
Serie Bianca Feltrinelli



SERGIO BOLOGNA
DARIO BANFI
VITA DA FREELANCE
I LAVORATORI DELLA CONOSCENZA
E IL LORO FUTURO

© Giangiacomo Feltrinelli Editore Milano
Prima edizione in “Serie Bianca” aprile 2011

Stampa Nuovo Istituto Italiano d'Arti Grafiche - BG

ISBN 978-88-07-17201-4

www.feltrinellieditore.it

Libri in uscita, interviste, reading,
commenti e percorsi di lettura.

Aggiornamenti quotidiani

**IL RAZZISMO
È UNA
BRUTTA STORIA. <**
razzismobruttastoria.net

VITA DA FREELANCE

2.

Da gentiluomini a mercenari L'ideologia del professionalismo e la sua crisi

Non è esattamente un libriccino il testo che l'International Labour Office ha dedicato alla figura che l'immaginario collettivo associa di più al professionista di successo: il consulente di direzione. Pubblicato a metà degli anni settanta e più volte aggiornato nei decenni successivi, è un'opera collettiva alla quale hanno dato il loro contributo personaggi che in seguito sarebbero diventati delle star, come Roland Berger e altri. A un certo momento nel testo spunta la domanda: "La consulenza è una professione?". La risposta è molto significativa:

Noi chiamiamo la consulenza di direzione una professione emergente o una professione in divenire, o un'industria con significative caratteristiche e ambizioni professionali... ma potrebbe non essere così importante decidere se la consulenza è o non è una professione, dopo tutto ha dimostrato di poter prosperare anche senza questa decisione... Ancora oggi, anche in ambienti di cultura manageriale molto sofisticata, virtualmente ognuno può chiamare se stesso o se stessa "consulente" di direzione d'impresa e offrire servizi alle imprese senza alcun diploma o certificato, senza alcuna licenza, credenziale o registrazione.¹

Questo discorso potrebbe essere esteso a tutte le attività cognitive svolte da persone che si presentano sul mercato come lavoratori indipendenti ma non appartengono alle categorie definite come "professioni liberali" (medici, avvocati, architetti ecc.). Per costoro sapere se la loro attività ha diritto a essere definita "professione", o se sul loro biglietto da visita possono mettere la parola "professionista", potrebbe non essere molto rilevante, come dice l'Ilo, ciò che importa è una situazione di mercato favorevole e la disponibilità del committente a pagare bene e in tem-

più accettabili. Ma purtroppo non è così, poiché dalla metà dell'Ottocento il termine "professione" si è caricato di tali significati simbolici più o meno identificativi di uno status sociale che non si può pensare di rigettarlo, senza averne esaminato bene la storia. Inoltre, motivo ancora più importante per fermarsi a discutere prima di passare oltre, esiste una forte tendenza di molte associazioni di "nuove" professioni non regolamentate a seguire processi di coalizione e rappresentanza analoghi a quelli delle professioni liberali governate da ordini. Noi riteniamo che questa sia una strada sbagliata da percorrere, il perché ce lo dice la storia stessa del termine "professione" e i mutamenti che la cultura associata a questa simbologia ha subito nelle diverse fasi della società industriale moderna.

Alle origini di un'ideologia

Non ha che l'imbarazzo della scelta chi vuole analizzare più da vicino quel costrutto mentale che è stato chiamato "cultura" o "ideologia" del professionalismo, la letteratura sull'argomento è ricca e articolata. Noi abbiamo deciso di cominciare da un testo che a metà degli anni settanta ha aperto una stagione di dibattiti molto vivaci sul rapporto tra culture e costituzione di ceti sociali, un testo che riproponeva a un livello elevato di considerazione storica gli stimoli provenienti dall'inquietante ma vivissima società di allora: *The Culture of Professionalism*, di Burton J. Bledstein.² Nel termine *professionalism* c'è l'idea di "specialismo" e potrebbe essere questa la traduzione migliore, considerato che il discorso di Bledstein riguarda in particolare lo specialismo accademico, ossia l'istituzionalizzazione del sapere in linguaggi gergali, sostanzialmente retorici, che mette in moto comportamenti autoreferenziali e costrizioni sociali (la carriera accademica) ma riguarda anche la nascita e lo sviluppo della *professional expertise* in generale, cioè qualcosa di più della singola professione, un ruolo sociale riconosciuto ed esercitato molto spesso sotto forma di lavoro indipendente. Bledstein colloca la nascita del professionalismo nella seconda metà dell'Ottocento, quando l'America, a suo dire, cercava in tutti i modi di distinguersi dal Vecchio continente, rifiutando la distinzione in classi della società e costruendo l'identità nazionale sull'idea di una società a classe unica, la *middle class*, dove non esistessero più né aristocratici né proletari. La soluzione ingegnosa per venire a capo di questo problema sarebbe stata quella di proporre l'ideologia meritocratica come criterio di lettura delle differenze sociali, che

non esisterebbero di per sé, come eredità di divisioni secolari trasmesse di generazione in generazione, né come prodotto di un ordine politico architettato per mantenerle tali, ma semplicemente in quanto risultato di una maggiore o minore affermazione dell'individuo secondo le sue doti di abilità e capacità di competere. Veicolo di questa ideologia fu la cultura del professionalismo, "una cultura che è servita a meraviglia a individui che aspiravano a pensare molto bene di se stessi",³ veicolo potente perché faceva leva non solo sull'ambizione ma sull'insicurezza delle persone ("forse nessun sistema di pensiero puritano è mai riuscito ad usare l'insicurezza della gente così come è riuscita a farlo la cultura del professionalismo").⁴ Che l'ideologia meritocratica e il mito del *self made man* fossero una componente essenziale dello spirito dell'America era un dato acquisito ben prima che Bledstein scrivesse il suo libro, la sua interpretazione però era assai originale non tanto nel riconoscere valore costituente a quella ideologia, quanto nel dare a quella ideologia un corpo, una figura sociale ben individuata, quella dello specialista, del *professional*. In modo da potersi chiedere, subito dopo, se questa figura non divenisse contraddittoria con quella di una società a classe unica, perché i *professionals* si costituiscono inevitabilmente in una élite e quindi finiscono per diventare fedeli più alle convenzioni del loro linguaggio che alla verità, riuscendo a essere tanto più influenti, in quanto a loro viene delegata la formazione della classe dirigente, in particolare l'insegnamento universitario. Si badi che Bledstein non critica il linguaggio esoterico, critica il linguaggio e la mentalità "specialistici". Il suo interesse si rivolge all'istituzione formativa di alto grado, come dice chiaramente il sottotitolo, e accenna solamente al problema che interessa a noi, quello delle professioni della conoscenza. Ma dagli studi di brillanti americanisti⁵ sappiamo che nell'epoca di cui lui parla, a cavallo tra Ottocento e Novecento, le grandi corporation americane avevano scoperto l'utilità di impiegare conoscenze professionali indipendenti o salariate per migliorare sia la loro immagine all'esterno (le *public relations*), sia i rapporti con il personale (le *human relations*). Da queste prime esperienze si sviluppa il mercato della consulenza al management, che porta da un lato alla formazione di grandi società multinazionali, di dimensione pari a quella dei loro clienti, dall'altro alla costituzione di un mercato parallelo di professionisti indipendenti che arricchisce il settore dei "servizi alle imprese".⁶ Sono tre austriaci emigrati negli Usa per sfuggire al nazismo ad aprire nuove strade per la consulenza d'impresa: Peter Drucker nelle teorie del management, Paul Lazarsfeld nel marketing e Edward Bernays, il

nipote di Freud, nelle pubbliche relazioni. Si sviluppa dagli anni venti, anche in Europa, un mercato di lavoratori della conoscenza (*brain workers*) che forniscono servizi al mondo dei media, della pubblicità, della cultura di massa, dello spettacolo, per l'elaborazione di testi, la creazione di grafica e altro, e sono in gran parte freelance, o integrano con il reddito proveniente da questi servizi quello, insufficiente, che deriva dalle loro vocazioni artistiche o letterarie. La *professional expertise* diventa una pratica riconosciuta dal modo di produzione fordista e dall'ambiente metropolitano. Con la grande mobilitazione di risorse del New Deal rooseveltiano la funzione dell'"esperto" viene incorporata nella macchina amministrativa, nelle agenzie governative e acquista, in certe campagne, un valore analogo a quello del *social worker*, cioè a chi deve stabilire il collegamento tra i bisogni oscuri o nascosti o inespressi della società e lo stato assistenziale. Al tempo stesso, con l'immissione sempre più massiccia di conoscenze tecnico-scientifiche nel mondo della grande impresa e la necessità di rispondere all'obsolescenza delle tecniche e delle competenze, comincia a svilupparsi il settore della formazione esercitata al di fuori dell'istituzione scolastica pubblica. È la prima comparsa di un mercato dei freelance, subito frenato da un lato dalla preferenza delle imprese di allora di internalizzare le competenze (il fordismo è la generalizzazione della società salariata) e dall'altro dall'ingerenza sempre maggiore dello stato nei processi economici e sociali, che porta alla trasformazione di molti professionisti indipendenti in funzionari pubblici. Il mercato dei freelance tornerà non a caso ad aprirsi e poi a esplodere negli anni settanta e ottanta in seguito a processi di esternalizzazione e a una graduale ritirata della mano pubblica dall'erogazione di servizi.

Pastoie italiane

In Italia è andata diversamente. Non è qui il caso di ripercorrere il cammino storico del riconoscimento delle professioni nel nostro paese, ma richiamare alla memoria due o tre circostanze che possono offrire spunti di riflessione a un discorso sulle professioni non regolamentate forse non è fuori luogo. Nei primi anni del Novecento alcune organizzazioni professionali (per esempio quella dei medici condotti) si erano costituite traendo ispirazione dalle ideologie socialiste e mazziniane e si erano collegate alle Camere del lavoro e al sindacalismo operaio. Ma il movimento operaio nel suo complesso non fu capace di cogliere le

trasformazioni che avvenivano all'interno del ceto medio, in particolare non colse – pur essendo in una posizione privilegiata di osservazione – il significato dell'emergere delle professioni *tecniche* in seguito all'affermarsi del taylorismo e del fordismo. Professioni, queste, che si sarebbero sviluppate al servizio delle imprese e delle pubbliche amministrazioni, a differenza delle professioni liberali tradizionali, focalizzate sui servizi alle persone. Il movimento fascista invece colse con immediatezza questo passaggio.⁷ Nel 1920 a Milano viene fondata la Confederazione italiana del lavoro intellettuale e nel 1921 a Roma il Sindacato del lavoro intellettuale. Le leggi istitutive di ordini e collegi professionali si susseguono negli anni dal 1923 (architetti, ingegneri) al 1939 (consulenti del lavoro), ma rimane per un certo periodo, nell'ordinamento corporativo, il segno di un'originaria impostazione “sindacale”, di un atteggiamento rivendicativo e negoziale, duro a morire proprio in una professione “nuova” come quella dell'ingegnere, che veniva esercitata prevalentemente alle dipendenze dell'impresa (a Milano nel 1935 erano 1530 gli iscritti all'albo e 1346 gli iscritti al sindacato). Il regime fascista avrebbe voluto sostituire integralmente il modello liberale dell'autonomia della professione riconosciuta dallo stato con il modello corporativo, che assimila le professioni intellettuali al mondo del lavoro tout court, negando loro uno status particolare. In realtà dovette accontentarsi di un compromesso: quando era interesse politico esaltare le scoperte italiane sui prodotti sintetici il fascismo diede riconoscimento alla professione di chimico. Analogamente si comportò il governo repubblicano nel 1962, quando, indotto dai successi dell'Ente nazionale idrocarburi nella ricerca e nell'approvvigionamento di fonti energetiche, diede il riconoscimento alla professione di geologo. Il rapporto tra professioni tecniche e sviluppo dell'innovazione nel settore manifatturiero è stato molto stretto nei percorsi di riconoscimento. Scrive uno dei maggiori studiosi del fenomeno in Italia:

Il caso dell'ingegneria mostra con chiarezza che le origini delle professioni diverse dalle “classiche” [...] vanno inquadrare nella profonda trasformazione subita dal capitalismo, l'evoluzione della divisione del lavoro nelle grandi organizzazioni private e pubbliche crea di continuo nuove occupazioni specializzate, molte delle quali si pongono il traguardo della professionalizzazione.⁸

L'Associazione nazionale degli ingegneri italiani viene costituita nel 1919, quattro anni dopo si avrà sia l'istituzione dell'Ordine degli ingegneri e degli architetti sia la riforma dell'istruzione superiore – che negherà ai diplomati degli istituti tecnici

l'accesso all'università –, e nel 1933 viene istituito l'esame di stato. Ma tutto questo processo si svolge in un quadro di forte crisi occupazionale; è la mancanza di lavoro a portare gli ingegneri a costituirsi in gruppo di pressione, mentre per tutto il periodo del fascismo la conflittualità interprofessionale tra ingegneri, architetti, geometri, periti industriali, agrimensori rimane accesa e si allenta solo in parte nel dopoguerra con il boom edilizio degli anni sessanta.⁹ Anche la storia italiana dimostra che il mercato, inteso come insieme di fattori che trasformano i modi di produzione e gli stili di consumo, è decisivo nel condizionare l'ascesa e il declino delle professioni intellettuali. Secondo le dottrine liberali, il mercato è un sistema che si autoregola; come sappiamo è invece un sistema che produce distorsioni e disuguaglianze. La conflittualità all'interno delle professioni tecniche si è mantenuta elevata anche negli anni sessanta e settanta. È bastato liberalizzare gli accessi all'università nel 1969 e permettere a periti e geometri di diventare architetti e ingegneri perché si producesse un boom dell'offerta e il controllo dell'accesso alla professione, che è una delle ragioni degli ordini, diventasse un atto puramente formale. Come se non bastasse, i liberi professionisti indipendenti, quelli che esercitavano attività di lavoro autonomo, erano messi in difficoltà dalla concorrenza esercitata da ingegneri e architetti, salariati delle pubbliche amministrazioni, che a part-time o come secondo lavoro, spesso in nero, firmavano progetti. La situazione sembra sia andata migliorando solo quando si è aperto il nuovo mercato delle regioni, ma questo dimostra ancora una volta che la pretesa di possedere una competenza esclusiva è forte nei periodi di magra della domanda e si allenta quando c'è lavoro più o meno per tutti. È un sistema di autodifesa parasindacale, non c'entra nulla con codici etici e saperi esclusivi. Ma poiché il mercato dei servizi professionali è dominato dalla domanda, questi sistemi di difesa parasindacale non producono alcun effetto di riequilibrio e trasferiscono allora la loro impotenza nelle dinamiche interne all'ordine stesso, creando cricche di potere e pratiche di nepotismo di cui sono vittime gli iscritti più giovani oppure quelli privi di adeguato lignaggio.

