il sapere corrispondente. La polivalenza del lavoro è diventata possibile perché uno dei compiti (il segretariato) è stato banalizzato, o puramente e semplicemente sparito».

36. Questo termine è utilizzato in particolare da Suikkanen e Viinimäki (1999) e ripreso poi dalla Cellula di Prospettiva della Commissione Europea (CE, 1999, p. 20).

37. Questa tripartizione interessava maggiormente gli uomini e in parte le donne non sposate o senza figli. Le traiettorie di vita delle donne sposate con figli sono invece da sempre più complesse e compositi, come rilevato per la Svizzera dall'interessante studio di Widmer *et al.* (2003).

38. Christian Marazzi (2002) parlerebbe a questo proposito di una "messa al lavoro della vita".

39. In quest'ottica, Gorz (1992, p. 150) rileva la volontà di quella che egli ha definito la razionalità economica di sussumere ai propri principi qualsiasi attività umana: «In altre parole, l'equità e la logica economica vorrebbero che tutto ciò che la gente fa fosse valutato secondo il suo *valore di scambio* sul mercato: la notte che la madre passa al capezzale del figlio malato secondo la tariffa dell'infermiere notturno; la torta di compleanno della nonna al prezzo che essa costerebbe dal pasticciere; i rapporti sessuali al prezzo che ciascuno dei due partner dovrebbe pagare in un Eros Center; la maternità al prezzo di un utero in affitto».

40. A questo proposito Gorz (1992) rilevava già in precedenza come il tempo libero sia sentito come qualcosa di quasi scandaloso nell'orizzonte del lavoro-dovere, e quindi come qualcosa che bisogna ricondurre in una maniera o nell'altra nell'ambito delle attività lavorative: «Ci troviamo dunque in un sistema sociale che non sa né ripartire, né gestire, né impiegare il tempo liberato; che ne teme la crescita mentre fa di tutto per incrementarlo; che al tempo, infine, liberato non trova altra destinazione che cercare in tutti i modi di ricavarne denaro: vale a dire monetizzare, trasformare in lavoro remunerato, economicizzare sotto forma di servizi acquistabili sul mercato e sempre più specializzati in una serie di attività fino ad allora gratuite e autonome che potrebbero dare un senso al tempo disponibile» (ivi, p. 16).

41. Questa riflessione trova un'attualità anche nei dibattiti inerenti ai problemi ecologici che si stanno imponendo in questi ultimi anni sulla scena politica (cfr. *supra*, nota 27).

42. La necessità di abbandonare la vecchia utopia industrialista per orientarsi verso nuovi progetti utopici è condivisa anche da Habermas (1994) (cfr., a questo proposito, *supra*, note 3 e 5).

Bibliografia

- ALBER J. (1983), *Lo sviluppo dell'assicurazione contro la disoccupazione nell'Europa occidentale*, in Flora, Heidenheimer (a cura di) (1983, pp. 177-229) (ed. or. 1981).
- ARENDT H. (1964), *Vita activa. La condizione umana*, Bompiani, Milano (ed. or. 1958).
- ARIÈS P. (2005), *Décroissance ou barbarie*, Golias, Paris.
- AZAÏS C., CORSANI A., DIEUAIDE P. (éds.) (2001), *Vers un capitalisme cognitif*, L'Harmattan, Paris.
- BECK U. (1999), *Schöne neue Arbeitswelt*, Campus, Frankfurt a.M.
- ID. (2000), *Il lavoro nell'epoca della fine del lavoro*, Einaudi, Torino (ed. or. 1999).
- BERSTEIN E. (1974), *I presupposti del socialismo e i compiti della socialdemocrazia*, Laterza, Roma-Bari (ed. or. 1898).
- BICKEL J.-F. (2001), *De quelques métamorphoses de la société de travail*, in Terrier, Poltier (éds.) (2001, pp. 29-50).
- BURGI N. (2007), *Travail, chômage, le temps du mépris*, in "Le Monde Diplomatique", octobre, pp. 26-7.
- BURNETT J. (1994), *Idle Hands. The Experience of Unemployment, 1790-1990*, Routledge, London.
- BRUNHES B. et al. (2001), *35 heures: le temps du bilan*, Desclée de Brouwer, Paris.
- CARRÉ P. (2005), *L'apprenance. Vers un nouveau rapport au savoir*, Dunod, Paris.
- CASTEL R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Gallimard, Paris.
- CE (COMMISSION EUROPÉENNE) (1999), *L'avenir du travail. Un débat européen*, Apogée-Office des publications officielles des Communautés Européennes, Rennes-Luxemburg.
- COHEN D. (1999), *Nos temps modernes*, Flammarion, Paris.
- COSTA M. (2002), *Economia della Formazione. La bussola del valore*, in "Quaderni del SSIS (Scuola di specializzazione all'insegnamento superiore)" [www.uni-virtual.it/ssis/editoriale.htm(1)].
- DEJOURS C. (1998), *Centralité ou déclin du travail*, in Kergoat et al. (éds.) (1998, pp. 40-9).
- ID. (2003), *Travail, usure mentale: essai de psychopathologie du travail*, Bayard, Paris.
- DELEUZE G. (1997), *Post-scriptum sur les sociétés de contrôle*, in Id., *Pourparlers*, Minuit, Paris, pp. 241-7.
- DIEUAIDE P. (2001), *Nouvelles technologies, nouvelle dynamique du capitalisme*, in Azais, Corsani, Dieuaide (éds.) (2001, pp. 90-112).
- EDGEALL S. (2006), *Sociology of Work. Continuity and Change in Paid and Unpaid Work*, Sage Publications, London.
- EHRENBERG A. (1991), *Le culte de la performance*, Calmann-Lévy, Paris.
- FASSA F. (2004), *Apprendre... pour être fragile*, in Poltier, Guénette, Henchoz (éds.) (2004, pp. 57-66).
- FLORA P., HEIDENHEIMER A. (a cura di) (1983), *Lo sviluppo del welfare in Europa e in America*, il Mulino, Bologna (ed. or. 1981).
- FORAY D. (2000), *L'économie de la connaissance*, La Découverte, Paris.
- FREYSSINET M. (1993), *L'invention du travail*, in "Futur antérieur", 16, pp. 17-26.
- GEORGESCU-ROEGEN N. (1979), *Demain la décroissance: entropie, écologie, économie*, P.-M. Favre, Paris-Lausanne.
- GOLLAC M., VOLKOFF S. (1996), *Citius, altius, fortius. L'intensification du travail*, in "Actes de la recherche en science sociale", 114, pp. 54-67.
- GORZ A. (1988), *Métamorphose du travail. Quête du sens. Critique de la raison économique*, Galilée, Paris.
- ID. (1992), *Metamorfosi del lavoro*, Bollati Boringhieri, Torino (ed. or. 1988).
- ID. (2003), *L'immatériale. Conoscenza, valore e capitale*, Bollati Boringhieri, Torino (ed. or. 2003).
- HABERMAS J. (1992), *La crise de l'Etat-Providence et l'épuisement des énergies utopiques*, in Id., *Ecrits politiques*, Cerf, Paris, pp. 104-26 (ed. or. 1984).
- HEERY E., SALMON J. (2000), *The Insecure Workforce*, Routledge, London.
- JAHODA M. (1984), *Braucht der Mensch die Arbeit*, in F. Niess (Hrsg.), *Leben wir um zu arbeiten? Die Arbeitswelt im Umbruch*, Bund, Köln, pp. 11-7.
- JAMOULLE P. (2005), *Les hommes sur le fil. La construction de l'identité masculine en milieux précaires*, La Découverte, Paris.
- KERGOAT J. et al. (éds.) (1998), *Le monde du travail*, La Découverte, Paris.
- KRANZBERG M., GIES J. (1976), *Breve storia del lavoro. L'organizzazione del lavoro umano nel suo processo evolutivo*, Oscar Mondadori, Milano (ed. or. 1975).
- LATOUCHE S. (2006), *Le pari de la décroissance*, Fayard, Paris.
- LAVILLE J.-L. et al. (2005), *Reinventare il lavoro*, Edizioni Multimediali, Roma.
- LAZARFELD P., JAHODA M., ZEISEL H. (1981), *Les chômeurs de Marienthal*, Minuit, Paris (ed. or. 1960).
- LE GOFF J. (1977), *Pour un autre Moyen Âge: temps, travail et culture en Occident*, Gallimard, Paris.
- MARAZZI C. (2002), *Capitale e linguaggio: dalla new economy all'economia di guerra*, DeriveApprodi, Roma.
- MARX K. (1963), *Manoscritti economico-filosofici del 1844*, in Id., *Opere filosofiche giovanili*, Editori Riuniti, Roma.
- ID. (1973), *Il Capitale I*, Editori Riuniti, Roma (ed. or. 1867).
- MÉDA D. (1997), *Società senza lavoro. Per una nuova filosofia dell'occupazione*, Feltrinelli, Milano (ed. or. 1995).
- ID. (2001), *Centralité du travail, plein emploi de qualité et développement humain*, in "Cité", 8, pp. 21-33.
- ID. (2004), *Le travail*, PUF, Paris.
- NOVE A. (2006), *Mi chiamo Roberta, ho quarant'anni, guadagno 250 euro al mese...*, Einaudi, Torino.
- PAULRÉ B. (2001), *Le capitalisme cognitif. Un nouveau programme de recherche*, in Azais, Corsani, Dieuaide (éds.) (2001, pp. 7-21).
- PELLICANI L. (2006), *La genesi del capitalismo e le origini della modernità*, Marco, Lungro di Cosenza.
- PINARD R. (2000), *La Révolution du travail. De l'artisanat au manager*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes.
- POLTIER H., GUÉNETTE A. M., HENCHOZ A.-M. (éds.) (2004), *Travail et fragilisation*, Payot, Lausanne.
- RIFKIN J. (1995), *La fine del lavoro*, Baldini & Castoldi, Milano (ed. or. 1995).
- RULLANI E. (2000), *Le capitalisme cognitif: du déjà-vu?*, in "Multitudes", 2, pp. 97-112.

- ID. (2004), *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Carocci, Roma.
- SMITH A. (2006), *La ricchezza delle nazioni*, UTET, Torino (ed. or. 1776).
- SOULET M.-H. (éd.) (1999), *Le travail, une nouvelle question sociale*, Res Socialis, Fribourg.
- ID. (2004), *Production du sujet et mal-intégration*, in Poltier, Guénette, Henchoz (éds.) (2004, pp. 17-38).
- SUIKKANEN A., VIINAMÄKI L. (1999), *New Dimensions of Labour Market Citizenship*, in J. Ferrie et al. (eds.), *Labour Market Changes and Job Insecurity*, WHO, Copenhagen, pp. 31-58.
- TERRIER J., POLTIER H. (éds.) (2001), *Vers de nouvelles dominations dans le travail?*, Payot, Lausanne.
- VERNANT J.-P. (1970-78), *Mito e pensiero presso i greci*, Einaudi, Torino (ed. or. 1965-71).
- WEBER M. (1991), *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Rizzoli, Milano (ed. or. 1920).
- WIDMER E. et al. (2003), *Entre standardisation, individualisation et sexuation: une analyse des trajectoires personnelles en Suisse*, in "Revue Suisse de Sociologie", 29, pp. 35-67.
- ZARIFIAN P. (2003), *À quoi sert le travail?*, La Dispute-Snédit, Paris.

Enrico Moretti, "Introduzione",
in *la nuova geografia del lavoro*, Oscar Mondadori, 2017, pp. 3-24.

Menlo Park è un vivace centro nel cuore della Silicon Valley, a pochi minuti dall'elegante campus della Stanford University e da molte delle aziende hi-tech più dinamiche della California. Circondato da alcune tra le comunità più facoltose degli Stati Uniti, offre nelle sue vie un mix eclettico di villoni anni Quaranta con grandi giardini, casette monofamigliari e condomini nuovi. Nel 1969 David Breedlove era un giovane ingegnere appena sposato, con un buon lavoro e una bella casa a Menlo Park.¹ Era in attesa del primo figlio. Breedlove era soddisfatto del suo lavoro, al punto che aveva rifiutato un'offerta della Hewlett-Packard, il leggendario colosso hi-tech della Silicon Valley. Ciononostante, stava pensando di lasciare Menlo Park per trasferirsi in una cittadina di medie dimensioni chiamata Visalia. Situata a un paio d'ore d'auto da Menlo Park, Visalia si trova su una pianura agricola nel cuore della San Joaquin Valley. Ha la struttura urbana tipica di molte comunità della California meridionale, con vie larghe e alberate, case a un solo piano con il prato davanti e la piscina sul retro. L'estate è calda, con massime che a luglio sfiorano di norma i trentacinque gradi, mentre l'inverno è piuttosto freddo.

A Breedlove l'idea di spostarsi in un centro più piccolo, con meno inquinamento, distanze più ragionevoli e scuole migliori, non dispiaceva: come molti dei centri urbani dell'epoca, Menlo Park e la regione circostante sembravano avviate nella direzione sbagliata. Dopo qualche mese di incertezza, Breedlove decise di lasciare il suo lavoro, mettere in vendita la sua bella casa nel-

la Silicon Valley e trasferirsi con tutta la famiglia a Visalia. Non era certo l'unico a fare una scelta del genere: in quel periodo erano molti i professionisti di successo che abbandonavano le grandi città per trasferirsi in centri di piccole e medie dimensioni, nella convinzione che questi offrissero un ambiente migliore per tirare su la famiglia. Le cose però andarono molto diversamente dalle aspettative.

Nel 1969 sia Menlo Park sia Visalia erano composte da un mix di residenti con livelli socioeconomici molto eterogenei. Visalia era soprattutto un paese a vocazione agricola e di piccola industria manifatturiera, con un nutrito numero di operai e lavoratori agricoli, ma anche una considerevole quantità di professionisti e famiglie della classe media. La popolazione di Menlo Park era formata in buona parte da residenti di classe media, ma contava anche un significativo numero di famiglie a basso reddito e di immigrati latino-americani. Le due città non erano identiche: l'abitante medio di Menlo Park aveva un grado di scolarità leggermente più elevato dell'abitante medio di Visalia e percepiva uno stipendio lievemente più alto; le differenze, tuttavia, erano relativamente limitate. La qualità della vita era simile. Sul finire degli anni Sessanta entrambe le città avevano scuole di qualità comparabile, livelli di inquinamento analoghi e tassi di criminalità non molto diversi, anche se Menlo Park, come altre aree urbane dell'epoca, aveva una maggiore incidenza di crimine violento. In entrambe le città, l'ambiente naturale circostante è attraente. Se Menlo Park è vicina alle spiagge dell'Oceano Pacifico, Visalia è a ridosso della Sierra Nevada e dei parchi nazionali di Sequoia e di Kings Canyon.

Oggi però i due centri non potrebbero essere più diversi, anche se non nel senso immaginato da David Breedlove. La regione della Silicon Valley è diventata uno dei più importanti poli economici del mondo. Buoni posti di lavoro abbondano e il salario medio dei residenti figura al secondo posto in America. I tassi di criminalità sono modesti, le scuole locali sono tra le migliori della California e la qualità dell'aria è eccellente. Oltre la metà degli abitanti ha una laurea, e in molti casi anche un master o un dottorato, circostanza che ne fa una delle regioni con il più elevato livello di istruzione degli Stati Uniti. Menlo Park con-

tinua ad attrarre piccole e grandi imprese dell'hi-tech. Recentemente vi ha stabilito la propria sede centrale anche Facebook.

L'esperienza di Visalia è diametralmente opposta. Oggi Visalia è penultima a livello nazionale per numero di lavoratori con formazione universitaria; quasi nessuno dei suoi residenti ha una specializzazione postlaurea, e il salario medio è tra i più bassi d'America. Tra le città della Central Valley è l'unica a non avere un community college. Il tasso di criminalità è elevato e le sue scuole, strutturalmente incapaci di gestire l'enorme numero di studenti di recentissima immigrazione che non parlano inglese, sono tra le peggiori della California. Visalia è anche una delle città più inquinate degli Stati Uniti, soprattutto nei mesi estivi, quando il caldo, il traffico e gli scarichi dei macchinari agricoli la collocano al terzo posto nel paese per emissioni di ozono.

Non solo le due città sono diventate molto diverse, ma ogni anno la differenza cresce. Negli ultimi tre decenni, la Silicon Valley ha attirato le imprese più innovative di tutto il mondo e ha creato centinaia di migliaia di nuovi posti di lavoro a tutti i livelli professionali. La percentuale dei laureati nella forza lavoro è cresciuta di due terzi, un incremento che tra le aree metropolitane d'America si colloca al secondo posto. A Visalia, invece, in trent'anni la percentuale dei lavoratori in possesso di laurea è rimasta quasi inalterata, uno dei peggiori risultati del paese. Nel 1969 per un professionista qualificato con ottime opportunità di carriera come David Breedlove, preferire Visalia a Menlo Park era una scelta del tutto ragionevole. Oggi sarebbe una decisione pressoché impensabile. Sebbene siano separate da appena 300 chilometri, le due città potrebbero appartenere a due pianeti diversi.

Le differenze tra Menlo Park e Visalia non sono un caso isolato, ma riflettono una tendenza strutturale che si riscontra a livello nazionale e internazionale. La mappa economica degli Stati Uniti e dell'Europa evidenzia una disparità crescente, non solo tra le persone ma anche tra le comunità. Un gruppo piccolo ma dinamico di poli d'innovazione – città con una solida base di capitale umano e un'economia fondata su creatività e ricerca – attrae un numero sempre maggiore di imprese di successo e di

posti di lavoro con salari elevati; mentre, all'estremo opposto, la grande maggioranza delle città, caratterizzate da attività produttive tradizionali e livelli di capitale umano molto più bassi, si accontenta di imprese senza futuro, impieghi senza prospettive e retribuzioni modeste.

Questo divario crescente, che nel libro chiamerò la «grande divergenza», si manifesta in maniera evidente nei dati a partire dagli anni Ottanta, quando il destino economico delle città americane ed europee comincia a dipendere in misura sempre maggiore dal livello di istruzione dei rispettivi abitanti. Le città con un numero di lavoratori più alto provvisti di formazione universitaria hanno cominciato ad attrarne sempre di più, mentre quelle con una forza lavoro meno istruita hanno iniziato a perdere terreno. Se nel 1969 centri come Visalia potevano contare sulla sia pure circoscritta presenza di una classe media professionalmente preparata, oggi i loro residenti, soprattutto quelli arrivati in epoca più recente, sono in massima parte privi di particolari competenze. Quanto a città come Menlo Park, nel 1969 ospitavano molte famiglie a basso reddito, mentre oggi sono in larga misura abitate da persone con altissima scolarità e redditi medio-alti.