Le libere professioni sono in realtà un gruppo di occupazioni accomunate essenzialmente da un'*ideologia*. Si tratta di un'ideologia che è stata promossa con successo dalle élite che dominano alcune occupazioni particolarmente prestigiose (soprattutto medici e avvocati), si è diffusa nelle società capitalistiche grazie alle sue affinità con l'ideologia dominante, ed ha mietuto vittime tra gli stessi scienziati sociali.¹⁰

Possiamo condividere o meno questa tesi di Tousijn, ma l'esperienza passata delle professioni, che in Italia hanno ottenuto un riconoscimento pubblico e sono organizzate in ordini, sembra dargli ragione. Incapaci di riequilibrare gli alti e bassi della domanda, hanno creato diseguaglianze all'interno della stessa professione e, aspetto non trascurabile, non sono nemmeno riuscite a esercitare una vigilanza sulla qualità della prestazione. L'Ordine dei giornalisti è riuscito forse a fermare il degrado dell'informazione e lo stile dei media nel nostro paese? Ci ha provato, almeno? Del resto, se non ci è riuscita nemmeno la professione più protetta in assoluto, quella dell'insegnamento universitario, a vigilare sulla qualità del corpo docente, bloccando sistematicamente la pretesa di semianalfabeti a salire in cattedra, come possiamo pensare che ci riescano professioni meno protette?

Quando, agli inizi degli anni ottanta, si diffondono le "nuove" professioni nei servizi alle imprese e alle persone, il modello ordinistico già mostra ampiamente la corda per coloro ai quali lo stato ha dato un riconoscimento pubblico.

Oggi, come in passato, gli ordini italiani svolgono funzioni burocratiche, si limitano a verificare che i nuovi iscritti siano in regola con la legge e non hanno alcun potere di regolazione degli ingressi, che è affidato agli esami di stato. Altrimenti non si spiegherebbe perché proprio le professioni ordinistiche abbiano registrato negli ultimi anni un aumento del numero degli esercenti così esorbitante.¹¹

Basti pensare agli avvocati: 230.000 in Italia, 15.000 in più all'anno. L'albo dell'Ordine di Milano-città, aggiornato ad aprile 2010, conta 15.600 iscritti nell'elenco ordinario, 3200 abilitati e 1500 praticanti.

Il 35 per cento del reddito della categoria è prodotto dal 15 per cento dei legali, i clienti che non pagano, i grandi studi che licenziano, la concorrenza feroce, il caro previdenza aggravato dal fenomeno degli avvocati "fantasma" iscritti all'ordine ma che non versano alla Cassa forense.¹²

Tuttavia il coagulo di interessi che si è formato attorno agli ordini riesce ancora a difenderne la funzione. Benché la linea dell'Unione europea e dell'Autorità antitrust sia stata quella di identificare professioni e imprese, alla fine:

L'Unione europea ha ceduto alle pressioni delle professioni protette annacquando il liberismo puro che aveva contraddistinto i suoi precedenti programmi.¹³

Pur riconoscendo che le professioni, ormai assimilate alle imprese, sono "sottoposte ad una mutazione irreversibile della loro natura e delle loro funzioni",¹⁴ una studiosa come Maria Malatesta dimostra di credere ancora alla natura particolare dell'etica professionale, fonte di quella reputazione che al professionista veniva riconosciuta per la natura sociale del suo lavoro, e cita il caso di medici e avvocati che svolgono in condizioni estreme la loro arte. In realtà, ci sembra di poter obiettare, se un medico invece di fare soldi con uno studio avviato a Parigi preferisce rischiare la pelle in zone di guerra con *Médecins sans frontières* è per una scelta che rientra nella sua visione generale del mondo e dei rapporti politico-sociali, è per convinzioni ideologiche o religiose, più che per fedeltà a un codice etico della professione.

Il momento in cui gli ordini professionali acquistano rilievo e si pongono ancora come una forza sociale in grado di condizionare lo stato è nel periodo dei governi di centrosinistra allo scadere del secondo millennio. Riescono a respingere i propositi governativi di abolirli in nome della liberalizzazione sostenuta dall'Unione europea, dimostrando ancora una volta che in momenti di difficoltà alcuni strati di ceto medio possono mobilitarsi con successo, ma non riescono a porsi come "terza forza" tra le rappresentanze sociali di Confindustria e dei tre sindacati Cgil, Cisl e Uil. In realtà, da almeno un decennio, anche in Italia, la tematica delle professioni intellettuali converge, come scrive Prandstraller, "su quella più complessa che riguarda i *knowledge workers*". I professionisti sono "una parte, fondamentale ma non esaustiva, d'un nuovo ceto composto dalle varie espressioni dei lavoratori della conoscenza".¹⁵

Le prime ricerche sui lavoratori della conoscenza che assumono questi parametri di valutazione compaiono in Italia a metà degli anni novanta.¹⁶ Finalmente si esce dalla palude della sociologia delle professioni, si smette di discettare sulle opinioni delle varie scuole e si torna all'osservazione della realtà empirica, alle prestazioni concrete del lavoro di conoscenza dentro e fuori le imprese. Le inchieste sul lavoro nelle dot.com, che si moltiplicano negli Stati Uniti fino alla crisi del 2002, in particolare quelle di Andrew Ross, contribuiscono a spazzare via l'interesse per le questioni del professionalismo.¹⁷ I lavoratori della conoscenza, che si sono formati come multiforme strato

sociale a partire dagli anni ottanta, sono un'altra cosa. Negli stessi anni si costituisce la Freelancers Union, l'organizzazione di tutela e di rappresentanza dei lavoratori indipendenti, un sindacato finalmente, una forma associativa che non vuole essere diversa da quelle che storicamente sono state le forme di difesa e rappresentanza del lavoro. Ma nella situazione italiana questa semplice idea stenta a farsi largo; anche coloro che ritengono la professione una costruzione intellettuale, come dice Pierre Bourdieu, e non un genere umano, continuano a pensare in termini di associazioni assimilate agli ordini, il cui ruolo, tra l'altro, viene messo in discussione dagli stessi che esercitano professioni regolamentate, come si è visto di recente in occasione della discussione in Parlamento della riforma della professione forense.¹⁸ Che il nostro sia un paese arretrato è ogni giorno più evidente.

Disagio e risveglio dei ceti medi

La giornalista e saggista Barbara Ehrenreich con il suo sito www.unitedprofessionals.org è diventata da qualche anno una protagonista del movimento di autodifesa dei lavoratori *white collars* americani. Dedicata i suoi sforzi ai salariati ma è in sintonia con le Unions dei professionisti indipendenti.¹⁹ Non le si può negare certo coerenza con la sua attività precedente; il tema della *middle class* è stato uno dei suoi preferiti sin dagli anni settanta. È del 1977 un saggio in due puntate su "Radical America", scritto assieme al marito John Ehrenreich, dove abbozza una teoria della formazione di una classe sociale che chiama "professional-manageriale", di professionisti manager, che verso la metà del secolo scorso sarebbe diventata una componente quantitativamente rilevante della popolazione attiva degli Stati Uniti.²⁰ La sua formazione risalirebbe agli anni a cavallo tra Ottocento e Novecento, la cosiddetta "Progressive Era", con la costituzione di una serie di figure professionali nuove, il cui ruolo sarebbe stato quello di assicurare l'ordine sociale capitalistico attraverso la razionalizzazione sia dei modi di produzione (taylorismo), sia dei sistemi di governance. Sarebbe nata in quel periodo la figura moderna dell'"esperto", lo stesso sistema universitario si sarebbe adeguato alle nuove esigenze della società e della produzione, importanti fondazioni private come la Rockefeller e la Carnegie avrebbero promosso lo sviluppo di questa classe, completamente diversa dalla "piccola borghesia" tradizionale, nella quale gli Ehrenreich includono anche i *self em-*

ployed. Fin qui nulla di nuovo, lo schema è quello di Richard Hofstadter in *The Age of Reform* (1955), un classico che ha fornito l'interpretazione comunemente accettata della nascita della società americana del Novecento. Là dove i due Ehrenreich introducono una loro lettura originale è nel mettere in risalto come negli anni venti questa classe di funzionari del capitale monopolistico abbia cominciato a ribellarsi in nome delle sue etiche professionali, stringendosi attorno alle loro associazioni e rivendicando un diritto a governare la società – intesa come sistema d'impresa e come sistema amministrativo – secondo i principi dell'efficienza. Fu un'utopia tecnocratica, destinata a restare sconfitta.²¹ “La forma caratteristica di auto-organizzazione della classe professionale-manageriale era la professione.” Quali sono i requisiti essenziali perché una professione possa chiamarsi tale, secondo questi autori? Primo, l'esistenza di un corpo specializzato di conoscenze, accessibile solo mediante una lunga pratica; secondo, l'esistenza di standard etici che includono una dedizione (*commitment*) all'interesse pubblico; terzo, un senso di autonomia da interferenze esterne alla pratica della professione (solo gli appartenenti alla professione possono dare un giudizio sul valore della prestazione del singolo). Ricostruire la storia di un gruppo sociale significa contribuire a conferirgli identità. Che il lavoratore intellettuale moderno, il tipico *knowledge worker* di oggi, abbia avuto origine nell'epoca del fordismo e del taylorismo è un fatto acquisito, che si sia formata allora una consapevolezza di essere una classe è invece da escludersi per il motivo che i nostri autori giustamente individuano: l'identità era costruita sulla singola professione, quindi non c'era un'aspirazione a rappresentarsi come classe omogenea, c'era anzi una ricerca di differenziazione per professioni, malgrado gli stili di vita e il senso comune fossero gli stessi. L'identità si costruiva sulla differenza. Per analogia potremmo pensare alla fase primordiale di costituzione della classe operaia come classe, prima della fase dell'*industrial unionism*, quando l'identificazione era con il sindacato di mestiere, somigliante ancora alle vecchie corporazioni.

Max Weber e la “vocazione professionale”

Ma torniamo allo schema interpretativo proposto da Bledstein e allo sviluppo di una cultura, di un'ideologia della professionalità, che avrebbe conferito nei decenni successivi un'identità sociale e un senso di appartenenza a tanti lavoratori auto-

nomi. Leggendo quelle pagine, il nostro pensiero non può non correre subito a un testo che rimane un caposaldo nella storia della riflessione sul concetto di professione: la conferenza di Max Weber del 1917 su *Wissenschaft als Beruf*.²² Qual è il punto di partenza del suo discorso? Proprio un confronto tra il sistema universitario americano e il sistema europeo, tedesco in particolare. Prima di riassumerne brevemente i punti più interessanti, occorre ricordare che il termine tedesco *Beruf* contiene un insieme di significati che non sono traducibili con il semplice termine di “professione”, anche se il modo corrente per definire una libera professione in tedesco è *Freiberuf*. Quando Weber impiega il termine *Beruf*, è pienamente consapevole di usare una parola che vuol dire, oltre a professione, “vocazione” e, quindi nell’analizzare come avviene che una persona decida di scegliere un percorso professionale, ritiene di dover tener conto di una serie di condizioni *morali*, in assenza delle quali è difficile esercitare la professione: la “passione” innanzitutto, la dedizione a un’idea di “progresso” (“venir superati non è solo la sorte di tutti noi ma lo scopo del nostro lavoro, non possiamo lavorare senza sperare che qualcuno vada più avanti di noi”) e l’innovazione, l’idea che rappresenta qualcosa di nuovo (*Einfall*). Quest’ultimo punto, non sufficientemente messo in risalto dalle letture e dalle interpretazioni correnti di questo testo, è invece di fondamentale importanza perché significa, detto in parole povere, che se una pubblicazione che vuole essere scientifica non contiene nemmeno un frammento di idee nuove, ma è semplicemente una rilettura, nei casi migliori, e un rimescolamento, nei casi peggiori, di ciò che altri hanno scritto, meglio avrebbe fatto l’autore a stare zitto. Significa che se un consulente di direzione, nel raccomandare alcune scelte organizzative al management di un’impresa, si limita a riciclare in un’elegante, accattivante, presentazione solo quanto gli è stato detto nell’intervista con l’amministratore delegato, meglio farebbe a cambiar mestiere. Ma il fatto che le condizioni per il corretto esercizio di una professione sono condizioni di carattere morale, di disposizione d’animo, più che condizioni di carattere intellettuale, si misura con un contesto sociale in cui, per dirla sempre con Weber, “la scienza è entrata in uno stadio di specializzazione che prima era sconosciuto ed in futuro continuerà a restare così” e ancora “una prestazione professionale definitiva e valida oggi è sempre una prestazione specialistica”. Il problema del *Beruf* – Weber, per la dimestichezza con gli scritti di Lederer, di altri sociologi dell’epoca e di suo fratello Alfred, era perfettamente consapevole della rivoluzione che stava investendo i sistemi di organizzazione del lavoro – si com-

plica nell'epoca fordista a causa del sempre maggiore "tecnicismo" dei prodotti intellettuali, della sempre maggiore specializzazione della produzione accademica, sotto l'influsso delle tendenze vincenti che provengono da oltreoceano ("L'università tedesca si americanizza"). Il passaggio non è indolore, perché modifica i percorsi di carriera; i primi capoversi della sua conferenza sono dedicati non a caso al modo in cui un giovane entra nel mondo accademico e alle diverse condizioni di lavoro di un *Privatdozent* tedesco rispetto a quelle di un *assistant* americano, precario proletaroide il primo, salariato l'altro.²³ Weber quindi tocca un punto che nel testo di Bledstein costituisce un importante interrogativo: la progressiva tecnicizzazione dei prodotti intellettuali, la sempre maggiore richiesta di specializzazione creano problemi di accesso alle conoscenze da parte della maggioranza dei possibili utenti, innesca una logica di gruppo o di casta che pian piano porta i *savants* di oggi a parlare linguaggi incomprensibili e a comportarsi come i sacerdoti delle religioni antiche che muovevano le labbra in espressioni che quanto più erano inaccessibili alla comprensione generale, tanto maggiore autorevolezza conferivano alla casta sacerdotale²⁴ Può darsi, forse è inevitabile, ma questo interrogativo dimostra come il superamento di queste contraddizioni non possa consistere soltanto in un atteggiamento etico di disponibilità alla comunicazione; la logica dello specialismo è talmente costitutiva del lessico da rendere impossibili altri linguaggi.

Dunque è inevitabile la costituzione di caste? Nel caso di professioni tutelate dall'inamovibilità è possibile, nel caso di professioni aperte al libero mercato, le logiche sono differenti. Chi aveva letto gli scritti di Weber e conosceva alla perfezione la letteratura austro-marxista degli anni venti era certamente il viennese Peter Drucker, prima di emigrare negli Stati Uniti e di diventare là il fondatore delle teorie del management. Sarebbe un errore infatti credere che Weber e i pensatori sociali di lingua tedesca degli anni venti e trenta non avessero presente il ruolo del *Beruf* nel libero mercato, sia perché hanno avuto un ruolo storicamente rilevante nel definire le caratteristiche dello "spirito imprenditoriale" (*Unternehmensgeist*) sia perché consideravano le inclinazioni morali e la disposizione d'animo dello scienziato non diverse da quelle di un operatore commerciale o di un fondatore di un'impresa, come dice esplicitamente Weber nel testo citato. Anche il *businessman* deve avere passione, deve essere votato al progresso e deve avere inventiva.²⁵

Business e professione

L'elaborazione di una filosofia della professione nel libero mercato è un tipico prodotto del pensiero americano, che conserva dei connotati assolutamente caratteristici. Il primo di questi, strettamente connesso all'ideologia meritocratica, è il concetto di *personal career*. È inconcepibile nel pensiero americano un'etica della professione priva di un'idea di successo in una competizione senza quartiere con altri professionisti. Qui sta la radicale separazione dalla morale della professione all'interno dell'istituzione accademica o da quella espressa dalle regole deontologiche delle libere professioni tradizionali: il medico, l'avvocato, l'architetto ecc. Il problema di costruire un'etica professionale diversa da quella delle professioni liberali attraversa dunque tutta la storia recente del lavoro di conoscenza svolto in maniera indipendente. Benché l'istituzione ospedaliera o la professione forense oggi siano organizzate come imprese che competono sul mercato, il successo che si traduce in termini di prestigio sociale e di reddito, insieme alla volontà di competere, non viene mai indicato come determinante nella scelta di esercitare la professione di medico o di avvocato; il fondamento etico di queste professioni sta ancora in codici deontologici antichi di secoli. Al tempo stesso è naturale che, nel momento in cui si tratta di definire dei parametri che servono a identificare una nuova professione e si delinea la disposizione d'animo necessaria a esercitarla con successo, il modello delle professioni liberali si presenta come quello di più immediata imitazione o ripetizione.

Nel 1922 esce il primo numero della "Harvard Business Review", e subito uno dei temi dibattuti dalla rivista è "se il business può essere pensato come una professione", interrogativo non retorico per chi si appresta a organizzare una scuola di business, evento importante nella storia del sistema universitario americano, del cui futuro promettente sembra si rendano ben conto i primi contributi sul periodico, scritti da docenti della business school. Nel settembre 1923 la prolusione all'anno accademico tenuta dal presidente A. Lawrence Lowell è esplicita: la scuola è stata creata per rispondere alla domanda impellente di considerare il *business management* come una professione distinta, per la quale è necessario un percorso formativo specifico, un'università speciale. L'articolo che Lowell trae dalla sua prolusione viene pubblicato con l'infelice titolo *The Profession of Business*, espressione ambigua, mentre il senso del suo discorso era chiarissimo: noi qui vogliamo formare manager, persone destinate a

occupare posizioni di *executive* in organizzazioni complesse. Era una lucida giustificazione dell'esistenza di un'università speciale per manager, non contribuiva però a chiarire meglio che cos'è una professione, mentre avrebbe potuto sollevare l'interrogativo: per formare manager è necessaria un'università?

Nei mesi dopo la crisi del 2008 questi dibattiti risalenti agli anni venti sono riemersi nelle pagine della "Harvard Business Review". L'America e l'intera comunità degli affari erano sotto lo shock provocato dal fallimento di Lehman Brothers e il grande interrogativo che l'opinione pubblica si poneva era, con puritana inclinazione, "com'è possibile che si sia arrivati a tanto? Gli uomini dell'alta finanza dagli stipendi favolosi non hanno un codice etico al quale devono attenersi, non esiste una deontologia professionale?". No, non esiste, rispondeva un professore sulla "Harvard Business Review", perché il management non è una professione, se lo fosse le business school non sarebbero università ma scuole professionali.²⁶ La discussione che si aprì allora, e che poi è continuata vivace e talvolta concitata sul blog della rivista, ci permette di intravedere che cosa oggi il senso comune delle élite intenda per professione: la professione è padronanza/controllo di un "set" di conoscenze e di competenze ben definito; comporta un obbligo fiduciario nei confronti dell'utilizzatore finale del servizio (il singolo professionista deve avere influenza sulle decisioni del cliente); professione è quando chi la esercita risponde finanziariamente e legalmente dei suoi errori, quando si è in grado di dare una definizione e di esercitare un controllo sull'uso del titolo; "un'attività merita il diritto di chiamarsi professione solo se alcuni ideali, per esempio quello di dare consigli imparziali, di non arrecare danno o di perseguire il bene migliore, sono infusi nel comportamento delle persone che sono occupate in questa attività", scrive Joel Podolny, ex rettore della Yale School of Management; "una professione per essere tale deve avere un codice etico o un codice di condotta", dice un altro, "il manager non ce l'ha ed è giusto che sia così"; "la parola *professional* può aver avuto un senso cent'anni fa," scrive un altro ancora, "ma oggi il professionista è assimilabile a un artigiano, uno che impara un certo 'set' di conoscenze molto tecniche, molto specifiche, per produrre dei risultati ripetibili, la professione è un insieme organico di competenze che rende più semplice la definizione di standard", e ancora "queste sono discussioni da professori universitari, a chi volete che interessi il titolo, lo status, la certificazione, il codice etico, oggi si guarda ai risultati e basta!". In effetti riesce veramente difficile capire il senso di campagne per la formulazione di codici etici sostenute at-

tualmente da associazioni di professionisti non tutelati da ordini. Già nelle professioni liberali tradizionali il codice etico ha assunto da tempo un valore puramente simbolico (l'Ordine dei medici tedesco ha forse espulso tutti i suoi membri coinvolti nelle pratiche di igiene sociale e di sterminio razziale del nazismo?). Che senso ha invocare un codice di comportamento per un professionista quando alle imprese è consentito di agire illegalmente con sistematicità? Nell'era della globalizzazione esiste forse un unico concetto di legalità in tutto il mondo? Non è proprio l'esistenza di diversi criteri di legalità a determinare la mobilità del capitale? La ricerca dell'impunità non è forse uno dei grandi motori delle delocalizzazioni? Che cosa dovrebbe produrre un codice etico, un'autoregolazione del mercato? Chi ha approfondito il problema dal punto di vista storico ci insegna che i codici etici delle professioni sono stati uno strumento mediante il quale una parte del ceto medio ha cercato di recuperare riconoscimento sociale in un periodo in cui si sentiva schiacciato dal ruolo sempre più importante che il volto anonimo delle grandi corporation assumeva nella società.²⁷ Era un periodo di forte obsolescenza delle professioni in seguito ai processi d'innovazione accelerati grazie alle consistenti risorse che le grandi imprese investivano nella ricerca. Un caso precoce di obsolescenza della professione fu quello degli ingegneri agli inizi del Novecento. Settant'anni dopo sarebbe stato lo stesso con gli informatici, poi il fenomeno si sarebbe generalizzato.

La rapida espansione di etiche professionali dopo la Prima guerra mondiale può essere attribuita interamente a questioni di status. Non era la complessità delle nuove competenze ad aver reso necessari i codici etici.²⁸

Forse è lo stesso fenomeno che si ripete oggi: l'insistente richiesta di riconoscimento di albi da parte di certe associazioni delle professioni non ordinistiche, la loro riproposizione delle necessità di codici etici sono un modo per rispondere con una limitazione dell'offerta alla crisi di domanda, alla crisi di mercato, alla svalorizzazione delle competenze. Ma è una risposta falsa e imbellè, lo vedremo meglio in seguito, dopo che avremo messo a fuoco altri aspetti della condizione del lavoratore della conoscenza indipendente per capire quale sia l'atteggiamento verso il suo mestiere che gli può creare minori contraddizioni. Per questo è opportuno lasciare da parte per un momento l'etica e riprendere il discorso sull'ideologia meritocratica.

Freelancing

Il successo, dunque, la competizione per il successo. Nel periodo in cui spuntano sul mercato le nuove professioni e chi le esercita non ha un'immediata riconoscibilità sociale, anzi, spesso non ha nemmeno una formazione universitaria specifica per la professione che esercita, due strade si presentano per conferire riconoscibilità al soggetto: la strada delle professioni liberali tradizionali e la strada dell'affermazione economica, della notorietà, del successo, insomma. Percorrere la prima significa entrare in un territorio riservato a potenti corporazioni che, giustamente, si rifiutano di cedere la loro specificità e la loro chiave d'accesso al riconoscimento sociale. Un oscuro medico di campagna è pur sempre un medico che può rivendicare per sé il medesimo rispetto riservato al direttore della clinica universitaria. Il freelance delle nuove professioni ha difficoltà persino a spiegare al figlio che razza di lavoro sia il suo, nessun titolo di studio ha certificato la sua competenza, nessun esame di stato gli ha conferito un'autorizzazione pubblica a esercitare il suo mestiere. Come può essere riconoscibile socialmente? La risposta americana è stata la più pragmatica e forse anche la più realistica: diventando ricco e famoso. L'etica del successo andava a pennello per i freelance delle nuove professioni, cioè persone che non potevano dimostrare di essere in possesso di particolari competenze certificate da titoli di studio specifici, che non erano tutelate da barriere all'accesso, completamente in balia del mercato. L'etica del successo e l'ideologia darwiniana a essa associata s'identifica quindi con l'etica professionale. Non è un problema generalizzato di tutte le professioni intellettuali, ma un problema specifico di quelle esercitate in maniera indipendente. Uno specialista salariato, che lavora alle dipendenze di un'impresa, non ha analoghi problemi di riconoscibilità sociale. Innanzitutto è un impiegato, e questo basta a definirlo socialmente, la sua competenza è certificata dall'azienda per cui lavora per il fatto stesso che lo ha assunto per quella mansione e gli offre la possibilità di arricchire le sue conoscenze con l'esperienza sul campo, i suoi percorsi di carriera sono ben definiti da regole aziendali (nel periodo in cui nascono le nuove professioni, nella piena maturità del sistema fordista, i percorsi di carriera nelle aziende obbedivano a meccanismi molto rigidi), la sua retribuzione è garantita indipendentemente dal livello delle sue prestazioni (in quel periodo storico la retribuzione in base al rendimento era già cominciata ma per gli impiegati non aveva l'importanza che aveva e avrebbe).