È un trend in accelerazione: l'effetto è che la distribuzione geografica dei lavoratori americani va sempre più configurandosi in base al profilo professionale. Proprio mentre stanno assistendo alla scomparsa della segregazione razziale, le comunità americane vedono crescere la segregazione socioeconomica. Questa tendenza si osserva anche in Gran Bretagna, sebbene in misura minore, e nell'Europa continentale, Italia inclusa. La scolarità è divenuta la nuova discriminante sociale, a livello sia individuale sia di comunità.

Ovviamente, differenze economiche tra città sono sempre esistite. Anche negli anni Sessanta e Settanta, in America alcune città avevano redditi medi più alti e lavoratori più qualificati, e altre redditi medi più bassi e lavoratori meno qualificati. Oggi però la differenza tra le città di maggiore e minore successo negli Stati Uniti ha raggiunto livelli tra i più alti nella storia del paese. La divergenza nei gradi di istruzione causa un'altrettanto cospicua divergenza nella produttività del lavoro e di conseguenza nei salari. Chi lavora nelle città al vertice della classifi-

ca guadagna il doppio o il triplo di chi svolge lo stesso lavoro nelle città in fondo alla lista, a parità di qualifiche professionali ed esperienza lavorativa. E il divario continua ad ampliarsi.

È importante sottolineare che se le città di successo offrono retribuzioni più alte, ciò non avviene soltanto perché molti dei residenti hanno alle spalle una formazione universitaria che consente loro di accedere a salari più elevati. Questo sarebbe interessante, ma certo non sorprendente. C'è qualcosa di più sottile e impressionante. Le città con un'elevata percentuale di laureati offrono retribuzioni più alte e posti di lavoro migliori anche ai lavoratori con bassi livelli di scolarità.

In altre parole, il grado di istruzione di un lavoratore ha ricadute positive non solo su di lui, ma sull'intera comunità in cui vive. La ragione è che la presenza in una città di molti abitanti in possesso di istruzione universitaria determina cambiamenti profondi, che investono sia le tipologie di occupazioni offerte sia la produttività del lavoro. L'effetto è che le città con molti laureati hanno economie più creative e dinamiche, e retribuzioni medie nettamente più alte, non solo per i lavoratori qualificati, ma per la generalità della forza lavoro.

La «grande divergenza» è uno degli sviluppi più importanti nella storia economica e sociale d'America dal dopoguerra a oggi. Come vedremo, il divario sempre più marcato tra città nel livello di sviluppo economico non è un fenomeno accidentale, ma l'ineluttabile risultato di forze economiche con radici profonde. L'economia postindustriale, basata sul sapere e sull'innovazione, ha una tendenza intrinseca molto forte verso l'agglomerazione geografica. In questa realtà, il futuro è determinato dal passato, e il successo propizia ulteriore successo, mentre l'insuccesso condanna ad altri insuccessi. Il termine usato dagli economisti americani è *path-dependency*. Città e regioni in grado di attirare lavoratori qualificati e imprese innovative tendono ad attrarne sempre più; le comunità che non riescono ad attrarre lavoratori qualificati e imprese innovative, invece, perdono sempre più terreno.

La crescente differenza tra le varie città degli Stati Uniti è importante non solo in se stessa, ma anche per le sue ricadute sulla società americana. Sebbene sia innanzitutto di natura economi-

ca, il divario sta cominciando a investire anche l'identità culturale, la salute, la stabilità familiare e persino la politica. Il fatto che gli americani con un elevato grado di istruzione si concentrino in alcune comunità e quelli meno istruiti in altre tende ad amplificare ed esacerbare tutte le ulteriori differenze socioeconomiche. Tra gli abitanti delle diverse città americane si sono, per esempio, prodotte notevoli differenze riguardo all'aspettativa di vita, un divario che negli ultimi trent'anni si è approfondito. I tassi di divorzio, criminalità e influenza politica delle varie comunità sono anch'essi andati differenziandosi. Sono dinamiche che stanno riconfigurando in maniera profonda la natura della società americana, e che anche l'Europa comincia a intravedere in misura crescente.

In questo periodo il mondo occidentale sta attraversando un momento di crisi. In Europa si ha l'impressione, sempre più diffusa, che il modello sociale in vigore fin dal dopoguerra non sia più adatto al mondo nuovo che si sta formando e alle sfide globali che arrivano dalle economie emergenti.

In America c'è crescente insicurezza circa la posizione del paese nel mondo e il futuro della sua economia. La «fine del sogno americano» è un tema onnipresente nel dibattito pubblico americano: se ne parla in editoriali giornalistici di alto livello e in trasmissioni radiofoniche di intrattenimento, in chiacchierate da bar e in raffinati convegni accademici. Nonostante il paese sia politicamente polarizzato, l'ansia per il futuro è condivisa in egual misura dagli elettori di centrodestra e di centrosinistra.

A livello superficiale, le ragioni per essere pessimisti non mancano. Il reddito della classe media è in calo. Il debito pubblico in aumento. Il lavoratore medio guadagna oggi l'8% in meno che negli anni Ottanta, al netto dell'inflazione, e per la prima volta nella storia recente degli Stati Uniti non ha visto crescere il proprio tenore di vita rispetto alla generazione precedente.

Se però si approfondisce maggiormente, si noterà che il quadro economico è più articolato, interessante e sorprendente di quanto l'attuale dibattito pubblico lasci immaginare. In America il mercato del lavoro sta conoscendo mutamenti profondi. Il progresso tecnologico e la globalizzazione stanno riconfigurando la

tipologia di beni che vengono prodotti oggi, la modalità, e soprattutto la località, in cui vengono prodotti. Certi settori e certe occupazioni stanno scomparendo, altri si vanno espandendo e altri ancora, venuti alla luce di recente, stanno per esplodere. Ma ciò che sta mutando in maniera ancora più profonda e irreversibile è la geografia del lavoro.

Se le forze che stanno ridisegnando l'economia americana hanno portata nazionale, o persino globale, i loro effetti locali sulle varie regioni e città d'America sono profondamente diversi. L'impatto della globalizzazione, del progresso tecnologico, per esempio, non è uniforme. Per alcune città la globalizzazione e la diffusione di nuove tecnologie produttive vogliono dire aumenti nella domanda di lavoro, più produttività, più occupazione e redditi più alti. Per altre città, globalizzazione e nuove tecnologie hanno l'effetto opposto: chiusura di fabbriche, disoccupazione e salari in calo. Negli Stati Uniti è in corso una ridistribuzione senza precedenti di impieghi, popolazione e ricchezza, e nei decenni a venire il fenomeno subirà verosimilmente un'accelerazione. Questo processo è nelle sue fasi iniziali in Europa. Ma è inevitabile che si diffonda in ogni angolo del Vecchio continente, Italia compresa, nel futuro prossimo. Le dinamiche che si vedono in atto negli Stati Uniti offrono quindi importanti lezioni per i paesi europei.

Alcuni cambiamenti del quadro economico rispondono a forze che agiscono sul lungo periodo e che per questo si trovano fuori dalla nostra capacità di controllo. Altri possono essere regolati e pilotati. Nessuno di essi, tuttavia, è casuale, immotivato o imprevedibile. A ben vedere, tutti rispecchiano principi economici molto precisi e anche piuttosto elementari. Purtroppo tendono a essere oscurati dalla congerie di informazioni contingenti e dati quotidiani che bombardano la nostra attenzione, dalle fluttuazioni di borsa alle ultime notizie sulla disoccupazione. L'eccessiva attenzione ai fenomeni di breve periodo genera informazioni incomplete e irrilevanti. Gli eventi di oggi, di questa settimana o di questo mese non sono poi così rivelativi, perché i fondamentali di un'economia si sviluppano a un ritmo molto più lento. Ma se facciamo un

passo indietro e proviamo a guardare il quadro d'insieme, le forze che stanno alla radice dei cambiamenti profondi di questi anni si possono distinguere con grande chiarezza. E sono realtà molto più interessanti e rilevanti delle fluttuazioni quotidiane del Dow Jones.

Questo libro si occupa delle dinamiche di lungo termine che stanno ridisegnando il mondo del lavoro e, in particolare, dei grandi mutamenti verificatisi nel mercato del lavoro americano durante gli ultimi trent'anni, e delle forze economiche alla loro radice. Ma getta anche uno sguardo sul futuro, cercando di offrire lumi sui trend che plasmeranno il mondo del lavoro nei prossimi tre decenni. Sebbene la mia ricerca sia focalizzata sull'America e abbia come oggetto di studio i mutamenti registrati nel mercato del lavoro americano, il messaggio che se ne trae è rilevante anche per l'Italia, perché essi sono indicativi di quello che possiamo aspettarci dal nostro paese nei prossimi decenni. Anche se la società italiana differisce profondamente da quella americana sotto molti aspetti, le forze economiche alla radice dei cambiamenti che hanno preso piede in America negli ultimi decenni sono le stesse che stanno per trasformare il mercato del lavoro europeo in generale, e quello italiano in particolare.

La cartina economica del mondo sta cambiando rapidamente e radicalmente. Nuovi centri di propulsione economica stanno soppiantando i vecchi. Città che fino a qualche decennio fa non erano che minuscoli punti a stento individuabili sulle cartine si sono trasformate in floride megalopoli con migliaia di nuove aziende e milioni di nuovi posti di lavoro. In nessun luogo al mondo tale fenomeno è più evidente che nella cinese Shenzhen. Se non l'avete mai sentita nominare, prendetene nota. È uno dei centri urbani con il più rapido ritmo di crescita a livello mondiale. In trent'anni si è trasformata da piccolo villaggio di pescatori a immane metropoli di oltre 15 milioni di persone. Nel corso di un trentennio una città americana a sviluppo rapido, come Las Vegas o Phoenix, può triplicare o quadruplicare le proprie dimensioni. Nello stesso arco di tempo Shenzhen ha visto crescere la propria popolazione di 300 volte;² e in questo processo

è diventata una delle capitali dell'industria manifatturiera del pianeta. La sua ascesa è davvero impressionante, perché è andata quasi perfettamente di pari passo con il declino dei centri manifatturieri americani.

Trent'anni fa Shenzhen era un'insignificante cittadina del tutto ignota a chiunque non vivesse nella provincia del Guangdong. Il suo destino, e con esso il destino di milioni di operai americani, fu deciso nel 1979, quando le autorità cinesi si risolsero a farne la prima «Zona Economica Speciale» del paese. In breve tempo le aree di questo tipo cominciarono a calamitare investimenti esteri. Il flusso degli investimenti fece sorgere migliaia di nuove fabbriche che producono una parte sempre più cospicua dei beni di consumo dei paesi ricchi. Una porzione consistente dell'industria manifatturiera americana si è trasferita in quelle fabbriche. Mentre Detroit e Cleveland perdevano posti di lavoro e si avviavano al declino, Shenzhen prendeva quota. Oggi l'intera regione è disseminata di grandi stabilimenti produttivi. Ogni anno il suo profilo urbano si arricchisce di nuovi grattacieli, destinati a ospitare uffici e abitazioni per una forza lavoro che continua a crescere, inesausta. Ogni giorno treni e autobus riversano in città centinaia di contadini che fuggono la vita dura dei campi per cercare in fabbrica un impiego meglio pagato.

I cinesi chiamano Shenzhen «la città da un grattacielo al giorno e un viale ogni tre giorni». Camminando per le sue ampie vie si respira un'aria di energia e ottimismo. Da vent'anni Shenzhen è al primo posto fra i centri della Cina per volume di esportazioni e vanta uno dei porti più trafficati del mondo, un gigantesco e caotico complesso pieno di gru enormi, camion imponenti e container di tutti i colori. Ventiquattr'ore al giorno, sette giorni alla settimana e 365 giorni l'anno, questi container vengono trasferiti su colossali navi da carico pronte a salpare per la costa occidentale degli Stati Uniti. Ogni anno lasciano il porto venticinque milioni di container: quasi uno al secondo. In meno di due settimane la merce sarà su un camion diretto verso un centro di distribuzione Walmart, un magazzino Ikea o un Apple Store. Shenzhen è il luogo dove viene assemblato l'iPhone, esempio iconico della globalizzazione, ammesso che

ne esista uno. Steve Jobs era un inguaribile perfezionista e la Apple è nota per dedicare grande attenzione e risorse alla progettazione e al design dei suoi prodotti. Nel caso dell'iPhone, la Apple ha dedicato la stessa attenzione alla progettazione e all'ottimizzazione della catena di produzione globale. Capire come e dove si svolge la produzione del celebre smartphone è importante per capire come la nuova economia globale stia ridisegnando la localizzazione dei posti di lavoro e quali siano le sfide del futuro per i lavoratori dei paesi occidentali.

L'iPhone è stato concepito e progettato dagli ingegneri della Apple a Cupertino, in California. Questa è l'unica fase del processo di produzione realizzata negli Stati Uniti. Vi rientrano il design del prodotto, lo sviluppo di software e hardware, la gestione commerciale, il marketing e altre funzioni ad alto valore aggiunto. In questo stadio i costi del lavoro non rappresentano il fattore principale. Gli elementi chiave sono piuttosto la creatività e l'inventiva degli ingegneri e dei designer. I componenti elettronici dell'iPhone – sofisticati, ma non innovativi quanto il design – sono fabbricati in gran parte a Singapore e Taiwan. L'ultima fase della produzione è quella a più elevata intensità di manodopera, con gli operai che assemblano a mano le centinaia di componenti che costituiscono il telefono e lo predispongono per la distribuzione. Questo stadio, in cui il fattore essenziale è il costo del lavoro, si svolge nella periferia di Shenzhen. Lo stabilimento è uno dei più grandi al mondo e le sue dimensioni sono già in sé qualcosa di straordinario: con 400.000 dipendenti, supermercati, dormitori, campi da pallavolo e persino sale cinematografiche, più che una fabbrica sembra una città. Se comprate un iPhone online, vi viene spedito direttamente da Shenzhen. E per quanto possa apparire incredibile, quando raggiunge il consumatore americano il prodotto finale è stato toccato da un solo lavoratore americano: l'addetto alle consegne dell'UPS.

A livello superficiale la storia dell'iPhone può sembrare molto preoccupante. Siamo di fronte a un prodotto-simbolo degli Stati Uniti che ha conquistato consumatori in tutto il mondo, un prodotto ad altissimo contenuto di nuova tecnologia, costituito da centinaia di componenti elettronici sofisticati, unici e delica-

ti. Eppure, i lavoratori americani entrano in gioco solo nella fase iniziale, quella dell'innovazione. Il resto del processo, compresa la fabbricazione dei componenti elettronici più complessi, è stato completamente delocalizzato all'estero. È naturale, quindi, domandarsi che cosa resterà ai lavoratori americani (e, per estensione, europei) nei prossimi decenni. L'America e l'Europa stanno entrando in una fase di irreversibile declino?

Negli ultimi cinquant'anni, gli Stati Uniti sono passati da un'economia fondata sulla produzione di beni materiali a un'economia basata su conoscenza e innovazione. L'occupazione in quest'ultimo settore è cresciuta a ritmi travolgenti. L'ingrediente chiave qui è il capitale umano, e dunque istruzione, creatività e inventiva. Il fattore produttivo essenziale sono insomma le persone: sono loro a sfornare nuove idee. Le due forze che hanno decimato le industrie manifatturiere tradizionali – la globalizzazione e il progresso tecnologico – stanno ora determinando l'espansione dei posti di lavoro nel campo dell'innovazione. E se la «grande recessione» ha temporaneamente arrestato questa crescita, la tendenza nel lungo periodo è nel segno di un ulteriore aumento.

La globalizzazione e il progresso tecnologico hanno trasformato molti beni materiali in prodotti a buon mercato, ma hanno anche innalzato il ritorno economico del capitale umano e dell'innovazione. Per la prima volta nella storia, il fattore economico più prezioso non è il capitale fisico, o qualche materia prima, ma la creatività. Non sorprende perciò che la parte più importante di valore aggiunto dei nuovi prodotti sia appannaggio degli innovatori. L'iPhone consta di 634 componenti. Anche se vi lavorano centinaia di migliaia di persone, il valore aggiunto generato a Shenzhen è molto basso, perché l'assemblaggio potrebbe essere effettuato in qualsiasi parte del mondo. La forte competizione globale limita anche il valore aggiunto dei componenti, comprese le parti elettroniche più sofisticate, come la flash memory o il retina display. La maggior parte del valore aggiunto dell'iPhone viene dall'originalità dell'idea, dalla formidabile progettazione ingegneristica e dall'elegante design. Quindi non deve stupire che, pur non producendo nessuna par-

te materiale del telefono, la Apple guadagna 321 dollari per ogni iPhone venduto, il 65% del totale, ben più di qualsiasi fornitore di componenti coinvolto nella fabbricazione fisica dell'apparecchio.³ Ciò è di notevole importanza non solo per i margini di profitto della Apple, ma soprattutto perché si traduce nella creazione di buoni posti di lavoro in America.

Il settore dell'innovazione comprende l'*advanced manufacturing*, o industria avanzata (come quella che progetta gli iPhone o gli iPad), le tecnologie informatiche, le biotecnologie, l'*hi-tech* del settore medico, la robotica, la scienza dei nuovi materiali e le nanotecnologie. Ma l'ambito dell'innovazione non è circoscritto solo all'alta tecnologia. Vi rientra qualsiasi occupazione capace di creare nuove idee e nuovi prodotti. Ci sono innovatori nel settore dell'intrattenimento, in quello dell'ambiente e persino nella finanza e nel marketing. L'elemento che li accomuna è la capacità di creare prodotti nuovi che non possono essere facilmente replicati. Tendiamo a concepire l'innovazione in termini di beni materiali, ma può anche trattarsi di servizi, per esempio di nuovi modi per raggiungere i consumatori o per impiegare il nostro tempo libero. Oggi è questo il settore dell'economia che crea valore aggiunto. Una parte dei 321 dollari incassati dalla Apple finisce nelle tasche degli azionisti della società, ma una parte va ai dipendenti di Cupertino. E l'alta redditività incentiva l'azienda a proseguire sulla via dell'innovazione e a reclutare nuovo personale. Studi economici recenti mostrano che più un'impresa è innovativa, più alti sono i salari offerti ai dipendenti.

La crescita del settore dell'innovazione ha ovviamente un impatto diretto sul mercato del lavoro di ingegneri, matematici e scienziati. L'aspetto più importante di questa crescita però è il suo effetto indiretto su chi non è impiegato nel settore. Questo elemento è fondamentale, perché il lavoratore medio non sarà mai un impiegato di Apple, Google o di una startup della biotecnologia. Capire come la crescita del settore dell'innovazione cambia il mercato del lavoro per lavoratori comuni è quindi cruciale. La mia ricerca mostra che l'importanza dell'innovazione non riguarda soltanto i lavoratori più istruiti, quelli che trovano impiego diretto nelle aziende *hi-tech* (scienziati, ingegneri, creatori di nuove idee), ma la generalità dei lavoratori.