be avuto in seguito per il lavoro operaio), il suo percorso di carriera è incanalato dentro un'istituzione. Il rischio del freelance è di tutt'altra natura, perciò l'etica del successo è anche una specie di eccitante per far apparire il successo come un evento comune, quasi alla portata di tutti, basta volerlo intensamente, basta dedicarvisi anima e corpo. L'etica del successo forma un unico agglomerato mentale con l'etica della *competizione*; il miraggio del successo è lo strumento con cui si rende convincente l'idea che il comportamento naturale dell'uomo sia di natura competitiva, non solo nel mondo del business ma nella vita di ogni giorno. Il passaggio successivo è quello più difficile. Il successo del professionista appartenente alla categoria che abbiamo delineato non segue le stesse dinamiche del successo proprie di un artista, sia esso scrittore, attore di teatro, musicista o altro. Quel tipo di professionista offre un *servizio* e la logica del servizio è ben diversa dalla logica della libera creazione dello spirito. Il successo pertanto dipende sempre da un altro, dal cliente, il quale acquista il servizio come una merce e ragiona, si comporta, giudica in maniera diversa dal fenomeno che viene descritto come "il gradimento del pubblico". Innanzitutto, la relazione tra il professionista indipendente e il suo cliente è molto personale, inoltre incide sulle fortune o sfortune economiche del cliente, comprese le sue prospettive di carriera. Se a un pubblico l'esibizione di un artista non piace, rimpiange solo il costo del biglietto, se a un cliente il professionista offre una prestazione di basso valore o contenente valutazioni errate, il costo per il cliente può essere elevato. Pertanto l'etica del successo, che è naturale nell'artista, deve essere costruita artificialmente per il professionista che eroga dei servizi. E qui la semplice filosofia della competizione ovviamente non è sufficiente, entra in gioco l'altro fattore determinante: la competenza tecnica specifica, quella che in tedesco è propria del *Fachmann* e in inglese del *professional*. *Fachmann*, dice Weber, è l'opposto di *Dilettant*; *professional*, dice Drucker, la competenza è l'opposto di *amateur*. Ma com'è possibile definire quando non esistono sistemi formativi che la certificano? La risposta, ancora una volta, è di tipo morale e comportamentale: non è chi possiede determinate competenze tecniche a essere un professionista; non è il suo sistema di conoscenze specialistiche e la padronanza con cui le utilizza a farne un lavoratore intellettuale indipendente con chance di successo; non è la tecnica la sua maestria, ma la capacità di relazione con il cliente, l'attenzione che gli dedica, l'identificazione con gli interessi e il successo del cliente. La vera competenza sta qui. Il professionista non deve mai di-

menticare che il suo mestiere è erogare servizi, egli è a servizio di qualcuno pur non essendone dipendente. Se nella ricerca del successo il professionista deve assumere un comportamento competitivo e non deve avere alcun riguardo nei confronti dei suoi rivali, nell'esercizio della sua prestazione non solo deve avere riguardo per l'altro, ma deve identificarsi con il suo cliente al punto da coglierne al volo le esigenze e intuire quali siano quelle di cui è inconsapevole. Il vero professionista deve saper conquistare la fiducia del cliente, *trustworthiness* è una delle parole chiave dell'etica professionale.

Occorre prestare attenzione a questo passaggio. Alla radice dell'etica professionale dei lavoratori intellettuali indipendenti, nel momento in cui era necessario configurare una bozza di codice deontologico, il requisito fondamentale richiesto non aveva natura conoscitivo-intellettuale ma emotivo-comportamentale. La padronanza della tecnica era data per scontata, il semplice percorso formativo non bastava, la tecnica era questione d'esperienza, il requisito fondamentale per l'esercizio della professione era un altro: la disposizione d'animo, il vincolo di responsabilità, impliciti nel termine *Beruf*, che nel linguaggio del professionalismo americano si chiamano *commitment*.²⁹ Pertanto, quando nei paragrafi precedenti abbiamo parlato di disposizione d'animo libertaria nella scelta di praticare una professione indipendente da parte di molte persone negli anni settanta e ottanta, non abbiamo usato un linguaggio spurio, estraneo all'etica delle professioni, ma ci siamo attenuti a un filone di pensiero che ha le sue radici nei primi teorici del professionalismo. Analogamente, quando nei paragrafi precedenti abbiamo citato le teorie contemporanee sul biocapitalismo e sul biolavoro, elaborate anche da persone con le quali abbiamo avuto un intenso scambio di idee sulle problematiche del lavoro autonomo, lo abbiamo fatto non solo per un senso di stima e di rispetto per interpretazioni della realtà che in gran parte condividiamo, ma perché l'etica della dedizione totale al lavoro, anima e corpo, intesa come coinvolgimento totale, degli affetti oltre che dell'intelletto e della volontà, risale a un periodo precedente l'attuale fase postfordista e si colloca in maniera specifica all'interno dello sviluppo di un nuovo mercato, quello delle professioni indipendenti a servizio dell'impresa. Ai nuovi professionisti si insegnava che l'erogazione di energia emotiva è il principale atto della prestazione, precedente e superiore all'atto di erogazione di energie fisiche o intellettuali. La dedizione al lavoro e il vincolo morale verso il fruitore della prestazione presuppongono un elevato livello di accettazione della propria con-

dizione sociale, richiedono un cervello e un'anima completamente disponibili al sacrificio di un uso diverso del proprio tempo di vita. In alcune professioni si richiede uno spirito "disinteressato". Non è così nella maggior parte delle nuove professioni che, prestate a servizio delle imprese, si lasciano permeare dallo spirito del business e dunque richiedono uno stile di vita dove la carriera, quella che viene chiamata comunemente "l'affermazione del professionista nel mercato", rappresenta la principale molla dell'esistenza. Negli anni ottanta e novanta abbiamo assistito a un'accettazione di massa di questo stile di comportamento. Professionisti indipendenti o salariati, persone soprattutto impegnate nei ruoli della new economy, donne in particolare, orizzonte mentale e stile di consumo da ceto medio produttivo, *lower middle class*, hanno interpretato come un unico grande coro questa commedia moderna, hanno dedicato la loro vita al lavoro, hanno occupato la loro mente con il problema del lavoro anche fuori orario, spesso hanno sopportato una vita da cani, talvolta sacrificando le loro relazioni personali, coniuge, figli, amici. Il lavoro ha perduto il suo significato di "prestazione conto terzi" per diventare semplicemente impegno personale, prova di sé, specchio della propria identità. Nemmeno i padri più accaniti del capitalismo, i suoi più ciechi sostenitori avrebbero immaginato una vittoria simile. La crisi finalmente ha introdotto una crepa, una forte polarizzazione tra chi ha trovato ragione d'intensificare la dedizione e chi ha cominciato a guardare con maggior distacco "la carriera". Ma le certezze, l'univocità dell'orizzonte mentale, si erano incrinata assai prima. Forse proprio in seguito a una maggiore dedizione femminile al lavoro, il senso di distacco è maturato più rapidamente nella percezione di genere e ha preso voce nella letteratura e nella saggistica delle donne, si è tradotto in una concezione della vita lavorativa come l'opposto di un percorso lineare, come una permanente "transizione"³⁰ da uno status professionale a un altro, oppure come un "doppio sì", alla cura delle relazioni personali e al lavoro conto terzi, al vincolo affettivo e familiare e allo sforzo per migliorare la qualità delle prestazioni professionali.³¹ Corredato da venticinque pagine di bibliografia, il capitolo sulle professioni dell'*Handbuch für Soziologie 2010* sottolinea l'importanza del pensiero femminista nella demolizione delle ideologie del professionalismo. Tutte le decorazioni appese alla divisa della professione sarebbero state strappate, le ultime ricerche in ambito germanofono parlano di *Arbeitskraftunternehmer*, di un imprenditore della propria forza lavoro; sparisce ogni riferimento alla professione come attività comune di un

gruppo sociale, di un collettivo; rimane solo l'individuo, la sua forza lavoro e il mercato. Lo spartiacque è dato dalla crisi del modello fordista, su questa periodizzazione ormai c'è una convergenza di opinioni.

Consulenti di direzione: flagello o risorsa?

Un esempio di come i problemi della reputazione, del rapporto con il mondo accademico e dell'immagine pubblica del lavoro indipendente si confondano talvolta in maniera inestricabile è dato dalla figura del consulente di direzione d'impresa. Non si può negare che questa sia stata una "nuova" professione molto diversa da quelle liberali, perché non dotata di percorsi formativi specifici o di competenze esclusive. Benché i suoi inizi si possano collocare nel periodo tra le due guerre mondiali, di fatto è dopo il 1945 che ha assunto un ruolo importante e una sempre maggiore visibilità.³² Certi studi fanno risalire la sua diffusione in Europa addirittura al Piano Marshall. Indagini condotte sul caso francese ne rintracciano gli inizi già prima, e precisamente nelle attività degli ingegneri delle Grandi scuole, che invece di entrare nella pubblica amministrazione diventano quadri delle imprese private. È un caso di studio interessante perché lo sviluppo di quella che è stata chiamata *consulting industry* ha dato luogo alla costituzione di società di dimensioni multinazionali, ma al tempo stesso ha creato quel particolare tipo di capitale che è stato chiamato "capitale simbolico", posseduto da persone che godono di una reputazione speciale. È un'attività che si articola su due poli estremi, quello della grande organizzazione, quindi del marchio, e quello dell'individuo singolo.³³ Tra tutte le attività professionali, inoltre, è quella che poco per volta ha rappresentato l'esempio vivente del successo individuale. Quando si pensa a un consulente di direzione, istintivamente vi si associa la figura di qualche "guru", di qualche uomo di successo, strapagato, e dunque alla quintessenza del professionalismo. Tanto che spesso la figura del consulente assurge a simbolo delle nuove professioni e del lavoro indipendente tout court. Il capitale simbolico che tale figura detiene le deriva da una doppia fonte di luce, quella del management che ne è l'utente e quella del mondo universitario, universi che godono del massimo prestigio nella nostra società. Qualcuno ha parlato di rapporto "simbiotico" tra il mondo accademico e la consulenza di direzione, sia perché la figura che svolge questo ruolo occupa non di rado ambedue le posizioni, sia perché si è verificato spesso uno scambio di tipo

utilitaristico tra la posizione del docente universitario e quella di chi svolge il ruolo di consigliere di potenti amministratori delegati di grandi aziende. Il consulente procura sponsor all'università e l'università gli garantisce una posizione di prestigio e di inamovibilità. Oppure il docente della business school apre una società di consulenza e fa da intermediario tra l'università e l'impresa, procurando forza lavoro intellettuale di valore "scientifico" garantito. In questo caso il manager potrà contare forse su consulenze meno costose di quelle delle multinazionali, che devono coprire i costi d'esercizio. Ma la figura del consulente di direzione presenta anche lati deboli. I risultati del suo lavoro non sono facilmente verificabili, il contenuto delle attività di consulenza non è facilmente codificabile, è difficile persino descriverlo. È altrettanto difficile controllare se un'organizzazione abbia veramente bisogno di consulenti esterni, e in definitiva la spesa per le consulenze appare quasi un benefit del manager o un suo capriccio personale. Il giudizio sull'operato del consulente e sugli effetti della sua prestazione è riservato al manager che lo ha ingaggiato e il manager non sarà mai disposto ad ammettere di aver sprecato i soldi dell'azienda. Anche in questo caso il rapporto può essere di tipo simbiotico. Negli anni novanta il mito della consulenza di direzione si è andato progressivamente appannando, sono proliferate le voci critiche, c'è chi ha definito l'utilità del consulente di direzione puramente *theatrical*, funzionale solo a dare spettacolo. Povera di contenuti, priva di idee, della consulenza non rimarrebbe che l'abilità di una presentazione in Powerpoint. Ma anche nel caso in cui le idee del consulente fossero eccellenti, la loro efficacia sarebbe ben poca, date le resistenze inerziali dell'organizzazione a metterle in pratica. Gli scandali che hanno coinvolto società di certificazione dei bilanci agli inizi del nuovo millennio hanno ulteriormente scosso la reputazione della professione. In Italia la pessima fama del consulente è stata spesso imputata al suo rapporto con la politica e la pubblica amministrazione, tanto che il termine talvolta si confonde con quello di faccendiere. All'estremo opposto troviamo invece chi considera la consulenza di direzione il custode della cultura manageriale. È difficile formulare un giudizio equilibrato proprio per il peso esercitato dalla tradizione del professionalismo e per l'importanza che al suo interno riveste il capitale simbolico. Le nuove professioni non ci hanno guadagnato dal venir associate all'archetipo del consulente di direzione, che nell'immaginario collettivo è un uomo di successo dagli onorari favolosi per prestazioni da ciarlatano. È possibile riprendere uno sguardo corretto sulla consulenza – spesso strumento di effettivo sup-

porto nelle scelte strategiche di un'impresa o di una pubblica amministrazione – solo spogliandosi completamente da un sistema di pensiero condizionato dall'ideologia del professionalismo.

Il già citato Manuale della consulenza redatto a metà degli anni settanta dell'International Labour Office di Ginevra, e poi aggiornato più volte, passa in rassegna varie scuole di pensiero che si sono esercitate a tracciare il profilo del consulente di direzione, ma un'idea centrale le accomuna tutte: quella che tra il consulente e il suo cliente, il manager, ci deve essere scambio di conoscenza, interazione, e che ambedue “non debbono risparmiare alcuno sforzo affinché il loro rapporto di lavoro diventi un'esperienza di apprendimento reciproco”. In altri termini, quello del consulente è essenzialmente un lavoro di relazione. Quindi la sua competenza viene definita primariamente attraverso i *personality traits* e le *attitudes*, solo al terzo e quarto posto vengono *knowledge* e *skills*.³⁴ Benché il Manuale consideri l'offerta di servizi di consulenza un'industria che deve avere strutture organizzative complesse e alla figura del consulente indipendente dedichi quattro scarse paginette, non c'è dubbio che il capitale delle grandi società di consulenza sia rappresentato da individualità e, per quanto possano essere standardizzate le loro procedure, il successo sul mercato dipende dal talento delle singole persone. La clientela è ricca. Le grandi imprese, le pubbliche amministrazioni e le risorse generate dall'industria del *management consulting* sono consistenti, il lavoro di conoscenza e approfondimento che vi si è profuso ha finito per creare un'accumulazione di intelligenza che pochi altri settori conoscono. Ogni lavoratore indipendente della conoscenza, qualunque altro mestiere faccia, può trovare nella sua letteratura considerazioni, esperienze e analisi dalle quali c'è sempre qualcosa da imparare.

Surrogati d'identità

L'ideologia del professionalismo, pur sottoposta a critiche demolitorie, è dura a morire e si ripresenta con gli stessi abiti consunti e pieni di rattoppi nei periodi di crisi economica, sociale e politica dei ceti che ne sono portatori. Ma oggi, nel periodo post-industriale, c'è qualcosa di più che può spiegare la sua persistenza anche nei momenti di congiuntura favorevole, come sono stati, in Italia, gli anni ottanta e novanta, quelli, per intenderci, che hanno visto il diffondersi delle nuove professioni. Ed è singolare che il professionalismo sia tornato in auge mentre proseguiva in maniera accelerata la frammentazione e l'implosione dei ceti me-

di, e si stava affermando quindi una tendenza inversa rispetto a quella che Bledstein e altri hanno osservato nell'America *mid-victorian*. Se allora la cultura del professionalismo aveva cementato le varie componenti della "classe unica", nei decenni più recenti ha potuto riproporsi in un panorama di crescente disgregazione e frammentazione, galleggiando come una sostanza che non si scioglie nella "società liquida" di cui parla Zygmunt Bauman. La ragione principale sta forse nella perdita di forza "identitaria" del lavoro. Un fenomeno cui sono stati dedicati molti studi ma che ciascuno di noi può osservare nella vita di ogni giorno. Le persone continuano a definirsi attraverso l'attività che svolgono, ma solo per pura convenzione, per ragioni di etichetta quasi, mentre nel loro intimo cercano agganci più solidi, più convincenti per caratterizzare la loro personalità. Nella crisi d'identità spesso si confondono questi due piani, quello dell'identità come maschera di una commedia che recitiamo tutti quanti e che indossiamo nel balletto dei rapporti superficiali quotidiani, obbligati a rispettare certe convenzioni, e quello dell'identità intesa come configurazione dell'unicità della persona. Nella prima forma d'identità possiamo recitare o usare le credenziali, nella seconda dobbiamo crederci davvero ed è questa che nella società odierna tende a indebolirsi sempre più, provocando, per reazione di autodifesa, o la moltiplicazione delle maschere oppure il travestimento. Nella società italiana dove le scelte di politica industriale hanno portato l'abbigliamento e la moda a occupare una posizione costituita dall'identità nazionale, la costruzione della personalità attraverso i vestiti e gli accessori ha raggiunto limiti esasperati e ha ridotto intere generazioni di giovani a manichini ambulanti, privi di anima. Non è quindi soltanto il lavoro ad aver perduto la sua forza identitaria sia perché è un valore sociale in disuso, sia perché la precarizzazione lo ha logorato nei suoi significati esistenziali, ma è la formazione della personalità in quanto tale che è resa sempre più difficile e complessa. In un quadro di perenne competizione, all'interno del mondo del lavoro crea identità la carriera, semmai, non la funzione. Chi è tagliato fuori da un percorso di carriera rifiuta una definizione di se stesso attraverso il lavoro. Qui s'innesta la forza ideologica del professionalismo. Benché, come abbiamo visto, esso stesso sia stato strutturato secondo *curricula* istituzionalizzati, conserva una sua presa sull'individuo attraverso la sua componente moralistica e attraverso il richiamo all'ordine simbolico della competenza esclusiva. Sicché coloro che esercitano una di quelle che sono chiamate "professioni intellettuali" non solo indossano la maschera del recitare quotidiano, ma ci credono. Non stupisce quin-

di che le “nuove” professioni siano state contagiate dall’ideologia del professionalismo: cercavano una forma di cittadinanza e di riconoscimento per passare dallo stato di outsider a quello di insider; la via breve era quella della vecchia ideologia. Poi si sono accorte che restavano lo stesso fuori dalla porta, ma questa è un’altra storia.

Vale la pena invece riprendere il discorso della sempre più difficile formazione della personalità e dell’identità attraverso l’occupazione, perché presenta aspetti che s’intrecciano fortemente con il problema della coalizione.

L’incertezza odierna è un potente fattore di *individualizzazione*; essa divide anziché unire [...] l’idea di “interessi comuni” diventa sempre più nebulosa e in definitiva incomprensibile. Paure, ansie e risentimenti sono fatti in modo tale da dover esser sopportati in solitudine, non si sommano, non si coagulano in una “causa comune”, non possiedono un “destinatario naturale”. Tutto ciò fa dell’atteggiamento solidaristico una tattica non più razionale e suggerisce una strategia di vita del tutto diversa da quella che condusse un tempo alla nascita delle organizzazioni difensive e militanti della classe lavoratrice.³⁵

Questa visione rassegnata di Bauman non è del tutto convincente. L’insicurezza non è soltanto un prodotto di rapporti di lavoro precari. Qui c’è il solito retaggio paralizzante del modello del lavoro subordinato, inteso come storicamente “stabile”. L’insicurezza è dovuta alla difficile formazione della personalità, provocata a sua volta dalla crescente invasione di modelli di persona, di comportamento, di pensiero, di espressione, che i media trasmettono in età infantile e adolescenziale. Ogni immagine è un’ipotesi di personalità possibile, spesso le immagini o le parole trasmettono modelli di personalità irraggiungibili. Entrano a fiumi nelle catene dell’apprendimento fattori inquinanti, scorie d’ogni tipo prima che l’educazione possa fornire filtri protettivi. Dell’educazione qui si è parlato solo per i suoi gradi elevati perché il rapporto tra formazione delle conoscenze specializzate e professioni intellettuali è vincolante. Le critiche all’iperspecializzazione sono cominciate già prima di Weber ma il problema ormai, ce ne accorgiamo ogni giorno, non è quello della difficile comprensione dei linguaggi specialistici e della pretesa di status delle élite professionali, e nemmeno quello della discrasia tra i corsi che l’università offre e le competenze che il mercato richiede. Il dramma oggi non è l’università specialistica, che bene o male funziona, è la gente che non sa parlare e scrivere in italiano. È sempre più incerta e fragile quella che Drucker chia-

mava l'*allgemeine Bildung*. Si è capaci di produrre competenze specialistiche, che possono assumere la veste di identità professionali, ma si è sempre meno in grado di produrre personalità, quell'insieme di attitudini che consentono di organizzare le conoscenze e le passioni, i saperi e le emozioni, in un ordine mentale che permette all'individuo di controllare, filtrare e incanalare il flusso di eventi informativi che gli piovono addosso, ma soprattutto gli consentono di agire su percorsi che lui stesso si è scelto. Questa è la condizione, la possiamo chiamare dote o talento, di cui necessita il lavoratore indipendente delle nuove professioni, è la capacità di muoversi su tutti i terreni, ma anche di navigare o di volare, di transitare da un mercato della competenza a un altro, da un sistema di relazioni a un altro. Non ha bisogno di un'identità professionale, ha bisogno di una *personalità* che gli conferisca sicurezza e quindi disponibilità al rischio, può tranquillamente disfarsi dell'ideologia del professionalismo (deve sapere cos'è però). Non è un paradosso affermare che per un nostro lavoratore della conoscenza freelance padroneggiare la lingua italiana scritta e parlata è il requisito più importante, perché significa che ha un'idea di base di cosa siano il tempo e lo spazio, cioè ha introiettato la storia e la geografia. Significa che sa esprimersi in maniera chiara e in maniera ambigua, ha un'idea di cosa siano le relazioni sociali, di dove si possa essere schietti e frontali e di dove conviene stare in guardia. L'italiano è una lingua che offre meravigliose risorse di ambiguità, non a caso il nostro è il paese del trasformismo, delle leggi che vogliono dire una cosa e il suo opposto. Ma l'ambiguità è anche finezza, come una musica che procede per quarti di tono, e quando il punto dove si vuole arrivare è chiaro, l'ambiguità diventa solo un mimetismo per poter arrivare là dove altri potrebbero impedirti di arrivare o potrebbero aspettarti. È un modo per preparare la sorpresa del pensiero originale. Tradurre *allgemeine Bildung* con "cultura generale" è restrittivo, il termine intende la conoscenza dei "fondamentali", in modo da distinguere l'essenziale dal superfluo, in un quadro mentale dove i riferimenti di tempo e le gerarchie dei dati sono chiari e i linguaggi degli insiemi di informazioni riconoscibili. Italiano, storia e geografia: sembra una battuta di snobismo intellettuale, ma com'è possibile formare una personalità senza sapere come si legge un libro di storia, senza saper riconoscere la dinamica e la genesi della condizione in cui si vive? Farsi spiegare passivamente da altri quello che sei o com'è nato il mondo in cui vivi è come accettare che padre e madre vengano conferiti d'ufficio. Solo una forte personalità produce frammenti d'idee originali, offre al mercato quella che comunemen-

te si chiama “innovazione”. Questo è il campo non esclusivo ma specifico dei lavoratori della conoscenza indipendenti.

Personalità e scrittura

Ma che significa “scrivere in italiano”? Maestri di questa pratica ci hanno permesso di entrare nel loro laboratorio e di osservare da vicino certi arnesi del mestiere. Certo, si trattava in gran parte di arte letteraria, ma la redazione di testi di riflessione o di esposizione per loro non è mai stato esercizio diverso; per quanto riguarda la qualità della scrittura, gli ostacoli e i problemi restano gli stessi. Sono le sorgenti dell’espressione il grande mistero. Un giorno Luigi Meneghello, alla domanda su quale fosse per lui il rapporto tra dialetto e lingua nella scrittura e se ritenesse che il dialetto fosse un patrimonio espressivo in via di estinzione, così rispondeva:

Per me ha senso l’assioma che morendo una lingua muore una cultura, ma è certamente vero anche l’opposto, cioè che il mondo artigiano e contadino è stato estinto dagli sviluppi della nostra società, della nostra civiltà: ed è ovvio che mantenere vivo il dialetto al di fuori della società che lo parlava, lo nutriva, non avrebbe senso. Quanto lunghi saranno i tempi perché il dialetto scompaia del tutto questo resta da vedersi. Ma si può presumere che prima di scomparire il dialetto potrà influenzare anche profondamente lo sviluppo dell’italiano letterario; attraverso i meccanismi non troppo diversi dai “trasporti” che vi ho illustrato.³⁶

L’industrializzazione, il fordismo avevano portato alla svalorizzazione di un patrimonio linguistico che troppo spesso l’italiano letterario aveva ignorato, se non represso. Rispondendo al suo interlocutore nel 1986, Meneghello non immaginava che, dieci anni dopo, “il progresso della civiltà” avrebbe avvicinato il rischio di una seconda estinzione, quella delle lingue in quanto tali. Il postfordismo e l’uso delle tecniche comunicative a distanza potranno portare a questa scomparsa? Il modo di “scrivere all’istante”, “rispondere all’istante”, l’introduzione di stilemi e grafemi privi di un suono, leggibili attraverso una linguistica senza fonologia, la “perdita del malinteso”, come dice Gargani citando Baudelaire,³⁷ la minaccia di una comunicazione che, giunta ai livelli estremi di connettività tra soggetti, diventi mutismo sono temi che appassionano i filosofi dal momento in cui si è instaurato il dominio di Internet. Sono i problemi ai quali è maggiormente sensibile chi ogni giorno lavora con il web e ne