Oltre il 30% degli americani lavora nel settore pubblico, o nei settori dell'istruzione e della sanità.⁴ Il 25% lavora nella distribuzione, nell'intrattenimento e nella ricezione (vi rientra, per esempio, il personale di negozi, ristoranti, cinematografi e alberghi). Un ulteriore 14% è costituito da professionisti o impiegati nei servizi all'impresa (per esempio, avvocati, architetti, consulenti in società di gestione). Complessivamente in America due terzi dei posti di lavoro sono ascrivibili alla sfera dei servizi locali: una quota che negli ultimi cinquant'anni ha continuato a crescere. In Italia e nella maggior parte dei paesi industrializzati, la percentuale degli addetti ai servizi locali è su livelli molto simili. In questo settore, beni e servizi vengono prodotti e consumati *in loco*, e ciò li sottrae alla competizione globale. Ma anche se rappresentano la fetta più cospicua dei posti di lavoro, gli impieghi nei servizi locali sono l'*effetto* della crescita economica, non la *causa*.

Questo è dovuto a due ragioni. La prima è che la produttività dei servizi locali resta tendenzialmente inalterata nel tempo. Per tagliare i capelli a qualcuno, servire ai tavoli di un ristorante, guidare l'autobus o insegnare matematica si impiega la stessa quantità di lavoro e di tempo che si impiegava cinquant'anni fa. Grazie al progresso tecnologico, invece, nel settore dell'innovazione la produttività aumenta ogni anno. A lungo andare una società non può assicurare aumenti del tenore di vita senza un significativo incremento nella produttività del lavoro. Cinquant'anni fa il motore di tale incremento – il settore che determinava l'aumento dei salari dei lavoratori americani, compresi gli addetti ai servizi locali – era l'industria manifatturiera. Oggi, invece, è il settore dell'innovazione. Ecco perché ciò che accade lì determina il salario di tutti gli altri lavoratori.

Il secondo motivo per cui l'ascesa dell'innovazione è rilevante per i lavoratori comuni, e non solo per ingegneri e scienziati, ha a che vedere con il meccanismo della creazione del lavoro. Anche se l'innovazione non assorbirà mai la maggioranza degli occupati degli Stati Uniti, il suo effetto sul mercato del lavoro di alcune comunità americane è enorme. Le industrie dell'innovazione portano alle città in cui si concentrano buoni posti di lavoro, non solo direttamente nel settore dell'innovazione, ma

anche indirettamente in altri settori, specialmente nei servizi locali, e così incidono sull'economia locale molto più in profondità di quanto risulti dal loro effetto immediato. La ragione è che attrarre in una città uno scienziato o un ingegnere informatico significa innescare un effetto *moltiplicatore* che va ad aumentare i posti di lavoro e i salari di chi fornisce servizi locali. Specificamente, la mia ricerca dimostra che per ogni nuovo posto di lavoro ad alto contenuto tecnologico creatosi in una città vengono a prodursi cinque nuovi posti, frutto indiretto del settore hi-tech di quella città; e si tratta sia di occupazioni professionalmente qualificate (avvocati, insegnanti, infermieri) sia di occupazioni non qualificate (camerieri, parrucchieri, carpentieri). Per esempio, per ogni nuovo software designer reclutato da Twitter o da Google, a San Francisco si creano cinque nuove opportunità di lavoro per baristi, personal trainer, medici e tassisti. Nella prospettiva di una città, insomma, un posto di lavoro ad alto contenuto tecnologico è molto più che un singolo posto di lavoro. L'effetto moltiplicatore esiste in quasi tutti i settori, ma in quello dell'innovazione ha dimensioni straordinarie, circa il triplo del manifatturiero. Vedremo più avanti perché. Per ora è sufficiente osservare che l'effetto moltiplicatore ha implicazioni sorprendenti per le politiche di sviluppo economico: oggi il modo migliore in cui una città o una regione possono creare posti per i lavoratori meno qualificati è attrarre imprese hi-tech con dipendenti altamente qualificati.

Ciò non significa che nella nuova economia dell'innovazione ci siano solo vincitori. I mutamenti subiti dal mercato del lavoro negli ultimi trent'anni hanno prodotto un quadro economico intrinsecamente eterogeneo. Con l'accelerare della «grande divergenza», le comunità americane differiscono tra loro sempre più. Siamo abituati a pensare gli Stati Uniti in termini dicotomici: ricchi o poveri, neri o bianchi, Democratici o Repubblicani. In realtà oggi esistono *tre* Americhe. A un estremo troviamo gli hub dell'innovazione, con una delle forze lavoro più istruite, creative e produttive del mondo: San Francisco, Seattle, Austin, Boston, Raleigh e Washington. Sono realtà in forte crescita, che creano nuovi posti di qualità e attirano un numero sempre più alto di lavoratori qualificati. All'estremo opposto si collocano le

città dove un tempo dominava l'industria tradizionale, ridotte a centri in rapido declino che continuano a perdere posti di lavoro e abitanti. In mezzo troviamo un gran numero di città che potrebbero evolvere in una direzione o involvere nell'altra. I due estremi si stanno allontanando a velocità crescente. Il fatto paradossale è che a determinare questa profonda e crescente disparità tra le città americane sia proprio il successo dell'innovazione, il motore principale dello sviluppo economico del paese. Come scopriremo, in questo processo i vincitori e gli sconfitti non sempre sono quelli che ci aspetteremmo.

In passato i buoni impieghi e i salari elevati erano legati alla fabbricazione su larga scala di prodotti manifatturieri. Il posto in cui si creava il valore economico era la fabbrica. Oggi però la realizzazione di beni che chiunque è in grado di riprodurre ha conservato poco valore. I buoni lavori e i buoni salari sono sempre più connessi alla realizzazione di nuove idee, nuovo sapere e nuove tecnologie. E in futuro questo cambiamento continuerà, probabilmente accelererà. Nei prossimi decenni la competizione globale sarà incentrata sulla capacità di attrarre capitale umano e imprese innovativi. L'agglomerazione delle industrie nuove e del capitale umano sarà sempre più marcata. Il numero e la forza degli hub dell'innovazione di un paese ne decreteranno la fortuna o il declino. I luoghi in cui si fabbricano fisicamente le cose seghiteranno a perdere importanza, mentre le città con un'alta percentuale di lavoratori a scolarità elevata diventeranno le nuove fabbriche, centri per la produzione di idee, sapere e valore.

Queste dinamiche, già molto chiare in America e ancora in nuce in gran parte d'Europa, hanno importanti implicazioni per il futuro di molti paesi europei in generale, e per l'Italia in particolare. Negli anni a venire, le regioni del Vecchio continente che riusciranno ad attrarre innovazione e capitale umano saranno quelle vincenti, proprio come abbiamo visto sta già succedendo in America per gli hub dell'innovazione. Le regioni d'Europa che non saranno in grado di richiamare innovazione e capitale umano conosceranno un inevitabile declino, proprio come sta già avvenendo nella terza America, quella degli ex centri industriali in crisi.

In questo quadro, l'Italia sembra impreparata ad affrontare le sfide del futuro, date alcune serie debolezze strutturali della sua economia. Il PIL italiano è aumentato del 45,2% negli anni Settanta, del 26,9% negli Ottanta, del 17% nei Novanta e del 2,5% nell'ultimo decennio. Questa dinamica non ha paragoni negli altri paesi. La bassa crescita che ha caratterizzato l'Italia negli ultimi quattro decenni e lo stato anemico del mercato del lavoro hanno sicuramente numerose e complesse cause. È indubbio però che una delle ragioni chiave della debole domanda che ormai caratterizza il mercato del lavoro italiano in maniera strutturale sia il risultato di un panorama industriale vecchio, che mal si addice alla nuova economia dell'innovazione. L'aumento annuo della produttività, uno degli indicatori chiave del tasso di innovazione del paese, è precipitato dal 2,8% negli anni Settanta a zero nel passato decennio.

In termini di benessere, l'Italia sta arretrando e questo riflette le stesse forze economiche che stanno decimando le varie Detroit d'America. In un mondo in cui l'investimento e le industrie ad alto valore aggiunto continuano ad concentrarsi geograficamente, l'Italia rischia di diventare per l'Europa quello che la terza America è per gli Stati Uniti, ovvero un insieme di città e distretti industriali in declino lento ma irreversibile. Si consideri, per esempio, la scomparsa dal sistema italiano di due industrie chiave, quella del computer e quella della farmaceutica. Negli anni Ottanta, l'Italia aveva un embrione di industria del computer, in gran parte legata alla Olivetti. Intorno alla sede di Ivrea si era creato un piccolo distretto dell'informatica, con alcune startup del software e dell'hardware, per lo più focalizzate sul mercato nazionale. Malauguratamente, il distretto si è rivelato troppo piccolo per competere su scala globale, ed è stato spazzato via dai rivali americani e asiatici più grandi e innovativi. Oggi la quasi totalità di computer, tablet, console per giochi elettronici, cellulari, smartphone, software e servizi internet usati in Italia è progettata e realizzata altrove.

Una dinamica ancora più dolorosa ha caratterizzato la storia dell'industria farmaceutica. Negli anni Settanta e Ottanta questa contava al suo interno alcune realtà vivaci e innovative, capaci di generare brevetti con potenzialità commerciali di re-

spiro globale. Questo si traduceva in decine di migliaia di posti di lavoro, ottimi salari e un indotto di notevoli proporzioni. Però negli anni Novanta, in un processo di riorganizzazione e accentramento della ricerca a livello mondiale, la quasi totalità dei laboratori di ricerca italiani è stata chiusa, e le loro attività sono state accentrate in posti come il New Jersey o la Svizzera, dove già esistevano numerosi altri laboratori e un ecosistema innovativo più ampio. Il panorama della ricerca italiana venne considerato troppo periferico per meritare gli enormi investimenti in ricerca e sviluppo di un'industria che diventava sempre più globale.

Per l'Italia, la scomparsa pressoché totale dei settori del computer e della farmaceutica ha significato una perdita ingente in termini di occupazione presente e, ancor più, di occupazione futura perché, come vedremo, queste sono due tra le industrie più promettenti per i decenni a venire. Ma l'aspetto più preoccupante di tale perdita è ciò che essa significa per il futuro dell'intero paese, a prescindere da quelle due industrie specifiche. Come vedremo nel libro, quella dell'accentramento geografico dell'attività innovativa è una dinamica sempre più importante nei settori caratterizzati da alta creatività e innovazione, e riflette forze economiche di importanza crescente. Nella nuova economia della conoscenza le capitali dell'innovazione tendono a diventare sempre più forti e la periferia sempre più debole. La posizione nettamente periferica dell'Italia in gran parte dei settori nuovi non fa ben sperare per il futuro economico del paese.

Uno dei problemi di fondo è che, da sempre, le imprese italiane investono poco in ricerca e sviluppo, e questo le rende deboli oggi, ma ancor di più in prospettiva futura. Parte della scarsa propensione delle imprese italiane a investire in innovazione riflette aspetti culturali. In buona parte, però, riflette scelte politiche sbagliate, e in particolare un sistema di incentivi che penalizza la crescita e l'investimento nell'innovazione. Le imprese italiane subiscono una pressione fiscale altissima, e una serie di vincoli nel mercato del lavoro asfissianti. Questa pressione e questi vincoli sono, di fatto (se non di diritto), tanto più alti quanto più grandi sono le imprese. Migliaia di piccole imprese di successo rinunciano o ritardano ad ampliarsi

perché ciò significherebbe maggiore pressione fiscale e vincoli più stringenti. Questo chiaramente scoraggia la crescita occupazionale e crea un panorama industriale fatto di una moltitudine di imprese famigliari con pochi dipendenti, e di un numero modesto di imprese con dimensioni e ambizioni globali. Se la diffusione di imprese famigliari era uno dei punti di forza del sistema produttivo italiano negli anni Cinquanta e Sessanta, quando la manifattura tradizionale rappresentava l'industria trainante, è diventata un punto di debolezza nel nuovo millennio, quando l'industria tradizionale è in declino e le occupazioni del futuro sono quelle ad alto contenuto di capitale umano e di innovazione. La ragione è molto semplice: l'investimento in ricerca e sviluppo è un costo fisso, e quindi ha senso per imprese grandi ma non per imprese piccole. Che un'impresa venda un'unità del prodotto o un milione, il costo dell'investimento in nuovi brevetti, nuove tecnologie o nuovi prodotti è lo stesso, mentre il beneficio è ovviamente maggiore quanto maggiore è la dimensione dell'impresa. Il nanismo delle imprese italiane e la loro scarsa propensione all'innovazione rappresentano un costo per il paese in termini di mancati posti di lavoro. Se il panorama produttivo italiano non cambierà in maniera profonda, questa debolezza strutturale del sistema produttivo porterà a un declino inarrestabile nei decenni futuri.

Nel 2000, al culmine della prima fase della rivoluzione industriale causata da internet, molti osservatori, ricercatori e giornalisti sostenevano che «la geografia è morta».⁵ L'idea era che la «new economy» avrebbe assicurato sia alle imprese sia ai lavoratori completa libertà di scelta su dove stabilirsi. Nel suo *Il mondo è piatto*, uno dei più acclamati libri sulla globalizzazione, Thomas Friedman presentò il famoso argomento secondo cui telefoni cellulari, posta elettronica e internet avrebbero abbattuto ogni ostacolo alla comunicazione, fino al punto di rendere irrilevante l'ubicazione spaziale di persone e imprese: era l'annullamento delle distanze, un mondo in cui la geografia non avrebbe più avuto alcun peso. Avremmo presto potuto lavorare da casa connessi via internet e dialogare con i nostri colleghi via Skype.

Questa tesi – l'idea che il successo economico di imprese e lavoratori sia sempre più indipendente dal luogo in cui si vive grazie all'accresciuta facilità di comunicazione e connessione – continua a essere riproposta da molti editorialisti, scrittori e presunti futurologi. Secondo tale concezione, presto i buoni impieghi, ora concentrati in luoghi costosi, come la Silicon Valley e Boston, migreranno in luoghi economici, sia all'interno sia all'esterno degli Stati Uniti. In India un programmatore informatico esperto guadagna 35.000 dollari l'anno. Nella Silicon Valley 170.000. Perché le aziende americane dovrebbero continuare a reclutare impiegati nella Silicon Valley, quando esternalizzando potrebbero risparmiare tanto denaro? Analogamente, se nella Silicon Valley il costo del lavoro è il triplo che a Mobile, in Alabama, le aziende finiranno per trasferirsi in Alabama. Questa delocalizzazione, prosegue la tesi, sarà più rapida di quella avvenuta nel settore manifatturiero, perché spostare programmi software attraverso le linee ADSL è assai più agevole che spostare ingombranti beni materiali attraverso i confini territoriali. Nel futuro così immaginato, i grandi centri dell'innovazione americani scompariranno dalle carte geografiche e i buoni posti di lavoro si diffonderanno in modo uniforme in tutto il paese. La previsione chiave di questa concezione è che le comunità americane finiranno per convergere economicamente e livellarsi: le zone più economiche attireranno i nuovi remunerativi posti di lavoro in misura sempre più rilevante; le città che avevano perso terreno, le Cleveland, le Topeka, le Mobile, avranno una veloce ripresa; penalizzate dagli alti costi, città come San Francisco, New York, Seattle andranno invece ridimensionandosi.

Nei dati, però, non si vede traccia di questa convergenza. Si è anzi verificata la dinamica opposta, una crescente divergenza. Le città con economie più forti si vanno rafforzando, mentre quelle con economie più deboli vanno indebolendosi. Nel corso del libro esploreremo in dettaglio le ragioni di questa tendenza.

Le ragioni risiedono in un cambiamento profondo e strutturale nei modi di produzione che sta investendo, seppure a velocità diverse, tutte le società occidentali. Nella nuova economia dell'innovazione il successo di un'azienda o di una città non dipende soltanto dalla qualità dei suoi lavoratori, ma anche

dall'ecosistema produttivo in cui è inserita. Questo è un aspetto importante, perché fa sì che per l'industria dell'innovazione delocalizzare risulti ben più difficile che per l'industria tradizionale. Per esempio, uno stabilimento tessile è un'entità autonoma che può essere collocata più o meno in qualsiasi parte del mondo dove ci sia abbondanza di manodopera. È facile per un produttore americano o europeo delocalizzarlo in Bangladesh o in Romania. Ma un laboratorio biotecnologico o elettronico è piuttosto difficile da trasferire altrove, perché non si tratta di spostare solo un'azienda, ma un intero ecosistema.

Un insieme sempre più nutrito di studi economici sta rivelando che le città non sono una mera concentrazione di individui, ma un ambiente complesso e ricco di interrelazioni che favorisce la creazione di nuove idee e nuovi modi di fare impresa. L'interazione sociale tra gli imprenditori, per esempio, tende a generare opportunità di apprendimento che vanno a beneficio dell'innovazione e della produttività. Stare tra persone intelligenti ci rende più intelligenti, più innovativi e più creativi. Operando in contiguità geografica, gli innovatori rafforzano reciprocamente il proprio potenziale creativo e accrescono le proprie possibilità di successo. Così, una città che riesce ad attrarre lavoratori creativi e aziende innovative vedrà evolvere la propria economia in direzioni che la renderanno ancora più attraente per gli innovatori. È questo, in definitiva, ciò che determina la «grande divergenza» tra le città americane, per cui alcune vedono aumentare la concentrazione di buoni impieghi, talento e investimenti, mentre altre vanno in caduta libera. (Ed è questo che ha causato e continuerà a causare la scomparsa di settori innovativi dall'Italia.) È una tendenza che sta ridisegnando in modo profondo non solo l'economia degli Stati Uniti, ma l'intera società americana. Il suo effetto è che in America l'ineguaglianza si riconduce in misura sempre più consistente non a una semplice differenza di ceto sociale, ma a un divario di natura geografica.

Non per questo, però, l'ipotesi che le aree più economiche possano riguadagnare terreno è completamente priva di valore. A livello globale, il più importante sviluppo economico registratosi negli ultimi dieci anni è l'incredibile miglioramento

del tenore di vita in paesi come il Brasile, la Cina, la Polonia, la Turchia, l'India e anche in alcuni Stati africani. La loro eccellente performance economica ha notevolmente ridotto il gap che evidenziavano nei confronti delle nazioni più ricche, contribuendo in modo significativo ad assottigliare le disparità di reddito. È indubbiamente una buona notizia. Benché non se ne parli molto, a livello globale l'ineguaglianza è diminuita in modo considerevole. Un altro esempio di convergenza è la rimonta economica del Sud degli Stati Uniti nel corso degli ultimi cinquant'anni. Negli anni Sessanta molti Stati del Sud erano decisamente più poveri del resto del paese, ma nei decenni successivi sono riusciti a crescere più rapidamente. (Purtroppo, la stessa dinamica non si è registrata in Italia, dove il divario tra Sud e Nord non si è ridotto significativamente.)