riconosce le insidie; non sono problemi riservati ai filosofi ma normalità per i lavoratori della conoscenza. Le lingue, del resto, tra i vari segni della civiltà sono state quelle più esposte alla minaccia di repressione, di interdizione. Quante volte una lingua è stata “salvata”! Oggi questa minaccia ha cambiato tattica: ciò che uccide le lingue e le culture a esse associate non è il divieto di parlarle o scriverle, è il potere monopolistico di un idioma. Ma è proprio questo a esaltarne il prezioso retaggio. Italiano, storia e geografia non solo per rendere solido un capitale umano, si diceva, ma per formare una personalità, un carattere. Insistiamo: non si tratta di luoghi comuni o di snobismi provocatori, qui si vogliono rivisitare tematiche alla base dell’ideologia del professionalismo che ritroviamo negli scritti dei suoi padri fondatori, come, ancora una volta con acutezza, ci insegna Bledstein. Uno dei principi fondamentali, come abbiamo ricordato in precedenza, era la dedizione, la spinta etica al bene pubblico, considerata forse più importante della competenza specialistica. Ma ben presto si disse che prima ancora era indispensabile il *character*, “il segno distintivo, la somma di qualità che distinguono un individuo dall’altro” e che potrebbe essere proprio quel che abbiamo chiamato personalità. Giustamente Bledstein osserva che questo “carattere” era sì inteso come immagine di se stesso, fiducia in se stesso, disposizione d’animo dell’individuo ad affrontare tutte le situazioni, ma solo all’interno dei parametri della carriera: devi avere *character* nel quadro dei *career patterns*. Il termine *career* in origine indica la pista di gara: il “carattere”, quindi, sin dalle origini del professionalismo moderno, allude a “una personalità competitiva”. *Character*: avere una personalità. Corre veloce il pensiero al libro di Richard Sennett, *L’uomo flessibile*, che ha avuto tanta eco, anche in Italia. Il suo sottotitolo, nell’edizione originale, suonava *The Corrosion of Character*, per dire il deterioramento della personalità provocato dalla condizione di perenne instabilità del lavoratore moderno. Nel nostro discorso si vuol andare oltre, la difficile formazione di una personalità è generata da qualcosa di più complesso del precariato lavorativo o dell’incertezza professionale, ci sembra che abbia piuttosto a che fare con la percezione del mondo e con l’adattamento all’ambiente esterno. Il modo di produzione postfordista e la globalizzazione hanno creato una nuova antropologia umana, la diffusione dell’informatica e l’utilizzo del personal computer hanno introdotto nuovi parametri epistemologici, modificando radicalmente le dinamiche dell’apprendimento e quindi del passaggio dallo stato infantile allo stato adulto. L’informatica ha consentito a giovanissimi di padro-

neggiare i linguaggi e le tecniche, mettendoli in grado di trasformarsi, per esempio, in hacker capaci di creare grosse difficoltà o addirittura paralizzare sofisticati sistemi di apparati militari. Nessuno ha insegnato loro come si fa, lo hanno imparato da soli. La rivoluzione del computer segna uno spartiacque nella storia perché ha posto fine al sistema millenario delle civiltà umane che prevedevano in parallelo alla crescita naturale dell'uomo un progresso graduale di apprendimento. L'età scolare era una fase ben precisa della crescita fisiologica. L'hacker bambino è il simbolo di questo passaggio di civiltà. Senza un percorso di apprendimento, senza una scuola, già irrompe con potenza devastante nel mondo degli adulti, un mondo che quanto più è computerizzato tanto più sembra accessibile a chi non ha compiuto o non ha bisogno di compiere un curriculum di formazione. Se la principale capacità di adattamento all'ambiente esterno è data dalla conoscenza dei linguaggi informatici, e tutta la cultura della "formazione generale" risulta obsoleta, o semplicemente non utile a consentire la sopravvivenza dell'individuo, è chiaro che la stessa nozione di personalità individuale acquista un nuovo significato. Forse quella nozione di personalità che abbiamo prima delineato appartiene anch'essa al mondo di ieri. La corrosione, il deterioramento della personalità provocati dall'instabilità lavorativa si chiamano così perché lo sguardo di Sennett, come il nostro, è datato? Ha forse bisogno di conoscere la storia l'hacker bambino? No di certo, ma non ha bisogno nemmeno di relazioni. Il suo mondo è lì, dentro lo schermo e lui non lo riconosce attraverso la carta geografica ma mediante il linguaggio dei simboli. I casi clinici di ragazzi che stanno tutto il giorno chiusi in stanza davanti al computer dovrebbero farci capire che l'androide è dietro l'angolo. Ma non è detto che finisca così; solo un atteggiamento di sciocco snobismo parla con apparente rassegnazione di "barbarie incombente". Tutti i sistemi totalizzanti tendono a ridurre l'umanità a un insieme di corpi senz'anima, senza personalità, il capitalismo per primo e il biocapitalismo quasi ci riesce.³⁸ Il problema sta nel rifiuto di subire, di sottomettersi, è l'eterno problema della libertà dell'individuo. Qui sta il senso del discorso sulla coalizione. Ma la libertà non è scindibile dalla conoscenza, pertanto l'affermazione che l'informatica ha creato una diversa epistemologia significa che ha modificato i parametri del processo conoscitivo liberandolo in parte dalla dipendenza dell'insegnamento, del lavaggio del cervello, e dalla dipendenza dei procacciatori/manipolatori d'informazioni, aprendo lo spazio a un'autonomia dell'individuo, seppur parziale e in permanente ten-

sione. Parlando il linguaggio dei simboli ha ridotto lo scarto tra la parola e i suoi effetti, il gesto e i suoi riflessi. Ha abbassato la statura dell'autorità, le ha tolto il piedestallo, contribuendo in questo senso alla de-professionalizzazione.

Le "nuove" non-professioni

La nascita e lo sviluppo delle "nuove" professioni avvengono proprio nel periodo in cui questo passaggio di civiltà comincia a compiersi. Non hanno un percorso di formazione preconstituito, non possiedono conoscenze alle quali corrisponde un ambito di giurisdizione ben definito, vivono di relazioni più che di competenze, la loro autorità è sancita dal mercato non dalle credenziali, a loro non servono i paludamenti del professionalismo, anzi sono d'impaccio. Ma il termine generico di "nuove professioni" ne comprende anche alcune antiche, esercitate in maniera nuova o, per meglio dire, svolte in contesti di mercato talmente diversi da quelli che in origine le aveva viste nascere, da poter essere considerate "nuove". È la *forma sociale dell'esercizio* a fare la differenza, non la specializzazione.

Qualcuno ha detto: non sono professioni e chi le esercita non ha il diritto di chiamarsi professionista. Con malcelato disprezzo ne parla uno che pure è stato un impietoso testimone della decadenza della professione medica negli Stati Uniti:

Specialisti che in realtà sono dei meri tecnici [...] servono i loro padroni come freelance o *hired guns* (tanto per usare sia il termine antico che quello moderno per dire "mercenario"), le loro lealtà si collocano sullo stesso piano di quelli che li pagano. Accettano le scelte dei propri padroni e li servono lealmente come meglio possono. Alla luce delle loro conoscenze specialistiche questi *servants* possono consigliare ai loro padroni di qualificare o modificare le loro scelte ma non pretendono di avere il diritto di essere loro a scegliere per i propri padroni, di essere indipendenti da quelli o addirittura di violare i loro desideri. Ma è proprio questa l'indipendenza che il professionalismo reclama per sé.³⁹

Forse qualcuno potrebbe sentirsi offeso a essere definito "un mercenario", ma la frase rispecchia semplicemente la mentalità elitaria, l'atteggiamento di esclusione sociale, caratteristici della cultura del professionalismo, su questo concordano tutti i grandi studiosi del fenomeno: lo stesso Freidson, Abbott, Magali Larson e altri. Chi ha scelto il lavoro autonomo delle nuove professioni negli anni settanta, non solo in Italia, lo ha fatto invece

portandosi dietro una mentalità opposta, quella dell'egualitarismo. I *neue Selbständige* tedeschi erano fortemente influenzati dalle culture e dalle pratiche "alternative", da orientamenti anticapitalistici, da un desiderio di fuga dalle città per immigrare in zone rurali. Spesso un informatico sceglie la carriera del freelance dopo aver fatto un'esperienza di hacker. Come ci ricorda Manuel Castells, forse il maggiore teorico della società dell'informazione, della *network society*, il termine *hacker* non indica un sabotatore, ma una persona che rifiuta il sistema proprietario, che considera la condivisione della conoscenza e dell'esperienza il valore più elevato, il principio etico al quale deve tenere fede l'informatico che vive del proprio lavoro. È un atteggiamento opposto a quello della competenza esclusiva, proprio dell'ideologia elitaria del professionalismo. Grazie a questo atteggiamento anarchico-libertario si è sviluppato Internet. In virtù di una mentalità che è l'opposto di quella del professionalismo è nato il computer.

Il personal computer è stato un'invenzione casuale della controcoltura informatica e lo sviluppo migliore del software lo si è avuto con i sistemi open source, che sono stati prodotti al di fuori del mondo delle grandi imprese, nelle università e nelle iniziative lanciate da freelance.⁴⁰

L'ideologia del professionalismo è conservatrice, non stimola l'innovazione. Il lavoratore della conoscenza moderno ha orizzonti più vasti, più aperti di quelli della professione. Taglia corto Keith Macdonald in un testo del 1995: "La conoscenza è un'opportunità per procurarsi un reddito," scrive.⁴¹ Se siamo d'accordo con lui, è una perdita di tempo interessarsi alla disputa se il lavoratore autonomo con partita Iva sia un professionista o meno, abbia o meno il diritto di presentare queste credenziali. È di secondaria importanza decidere se considerarlo un mercenario o un gentiluomo. Rimettiamo i piedi per terra, torniamo alla sua condizione sociale, a quella che già trent'anni fa era stata messa a nudo da chi aveva colto sul nascere il passaggio di civiltà.⁴² Era evidente dalla fine degli anni settanta che la tendenza fosse quella definita da Magali Sarfatti Larson: la "proletarizzazione" dei laureati.⁴³ Ragionando al giorno d'oggi, però, la constatazione che il fenomeno dell'impoverimento del lavoro intellettuale si è verificato effettivamente, come era stato previsto trent'anni fa, non basta. Una tendenza storica non è mai lineare, si afferma per contraddizioni e ripiegamenti, si manifesta per varianti che ne arricchiscono la complessità. Ragionando

oggi, vale la pena di mettere in rilievo come le persone abbiano cercato di resistervi o con artifici di sopravvivenza o, soprattutto, con una progressivamente maggiore capacità di amministrazione delle proprie conoscenze e un passaggio da forme di vita puramente individualistiche a trame di relazioni che funzionano sia da strumenti di protezione sia da proposta di nuovi servizi. Il mercato per il lavoratore autonomo è in parte quello che lui stesso riesce a creare, a inventare, a inventarsi. Ma se così è, se la forma “mercato” è indissolubile dal riconoscimento sociale, significa anche che una delle cause della mancanza di reazione all’impoverimento della *middle class* può essere dovuta al fatto che esercitare un’attività di elevata reputazione o visibilità offre una compensazione alle paghe da fame o agli onorari vergognosi. Forse questa è la vera trappola che ingabbia i lavoratori indipendenti: essere vincolati ai valori del riconoscimento sociale tanto quanto la classe operaia è stata vincolata ai valori del consumismo. Occorre dunque disattivare una serie di trappole ideologiche se si vuole inaugurare un percorso di coalizione.

Ha ragione Federico Chicchi, che ha studiato a fondo il problema dell’identità in rapporto al lavoro, a scrivere:

Sembra svolgere una funzione rilevante, la diffusione di una cultura del lavoro che fa della performance individuale e della capacità di competere efficacemente sui mercati emergenti degli elementi imprescindibili dell’alto riconoscimento sociale. Il lavoro diventa fonte di attribuzione di elevato status quando è visto come attività rischiosa, creativa e di responsabilità. L’atteggiamento che tende ad attribuire rispetto e stima a chi accetta di intraprendere percorsi professionali rischiosi e non istituzionalmente protetti, sembra far parte di una più generale “cultura del rischio” tipica dei contesti economici postfordisti [...] la “cultura del rischio” è cioè una cultura individualistica, meritocratica che attribuisce valore sociale all’attore che agisce senza pianificare nei dettagli la sua strategia, che aggredisce il mercato piuttosto che subirne gli effetti, che affronta con risolutezza ed autonomia le condizioni d’incertezza e variabilità della società postfordista. [...] Il saper rischiare, quindi, diventa il principale criterio di valorizzazione sociale del postfordismo. Rischiare significa, infatti, stare dentro, non rischiare significa stare inesorabilmente fuori.⁴⁴

Ma questa è ancora una volta, come in Bauman o in Sennett, solo una faccia della medaglia, è una visione che rischia di rimanere circoscritta dentro la forma “mercato”. Il rischio vero non è quello di affrontare il mercato. Il rischio vero è “pensare altri-

menti”, è rifiutare la mentalità corrente, l’imitazione delle pratiche del leader di mercato. Il rischio vero è innovare, dotarsi di un bagaglio conoscitivo *sui generis*. C’è un bellissimo termine tedesco, *Querdenker*, uno che pensa di traverso, e dunque che si mette di traverso. L’innovazione può consistere proprio nel saper ridurre l’imprevedibilità dell’azione rischiosa. Il rischio del lavoratore cognitivo che esercita un’attività indipendente deve essere sempre un rischio calcolato, non può essere mai assoluto, un salto nel vuoto, una scommessa; deve contenere in sé un criterio di relazione. Non si pensa “altrimenti” per rompere il legame con il committente ma per vincolarlo a condizioni più favorevoli, non si pensa “altrimenti” per stare peggio ma per sentirsi maggiormente padrone di un rapporto di lavoro, per quanto asimmetrico possa essere il rapporto di forza economico. Per calcolare un rischio basta il proprio talento, ma per tutelarsi dal rischio c’è solo la coalizione con i propri simili.

Conoscenza tacita

Qualche anno fa, in un saggio sulla rivista dell’Associazione medica americana, due autori, Epstein e Hundert, rilevavano in maniera molto convincente che la competenza professionale si definisce più come conoscenza tacita che come conoscenza esplicita.⁴⁵ Riprendendo le tesi di Michael Polanyi,⁴⁶ scrivevano:

La conoscenza tacita è quel qualcosa che conosciamo ma non sappiamo spiegare bene, che comprende le regole informali dell’euristica, l’intuizione e il contesto in cui si colloca l’atto della conoscenza.

La competenza è un abito mentale, proseguivano, riferendosi in particolare alla pratica medica. Ma questa idea, *competence is a habit*,⁴⁷ possiamo riprenderla e applicarla a tutte le professioni, in particolare a quelle “nuove”, che sono in parte prive di una certificazione fornita da un percorso di studi o da un titolo di studio specifico e prive di regolamentazioni per l’accesso. La frase che spesso viene ripetuta in questi casi, “la competenza è una questione di esperienza”, oppure “solo praticando un certo mestiere lo si impara”, descrive con troppa superficialità il complesso formarsi in un professionista delle conoscenze che gli consentono di esercitare il mestiere. Il concetto di “conoscenza tacita” invece va molto più a fondo, perché indica quell’insieme di elementi teorici, emotivi, esperienziali, tecnici, morali, comportamentali, relazionali che rendono non

formalizzabile, non riproducibile, e quindi difficilmente trasmissibile, una competenza. È la forma propria del “segreto del mestiere” nel lavoro di conoscenza professionale moderno. La conoscenza tacita è una forma di sviluppo dell’identità, di crescita della personalità che si prolunga tutta la vita, è il vero *lifelong learning*, ma presuppone un abito mentale e una disposizione d’animo particolari, cioè prontezza ad assorbire elementi di conoscenza, curiosità e una fondamentale umiltà di fronte alle cose e alle persone. Nell’universo dei lavoratori della conoscenza allignano, e oggi purtroppo proliferano, tipi umani e abiti mentali con un atteggiamento esattamente opposto, quelli che ritengono la conoscenza e la competenza un processo unidirezionale, che credono il loro processo di apprendimento concluso con l’atto formale del titolo di studio e dell’accreditamento all’esercizio della professione e quindi hanno una relazione con gli altri, con gli utenti dei loro servizi, puramente gerarchica. Perché sono queste le persone prive di conoscenza tacita? Perché nel loro stile di comportamento la conoscenza deve essere sempre un attrezzo esibito, agitato davanti all’interlocutore come un bastone davanti al cane, strumento di sottomissione. Questa è la ragione per cui l’arroganza del *knowledge worker* si accompagna sempre all’ignoranza: è connaturata a un abito mentale che rifiuta la conoscenza tacita – possibile tecnicamente solo con l’osservazione attenta e curiosa dell’altro, affettivamente solo con un fondo di adolescenziale freschezza. Il moltiplicarsi di tipi umani caratterizzati da questo abito mentale nella società della conoscenza contemporanea è causa ed effetto della svalorizzazione della competenza. Essi rappresentano la dimostrazione al contrario che l’assioma “la competenza è un abito mentale” corrisponde al vero. Così come la conoscenza tacita è quel qualcosa che sappiamo ma non siamo in grado di spiegare, così il fenomeno del dilagare di tipi umani e di abiti mentali dove arroganza, presunzione e ignoranza/incompetenza vanno a braccetto, è difficile da descrivere con il linguaggio della disciplina sociologica. Non esistono ricerche empiriche, casi di studio, su questo fenomeno che incontriamo ogni giorno e che forma una delle componenti essenziali di invivibilità dell’Italia di oggi. Se dovessimo effettuare su Internet una ricerca di letteratura sull’argomento, che parola-chiave potremmo inserire nella ricerca? Eppure ogni lettore di questo libro ne avrà incontrati di simili tipi umani e forse avrà notato anche lui che sono in pericoloso aumento. Ne vengono messi in gioco sia la reputazione sociale del lavoro cognitivo sia il valore di mercato delle competenze. Ne viene umiliata la dignità del linguaggio

gio, della scrittura. È ancora Meneghella a descriverne lo stile e a renderceli inconfondibili:

Ciò che dava noia non era l'oscurità, ma la falsa oscurità, la finzione del difficile, del raffinato, dell'insolito, del profondo. Mi sentivo offeso in uno dei miei sentimenti più intimi. Mi pareva che praticare quel tipo di prosa abitualmente e per mestiere (come alcuni facevano) non sia un modo disonesto di scrivere, ma un modo disonesto di vivere, [...] per la gente di cui parlo, pareva che valesse la regola: meno hai da dire, più banale e miserevole è la roba che hai da dire, e più devi cercare di rendere oscuro, contorto, allusivo, involuto il modo in cui la dici.⁴⁸

Se la competenza è questione di abito mentale, il valore del titolo di studio o di altri certificati di accreditamento viene ridimensionato e torniamo al tema che abbiamo già toccato: professionalità e attitudine morale sono inscindibili. La domanda se siano più importanti il *commitment* o la competenza tecnica non ha senso, perché la competenza è essa stessa in gran parte una questione di tipo relazionale, di modalità di comportamento verso terzi. È anche una questione di forma del pensiero, di struttura della percezione, che non può essere codificata in tecniche di apprendimento, anzi, potremmo definire la conoscenza tacita come quella che non è possibile formalizzare in precetti formativi, in percorsi di educazione, quindi conferisce all'individuo l'impronta di soggetto "unico" e irripetibile, al professionista l'impronta di chi è in grado di dare quel servizio che nessun altro sa dare.

Si torna sempre al problema che aveva assillato Weber e che continuerà a perseguire coloro che in futuro si interesseranno a questo tema: la standardizzazione delle procedure e dei contenuti delle discipline, necessarie a far funzionare un'università di massa, non vanno proprio in direzione opposta? Trasformare la competenza in tecnica riproducibile non è un modo per uccidere quella progressione verso l'"unicità" di cui si è appena parlato? L'alta formazione non serve oggi proprio a formare linguaggi di comunità professionali separate ma estese orizzontalmente su tutto il pianeta? Nella comunità finanziaria, dove si parla ovunque lo stesso linguaggio, si presentano i problemi nello stesso modo, non è l'uniformità il requisito della massima professionalità? Più si riflette su questi problemi, più ci si convince che il lavoro di conoscenza moderno vive all'interno di queste opposte forze, in una *permanente tensione tra conoscenza tacita e procedure formalizzate*. Ma non v'è dubbio che la prima rappresenta un vantaggio competitivo per il lavoratore indipendente e le altre sono d'obbligo in una professione esercitata all'interno di una

grande azienda. Da qualunque punto di vista si confrontino, si scoprono sempre differenze sostanziali tra lavoro salariato e lavoro indipendente.

Autorità, autorevolezza

Ma nel lavoro di conoscenza si pone un problema in più di quello del riconoscimento o della reputazione sociale, un problema più sottile e più intrigante, quello dell'*autorevolezza*. Qui le parole chiave "successo", "competizione", "dedizione" non aiutano certo ad affrontare correttamente il problema. Potremmo dire che l'autorevolezza si distingue dall'autorità perché è un riconoscimento sociale ottenuto al di fuori di meccanismi di potere, mentre l'autorità è in parte sinonimo di potere. Una persona è autorevole quando il suo pensiero e il modo in cui riesce a esprimerlo acquistano rispetto e prestigio presso una comunità, l'autorevolezza è la pura essenza di una superiorità intellettuale che non tenta mai di sopraffare altre opinioni ma vuole illuminare problematiche collettive i cui risvolti restano oscuri ai più, è per sua natura un servizio alla collettività, svincolato da necessità economiche, ambizioni di potere, interessi ideologici. Per Weber la scienza come insegnamento è un processo ascendente lungo i tre gradini della conoscenza tecnica, del metodo di pensiero, della chiarezza. L'autorevolezza ha sempre una componente di rivelazione, disvelamento; è un riconoscimento da parte della comunità che certe manifestazioni del pensiero sono illuminanti, e dunque benefiche alla comunità medesima, che ricambia con il rispetto coloro da cui provengono questi bagliori di luce. Il personaggio autorevole è uno che aiuta gli altri a comprendere meglio se stessi e il mondo che li circonda, quanto maggiore è il disinteresse con cui dispensa la sua opera di chiarificazione, tanto maggiore è il prestigio e la credibilità di cui gode. Una persona autorevole difficilmente ha ottenuto il prestigio di cui gode tramite il successo e il denaro, non viene mai associata a qualcuno che compete sul mercato in maniera spietata per ottenere il prestigio di cui gode. Al tempo stesso, però, l'autorevolezza non s'identifica con l'autorità morale, in quanto può essere riferita a conoscenze tecniche, cioè a una specializzazione, quindi a una professione. Il pensiero delle donne si è esercitato in modo brillante sul problema dell'autorevolezza. Il processo attraverso il quale si è cercato di mercificare l'autorevolezza è un'altra cosa ancora. Da sempre il potere, l'autorità (*Obrigkeit*) hanno cercato di imporre una forma di autorevolezza. Oggi lo sono la notorietà,

la fama, la visibilità, oggi si cerca di far diventare autorevole anche un presentatore televisivo e le dinamiche sociali per cui questa manipolazione riesce fanno parte dei fenomeni più comuni della società di massa. Per questo è importante restituire al termine “autorevolezza” il suo significato di rivelazione, di illuminazione, e riservare il riconoscimento di autorevolezza a processi di pensiero complessi, propri del lavoro intellettuale svolto come professione.

Perché abbiamo introdotto il tema dell'autorevolezza? Perché ci sembra presentare qualche discrasia rispetto alla filosofia meritocratica. Anche se oggi in Italia, nella misera condizione in cui è caduto questo paese, s'invoca a ogni piè sospinto la meritocrazia come regola sociale capace di riportare la moralità e l'ordine là dove imperano corruzione e disordine, non ci sentiamo di affermare che una società meritocratica è il migliore dei mondi possibili. Per la semplice ragione che la meritocrazia presuppone la selezione e la selezione presuppone la competizione, quindi, in ultima analisi, una società meritocratica è una società dove la parola *competition* è scritta a lettere cubitali all'ingresso di ogni cittadina e di ogni villaggio. La società meritocratica è una società di mercato, ma dopo quanto è accaduto nell'ultimo decennio è difficile credere che il mercato sia capace di autoregolarsi; quindi una società meritocratica dovrebbe essere dotata di regole e di dettagliate procedure di selezione che le rendono operative. Le regole però presuppongono dei regolatori perché siano rispettate, ma se la meritocrazia deve essere un principio universale che governa anche i microprocessi sociali sarebbe necessaria un'intera popolazione di regolatori indipendenti e salariati. Pertanto la società meritocratica è una banale utopia, auspicarne l'avvento è come invocare l'apparizione della Madonna. Non solo nell'Italia di oggi, ma anche negli Usa e nella Germania anni venti. È sempre il grande Weber, nello scritto che abbiamo più volte citato, a chiedersi: una volta che verranno introdotti i sistemi americani di valutazione nelle nostre università, quali saranno i criteri ispiratori della selezione? La risposta è: il caso (*hasard*).⁴⁹ Queste parole suonano profetiche se pensiamo a ciò che accade oggi sui luoghi di lavoro, dove è proprio la banalizzazione dei principi meritocratici, la loro riduzione a sistemi di valutazione ridicoli e arbitrari – che pretendono di saper calcolare esattamente la prestazione del singolo e automaticamente il corrispettivo in termini di retribuzione e di riconoscimento di carriera – a governare le politiche del personale. È proprio la feticizzazione della società meritocratica che i lavoratori dipendenti si trovano a subire. La mercificazione dell'auto-

revolezza va nella stessa direzione, ma proprio per questo dobbiamo restituire a questa parola la dignità che le spetta. Il fatto che l'autorevolezza oggi abbia assunto la maschera caricaturale del "guru" ci dovrebbe indurre a prospettare modelli di ben altra levatura. Ai giovani professionisti del lavoro intellettuale vorremmo raccomandare di perseguire il raggiungimento di una condizione di autorevolezza, invece di perseguire obiettivi di successo e notorietà. Eppure, forse non ce n'è bisogno, con i tempi che corrono l'etica del successo ha perduto di credibilità. Ma alle origini, nel periodo di formazione dell'etica del *professional*, salariato o freelance che fosse, e in particolare nel periodo che precede la Grande depressione del 1929, così come negli anni ottanta e novanta, l'immagine del mercato che veniva trasmessa sembrava tale da considerare il successo un obiettivo alla portata di tutti.

Transitare, spostarsi, scavalcare confini

L'etica professionale di cui abbiamo parlato finora riguarda in generale il lavoratore intellettuale indipendente; le professioni però sono tante e ciascuna ha bisogno di un proprio codice identificativo per costituire quella *comunità* in cui il singolo professionista si riconosce. Che la genesi di questi procedimenti sia da rintracciare negli statuti delle gilde e delle corporazioni medievali non vi è dubbio, si dimentica spesso però che del duplice scopo al quale dovevano servire quegli statuti – conservare i segreti del mestiere e stabilire barriere all'accesso, il primo si è completamente vanificato nelle professioni intellettuali di oggi e il secondo si è reso molto difficile da perseguire perché non esistono percorsi formativi specifici e la tipologia di "nuove professioni" si arricchisce continuamente di nuove figure, stimulate dal continuo processo di innovazione, dalla insistente specializzazione e dalla globalizzazione dei mercati. Stabilire oggi barriere all'accesso in un mondo dove la mobilità del lavoro intellettuale teoricamente non ha confini, è davvero ridicolo oltre che inefficiente. Una corporazione di web designer italiani può impedire a un web designer lituano che lavora a distanza sul nostro mercato di esercitare la professione? Sembra improbabile. A che può servire dunque un'associazione professionale? Può esercitare azione di lobbying presso la pubblica amministrazione e il governo perché siano garantite risorse o introdotte normative adatte a rendere meno gravoso l'esercizio della professione o per consentirle di operare in un ambiente più favorevole, può garantire ai soci un

aggiornamento professionale permanente e può dare una definizione della professione medesima. L'epoca che stiamo vivendo, anche per i professionisti indipendenti, non è più l'epoca dei sindacati di mestiere ma è l'epoca dell'*industrial unionism*, non è più il tempo dell'associazione dei pubblicitari, dei consulenti, dei traduttori ecc., ma è l'epoca delle organizzazioni trasversali, che affrontano i problemi comuni a tutti i lavoratori autonomi della conoscenza.