Ma sia nell'uno sia nell'altro caso, dal punto di vista geografico il processo di crescita non è stato affatto omogeneo. Alcune città del Sud, come Austin, Atlanta, Durham, Dallas e Houston, sono cresciute più velocemente di altre, e ciò ha comportato un incremento di disparità tra i centri degli Stati Uniti meridionali. Analoghe disparità tra aree sono venute a determinarsi nei paesi in via di sviluppo. In Cina, Shanghai ha raggiunto un reddito pro capite prossimo a quello di una nazione ricca; i suoi studenti hanno abbondantemente superato i loro omologhi americani ed europei nei test di matematica e scienze; le infrastrutture pubbliche sono nettamente migliori di quelle della maggior parte delle città americane. Nel frattempo le comunità agricole occidentali hanno fatto progressi molto minori. La differenza tra le regioni è aumentata in modo macroscopico, anche se la differenza tra la Cina e i paesi più ricchi si è ridotta notevolmente.

Che cosa c'è dietro queste dinamiche? Perché le differenze economiche tra città e regioni, anziché ridursi com'era nelle attese di molti, continuano ad aumentare, mentre le differenze tra paesi continuano a diminuire? Questo libro indaga sulle cause ultime che producono questi trend. Capire perché le imprese e i lavoratori più innovativi si siano progressivamente concentrati in determinati luoghi è di vitale importanza per decifrare il futuro della nostra economia.

Nonostante il gran successo di formule come «annullamento delle distanze» o «mondo piatto», il luogo in cui viviamo è oggi più importante che mai. Che lavoriamo dentro o fuori la sfera dell'innovazione, che siamo lavoratori autonomi o dipendenti, il luogo in cui viviamo ha enormi ricadute su ogni aspetto della nostra esistenza, dalla carriera allo status economico, dal tipo di persone che incontriamo ai valori con cui i nostri figli vengono in contatto. Ora che il divario tra regioni del mondo si sta ampliando, comprendere la nuova geografia del lavoro diviene indispensabile.

Attraverso le pagine di questo libro compiremo un viaggio nel nuovo panorama economico. Esploreremo città in ascesa e città in declino. Visiteremo terre lontane e luoghi famigliari. Incontreremo un matematico di Pixar e un rilegatore di San Francisco. Passeggeremo per le vie di Pioneer Square, quartiere trendy di Seattle, un tempo noto per le cliniche di metadone e oggi sede di aziende come Zynga e Blue Nile. Ci recheremo a Berlino, la città più attraente d'Europa, ma anche una metropoli sorprendentemente povera, e a Raleigh-Durham, un centro noioso e incolore eppure sempre più florido. Scopriremo perché Walmart ha dovuto lasciare l'Arkansas e che cosa ciò ha significato per i lavoratori del comparto automobilistico di Detroit e per i dipendenti dei call center di Albuquerque.

Scopriremo così quanto i mutamenti in atto nell'economia mondiale stiano rimodellando il mercato del lavoro americano, e come simili cambiamenti stiano cominciando a trasformare il mercato del lavoro europeo e italiano. Si tratta delle forze che determineranno la futura ubicazione dei posti di lavoro e la sorte di intere nazioni, intere regioni e intere città. Individueremo le cause di tali mutamenti e in che modo essi sono destinati a influenzare la nostra carriera, le nostre comunità e il nostro stile di vita.

Per cominciare, però, dobbiamo capire come siamo arrivati fin qui. Nell'ultimo secolo sia gli Stati Uniti sia l'Italia si sono evoluti da paesi poveri a paesi ricchi. Com'è accaduto? E come riusciremo a conservare il nostro benessere anche in uno scenario scosso da tumultuosi cambiamenti?

Francesco Totaro, "Lavoro ed equilibrio antropologico",
in *Il lavoro come questione di senso*, a cura di Francesco Totaro, Edizioni
Universitarie Macerata, 2009, pp. 305-328.

1. La questione

Nella riflessione che segue intendo mettere a fuoco il rapporto tra il lavoro e il senso complessivo dell'umano, facendomi guidare dall'idea di una duplice tutela. Occorre tutelare il lavoro dal misconoscimento della sua importanza e della sua dignità costitutiva dell'umano; al tempo stesso, occorre tutelare l'umano dalla sua totale equiparazione al lavoro. Una tale duplice tutela viene messa a repentaglio quando il lavoro diventa l'unica dimensione della realizzazione umana, cadendo nella trappola di una visione squilibrata, che nella cultura filosofica e sociologica più avvertita già da tempo è stata stigmatizzata come "ideologia del lavoro"¹.

Da un punto di vista antropologico, considerando il lavoro in rapporto al senso complessivo della persona, si potrebbe dire che, quando il lavoro coincide con la *totalità* della persona, esso sfocia in una sorta di ipertrofia che non consente di esprimere l'umano nella molteplice ricchezza delle sue possibilità. Questa immagine ipertrofica del lavoro non sembra essere stata superata dal presunto passaggio al primato del consumo,

¹ Qualche riferimento essenziale: in ambito sociologico cfr. A. Accornero, *Il lavoro come ideologia*, il Mulino, Bologna, 1980; in ambito filosofico la critica più celebre dell'enfasi del lavoro, nel pensiero del Novecento, è quella di H. Arendt, *The Human Condition*, Chicago, The University of Chicago Press, 1958, trad. it. S. Finzi e intr. di A. Dal Lago, *Vita activa. La condizione umana*, Milano, Bompiani, 2000. Il presente testo riprende con modifiche e integrazioni l'articolo *Il lavoro oltre la patologia del lavoro*, pubblicato nella rivista «Prisma», 2009, n. 1, pp. 50-63.

in quanto la capacità di consumare è strettamente connessa alla intensificazione del lavoro: per consumare di più è necessario... lavorare di più. Inoltre, nella congiuntura storica attuale il lavoro va incontro a un duplice destino di strumentalità. Il primo si verifica nelle forme di lavoro meno soddisfacenti, che non hanno valore in sé quindi vengono accettate soltanto perché funzionali alla sfera del consumo nel tempo libero dal lavoro. Il secondo minaccia le forme apparentemente più gratificanti del lavoro, come per esempio quelle legate al "lavoro cognitivo"; qui la riduzione strumentale avviene quando tutta la vita, con il suo corredo di intelligenza e di affetti, viene "messa al lavoro" in modo unilaterale, approdando a un vero e proprio *autosfruttamento*. In entrambi i casi il lavoro sfugge alla persona e, in forme differenti, si risolve in un compito funzionale.

Come si può uscire da una tale *patologia*, che è causa di sofferenze esistenziali le quali mortificano gli individui e ostacolano una gamma soddisfacente di relazioni? Occorre una visione culturale che consenta di comprendere che un *buon* lavoro non può essere scisso dal senso complessivo della persona e non può pretendere di costituire il senso unico della sua realizzazione. Il superamento della dipendenza funzionale della persona dal lavoro passa attraverso la capacità di coniugare il lavoro con gli altri valori dell'umano. Si tratta di aprire gli atti della persona a un orizzonte antropologico più vasto e più ricco, nel quale abbiano il loro posto l'agire e il contemplare. Un'antropologia non riduttiva dovrebbe infatti permettere a ogni soggetto umano di acquisire abilità sinergiche di lavoro, azione e contemplazione. Questo allargamento di orizzonte non comporta affatto la svalutazione del lavoro, propizia piuttosto la sua fuoriuscita dalla logica della strumentalità e consente il guadagno del suo senso nell'intero della persona.

Una siffatta revisione della ideologia *lavorista* può garantire la piena dignità della *persona*, facendo della 'cura' per l'insieme degli elementi che la costituiscono il perno di una pratica nuova della *cittadinanza*, intesa come il luogo della partecipazione a opportunità da condividere per la realizzazione di ogni esistenza.

2. Lavoro e identità della persona

A questo approdo occorre arrivare per gradi. Svilupperò il tema considerando anzitutto il rapporto del lavoro con l'identità della persona. Che il lavoro dia *identità* o sia un fattore di identità per la persona mi sembra oggetto di una constatazione indubbia. La voce identità si presta a essere scomposta in elementi analitici il cui elenco non è certo esaustivo. Ciascuno di noi potrebbe contribuire ad arricchire tale elenco. Indicativamente, importanti appaiono le correlazioni del lavoro con i seguenti fattori:

- capacità di raggiungere un risultato (*achievement*)
- stima di sé
- riconoscimento da parte di altri
- autosufficienza
- accesso ad altri diritti e opportunità di vita.

La positività di questi fattori è più evidente nella comparazione con il loro opposto:

- privazione di risultati
- svalutazione di sé
- disconoscimento o misconoscimento
- dipendenza
- emarginazione dalla fruizione di diritti e opportunità.

In questa lista, un aspetto eminente riguarda il profilo della persona e la sua giusta esigenza di autostima. Il lavoro non copre certamente l'intera dignità della persona; è però un momento primario della sua espressione e della sua continuità nel tempo, è condizione basilare della possibilità di avere e di essere, della possibilità di 'contare' e di dare un'immagine positiva di sé. È anche, finora, la via di accesso principale alla fruizione di beni irrinunciabili quali la casa, la salute, l'abbigliamento, l'istruzione, le attività del tempo libero e della vita di relazione. È insomma alla base di una vita 'decente'. Il lavoro mette in grado di godere a pieno titolo dei diritti di cittadinanza, senza subire logiche di emarginazione o esporsi a forme di sfruttamento e persino di ricatto. L'esodo forzato dal

lavoro è perciò vissuto da ogni soggetto come interruzione del percorso esistenziale e, quindi, dell'immagine di continuità che gli è essenziale. L'esperienza traumatica della privazione del lavoro colpisce la persona non soltanto in senso generico, ma tocca il patrimonio delle sue competenze specifiche: le abilità professionali acquisite, il sapere e la sua applicazione operativa, la capacità di equilibrio e di 'saggezza' profusa nei rapporti con gli altri. A essere compromessa è insomma l'identità dell'intera persona nel suo insieme.

3. Lavoro e strumentalità

La persona che lavora deve però fare i conti anche con la dimensione strumentale del lavoro. Di quest'ultimo infatti la *strumentalità* è una connotazione strutturale. In ogni caso il lavoro esige una disposizione strumentale, una inversione rispetto alla logica del fine voluto dalla persona. Posto il fine da raggiungere, devo sempre rendermi strumento per il fine che intendo realizzare e devo rispettare le procedure che la strumentalità richiede. Anzi, dal punto di vista esecutivo, gli strumenti contano più del fine.

La sottomissione alla strumentalità è però umanamente *sostenibile* se i mezzi restano collegati al fine. Il controllo del fine riscatta la subordinazione al mezzo. L'equilibrio mezzo-fine è il marchio di un lavoro propriamente umano. Grazie a questo equilibrio, il lavoratore, oltre a non ridursi a semplice mezzo, non viene espropriato degli effetti del proprio lavoro e cioè degli oggetti che il lavoro produce.

Ora, la riduzione a semplice mezzo e l'esclusione dal controllo e dal godimento degli oggetti prodotti sono stati – come ancora ci insegnano le analisi di Marx – i motivi più vistosi dei processi di alienazione del lavoro, se consideriamo l'alienazione come alienazione presente *nel* processo del lavoro. Quando si cade però in una ipertrofia identitaria del lavoro, si viene a determinare un'alienazione la quale non deriva dal modo subordinato di lavorare ma dall'eccesso del lavoro e della sua rilevanza nella vita di ciascuno. È l'alienazione *da* lavoro.

L'eccesso del lavoro significa che tutta la persona e tutta la vita della persona, con il suo bagaglio di intelligenza sentimentale affetti e relazioni, conta se è traducibile in mezzo di produzione. Questo esito che, in passato, era molto probabile per coloro che si lasciavano assorbire dal lavoro ai livelli elevati della *leadership* dirigenziale e organizzativa, è diventato oggi possibile a livelli diffusi specialmente se si considera la mutazione del lavoro, che dal suo statuto materiale è pervenuta al nuovo statuto di "lavoro della conoscenza" o di lavoro che assume le competenze conoscitive come lo strumento principale della produzione e della erogazione dei beni (dall'industria ai servizi, ai settori della distribuzione e del consumo).

In queste nuove condizioni, corriamo lungo un crinale sottile. Per un verso, integrandosi con la vita, il lavoro sembra uscire dalla sua condizione astratta e dalla riduzione a *lavoro morto*, esigendo coinvolgimento e partecipazione. Per altro verso, il lavoro, proprio perché ingloba tutti gli elementi dell'esistenza, li fagocita interamente a suo vantaggio. L'uomo/la donna è allora non solo meccanismo strumentale alla produzione, ma anche meccanismo intelligente, dotato di sentimenti, di affetti e di abilità relazionali.

Preoccupante è il fatto che il disporsi di tutta la persona a diventare strumento di lavoro, plasmandosi soltanto in funzione del rendimento lavorativo con l'esclusione di ciò che è gratuito o superfluo rispetto ad esso, può assumere il carattere di *prestazione* pienamente volontaria e consensuale. L'alienazione da lavoro conduce infatti, più che – o ancor più che – allo sfruttamento ad opera di altri, all'*autosfruttamento*.

4. Lavoro e intero della persona

Condizione primaria per non rimanere irretiti nella riduzione strumentale legata al lavoro è il riconoscimento dell'eccedenza della persona rispetto al lavoro. Ciò è possibile se la persona è capace di guardare il lavoro in un rapporto che è non solo di identità ma anche di *non identità*. La persona, che pure senza il lavoro non sussisterebbe, è sempre più del lavoro

e, grazie a questo scarto, può renderlo oggetto non solo di descrizione ma anche di valutazione. La persona è cioè un intero rispetto al lavoro, che è pur sempre parte.

Una riflessione sul lavoro riferita all'intero della persona tende perciò a considerare la relazione tra parte e tutto, più precisamente tra una parte dell'umano e la sua ricchezza complessiva. E questo non per 'deprimere' la parte rispetto al tutto, bensì per valorizzare sia il tutto sia la parte. La domanda che scaturisce è quindi duplice: a) come il lavoro si inserisce nella ricchezza complessiva dell'umano? b) come il lavoro può esprimere la sua ricchezza peculiare?

Se la domanda è duplice, anche il tentativo di darle risposta si articolerà in due battute. In prima battuta si tratta di andare oltre il lavoro, relativizzando la sua pretesa di assolutezza esclusiva per l'umano. Ciò che infatti non è sostenibile è una sorta di concezione tolemaica del lavoro, per cui tutta la vita degli uomini e delle donne viene a gravitare intorno alla sua sfera, che quindi fagocita ogni altra dimensione dell'esistenza. Il lavoro che diventa tutta l'esistenza va criticato radicalmente non soltanto perché assorbe altri ambiti dell'umano che sono importanti, ma anche perché svuota e compromette se stesso. Anche nella nostra esperienza attuale ci accorgiamo sempre più che, quando il lavoro si impone in modo unilaterale, esso provoca fenomeni di rigetto nei suoi confronti oppure viene praticato con atteggiamenti di automatismo strumentale.

Se in prima battuta si tratta di andare oltre, o di trascendere, il lavoro, in seconda battuta si tratta di ritornare al lavoro stesso, arricchendolo di dimensioni che esso di per sé solo non contiene, sia nella fisionomia che ha acquisito lungo l'arco della modernità sia nella sua attuale organizzazione.

Questi sono i paletti entro i quali collocare, dopo brevi cenni storici, le successive indicazioni teoriche.

5. La modernità e la splendida ipertrofia del lavoro

È ora il caso di mettere a fuoco, cercandoli nella vicenda del pensiero moderno, i motivi della preponderanza antropo-

logico-culturale del lavoro. Quasi con una impennata rispetto alle epoche precedenti, la positività del lavoro umano viene esaltata nei secoli centrali della modernità, fino ad assumere un'esuberanza che potremmo chiamare ipertrofica. Diciamo anche che si tratta di una *splendida* ipertrofia, che si estende da Locke fino a Marx passando per Hegel, riguardando quindi pensatori tra i più influenti.

È con Locke che l'uomo viene definito come l'attività del suo corpo e l'opera delle sue mani: l'antropologia lockiana è basata sulla preminenza del lavoro². Del resto è noto che la stessa proprietà, diritto fondamentale per Locke, viene legittimata con il lavoro. Poiché il lavoro è il *proprium* dell'uomo, questi può dichiarare legittimamente sua proprietà tutto ciò a cui lo applica. In sostanza la proprietà è una sorta di protesi del corpo umano ed è appunto il risultato dell'attività lavorativa di ciascun individuo.

Per Hegel la rilevanza universale del lavoro sta nel fatto che esso è in grado di realizzare tutte le forme della mente, negando il dato naturale. Attraverso il lavoro l'uomo può raggiungere la potenza sopra l'«intera essenza oggettiva»³, cioè sulla totalità senza limiti degli oggetti; riesce così a vincere l'insicurezza esistenziale e a superare il sentimento di angoscia nei confronti della morte, conferendo stabilità sia a se stesso, come produttore, sia agli oggetti da lui prodotti.

Marx vede l'uomo vero nell'uomo che impiega il proprio lavoro in vista di oggettivazioni. L'uomo vero è insomma l'uomo oggettivo⁴, reso possibile dal lavoro. Il lavoro determina quindi il processo storico, dal momento che è il motore della sua trasformazione; e configura le condizioni della nuova con-

² Cfr. J. Locke, *Due trattati sul governo e altri scritti politici* (1690), trad. it. L. Pareyson (a cura di), Torino, UTET, 1982, p. 249.

³ Cfr. G.W.F. Hegel, *Fenomenologia dello spirito* (1807), trad. it. con testo ted. a fronte di V. Cicero, Milano, Rusconi, 1999, p. 291. Una lettura più articolata di queste pagine hegeliane sul lavoro in F. Totaro, *Persona, azione, lavoro: per una teologia trascendentale della prassi*, in C. Vigna (a cura di), *Etica trascendentale e intersoggettività*, Milano, Vita e Pensiero, 2002, pp. 50-53.

⁴ Cfr. K. Marx, *Manoscritti economico-filosofici del 1844*, trad. it. N. Bobbio (a cura di), Torino, Einaudi, 1970, p. 167. Una riconsiderazione dell'utopia marxiana in F. Andolfi, *Lavoro e libertà. Marx, Marcuse, Arendt*, Reggio Emilia, Diabasis, 2004.

vivenza, poiché è alla base della società *comunista* in cui si instaurerà la relazione tra eguali. Il lavoro è insomma il pilastro dell'umano, della storicità e, con un termine che però Marx stesso non avrebbe usato, dei rapporti etici.

Abbiamo qui la più imponente utopia del lavoro. Come mai prima era avvenuto, il lavoro giunge a rappresentare a pieno titolo la dignità umana, fonda solidarietà, eguaglianza e mutuo riconoscimento tra i soggetti. Inoltre, nell'opposizione alla società esistente, l'aspettativa del lavoro liberato agisce già nel presente come critica del lavoro 'alienato' e ridotto a merce. L'alienazione *nel* lavoro si protrarrà fino a quando il lavoratore verrà espropriato dei risultati dell'attività lavorativa e persino della sua stessa attività, fino a quando cioè quest'ultima sarà apprezzata solo come merce (merce che è fonte di tutte le altre merci) e non in tutta la sua ricchezza intrinseca.

Ma la generosa utopia del lavoro conduce a esiti a loro volta criticabili. Essi risiedono nel fatto che l'umano si identifica esclusivamente con il lavoro: l'uomo è tutto ciò che riesce ad essere attraverso il lavoro, si risolve nel lavorare e nel produrre. Questa convinzione costituisce, per così dire, il *canone dominante* della cultura marxista del lavoro e ha segnato la vicenda del socialismo reale. Il «regno della libertà», che si schiuderà oltre le catene del lavoro necessario, è rimasto invece un obiettivo ampiamente sfuocato e il suo traguardo è stato spostato in un futuro impreciso. In ogni caso una parte dell'umano, il suo essere lavoratore, è diventato il tutto. Questo rovesciamento nel rapporto tra la parte e il tutto configura, a nostro avviso, l'alienazione *da* lavoro. L'utopia non ha saputo evitare il suo scadimento in ideologia. L'ideologia del lavoro, polarizzandosi sull'individuo invece che sui destini della società, è stata però un punto fermo anche della cultura liberale o, più precisamente, liberista; anzi, dopo la caduta del socialismo reale, ha ripreso tutto il suo vigore.

6. Produzione e consumo: un rovesciamento?

È stata la stessa vicenda reale del lavoro nella modernità a mettere a nudo le incongruenze del lavoro rispetto alla sua pretesa di coincidere con la pienezza dell'umano. L'organizzazione scientifica del lavoro, impostata secondo i metodi di Taylor e di Ford, ha portato alla diminuzione del suo coefficiente di creatività, di responsabilità, di qualità, fino a rendere plausibile la denuncia della sua «degradazione»⁵. Il lavoro parcellizzato e scomposto in mansioni operative elementari, nonostante gli elogi a suo tempo raccolti anche in campo «socialista», mal si conciliava con l'enfasi del lavoro come attività libera e creativa.

Nel postfordismo, la filosofia della «qualità totale» ha inteso ricomporre in un *continuum* progetto ed esecuzione, direzione e realizzazione delle prestazioni lavorative. Non si possono ignorare gli aspetti innovativi di questa ricomposizione che, migliorando la qualità della produzione, vuole finalizzarla alle esigenze del «cliente», mettendola al suo servizio. Il risultato che si persegue, attraverso la conclamata rivoluzione del rapporto tra produttore e consumatore, è però la disponibilità all'accrescimento delle scelte di consumo da parte di un «cliente» che viene raffigurato come portatore di desideri illimitati. Un consumatore *onnivoro*, che per esigenze crescenti di qualità insegue prodotti che mai appagano il suo desiderio, si candida a essere destinatario di una quantità sempre crescente di beni da acquistare. Il modello della produzione che si alimenta in funzione della sua stessa crescita e subordina a tale scopo le disposizioni soggettive è, con le opportune variazioni, non solo ribadito ma anche rafforzato. Più qualità per il consumatore si traduce in maggiore quantità per la produzione. Da parte nostra, non si tratta di demonizzare l'incremento della quantità, ma di mettere in questione la sua assunzione unilaterale ed egemonica come criterio di sviluppo. Non

⁵ Mi riferisco a H. Braverman, *Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century*, New York and London, Monthly Review Press, 1974 (trad. it. *Lavoro e capitale monopolistico. La degradazione del lavoro nel XX secolo*, Torino, Einaudi, 1978), libro cult nel periodo in cui fu pubblicato.

sarebbe infatti per nulla peregrino, ove fosse più conveniente per stili di vita più soddisfacenti o umanamente più gratificanti, fare discendere da esigenze di fruizione qualitativa un decremento quantitativo della ricchezza prodotta.

Lo spostamento di accento dall'*homo laborans* all'*homo consumans* (come si dice in un latino un po' maccheronico) o *consumericus*⁶ è però culturalmente rilevante e dà conto di comportamenti diffusi nella sfera lavorativa afflitta da logiche di intensificazione strumentale. A un sistema produttivo che intensifica la domanda di prestazioni funzionali, e spesso non riconosce la partecipazione attiva di chi lavora, si risponde con atteggiamenti soggettivi a loro volta strumentali. Non è infrequente il lamento sul fatto che i giovani spesso non coltivano il lavoro come vocazione di tutta la persona e, inquadrandolo in modo strumentale nei loro piani di vita, cercano di rifuggire dall'assunzione di responsabilità complesse persino nei casi in cui si sobbarcano, con zelo apparente, il peso quantitativo del lavoro.

Ma quando questo avviene? Quando, per mancanza di motivazioni proprie, il lavoro è considerato come l'*occasione* per acquisire disponibilità monetarie in vista dei *consumi* e della loro crescita tendenzialmente illimitata. Il fine del lavoro, assente nel lavoro stesso, diventa il consumare. È questo il valore che prevale. Ma qui il cane si mangia la coda. È chiaro che il consumare ha a monte il produrre, quindi si deve lavorare di più se si vuole consumare di più. E allora lo spostamento d'accento sul consumo, rispetto alla produzione, non cambia di fatto un meccanismo che rimane sostanzialmente quello del nesso circolare di produzione e consumo a dominante produttivistica. Certo, il mito produttivistico si travasa nel mito consumistico, però siamo sempre all'interno di una medesima ideologia che, come si diceva, stringe l'umano nel circolo del produrre e del consumare reso possibile dallo stesso produrre. In questa situazione il lavoro si espone ad un cattivo destino, perché rimane vittima di una subordinazione

⁶ Si veda in proposito il bel libro di Gilles Lipovetsky, *Le bonheur paradoxal*, Paris, Gallimard, 2006, trad. it. di D. Damiani, *Una felicità paradossale. Sulla società dell'iperconsumo*, Milano, Raffaello Cortina, 2007.

strumentale di carattere complessivo, trascinando con sé l'intero vissuto personale.

7. Il lavoro cognitivo e la sua ambiguità

Che il modello totalizzante del lavorare e del produrre sia sempre in auge, lo si può vedere anche nelle odierne posizioni di pensiero critico o alternativo, nonostante le intenzioni di contrasto da esse coltivate. Tali posizioni evidenziano i processi, ampiamente in atto nella *società della conoscenza*, di espansione del lavoro verso gli ambiti vitali – dalla conoscenza alle disposizioni emotive e sentimentali – che prima erano da esso separati. Alludo alla lettura in chiave "biopolitica"⁷ dei mutamenti nel rapporto tra vita e lavoro. In che cosa consiste questa lettura? Essa sottolinea che tutta la vita viene messa al lavoro, il quale supera così lo statuto di separatezza che Marx denunciava nel suo impiego capitalistico. Grazie anche all'intreccio sempre più stretto con le tecnologie informatiche e comunicative, si potrebbe sostenere che il lavoro cessa di essere attività *astratta* e diviene finalmente attività sociale *diffusa*, al punto da poter dichiarare la illegittimità delle pretese del «comando capitalistico» privato sul lavoro stesso. Tale comando solo arbitrariamente continuerebbe ad appropriarsi della ricchezza di tutti, mentre sarebbero già mature le condizioni del passaggio alla proprietà sociale.

⁷ Cfr. C. Marazzi, *Il posto dei calzini. La svolta linguistica dell'economia e i suoi effetti nella politica*, Bellinzona, Edizioni Casagrande, 1994; M. Lazzarato, *Lavoro immateriale. Forme di vita e produzione di soggettività*, Verona, ombre corte edizioni, 1997. La compenetrazione di lavoro e vita, nell'aggiornamento dell'appropriazione capitalistica cui viene contrapposta la creatività produttiva incardinata nel sociale, è così sottolineata da Antonio Negri: «Nella misura in cui la nuova figura soggettiva della forza lavoro si rivela come sintesi di immaterialità e di cooperazione, di singolarità e di comune, ed è attraversata dalla produzione (di merci, servizi e soggettività), essa attraversa la vita, è qualificata dalla vita, e si costituisce come 'biopolitica'. Come contesto comune della produzione della soggettività, come contesto globale della produzione» (in P. Barcellona, a cura di, *Lavoro. Declino o metamorfosi?*, Angeli, Milano 2000, p. 60). Una ripresa del tema in M. Hardt, A. Negri, *Empire*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 2000, trad. it. di A. Pandolfi, *Impero. Il nuovo ordine della globalizzazione*, Milano, Rizzoli, 2002, pp. 263 sgg.

Questa prospettiva non manca di suggestioni connesse al carattere di effettiva maggiore partecipabilità della ricchezza creata dalla conoscenza rispetto alla ricchezza materiale. La conoscenza è infatti risorsa potenzialmente illimitata e potrebbe essere alla base di un'economia dell'abbondanza. Si tratta inoltre di una prospettiva che, concretamente, è propiziata dal passaggio sempre più veloce dal lavoro materiale al lavoro immateriale di tipo cognitivo.

Però, è proprio questo passaggio a presentare rischi umani da calibrare attentamente. L'economia della conoscenza, e del più generale coinvolgimento delle qualità soggettive nei processi produttivi, potrebbe portare effettivamente al superamento della separazione del lavoro dal vissuto della persona e della relazione interpersonale. Tuttavia, qui è in agguato un'ambiguità pericolosa: l'osmosi tra lavoro e vita potrebbe risolversi infatti in una riduzione più intensiva delle capacità complessive della persona, e dell'intero contesto sociale, a strumento di produzione, con il risultato di una vera e propria degenerazione funzionalistica. Su questa via si imporrebbe, con lo stesso consenso dei soggetti interessati, la disponibilità all'*autoalienazione*. Il termine autoalienazione a prima vista appare contraddittorio, poiché mette insieme un atto volontario e una passività subita. In realtà richiama l'azione paradossale di chi si dà la zappa sui piedi. Autoalienazione sarebbe lo sfruttamento voluto e ricercato da se stessi. Potremmo insomma parlare di logica dell'autosfruttamento: uno sfruttamento consensuale e persino gratificante, se associato a condizioni di potere o di privilegio retributivo.

Non si può dare allora la benedizione alla fusione di ogni elemento del vivere e del convivere con il sistema della produzione. Questa strada conduce all'exasperazione del sistema che si vorrebbe superare, rafforzandone i presupposti fondamentali e cioè stringendo ulteriormente la morsa della produzione e del consumo nella quale la vita di ciascuno verrebbe serrata inesorabilmente.

8. Un'antropologia ricca: essere, agire, lavorare

Ma come superare lo svilimento del lavoro a dimensione soltanto strumentale e funzionale? Come dare valore e spessore qualitativo al lavoro? Occorre avere consapevolezza di questo: da solo il lavoro non riesce a vincere la sfida della sua riduzione funzionale-strumentale, anzi trascina la persona intera a ridursi a funzione. Proprio qui scatta l'esigenza di trascendere l'antropologia risucchiata nel lavoro – un lavoro appiattito sulla produzione e sul consumo in una crescita fine a se stessa – per andare verso una visione più ricca dell'umano.

In una visione antropologica più articolata, rispetto a quella ridotta alla unilateralità della dimensione lavorativa, dovremmo collocare il rapporto dell'umano all'*essere* e all'*agire*.

Cosa possiamo intendere per rapporto all'essere? Anzitutto l'apertura, la più ampia e incondizionata, al reale e al possibile. Qui siamo *prima* e *oltre* ogni produrre e lavorare. L'essere nella sua pienezza non appare infatti come l'oggetto di una produzione, è piuttosto il correlato del contemplare. L'apertura impregiudicata all'essere è un cespite antropologico fondamentale, perché è alla base anche della capacità di atteggiarsi liberamente nei confronti di ogni situazione determinata. Dalla contemplazione dell'essere che *si dà da sé* e non è da noi prodotto nasce pure l'atteggiamento del *dono* gratuito verso gli altri.

Il secondo momento di una visione antropologica adeguata, la prassi o l'azione, ha come obiettivo non tanto il produrre cose, ma piuttosto il produrre un incremento di essere nei soggetti, anche quando essi si applicano alla produzione delle cose. Come diceva Aristotele, costruendo case il costruttore diventa più bravo nel suo *essere* costruttore. A livello intersoggettivo o della *relazione* con gli altri soggetti, incremento della capacità di essere vuol dire capacità di formulare valori e norme, e di incorporare norme e valori in istituzioni dalle quali dipende il bene collettivo e di ciascuno. È, questo, l'orizzonte più autentico della politica.

Acquisiti i momenti dell'essere e dell'agire, in una visione antropologica tendente alla completezza si può collocare il

lavorare nella sua peculiarità non unilaterale, cioè come il processo grazie al quale si pone capo a oggetti o, meglio, a *oggettivazioni*, lungo una linea che perciò non può non privilegiare l'aver rispetto all'essere. Per meglio dire: anche il lavoro ci porta a manifestazione l'essere di qualcosa, ma nella sfera del lavoro noi ci procuriamo l'essere sotto le specie dell'aver o del *disporre* di oggetti. Quindi il lavoro è l'ambito umano grazie al quale ci rendiamo disponibile, o portiamo alla *presenza*, ciò che immediatamente non lo è. Nel lavoro operiamo un avvicinamento di ciò che giace originariamente a distanza, erogando uno sforzo fisico o mentale oppure entrambi. Occorre aggiungere che tale erogazione assume caratteri specifici, poiché avviene sempre in forme socialmente riconoscibili e condizionate da rapporti di bisogno. Pertanto il lavoro, in una visione complessiva dell'umano, va agganciato all'agire e all'essere.

9. Riquilibrare il lavoro e riequilibrare l'umano

Se inquadrriamo il lavoro in un'antropologia non più unilaterale bensì multilaterale, ne ricaviamo l'indicazione del suo limite e, quindi, del suo trascendimento in direzione dell'agire e dell'essere. Ciò significa contenere e limitare il lavoro quando esso minaccia di impoverire o isterilire le nostre capacità di agire e di essere. Nello svuotamento di tali capacità è propriamente in agguato l'alienazione *da* lavoro. Bisogna invece esercitare, con una non facile misura di saggezza, la disposizione – anche a livello di normale quotidianità – a rinunciare al lavoro che mette a rischio le nostre istanze pratiche (esigenze di comunicazione interpersonale, di impegno civile e associativo, di partecipazione politica ecc.) e le istanze connesse al nostro essere (conoscenza e fruizione di contenuti non specialistici, sviluppo della personalità, cura delle abilità di discernimento, educazione al vero, al bene e al bello ecc.).

Non si tratta però soltanto di andare oltre il lavoro e di porgli un limite. Qui andiamo alla seconda battuta della nostra riflessione. Occorre ritornare al lavoro riversando in esso e facendo emergere al suo interno componenti consapevoli e

autogovernate di azione e di essere, quindi elementi di conoscenza, di decisione, di responsabilità e di partecipazione, ossia quei profili di valore che rischiano di rimanere soffocati in un vissuto lavorativo catturato da prestazioni di natura puramente quantitativa o inglobato in un contesto ristretto di funzionalità estrinseca. Guardando in positivo allo svolgimento storico del lavoro, si può infatti dire che esso non solo si è espresso come apertura al mondo nell'atto di afferrarlo, di avvicinarlo, di trasformarlo e di curarlo, ma, in modo sempre più accentuato, è diventato anche esplorazione e conoscenza del mondo. Sono certamente questi i caratteri positivi del lavoro nella «società artificiale»⁸. Il lavoro è diventato insomma il luogo della scoperta cognitiva e dell'incremento ontologico, cioè delle forme secondo le quali si manifesta il nostro essere. Ma – questo è il punto – tali potenzialità positive riusciranno a esprimersi quanto più la sfera del lavoro sarà coltivata da un soggetto umano che abbia come orizzonte di senso anche l'azione e la contemplazione non asservite a scopi soltanto strumentali. Altrimenti l'*homo faber* rischia la propria fagocitazione in puro e semplice *homo laborans* (o magari *homo consumans*), spogliato di finalità complessive e di dignità intrinseca.

In un'attività lavorativa connessa con l'agire e il contemplare, portata quindi al livello dell'intera persona in quanto anche fine e non semplice mezzo, può trovare alimento una triplice declinazione etica del lavorare: a) etica *del* lavoro come ricerca di un lavoro capace di dare soddisfazione; b) etica *nel* lavoro come padronanza delle abilità per prestazioni ben compiute; c) etica *per* il lavoro come disponibilità a dividerlo con gli altri in quanto bene comune. Si tratta delle *virtù* specifiche del lavoro riportato all'*intero* della persona, che chiede di realizzarsi nel lavoro senza esaurire in esso la propria realizzazione e sa che il proprio "capitale umano" eccede il capitale lavorativo.

Andare oltre l'appiattimento lavoristico dell'*homo faber* spinge a un passaggio di civiltà per il quale non mancano

⁸ A riguardo sono illuminanti le analisi di H. Popitz, *Der Aufbruch zur artifiziellen Gesellschaft*, Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1995, trad. it. di G. Auletta con pref. di F. Ferrarotti, *Verso una società artificiale*, Editori Riuniti, Roma 1996.

risorse potenziali nell'attuale contesto storico e nel panorama economico contemporaneo. Di esse ci si potrebbe giovare a patto di compiere un salto culturale verso un'antropologia della completezza che si contrapponga all'antropologia dell'unilateralità e, quindi, della mortificazione dell'umano⁹. Se saremo capaci di guardare l'umano in modo complessivo, potremo non soltanto inquadrare il lavoro in un orizzonte antropologico più ampio, ma gli daremo anche il significato peculiare e la ricchezza specifica che esso merita.

10. Percorsi operativi

Si può dare corpo a questo discorso? Lungo quali piste operative procedere? Si tratta anzitutto di promuovere il lato qualitativo del lavoro, nei suoi aspetti di autonomia, responsabilità e creatività. All'interno della organizzazione del lavoro, occorre perciò non abbassare la guardia nel contrastare l'alienazione nel lavoro, che si ripresenta a causa della sua riduzione strumentale e dell'assenza di finalità, quando le prestazioni richieste sono sistematicamente incompatibili con la dignità soggettiva. Per fare un esempio, è evidente che, in un'azienda produttrice di materiale plastico, un lavoratore addetto soltanto a premere il bottone per tirar giù i sacchetti per imballaggio, difficilmente potrà attribuire uno scopo intrinseco al proprio lavoro; è molto più probabile che egli subirà la frustrazione della sua mancanza di senso, specialmente se non rinuncerà a considerarsi persona anche nel lavoro.