Pochi si sono esercitati sul tema delle professioni quanto il prolifico professor Andrew Abbott. Il suo libro del 1988 *The System of Professions. An Essay on the Division of Expert Labor* è un classico. Conferma, a noi pare, molte delle argomentazioni che finora abbiamo tentato di esporre ed è particolarmente prezioso perché, a differenza degli autori finora chiamati in causa, prende in considerazione non solo le professioni liberali e le professioni per le quali esiste uno specifico percorso formativo ma anche la *galassia* delle nuove professioni emerse negli anni settanta e ottanta. Per Abbott il requisito fondamentale perché una professione sia tale è quello di saper stabilire la sua "giurisdizione", cioè l'ambito specifico di sua competenza. Ma a differenza di chi prima di lui lo aveva già individuato come un criterio distintivo traendone la conclusione che compito di un organismo di tutela della professione deve essere quello di difendere il suo perimetro di competenza, Abbott giustamente sottolinea che se c'è qualcosa che distingue l'epoca attuale dalle altre è il continuo sconfinamento delle professioni negli ambiti di competenza altrui, come effetto dei processi di innovazione richiesti dal mercato. Da qui deriva "il sistema delle professioni", un tessuto all'interno del quale ci sono continui aggiustamenti, continue ridefinizioni delle diverse giurisdizioni. Questa provvisorietà dei confini di competenza non solo non è dannosa, ma è anche auspicabile; la "mobilità interprofessionale" è un fattore dinamico di progresso. Abbott quindi rovescia completamente la prospettiva di chi ritiene che i confini della professione debbano essere continuamente posti sotto sorveglianza e, per esempio, si debbano escogitare soprattutto sistemi per controllare gli accessi. Il mondo, il mercato cambiano, si muovono e il professionista si muove di conseguenza, può partire dall'esercizio di una professione e poi passare a un'altra. Oppure, caso molto più frequente, parte da una professione, da una specializzazione, che poi si arricchisce di nuovi contenuti tali da renderla una professione diversa:

La struttura sociale delle professioni non è mai fissa, [...] la loro natura è quella di una costante suddivisione sotto la pressione della

domanda di mercato, della specializzazione e della competizione interprofessionale.⁵⁰

Le professioni, insomma, subiscono una continua trasformazione al loro interno e questo offre al professionista più opportunità di sopravvivere e di avere successo, di inventarsi nuovi servizi o un inedito modo per erogarli. Non solo, ma uno dei fenomeni più evidenti cui stiamo assistendo è quello del cumulo di diverse competenze professionali in una persona sola. “Devi saper fare molte più cose di quelle che ti chiedeva il mercato quando hai cominciato a esercitare, vent’anni fa.” Non è questa una frase che abbiamo sentito migliaia di volte pronunciata da un freelance? Il “sistema delle professioni” di Abbott è un sistema interdipendente, tanto più efficiente quanto più è elastico, la miopia è quella di chi invece vuole farne un sistema di rigidità. Ammesso che si vogliano difendere queste rigidità, e che sia giusto che ogni professione difenda con i denti la sua giurisdizione, chi riesce a farlo in maniera effettiva, cioè facendo ricorso a vie legali (perché altro metodo efficiente non c’è)? Soltanto una professione organizzata sotto un’unica associazione a livello nazionale, soltanto una situazione di monopolio consente un’efficace difesa della giurisdizione. Non è il caso delle professioni non tutelate da ordini, le quali si distinguono (purtroppo) per un’estrema frammentazione della rappresentanza. Abbott però non ritiene che la giurisdizione debba essere abbandonata alle forze del mercato e alle sue spinte e contospinte, anzi. Una professione è tanto forte (tanto più un professionista è sicuro di sé) quanto maggiore è la sua capacità di controllare una giurisdizione che si suppone si sia ormai dissolta; non solo, ma tanto più è viva (tanto più un professionista è competitivo) quanto più riesce a incorporare nel suo set di conoscenze specifiche, altre conoscenze proprie di altre professioni. Un altro elemento d’interesse nell’analisi di Abbott è l’uso del termine *expert labor*, perché è molto più preciso del termine che spesso noi usiamo di “lavoro professionale di conoscenza”. In particolare, il termine restituisce il senso di una condizione generalizzata e specifica dell’attività umana e non allude a uno status sociale. In effetti, a pronunciare le parole “medico”, “avvocato”, “architetto”, siamo inconsapevolmente portati a pensare a una condizione di status sociale, non solo a una specializzazione professionale; si è sedimentato nei decenni il senso comune che queste professioni, e altre di tipo tradizionale, siano sinonimo di *middle class*. “Lavoro di *expertise*” suona invece come un lavoro, un lavoro di tanti; se serve a raggiungere o a mantenere uno status da ceto medio, è tutto da vedere.

Uno status sociale in perenne equilibrio

Siamo arrivati a un punto importante del nostro discorso, il rapporto tra lavoro professionale e status sociale. Ed è qui che dobbiamo rovesciare completamente sia il discorso di Bledstein sia il discorso degli Ehrenreich, versione 1977 (e magari recuperare quello di Barbara Ehrenreich, versione 2010). In questi autori, e in tutta la letteratura sociologica del Novecento, i *professionals* – siano essi indipendenti o salariati – sono considerati l'ossatura del ceto medio, il suo “zoccolo duro”. Il tema di fondo della ricerca sociologica è stato quello della “costituzione” in classi di diversi strati della popolazione. Oggi il tema principale è la “dissoluzione” delle classi e in particolare della classe che ha dato l'impronta allo stile di vita occidentale, la *middle class*. In mezzo c'è stata la colata di studi sul superamento del concetto di “classe”, sulla sua inapplicabilità alla realtà di oggi, caratterizzata da stili di vita uniformi che attraversano gruppi sociali con redditi molto differenti, sulla frammentazione della società in gruppi e sottogruppi, sulla complessità del presente, sull'eccessiva semplificazione delle teorie che suddividono la società in classi e, in definitiva, sul fatto che il marxismo è superato. Corollario d'obbligo di queste teorie: la tesi che la classe operaia è finita, defunta (ma per crepare deve prima essere esistita, no?). Di fronte a queste analisi che ci conducono per i meandri di microprocessi sociali d'interesse, certo, ma così tortuosi che alla fine non riusciamo più a capire in che città ci troviamo, a noi pare che la dissoluzione di una condizione di status che costituisce l'essenza dell'Occidente sia un *macro*processo di cui l'analisi sociologica e il comportamento civile possono tener conto senza disonore. La rilevanza epocale di questo macrofenomeno forse non è ancora giunta alla coscienza di tutti, e uno dei punti d'osservazione migliori per valutarne le dimensioni è proprio quello delle professioni, in particolare delle professioni liberali tradizionali. Si sa che l'*expert labor* esercitato da un freelance delle nuove professioni è sottoposto ai rischi del mercato e pertanto non può garantire a priori il raggiungimento, la conservazione o la perdita di un determinato status sociale. La professione liberale esercitata in forma indipendente, perché viene in genere trasmessa per via ereditaria o perché è ritenuta nel senso comune un mercato protetto, è classificata come attività di scarse variazioni nella fortuna e nella sfortuna. Non è più così, anche per le ragioni che Abbott stesso adduce con il termine di “divisione del lavoro di *expertise*”,

attribuendo al termine “divisione” lo stesso senso con il quale viene usato nella letteratura marxista, ossia di una ripartizione di compiti che è costitutiva di una struttura gerarchica (“*an upper, truly professional group and a lower, subordinate one*”).⁵¹ Argomento questo da non sottovalutare, perché la tesi comunemente accettata è invece che la ragione fondamentale del disagio occupazionale delle professioni liberali, e quindi la discesa di molti giovani medici, avvocati e architetti nel limbo della precarietà e della povertà, sarebbe dovuta esclusivamente a un eccesso d’offerta, per cui ancora una volta il toccasana sarebbe il controllo degli accessi, regolamentando le iscrizioni universitarie. Ma già è così, in molti paesi, eppure non è sufficiente a riequilibrare l’offerta a causa di regolamentazioni diverse sul numero chiuso in paesi che formano un unico mercato (per esempio Germania e Austria), dunque le ragioni di un processo di “declassamento” – termine di uso comune nelle agenzie di lavoro interinale – devono essere diverse e più complesse. Ha fatto scalpore qualche anno fa una trasmissione alla televisione tedesca dove si vedevano fior di giovani medici assiepare di venerdì la sala d’attesa dei voli Ryanair per andare a passare un weekend di orari massacranti di servizio in Inghilterra in modo da poter sbarcare il lunario. C’è chi la butta sul ridere come il blog www.studioillegale.com che descrive le peripezie quotidiane di un giovane avvocato a Milano nel 2010 per poter sopravvivere. La ricerca Specula Lombardia ha evidenziato che tra i laureati in architettura se la cavano meglio quelli con laurea triennale, almeno possono fare i rappresentanti di mobilifici, con la specialistica sarebbero considerati *overeducated*.⁵² La divisione del lavoro di *expertise* tra uno strato di professionisti con redditi che consentono un tenore di vita da ceti medio e uno strato proletarizzato, che in parte lavora alle dipendenze e su commissione per i primi, è un dato strutturale inerente le logiche della professione; ciò che è cambiato oggi è il periodo che intercorre tra una condizione di subordinazione, il *lower group* di cui parla Abbott, e una condizione che consente al soggetto l’appartenenza all’*upper group*, periodo che diventa così lungo da indurre molti o a cambiare professione oppure a rinunciare alla professione per la quale si è abilitati dal titolo di studio. Ma se la crisi e l’implosione del ceto medio ormai sono un dato di fatto che non richiede molte “prove statistiche” per essere accettato, oscure rimangono le conseguenze di questa crisi, in particolare per quanto riguarda il senso comune. Il termine *middle class* infatti è stato usato come connotato di stili di vita e di mentalità co-

muni a gruppi sociali che avevano livelli di reddito estremamente differenziati, quindi nell'affrontare il tema della crisi della *middle class* il peggioramento delle condizioni economiche di determinate attività, statisticamente dimostrabile, può essere considerato elemento secondario rispetto a fattori di carattere culturale e comportamentale tendenti a riprodurre stili di vita difficilmente compatibili con il reddito effettivo.⁵³

Come ci ricordava Ferruccio Gambino in un saggio di vent'anni fa, è dagli anni trenta che si parla di crisi della *middle class* in America e in questo lasso di tempo la stessa definizione di *middle class* come categoria sociologica è cambiata, perché sono cambiati sia la composizione interna e il ruolo sociale di quell'aggregato della popolazione, sia i criteri di valutazione. Da un'iniziale caratterizzazione come ceto proprietario si è passati a un'identificazione con il ruolo svolto all'interno del lavoro salariato (gli impiegati, i *white collars*); da un criterio di valutazione che teneva conto dello status si è passati a uno che privilegiava il reddito. Se in modo ricorrente si è parlato di crisi, non significa banalmente che la *middle class* segua i cicli dell'occupazione come qualunque altro gruppo della popolazione attiva, ma che ogni crisi ha le sue peculiarità perché ciascuna di esse colpisce un aggregato sociale al quale si attribuisce lo stesso nome, ma che al suo interno è profondamente mutato.⁵⁴

La classe media della cui implosione stiamo parlando non è quella del secondo dopoguerra o degli anni trenta, è la classe della *debt economy*, come dice Marco Revelli, la cui morale di fondo è dominata dallo standard di consumo. Il comune denominatore è lo stile di consumo, non il reddito: la *middle class* è composta da quelli che vogliono appartenervi, non da quelli che vi appartengono. In America la *middle class* che oggi sta franando è quella che si è costituita con le carte di credito, non con il lavoro sicuro. Questo ha comportato una vera e propria rivoluzione nel modello d'accumulazione del capitalismo perché è sulla spinta dell'indebitamento individuale che si è costruita la finanziarizzazione dell'economia. Il profitto ottenuto mediante lavoro produttivo e investimento in capitale e conoscenza è diventato una risorsa secondaria d'accumulazione rispetto alla rendita ottenuta prendendo a prestito denaro a basso tasso d'interesse e comprando titoli a elevato rendimento. Abbiamo molte evidenze statistiche sull'impoverimento o sulla stagnazione dei redditi del lavoro dipendente, molte meno sull'andamento dei redditi di quello indipendente, ma quel poco che abbiamo ci dice che la fascia di coloro i cui redditi sono rimasti

stabili o sono cresciuti è sempre più distanziato dalla media, come se nel lavoro indipendente si fosse riprodotto il fenomeno dell'assottigliamento della fascia "centrale" di persone e la forma a clessidra avesse ricalcato quella dei redditi da lavoro in generale. Ma per entrare nel merito dell'implosione della *middle class* più delle statistiche conta il vissuto delle persone. Come emerge dalle testimonianze dirette.