È vero che la frustrazione nel lavoro è proporzionale alle aspettative e alla formazione di ciascun soggetto. Simone Weil che, con la propria sensibilità di intellettuale, è andata a fare l'esperienza del lavoro manuale nella fabbrica fordista, ha sofferto senz'altro più del "comune" operaio la sua mancanza di finalità intrinseca, perché più vulnerabile alla sofferenza dei

ritmi ripetitivi del lavoro a catena. Non bisogna però considerare l'alienazione nel lavoro una semplice questione di percezione e di tolleranza soggettiva, rimediabile con le risorse dell'adattamento psicologico o con le virtù della sublimazione moralistica, secondo il detto superficiale il quale vorrebbe che "ci si può realizzare in qualsiasi lavoro, purché lo si prenda per il verso giusto". Il fenomeno dell'alienazione all'interno del lavoro è sempre da connettere anche a fattori strutturali, il cui mutamento esige intelligenza critica e atteggiamenti innovativi per impostazioni organizzative più avanzate.

Superate le riduzioni soggettivistiche nell'approccio alla questione, si può però riconoscere che, in una fase di grande variabilità dei profili lavorativi sul piano oggettivo, una robusta formazione soggettiva sul piano etico consente di reggere meglio anche mansioni occupazionali che siano attualmente povere di contenuti e di soddisfazioni. Legare la propria dignità, quindi la stima di sé e l'apprezzamento sociale, anche a valori extralavorativi o extraoccupazionali, può aiutare ad accettare, senza sentimenti di lesione traumatica della personalità, le necessarie disposizioni a una flessibilità ragionevole e l'eventuale impiego in lavori "umili" che essa può comportare (sperabilmente in modo transitorio). Questo spirito di accettazione, da non confondere con una rassegnazione rinunciataria, può giovare della considerazione che il lavoro esige in ogni caso una disposizione basilare di *umiltà*, nel significato letterale di farsi di "bassa condizione" ossia di chinarsi al servizio delle cose. Ciò richiede al soggetto che agisce il rovesciamento momentaneo della sequenza tra mezzi e fini, dando priorità di fine alle oggettivazioni esterne al soggetto e assumendo la capacità soggettiva come strumento. È questa, se si vuole, la componente inevitabile di "sacrificio" insita in ogni lavoro, che si può riconoscere con sobrio realismo senza indulgere alla retorica tradizionale della visione sacrificale complessiva del lavoro stesso.

In sostanza, l'adesione alla "disciplina" richiesta da qualsiasi compito lavorativo è, in ogni caso, un momento di *auto-spoliazione* insopprimibile in una strategia di approssimazione e di conseguimento di un risultato oggettivo, persino nell'epoca del lavoro esonerato sempre più dalla fatica fisica e avviato

⁹ Cfr. F. Totaro, *Per una misura etico-antropologica dell'economia*, in F. Totaro, B. Giovanola (a cura di), *Etica ed economia: il rapporto possibile*, Padova, Edizioni Messaggero, 2008, pp. 17-55.

a uno statuto marcatamente immateriale¹⁰. Ciò è però più facile, o più tollerabile, se alla persona che lavora non si cessa di attribuire la dignità dell'azione e della contemplazione, la quale consente di *rendersi* umili senza subire umiliazione.

11. Applicazioni alle politiche del lavoro e della cittadinanza

Si può allora ribadire che una visione antropologica più equilibrata non dovrebbe far dipendere la persona esclusivamente dal lavoro. Dovrebbe formarla anche ad altri valori che non appartengano strettamente alla sfera produttiva e garantiscano la dignità del percorso di vita personale anche nelle esperienze *fuori* dal lavoro o *senza* il lavoro. Nella nostra società, che pure ha il merito di avere fatto del lavoro un bene quasi universalmente disponibile almeno in linea di principio, chi è privo di lavoro rischia purtroppo di diventare, per così dire, un *nulla-significante*.

Occorrerebbe perciò una visione del lavoro e della persona meno 'complice' di queste conseguenze. Siamo però ancora ben lontani da una nuova cultura che, senza rinunciare all'importanza del lavoro, lo metta in equilibrio con altri valori nei quali completare i motivi di dignità della persona. Tra l'altro questo riequilibrio permetterebbe di vedere lo stesso lavoro in una luce diversa e di collegarlo, senza discontinuità, con attività oggi ritenute inutili o persino controproducenti: le attività di relazione, le cure familiari e di vicinato solidale, di volontariato e di impegno civile ecc.

Per dare l'idea che non si tratta di considerazioni astratte, vorrei applicare il discorso precedente alle situazioni sia di precariato sia di estromissione dal lavoro, che vengono affrontate, nella consuetudine politico-sindacale, con il ricorso ad "ammortizzatori sociali ed economici". Penso sia venuto il momento di introdurre anche il concetto di "ammortizzatori culturali". Gli

¹⁰ Il tema è al centro della riflessione di André Gorz, *L'immatériel. Connaissance, valeur et capital*, Paris, Galilée, 2003, trad. it. di A. Salsano, *L'Immateriale. Conoscenza, valore e capitale*, Torino, Bollati Boringhieri, 2003.

ammortizzatori culturali – in coerenza con la riflessione svolta – sono concomitanti a un modo di pensare e di vivere il lavoro come dimensione importante ma non come la totalità della persona. Ciò dovrebbe tutelare dalla caduta nell'insignificanza, o nella perdita di identità, chi attraversi momenti critici di fuoriuscita dal lavoro, rendendolo consapevole (e psicologicamente 'sicuro') del fatto che le risorse umane sono sempre più ricche di quelle lavorative. In mancanza di questo salto nella cultura della persona, la distanza forzata dal lavoro è destinata ad associarsi a una componente traumatica aggiuntiva. Gli stessi ammortizzatori economici attenueranno certamente l'impatto negativo a livello materiale, ma rischieranno di creare una riserva umana di frustrazione e di dolorosa depressione. Che uscire fuori dal lavoro non sia né la conseguenza di una sorta di 'colpa' personale, né il marchio di una condizione umana inferiore è difficile da interiorizzare se permane una cultura del lavoro di tipo 'idolatrato'. Questo auspicato salto culturale dovrebbe essere recepito nei programmi formativi di riconversione delle abilità produttive da accompagnare alla politica degli ammortizzatori economici. Se le misure di 'recupero' delle fasce colpite dalla interruzione del rapporto di lavoro saranno in grado di programmare una formazione complessiva delle persone, e non solo di riciclaggio delle competenze tecniche, allora potranno essere attivate anche nuove competenze culturali nella risposta positiva alle situazioni di privazione del lavoro.

Da tempo si parla della opportunità di introdurre, a favore di ogni cittadino, un reddito universale di base (*universal basic income*) o reddito minimo garantito o salario di cittadinanza (a seconda delle differenti denominazioni nei vari contesti nazionali)¹¹. L'idea non manca di lati discutibili, e forse converrebbe cominciare a sperimentarla, anche parzialmente, per fasce di età o con riguardo a categorie più bisognose. È un discorso che, in modo intermittente, ricorre nei progetti di politica del lavoro nel

¹¹ Su questi temi, anche ai fini di un'adeguata discussione e di opportune integrazioni critiche, si possono vedere i contributi di Ulrich Beck, Serge Latouche, Enzo Rullani, Francesco Totaro e Philippe Van Parijs – specialmente di quest'ultimo – nel fascicolo I, XXVI (2008) nuova serie, della rivista "Paradigmi", dedicato alla *filosofia del lavoro*.

contesto italiano. Vorrei evidenziare che anche questa eventuale innovazione, la quale può contribuire a sdrammatizzare il rapporto con il lavoro, non realizzerà pienamente un tale risultato se i percettori di questo reddito-salario, formalmente non legato al lavoro, lo vedranno come palliativo della inoccupazione o della disoccupazione e non come strumento efficace di un'autonomia culturale di base che abiliti la persona a una ricerca del lavoro, o a un ritorno al lavoro, a partire da condizioni né di bisogno estremo, né di emarginazione, né di frustrazione.

12. *Lo spirito della festa*

A questo punto, con una digressione solo apparente, la nostra riflessione può indugiare sulla seguente domanda: si dà un ambito dell'esperienza sul quale far leva per orientare idee, affetti, sentimenti ed emozioni della persona secondo uno stile di vita – o un gusto per la vita – che la preservi dalla sua riduzione a semplice ingrediente per la produzione e il consumo?

Nella risposta a tale interrogativo nasce un richiamo essenziale alla relazione tra il tempo del lavoro e il tempo della festa, laddove quest'ultima venga considerata non tanto come il tempo *vuoto* per la ripresa delle energie lavorative ma piuttosto come il tempo *pieno* per vivere i significati e gli atti fondamentali dell'esistenza¹². Con questo spessore, la festa si propone come luogo propizio all'azione e alla contemplazione, un luogo a partire dal quale anche l'esperienza lavorativa può essere investita da una luce più comprensiva e si può quindi scoprire più ricca al proprio interno. Il lavoro, che essendo per natura propria impresa mai finita non può trovare un appagamento compiuto in se stesso, lasciandosi attraversare dalla intenzionalità festiva si può orientare a completezza di senso. Insomma, la festa completa il senso del lavoro.

¹² La festa è storicamente legata al senso religioso dell'esistenza. Su questo tema è di grande fascino la meditazione di A.J. Heschel, *The Sabbath. Its Meaning for Modern Man*, New York, Farrar, Straus and Giroux, 1951, trad. it. di L. Mortara e E. Mortara Di Veroli, *Il sabato. Il suo significato per l'uomo moderno*, Milano, Garzanti, 2001.

La festa non cancella allora la dimensione del lavoro, le conferisce però un respiro più propriamente umano. Ma ciò può avvenire solo a patto che la festa non venga appiattita sui riti e sui miti del lavorare e del consumare, a patto che non sia l'occasione per esaltare ciò che possiamo *avere* ma piuttosto ciò che possiamo *essere*. Ciò può avvenire nella comunicazione con gli altri ma anche nel silenzio, che spesso consente di comunicare oltre la comunicazione banale, con noi stessi prima ancora che con gli altri, e dà accoglienza persino alla solitudine, che è invece insopportabile nella logica della prestazione lavorativa e degli imperativi dell'efficienza.

Lo spirito della festa è però sempre uno spirito di solidarietà. Non si può vivere la gioia della festa se ci sono degli esclusi. Mentre qualcuno può anche trarre soddisfazione dal fatto che il prodotto del proprio lavoro metta fuori gioco la prestazione produttiva di un concorrente, questa riserva mentale non può valere per lo spirito autentico della festa, secondo il quale la gioia o è di tutti oppure viene inevitabilmente appannata e offuscata. Le risorse della vera festa sono illimitate, come a suo modo ha compreso il sistema della comunicazione di massa, che dispensa felicità quotidiana a buon mercato (e *per* il mercato).

E allora la pratica festiva esige una *disposizione a non escludere* che deve riverberarsi necessariamente anche al di fuori dei suoi tempi e dei suoi spazi. La festa si protrae nella sua capacità di contagio inclusivo. Se è un errore imperdonabile separare il lavoro dalla festa, lo è pure non proiettare la festa sul lavoro. Lo spirito della festa non ci può restituire tali e quali ai tempi e agli spazi del lavoro. In particolare, non può non portarci a pensare che, come la festa è partecipazione di tutti, anche il lavoro va vissuto e realizzato come un bene che tutti possano condividere. C'è una convivialità della festa che si può spingere fino a farsi convivialità del lavoro e nel lavoro. Lo spirito di partecipazione della festa si può estendere al vissuto del lavoro.

Ma lo spirito festivo è importante anche per l'equilibrio interiore della persona che lavora. Essendo un momento privilegiato del convivere della persona con se stessa, oltre la fren-

sia e la dispersione cui soggiacciono i tempi e gli spazi del lavoro, esso conduce a coltivare il senso dell'intera persona e, quindi, a praticare un lavoro né ipertrofico né emarginato rispetto al suo orizzonte esistenziale.

Una buona idea e una buona pratica del lavoro si trovano infatti, oggi, a fronteggiare due rischi simmetrici e speculari: per un verso, l'assolutizzazione del lavoro come dimensione onniassorbente e, per altro verso, la sua mortificazione nei margini stretti della precarietà discontinua e corrosiva di ogni identità. Entrambi i vissuti, per eccesso e per difetto, chiudono le porte alla prospettiva della pienezza esistenziale. Lo spirito della festa, non svilita a vuota e inconcludente evasione ma impregnata degli stimoli di rigenerazione complessiva, può riaprirle al progetto di realizzazione personale. L'estetica della festa si rivela così gravida di conseguenze etiche decisive.

13. La vita buona oltre la patologia del lavoro

Tornando al filo principale del nostro discorso, possiamo ribadire che un equilibrio antropologico complessivo è condizione necessaria per sostenere i costi e cogliere le opportunità della transizione dalla "società del Lavoro" alla "società dei lavori", transizione nella quale un tipo di personalità incentrata rigidamente sulla identificazione unilaterale con il lavoro si esporrebbe a una fragilità esiziale. Avere altri cespiti di identificazione, che beninteso non si riducano alla semplice fruizione di un "tempo libero" come riempimento consumistico compensativo della *corvée* produttivistica, è essenziale per essere effettivamente capaci di entrare-uscire-rientrare nel circuito lavorativo con caratteri di accelerata mobilità occupazionale. Naturalmente, anche in questo caso, il corredo di virtù soggettive non dovrebbe essere invocato come "tappabuchi" di una situazione non governata a livello strutturale.

Il soggetto lavorativo – si dice – deve essere in grado di "morire e rinascere più volte", in un percorso fatto di impegni variabili, talora anche con cesure tra l'uno e l'altro. Ma allora un tale soggetto deve avere punti stabili di solidità personale,

che facciano da sostegno a una ricerca di lavoro affrancata dall'angoscia dell'annichilimento che potrebbe essere causata dall'esclusione e dalla marginalità. Anche per il godimento dei diritti di cittadinanza, il lavoro, che dalla fine dell'Ottocento è stato il portone principale per l'accesso alla condizione di cittadino, è forse diventato una porta troppo stretta, che deve essere affiancata da altri ingressi più scorrevoli e di fruibilità più universale.

Ciò rende ancora più pregnante il compito di legare il lavoro all'*essere persona* ed esige una più affinata sensibilità politica nella sua promozione. Un lavoro chiamato ad assumere il proprio senso nell'ambito di una formazione complessiva della persona richiede infatti un impegno sociale a più voci. Tra queste voci è indispensabile l'iniziativa *pedagogica* delle organizzazioni che si propongono di accompagnare gli individui nel rapporto con il lavoro nelle sue diverse collocazioni, dall'ambito del pubblico strettamente inteso a quello privato a quello del privato sociale. In una impostazione formativa multilaterale, oltre alle specifiche abilità professionali, occorre ospitare nel lavoro tutte le capacità dell'umano. Il lavoro non è tutto, però nel lavoro devono poter rifluire in certo modo tutte le capacità, tutte le competenze e tutti gli interessi dell'umano.

In questa prospettiva d'insieme è urgente sperimentare con coraggio e spregiudicatezza nuovi percorsi di partecipazione ai beni e alle risorse, a fianco del percorso rappresentato dal lavoro, che non può rimanere né unico né isolato. Bisogna abbandonare le impostazioni che, nella presunzione di fare quadrato attorno al lavoro preso isolatamente, lo condannano in realtà a un impoverimento di senso; per accettare fino in fondo le sfide di una cittadinanza più inclusiva e valorizzatrice di ogni persona.

Sono queste le vie da esplorare in vista di un lavoro liberato dalle patologie che oggi lo mortificano e lo rendono spesso strumento di angoscia e di insicurezza personale. La cosa può essere detta in termini positivi, con uno *slogan* che rovescia una mentalità purtroppo prevalente: la felicità dell'intera persona renderebbe più felice il lavoro. In un volume recente gli

autori¹³, che non sono inclini a sottovalutare la consistenza della soddisfazione lavorativa, valorizzano ricerche empiriche le quali indicano che «l'effetto che la soddisfazione di vita esercita sulla soddisfazione lavorativa è leggermente più consistente che non viceversa». A mio avviso, questo coefficiente di maggiore consistenza dovrebbe aumentare decisamente. Ciò che conta ancora di più è uscire dalla contrapposizione secca di lavoro e vita, non però risucchiando la vita nel lavoro bensì puntando sul loro equilibrio e sul loro intreccio reciprocamente costruttivo per la vita *buona* delle persone. Persone in grado di lavorare, agire e contemplare potrebbero realizzare un equilibrio antropologico più soddisfacente ed emanciparsi dalla chiusura unilaterale che attualmente minaccia la loro ricchezza esistenziale.

¹³ B.S. Frey, A. Stutzer, *Happiness and Economics*, Princeton, Princeton University Press, 2002, trad. it. di V. Giovino con presentazione di P.L. Porta, *Economia e felicità*, Milano, «Il Sole 24 ore», 2006, pp. 129 sgg.

Il lavoro — secondo la lapidaria espressione di Hegel — è la manifestazione del porsi dell'uomo al di sopra del bisogno immediato («della negazione che abolisce i bisogni»): l'uomo, invece di soddisfare i suoi bisogni naturali possibilmente in modo diretto, ricorrendo ai prodotti già approntati dalla natura, intraprende una serie di attività che trasformano questi prodotti e cerca di saziare la sua fame solo con prodotti convenientemente trasformati. Tra il momento in cui l'uomo si rende conto del proprio bisogno e il momento in cui lo soddisfa c'è un intervallo di tempo. Questo tempo viene riempito dal lavoro. Lavora chi ha cessato di essere schiavo della propria fame. Il lavoro, secondo il pensiero di Hegel, è ad un tempo un atto di affermazione e un atto di negazione. Neghiamo il bisogno oggi per affermarlo domani. Nel mondo contemporaneo della tecnica, nel mondo del lavoro differenziato e organizzato socialmente, l'atto della negazione dei bisogni naturali dell'uomo ha raggiunto proporzioni estreme. Il lavoro è diventato «lavoro liberato» non solo nel senso che si è affrancato dello sforzo e della fatica puramente fisici, ma anche nel senso che solo una parte relativamente molto insignificante del lavoro compiuto nella società è volta al soddisfacimento dei bisogni naturali: il bisogno di mangiare, il bisogno di avere un sonno tranquillo, il bisogno di vestirsi. Il lavoro «si è liberato» dal legame diretto con i bisogni naturali. Sono sorti anche tipi di lavoro (per esempio il «disbrigo delle pratiche») che non hanno molto a che vedere con i bisogni naturali. Alla filosofia si presenta il compito di operare una ridefinizione sul lavoro, di dare una definizione del lavoro tale che sia in grado di comprenderne tutte le varie forme contemporanee. (144)

Innanzitutto una constatazione banale: il lavoro oggi è diventato l'elemento costitutivo fondamentale della comunicazione sociale tra gli uomini. Il lavoro è attività sociale. Alla produzione di un qualsiasi oggetto prendono parte interi gruppi di uomini, talvolta anche molto lontani l'uno dall'altro. Perché un prodotto nasca è richiesta una profonda intesa tra gli uomini. Che cos'è, letteralmente, un'intesa? Un'intesa è un tipo di dialogo alla base del quale sta una comprensio-

ne. Il lavoro umano presuppone e sviluppa l'intesa. È proprio sotto questo aspetto che essa mostra profonde analogie col linguaggio, del quale gli uomini si servono per dialogare tra loro.

Guardiamoci attorno. Vicino a me c'è una lampada, poi una macchina da scrivere, in mano ho una penna a sfera: tutti frutti di un lavoro umano e contemporaneamente strumenti che servono per il mio lavoro. Guardiamo la biro: un po' di metallo a forma di tubo, una molla, dentro una sostanza collosa, l'inchiostro. Uno potrebbe dire: ma è «solo» un po' di metallo, è «solo» una sostanza collosa, perché la chiami «biro»? Io gli risponderei: perché il metallo e la sostanza collosa sono stati composti insieme in un modo tale che questa composizione ha per me un certo significato, il significato, appunto, di essere una biro. Forse per l'uomo delle caverne o per il mio bisnonno questo «qualcosa» significherebbe qualcosa d'altro, ma per me oggi significa una biro. La biro è il prodotto di un lavoro umano. Che cosa questo lavoro ha voluto produrre? Ha voluto produrre un oggettoificante.

Lo scopo del lavoro è di produrre «oggetti significanti». Gli oggetti che stanno sul mio tavolo sono appunto oggetti «significanti». Una certa cosa ha il «significato» di essere una «lampadina», il significato di essere una «macchina da scrivere» (eppure si tratta solo di un «mucchio di metallo»), il significato di essere una «penna a sfera». Sono, per usare il linguaggio di Ingarden, specifici oggetti intenzionali nei quali, sulla base di un certo materiale, si sovrastruttura un «senso» determinato. Questo senso o significato sono leggibili esclusivamente per l'uomo che vive in un determinato ambito culturale. Entrando in questo ambito, io divento capace non solo di «leggere» i significati degli oggetti che mi stanno attorno, ma anche di usarli con discernimento nei contatti che ho con gli altri. Il lavoro è come il linguaggio. In questo come in quello si tratta in definitiva di creare e di usare appropriatamente forme significanti. Nel caso del linguaggio queste forme sono le parole. Nel caso del lavoro sono i prodotti del lavoro, oggetti a loro modo «significanti».

Un tempo lo scopo principale del lavoro era il soddisfacimento dei bisogni dell'uomo: il bisogno di mangiare, di riposarsi, di vestirsi. Quanto lontani dai bisogni naturali sono gli oggetti che mi circondano! La maggior parte di essi rappresenta non tanto il risultato di una «negazione dei bisogni», quanto il risultato di un essersi sollevati al di sopra del bisogno. Perfino quando compro un vestito io non mi preoccupo tanto che mi difenda dal freddo, bensì che sia esteticamente bello ed esprima lo «status» nel quale vivo. La maggior parte dei cosiddetti «bisogni» nascono in me solo dopo che mi sono reso conto di ciò che è esposto in vendita nei negozi. Il «bisogno» della radio è sorto in me solo dopo

l'invenzione della radio. Per noi la radio è un oggetto indispensabile, mentre per altri di orientamento più tradizionalista rappresenterà un puro e semplice di più.

L'aver colto la natura del lavoro come attività orientata alla creazione di oggetti significanti evidenziando contemporaneamente le analogie in essa esistenti con il «linguaggio parlato», ci consente di comprendere entro il concetto di lavoro anche attività dell'uomo quale la creatività artistica, l'attività amministrativa, burocratica, scientifica e puramente «produttiva». Ci consente, correlativamente, di coglierne il carattere specificatamente sociale. Subisce un ampliamento anche il concetto di «prodotto del lavoro», nonché il concetto stesso di «processo lavorativo». Anche per l'etica esso segna una conquista. Se il lavoro contemporaneo mostra profonde affinità col linguaggio, ciò significa che l'etica del lavoro può e deve, nella sua ricerca sulle forme contemporanee del lavoro, attingere a piene mani dall'etica del linguaggio quale è stata sviluppata fino ad oggi. Per effetto dell'incrociarsi reciproco dell'etica del lavoro tradizionale e di quella che attualmente si sta sviluppando con l'etica del linguaggio tradizionale e di quella che oggi si viene sviluppando, noi possiamo spingerci con lo sguardo in regioni che prima rimanevano precluse alla nostra visione etica. Appare allora evidente che, come esiste un problema di verità nel caso della parola parlata, così esiste un problema di verità nel caso della parola prodotta. La verità nel parlare è vincolante, indipendentemente dal compenso che si riceve per essa. Lo stesso vale per la verità nel processo del lavoro.

Il lavoro e il suo prodotto

Quando si trova al suo posto di lavoro l'uomo si trova contemporaneamente di fronte ad un compito: dare alla materia che ha davanti una forma che sia in accordo con l'idea, già posseduta e previamente elaborata, di «oggetto significante». Il processo del lavoro è il processo mediante il quale il materiale viene elevato al livello di un'idea più o meno chiaramente definita. Il materiale può essere già stato preparato in precedenza da qualcuno, e così pure l'idea di «oggetto significante» non deve essere necessariamente opera di colui che si occupa al momento di svolgere una data attività. Di solito avviene che uno non è altro che un anello di una catena di lavori svolti da molte persone. Nonostante questo, però, ogni lavoro introduce nel materiale ricevuto qualcosa di nuovo e di

originale. Arriva sempre il momento nel quale uno si trova da solo a solo col materiale che gli è stato affidato e incomincia a lavorarlo dietro propria, e soltanto propria, responsabilità.

Il processo del lavoro consiste nel portare gradualmente la materia al livello di un'idea più o meno definita. Grazie al lavoro la materia acquista un significato e come tale diventa fattore integrale del linguaggio sociale con l'aiuto del quale gli uomini comunicano tra loro. Se la materia aveva già prima un qualche «significato», il processo del lavoro consiste in ulteriori determinazioni della materia, nell'inserirla in nuovi contesti semantici nei quali può svolgere nuove funzioni. Portare la materia al livello del significato è operazione che può riuscire più o meno bene. Quando il processo del lavoro viene coronato dal successo, io posso dire: ho costruito una «vera biro». In tal modo al prodotto del lavoro sociale io posso applicare il concetto di verità. Come le parole sono vere o false, così veri o falsi sono i prodotti del lavoro. La parola può esprimere più o meno adeguatamente l'idea che sta dietro ad essa. Similmente il prodotto del lavoro può esprimere più o meno adeguatamente l'idea che ha presieduto alla sua nascita. Perciò di fronte a tutti i prodotti del lavoro possiamo porre la questione della loro «interiore verità»: rendono essi in maniera adeguata l'idea che li origina?

Il concetto di «verità interiore delle cose» non era estraneo alla filosofia tradizionale. Essa distingueva una verità logica, ossia la verità della conoscenza umana, e una verità ontologica, ossia la verità interiore delle cose. La conoscenza è vera quando è in accordo con la realtà alla quale si riferisce. Una cosa è vera quando è in accordo con l'idea che il creatore della cosa data ha avuto di essa creandola. Su queste basi la filosofia tradizionale riteneva che tutto il mondo fosse «ontologicamente vero» perché in accordo con l'idea che il Creatore ha avuto creando il mondo. Le riflessioni che qui veniamo sviluppando non hanno però nulla in comune con la metafisica generale del mondo. Il concetto di verità interiore delle cose noi lo limitiamo esclusivamente alla sfera dei prodotti più o meno completi del lavoro umano. Prescindendo dalla questione se tutto il mondo sia sorto in virtù di qualche lavoro e se tale lavoro sia stato coronato dal successo, chiediamo esclusivamente se sia stato coronato dal successo il lavoro dell'uomo di cui stiamo parlando osservando il funzionamento dei suoi prodotti concreti in una situazione affatto concreta della società concreta.

Chiedo quindi se il prodotto concreto del lavoro umano, diciamo questa biro qui, questa radio qui, questo libro qui scritto su un tema preciso, siano o non siano espressione adeguata dell'idea che è stata alla loro origine. Questa domanda è la domanda circa l'«interiore verità delle

cose». Il criterio della «verità interiore delle cose» costituisce uno degli indicatori fondamentali del lavoro umano. È un indicatore eminentemente etico, perché la verità è uno dei valori etici fondamentali. Però non è un indicatore universale. Esistono dei tipi di lavoro nei quali la verità interiore del prodotto è criterio necessario e sufficiente del valore del prodotto, ed esistono casi estremi nei quali tale criterio è non soltanto insufficiente, ma anche del tutto impotente, incapace di salvare la moralità del lavoro concreto.

Prendiamo in esame tre casi a titolo di esempio.

Prendiamo un lavoro scientifico, il cui scopo sia di creare un'«opera scientifica». L'opera scientifica, per sua natura, ha la pretesa di dire la verità e soltanto la verità sull'oggetto a cui si riferisce nel modo più oggettivo possibile. Laddove ciò, nelle attuali condizioni di sviluppo della scienza, sia possibile, l'opera scientifica esprime giudizi di maggiore o minore possibilità. L'aspirazione alla verità nasce dalla natura stessa dell'opera scientifica e del lavoro scientifico. A seconda del tipo di scienza praticata si costituisce uno specifico tipo di verità suscettibile di essere conseguito sulla base di questa scienza (verità matematica, psicologica, storica, ecc.). Tratto comune di tutti i singoli tipi di «veridicità» è la verità «logica» nel senso sopra evidenziato. L'opera scientifica si distingue per il fatto che la verità «logica» (la verità della conoscenza) è elemento sostanziale della sua «verità ontologica». La verità interiore dell'opera si realizza qui tramite la realizzazione della verità «logica». Naturalmente il fine può essere raggiunto in misura diversa. Però l'opera scientifica deve essa stessa informare circa il grado di verità da essa raggiunto. Parlando del mondo non può non parlare di sé; dicendo che il mondo è così o così non può tacere sul grado di certezza che corrisponde ai suoi asseriti.

La verità della conoscenza è un valore particolare. Se vuoi realizzare nel mondo un qualsiasi valore — costruire case, guarire la gente, giudicare due litiganti, devi conoscere la verità su questo mondo e devi conoscere la verità sui valori che vuoi incarnare nel mondo. La conoscenza vera del mondo è condizione fondamentale dell'agire morale nel mondo. Da ciò deriva una semplice conclusione: nessun valore può giustificare la rinuncia consapevole alla verità, soprattutto nel caso dell'opera scientifica. La vita conosce naturalmente opere scientifiche che volutamente sfuggono all'imperativo della veridicità: sono casi di cattivo lavoro scientifico, di lavoro immorale. Non esiste un solo valore che legittimi questa immoralità. Al contrario, ogni valore postula la verità di sé come condizione della propria realizzazione. Rendersi conto di questa particolare situazione etica dell'opera scientifica è importante

oggi per due motivi. Nel mondo contemporaneo, nel quale la scienza possiede un'enorme autorità, sono presenti grosse tentazioni di far passare, servendosi di questa autorità e lanciandole dalla tribuna della scientificità, tesi il cui valore è quanto meno dubbio. Ma c'è anche un'altra circostanza. Il lavoro scientifico è diventato oggi parte integrante di molte «professioni» che in apparenza non sono scientifiche. Un medico che fa una diagnosi, un giudice che cerca di conoscere come si sono svolti i fatti che han portato al conflitto tra le parti, un insegnante che informa su eventi dei quali nessuno di chi lo ascolta è stato testimone, perfino un poliziotto che multa un automobilista indisciplinato o un impiegato che accerta l'imponibile da tassare sono, in una certa fase del loro lavoro, altrettanto categoricamente schiavi della verità quanto lo è un uomo di scienza. Come nel caso dello scienziato, anche qui, in una certa fase del processo lavorativo, la «verità logica» è il criterio ultimo e assoluto della valutazione etica del lavoro.

Prendiamo in considerazione un altro esempio. Ecco, tengo in mano questa biro. La produzione di penne a sfera è un esempio classico di produzione a catena: impegna molte persone e molti settori dell'industria. Ha inizio già nella miniera di metallo e ha termine nella fabbrica di prodotti di cancelleria. L'operaio che lavora in quest'ultima è solo uno dei tanti co-creatori del prodotto. Non tutto ciò che la «verità interiore del prodotto» comprende dipende da lui. Egli porta insieme con altri la corresponsabilità per l'opera finita. La sfera in cui si colloca il prodotto del suo lavoro è per lui terreno di comunicazione con gli altri. Un metallo mal lavorato, attrezzi di lavoro mal costruiti, un'errata composizione dell'inchiostro distruggono il prodotto del suo lavoro e vanificano la sua fatica. Anche nel caso di opere di carattere strettamente scientifico noi abbiamo a che fare con una «corresponsabilità» di questo tipo, anche se in grado solitamente minore. L'ambito in cui si muove il lavoro scientifico è e resta soprattutto un ambito di responsabilità individuale. Del resto è tale anche l'ambito in cui si svolge il lavoro artistico. Il lavoro di tipo industriale diventerà sempre più e sempre più profondamente un ambito di responsabilità condivisa, sociale.

Ma non è questa la cosa più importante. L'opera prodotta va per il mondo. Servirà a vari scopi. Una biro potrà servire per scrivere libri buoni o cattivi, per scrivere lettere di cortesia e per redigere condanne a carico di persone innocenti. Un gas chiamato Cyklon (usato nelle camere a gas dei campi di concentramento hitleriani, *ndt*), può essere usato per ammazzare i topi o per gli uomini. La maggior parte delle cose che ci circondano possono essere usate a fini buoni o cattivi. Che cosa significa questo? Significa che il criterio della verità interiore delle cose non può

costituire, in questo caso, il criterio ultimo di giudizio sul valore dell'uomo e del suo prodotto. Il prodotto e il lavoro sono e devono essere soggetti ad un diverso criterio di giudizio, basato su valori esterni al prodotto del lavoro. Così è dovunque la verità logica non sia parte dell'essenza di un dato prodotto. Dell'essenza di una biro o del Cyklon non fa parte la verità logica. Se la biro è una «vera biro» e il Cyklon un «vero Cyklon», se quindi la verità ontologica è stata già realizzata, abbiamo il diritto di chiedere: a che cosa e a chi serve un oggetto «ontologicamente vero»? In primo luogo e soprattutto ha il dovere di chiedere questo colui che contribuisce direttamente alla produzione di un dato oggetto. La coscienza etica del produttore dell'oggetto non può limitarsi esclusivamente alla contemplazione del prodotto. Anche il destino di fatto e il destino possibile del prodotto non debbono essere sottratti alla sua attenzione.

Fino a che punto la verità interiore del prodotto non costituisca il criterio ultimo del valore del prodotto risulta chiaro dal terzo dei casi da noi scelti. È un caso limite, ma non impossibile. Del resto non abbiamo neppure molti esempi di cose che veramente siano «ontologicamente vere» ma eticamente cattive. Noi siamo circondati da oggetti dalla forma e dall'apparenza «ambigua». Eppure... Ecco un campo di concentramento, e in esso una «fabbrica della morte». Il senso morale della fabbrica della morte è inequivocabilmente cattivo. È una «vera» fabbrica della morte. Qui la verità ontologica dell'oggetto non salva il suo aspetto etico. Il male si riflette sul lavoro che ha creato l'oggetto. Il lavoro di un costruttore, di un progettista, perfino di un muratore, diventa immorale non appena queste persone si sono rese conto di ciò che costruiscono. La vita contemporanea ci offre a volte esempi di lavoro «immorale»: il «lavoro» di ladro, di bandito, il «lavoro» di provocatore, il «lavoro» di organizzatore di pubblicità per merci cattive e idee ambigue, il «lavoro» di scassinatore, di inquinatore consapevole dell'acqua e dell'aria ecc. Il carattere immorale di questo tipo di imprese è a tal punto evidente che noi ci rifiutiamo di chiamare lavoro questo genere di «attività lavorative». Infatti al concetto del lavoro è connessa l'idea di un Ethos, un'idea di dignità e di nobiltà. Chi, nel lavoro, vien meno ai valori fondamentali, costui, secondo una convinzione quasi universale, non lavora affatto.

Il lavoro e l'uomo

Il destinatario del mio lavoro è, direttamente o indirettamente, l'Uomo. Una persona creata, fatta di carne e di ossa, di fatiche e di sogni, un essere che nella produzione del lavoro cercherà di soddisfare in qualche modo la sua fame naturale o acquisita. Il lavoro, come il linguaggio, è parte integrante della comunicazione tra gli uomini. La materia che ho davanti a me sul banco di lavoro è giunta fino a me in virtù del lavoro di altri e in virtù del mio lavoro giungerà nelle mani di altri. Ho ricordato all'inizio la dimensione soteriologica del lavoro umano; ho detto che il lavoro è una delle fondamentali vie dell'unione dell'uomo con Dio. Ma prima che si realizzi in esso questa sua dimensione ultima, il lavoro deve unirmi all'altro, sia all'altro che lavora, sia all'altro «che consuma». Poiché è all'uomo che il lavoro è destinato, la scienza del lavoro (chiamata con termine non proprio esatto «economia politica») deve rimanere a stretto contatto con la scienza dell'uomo, in particolare con l'antropologia e con l'etica. Si apre infatti un nuovo importante problema: in che misura il modo in cui viene eseguito un lavoro concreto promuove lo sviluppo dell'umanità nell'uomo? In che misura questo sviluppo è favorito dai prodotti concreti del lavoro? Queste e simili domande assumono oggi un'importanza di primo piano in relazione alla minaccia di distruzione dell'ambiente naturale dell'uomo da parte dei prodotti di un lavoro non meditato con sufficiente profondità e non troppo bene organizzato.

L'affermazione che il destinatario del lavoro è l'Uomo suona un po' banale. Ma di questa banalità ci si dimentica spesso e volentieri. Alcuni tendono a ridurre il problema del lavoro all'ideale del «lavoro eseguito bene», senza chiedersi ulteriormente quale specie di lavoro esso debba essere. Altri concentrano l'attenzione esclusivamente sul problema del «giusto salario»: fa' quello per cui ti pagano e fallo per come ti pagano. Altri ancora vogliono sostituire l'uomo-fine con astratte parole d'ordine: lavora in modo che le «astrazioni» si realizzino quanto prima. Si sentono anche voci che parlano di «dovere». Ma in nome di chi e per chi questo «dovere» deve essere compiuto? In nome dell'imperativo categorico kantiano? E così, in vari modi e sulla base di svariate ideologie, si perde la coscienza della verità fondamentale: il lavoro è un linguaggio con cui si parla all'altro e dal quale l'altro viene distrutto o fatto crescere.

Il lavoro, in quanto autentico linguaggio di comunicazione interumana, ha il potere di costituire specifiche comunità di lavoro. Entrando nella comunità del lavoro io entro in rapporto con molti uomini simili a

me. Può succedere che io non conosca né la loro faccia né i loro nomi. Tutto quello che so di loro lo attingo dal prodotto del lavoro che tengo tra le mani. Reciprocamente quello che sanno di me essi lo attingono dal prodotto del mio lavoro. Dal prodotto del mio lavoro essi possono anche dedurre il grado del mio amore per loro, che sono il mio prossimo lontano e ignoto.

Esaminiamo un po' più in particolare i tipi fondamentali di questa comunità di lavoro, al fine di comprendere meglio il meccanismo del linguaggio di lavoro che li accomuna e le conseguenze che ne derivano per l'etica.

L'attuale divisione del lavoro ha portato al costituirsi di una comunità di produzione ampiamente articolata. Per essere più chiaro opererò alcune semplificazioni. In una comunità di produzione si tratta sempre di produrre un solo e medesimo prodotto. Alla produzione prendono parte molte persone, spesso lontane l'una dall'altra. Il prodotto finale rappresenta la somma organica di più lavori. La comunità umana che partecipa alla creazione del prodotto è una comunità di responsabilità condivisa. Non sono responsabile dell'insieme perché non ho eseguito l'insieme. Ma non sono neppure esentato del tutto da una responsabilità per l'insieme. Il mio apporto può alterare l'insieme. Se il mio lavoro è improprio posso distruggere del materiale e vanificare l'apporto che altri hanno già dato alla produzione.

Un altro tipo di comunità si fonda sul prodotto finito. La chiamiamo comunità di prodotto. Per prodotto intendo qui: gli strumenti, in senso lato, che mi sono necessari per eseguire il mio lavoro. Qualcun altro, forse molti altri, hanno costruito l'attrezzo con il quale io lavoro. Io ricorro ad esso e do inizio a un lavoro il cui scopo e il cui materiale sono diversi da quelli con cui altri han prodotto l'attrezzo. Il quale può essere di buona o cattiva fattura, per cui anche io lavorerò meglio o peggio a seconda dei casi. Il grado di intervento dell'attrezzo di lavoro nel configurarsi del mio lavoro può essere diverso. Con una buona biro posso scrivere libri buoni e libri cattivi. E non posso certo abitare in una stanza dove la stufa invece di bruciare bene fa fumo.

Il terzo tipo di comunità si fonda anch'esso sul prodotto. Il prodotto del lavoro eseguito da qualcuno non mi serve come strumento per il mio lavoro, bensì semplicemente per soddisfare qualche mio bisogno. Chiamiamo questo tipo di comunità: comunità di consumo. Diciamo, con non molta precisione: il prodotto è un bene di consumo da usare e consumare. Un «prodotto» di questo tipo può essere il pane, può essere un'opera poetica, in alcune situazioni sarà una radio, un quadro, un libro. Questi prodotti non entrano nella rete di produzione di qualcosa né

nella rete di produzione di qualcosa mediante qualcos'altro. Sono prodotti di lavoro finiti e pronti all'uso. Come tali servono ai miei bisogni naturali o indotti.

Il lavoro è un linguaggio: esso costituisce un lavoro integrale di comunicazione sociale. In ciascuna delle suddette comunità il lavoro rappresenta il fattore che le accomuna e le lega l'una all'altra. L'ambito della partecipazione al lavoro è un ambito nel quale gli uomini dialogano fra loro senza parole.

Ecco, ho davanti a me al mio posto di lavoro il prodotto del lavoro di un altro; io devo continuare la lavorazione. Questo prodotto è una proposta alla quale devo dare una risposta. Devo sviluppare una frase iniziata da qualcun altro, una frase abbozzata a metà. Sono di fronte a un postulato etico per eccellenza: il mio lavoro deve essere fedele al lavoro che già si è incarnato. Di più! So che il frutto del mio lavoro sarà anch'esso una frase abbozzata a metà. Qui la fedeltà ha un volto che guarda anche verso il futuro. Devo formulare questa frase in modo che colui che riceve dalle mie mani il prodotto non sia costretto a correggermi. La fedeltà rivolta all'indietro e la fedeltà rivolta al futuro è sempre una fedeltà nei confronti di un uomo. Questi è uno che lavora in modo simile al mio. A livello di comunità di produzione nasce una solidarietà morale fra gli uomini del lavoro, il cui scopo comune e primario è la verità del prodotto: che ciò che facciamo insieme sia ciò che facciamo.

Altre volte ho davanti a me l'attrezzo di cui mi servo nel mio lavoro. Questo attrezzo è il lavoro incarnato di qualcun altro. Devo prenderlo in mano e intraprendere con esso il mio lavoro. Per l'attrezzo considerato «in se stesso» è del tutto indifferente di che lavoro si tratti. Un coltello può servire per tagliare il pane e per uccidere la gente. «Come tale» esso ha una molteplicità di significati. Ma in quanto incarnazione ed espressione del lavoro dell'uomo il coltello non è affatto qualcosa di polivalente. «Se avessi saputo a che cosa sarebbe servito quel coltello, preferirei non averlo mai costruito» dice l'operaio quando apprende che col suo coltello è stato commesso un crimine. La cosa non è facile da realizzare. Possiamo forse sapere per che cosa verranno usati i prodotti del nostro lavoro? Se sapessimo che verranno usati male, preferiremmo non produrli. In un modo o nell'altro esiste un obbligo morale radicale che coinvolge la comunità fondata sul prodotto-strumento, un dovere, cioè, di «lealtà» morale nei confronti del lavoro incarnato nello strumento e, più radicalmente, nei confronti dell'uomo che quello strumento ha realizzato. Tale obbligo morale impone di non abusare della sua buona fede. Chi, servendosi del Cyklon, uccide gli uomini, è reo

non soltanto della morte di uomini, ma anche di abusare della buona fede di coloro che hanno prodotto il Cyklon con buone intenzioni.

Infine il prodotto finito e la comunità di consumo che si fonda su di esso. Questo prodotto è destinato a soddisfare un qualche «bisogno». I modi per soddisfare i bisogni sono retti da regole etiche particolari. Il pane sazia la fame, ma non deve generare ingordigia. La radio non deve dar fastidio a chi abita nell'appartamento accanto. Rispettando le regole che governano i processi di soddisfacimento dei bisogni rispettiamo qualcosa di più che la lettera della legge e la pace dei vicini. In ultima analisi non tradiamo la fiducia che il costruttore di quegli oggetti ci ha dimostrato affidandoci «in proprietà».

La risposta alle proposte di cui è portatore il lavoro eseguito da altri nasce da me, dalla mia personalità. Questa risposta ha il potere di crearmi, ora come «uomo di lavoro», ora come «fruitore di lavoro». Come sono le risposte che do, così sono io. Il contenuto della risposta è determinato in anticipo e soprattutto dalla composizione delle domande. La mia libertà è libertà dentro una situazione. Posso fare così o così, il come farlo dipende dal luogo e dal tempo in cui vivo. Il sistema di lavoro dominante in una data società è una storia nella quale si creano mani umane e un volto umano.

Non si sceglie la lingua in cui parlare, si sceglie ciò che si vuol dire nella lingua che si è ricevuta da qualcuno. Uno è così come lo fanno il suo lavoro e il lavoro altrui.

A questo punto ci si ripresenta la domanda fatta all'inizio: il modo di eseguire il lavoro e il tipo di prodotti del lavoro proposti all'uomo favoriscono realmente lo sviluppo dell'umanità nell'uomo?

L'etica è parte integrale del lavoro. Un ladro, per quanto si dia da fare e si affatichi, non lavora. Il carattere etico del lavoro deve essere oggi fortemente sottolineato. È, ancora una volta, una di quelle «banalità» delle quali spesso e volentieri ci si dimentica. Tuttavia la sua importanza è grande. Torneremo su questo tra un istante. Chiediamoci però: da dove scaturisce questa dimensione etica del lavoro? L'etica ha il suo posto là dove entra in gioco un rapporto da persona a persona. Tutti sentiamo che il lavoro, per la sua interiore dignità, è uno dei modi dell'atteggiarsi etico dell'uomo. Ciò significa che esso è una relazione da persona a persona. È un linguaggio. Si può mentire solo a una persona. Quella che nell'opera del linguaggio è una menzogna, nella sfera del lavoro è lo sfruttamento morale del lavoro.

Lo sfruttamento morale e le sue varianti

La differenza di fondo tra sfruttamento economico e sfruttamento morale consiste nel fatto che il primo può aversi là dove nello sfruttato manchi la coscienza dello sfruttamento, mentre il secondo si ha esclusivamente là dove lo sfruttato ha questa coscienza. La questione dello sfruttamento economico e della sua natura qui non ci interessa. Se ne occupano fin troppo la letteratura marxista e la letteratura sociale cattolica. Limitiamoci esclusivamente all'analisi dell'essenza dello sfruttamento morale. La coscienza dello sfruttamento è qui il punto-chiave. Essa è a tal punto «essenziale» da non essere turbata per nulla dalla coscienza del fatto che il compenso per un dato lavoro è sufficiente. La coscienza «di essere sfruttato» non deve necessariamente far coppia con la coscienza del «voglio sfruttarlo» in colui che sfrutta. Il rapporto tra l'una e l'altra coscienza costituisce un problema a parte, e anche di questo non mi occupo qui. Lascio poi da parte un'altra questione ancora: quella della coscienza autentica o inautentica dello sfruttamento. In che modo distinguerlo? In che modo correggerlo?

L'essenza dello sfruttamento morale è la coscienza del fatto che si è sfruttati. Ciò si verifica là dove il lavoro è separato dai fini etici ai quali per sua natura e sulla base di un progetto chiaro esso deve servire. Le forme di tale separazione possono essere diverse. Ci occuperemo di questo un po' più avanti. Vorrei però sottolineare che l'attuale sistema di avanzata divisione del lavoro favorisce il sorgere di varie forme di sfruttamento morale. È facilissimo separare un prodotto dal valore al quale deve servire. Basta tacere all'operaio lo scopo al quale dovrà servire il Cyklon prodotto, oppure dargli informazioni false in proposito. L'operaio svolgerà allora il proprio compito entrando in una catena il cui anello finale è la catastrofe. È per questo che Marx ha postulato un sistema tale di organizzazione della produzione per il quale l'operaio possa avere il pieno controllo delle sorti del suo prodotto e la «merce» non gli si contrapponga come una forza fisicamente e moralmente ostile.

In base alle analisi della situazione etica del lavoro fatte fino a questo momento possiamo distinguere alcune forme di sfruttamento morale del lavoro.

a) Il «disbrigo delle pratiche». Nella società contemporanea esiste un tipo di lavoro particolare, prima ignoto, al quale diamo il nome di «disbrigo delle pratiche». Esiste il problema se ciò sia, generalmente parlando, un lavoro. Alla luce delle definizioni della natura del lavoro da noi date sopra la risposta è sì. Il disbrigo delle pratiche è un fattore di

comunicazione sociale, inoltre si occupa di oggetti dai molteplici significati, indispensabili alla vita sociale. Ciò non vuol dire che il «disbrigo delle pratiche» non abbia generato una patologia. Esempio: la burocrazia. Ma questo ci interessa meno.

La parola «raccomandare» ha, nel linguaggio odierno, un duplice significato: esiste raccomandazione e «raccomandazione». La «raccomandazione» tra virgolette significa uno dei casi di sfruttamento morale del lavoro (del resto a volte fa coppia con lo sfruttamento economico, il quale per parte sua ha anch'esso un carattere di «moralità», o meglio di «immoralità»). Tratto caratteristico dello sfruttamento basato sulla prassi della «raccomandazione» è la violazione del principio della giustizia nei rapporti tra gli uomini. La coscienza dello sfruttamento può manifestarsi sia in colui che viene costretto a «raccomandare» un affare o pratica illegale, sia in colui che viene svantaggiato da questo «sfruttamento», sia in tutti e due insieme.

Un esempio concreto. Ecco Pietro, il quale spinge l'amico Paolo a «raccomandare» un affare o pratica illegale. Diciamo allora: Pietro sfrutta l'amicizia di Paolo, la sua simpatia, la sua benevolenza nei propri confronti. La sostanza di questo caso consiste nel servirsi di valori superiori per realizzare valori inferiori o addirittura negativi. È un capovolgimento nella sfera dei valori. Rappresenta una mancanza di lealtà nei confronti dell'amicizia, dalla quale nasce un postulato etico fondamentale: non coinvolgere mai l'amico in situazioni moralmente equivocate. L'amico ha coscienza dello sfruttamento, e questa coscienza è (o in ogni caso può e deve essere) totalmente indipendente dalla ricompensa che riceverà eventualmente in cambio dei suoi favori.

Una situazione del genere non ha luogo quando l'affare è legale e quando l'amico offre spontaneamente aiuto.

b) L'inganno. Esaminiamo il caso di un lavoro scientifico. Pietro costringe Paolo a scrivere senza tener conto della verità scientifica. Paolo viene «sfruttato» allo scopo di applicare un'etichetta di autorevolezza scientifica. Essendo egli stesso «sfruttato» in questo modo, egli diventa a sua volta «sfruttatore» di coloro che prendono il suo lavoro per oro colato. L'attività di Pietro e di Paolo (se Paolo è d'accordo nel compiere questo atto impostogli) viola l'armonia fondamentale della comunità di produzione e della comunità di consumo del prodotto. Ancora una volta sfruttamento e coscienza dello sfruttamento sono indipendenti dall'entità del compenso pagato in cambio di questa «merce» confezionata.

Lo sfruttamento consistente nell'«ingannare» può manifestarsi a livello di ogni lavoro che abbia il lavoro scientifico come proprio elemento costitutivo.

c) Lo sperpero di lavoro. Nel caso della produzione di un solo e medesimo prodotto la coscienza di uno sfruttamento morale può nascere dal contatto di me operaio con altri impegnati allo stesso modo. Qualcuno prima di me ha eseguito male la mansione che era tenuto a svolgere. Qualcun altro dopo di me ha fatto lo stesso. Si è giunti o alla distruzione del prodotto oppure ad una riduzione del suo valore. La coscienza dello sfruttamento qui è parallela alla coscienza dello spreco del mio lavoro. Di più: può essere che, per esempio, uno solo dei co-produttori porti la responsabilità di tutto quanto il prodotto. Il mio nome compare accanto agli altri, viene sfruttato per firmare l'errore. Di nuovo la coscienza dello sfruttamento non è legata al compenso per un lavoro. È legata, in compenso, alla costrizione alla quale soggiaccio. Io, infatti, da solo non so costruire automobili, debbo farlo con altri, e gli altri possono mandar sciupato il mio lavoro.

d) L'abuso di lavoro. Nel caso di un lavoro il cui scopo sia la costruzione di attrezzi o strumenti, Pietro, che li produce, può avere coscienza di uno «sfruttamento» cui è sottoposto, quando si rende conto che Paolo ha usato gli strumenti contro le sue intenzioni morali e contro l'etica fondamentale del lavoro. Il Cyklon serviva ad uccidere. Se Pietro l'avesse saputo, avrebbe fatto qualcos'altro. Della sua fiducia si è «abusato», il lavoro gli si è rivoltato contro. Pietro acquista coscienza dello sfruttamento solo dopo aver prodotto l'opera. Ma può essere che Pietro abbia questa coscienza già durante la produzione, e tuttavia sia costretto a fare lo stesso ciò che Paolo vuole da lui. Può darsi che non riesca ad opporsi. Egli sa di costruire una camera a gas per degli uomini, ma non può farci nulla. La coscienza di uno sfruttamento morale è particolarmente acuta. Ancora una volta il compenso per il lavoro svolto non «moralizza» affatto questo lavoro.

e) Lo sfruttamento in senso stretto. Immaginiamo che il prodotto sia «interiormente falso». Un libro scientifico è solo un libro apparentemente scientifico, la biro solo in apparenza una biro, un pane solo in apparenza un pane. Pietro è il destinatario di questi oggetti. Pietro si sente sfruttato, ingannato. Questa forma di sfruttamento di solito fa coppia con lo sfruttamento materiale. Pietro ha pagato per una data merce, come se la merce fosse buona. Ma lo sfruttamento materiale è solo la manifestazione di uno sfruttamento più profondo, la cui essenza è l'inganno. Viene violato il principio vitale dell'organismo, nel quale nessuna parte o membro può mentire all'altro.

Le suddette forme di sfruttamento morale non esauriscono tutte le possibilità. Anche i nomi non sono molto precisi. Sicuramente si potrebbero reperire una gran quantità di varianti supplementari, più o

meno affini, si potrebbero trovare nomi più precisi. Sia questo compito riservato al futuro. La cosa più importante mi sembra un'altra: la possibilità stessa della loro scoperta e descrizione teorica. Questa possibilità si è presentata come conseguenza della tesi suggerita in apertura: che il lavoro in quanto parte integrante della comunicazione sociale, è un linguaggio, e in quanto linguaggio viene qualificato dalla sua verità o falsità. Ad un'etica che operi in base al solo principio del giusto salario o all'idea del lavoro svolto bene lo sfruttamento morale e le sue varianti restano totalmente inafferrabili.

Lo sfruttamento morale del lavoro ha come effetto la disintegrazione morale della comunità di lavoro. In un primo momento questa disgregazione assume la forma di una reciproca mancanza di fiducia. La mancanza di fiducia si irradia orizzontalmente e verticalmente: disintegra i rapporti tra chi dirige il lavoro e chi è diretto e reciprocamente tra gli esecutori stessi e infine tra gli uni e gli altri e i destinatari dei prodotti del lavoro. La disintegrazione morale della società crea una situazione di rancori, di paralisi, di opportunismo, rende impossibile la nascita di una gioia di lavorare veramente creativa. Gli effetti si fanno sentire in molti campi, tra gli altri in campo economico. A livello della coscienza di chi lavora si manifestano stati di perdita di autenticità nella sfera del lavoro e durante il lavoro. L'uomo «è e non è» se stesso mentre lavora. Il compenso ricevuto per il suo lavoro diventa per lui l'unico motivo che lo spinge a lavorare.

Tutto ciò ci rivela il carattere profondamente personalistico del lavoro. Il lavoro è comunicazione tra gli uomini e pertanto è proprio nell'uomo, soprattutto nell'uomo e non altrove, che vanno ricercati i criteri per una sua valutazione.