

Libertà dal lavoro o nel lavoro? Due utopie

di Alessandra Pelloni* e Annalisa Rosselli**

Freedom from work or freedom through work: two utopias

The utopic imagination on work by thinkers as diverse as Marx, Mill or Keynes focused on its eventual demise thanks to technological progress. No longer impeded by economic necessities, human activity would have become a free expression of creativity. While there have been progresses in that direction, in no country has this utopia been realized. In fact, in the US, the richest among the large countries, increases in leisure have stalled since the 1980s. This is not surprising for those in the bottom half of the income distribution as earnings for the median male worker have stagnated in the US over the last four decades. On the other hand, compensations have soared for the “working rich”, who today – especially if males, as is often the case – work for the market even longer hours each week than the rest. A possible explanation, beyond greed and consumerism, is that the steepening of the occupational ladder, ideologically justified by meritocracy, has led to more striving at work to reach and maintain the positions at the top. Some critics are starting to ask if this is a good way to organize a society.

Keywords: Working Time, Meritocracy, Utopia.

Si può vendere il tempo ma non si può ricomprarlo.

Pessoa

Introduzione

La stampa le ha chiamate le «Grandi dimissioni». Negli Stati Uniti durante l'estate del 2021 milioni di persone hanno lasciato volontariamente il lavoro secondo il Bureau of Labor Statistics, fino al record di 4,5 milioni nel solo mese di novembre. Il fenomeno si può spiegare con la paura del

* Professore ordinario di Economia Politica all'Università di Roma Tor Vergata; alessandra.pelloni@uniroma2.it.

** È stata professore ordinario di Storia dell'Economia Politica all'Università di Roma Tor Vergata; annalisa.rosselli@uniroma2.it.

contagio, la stanchezza per il carico di lavoro accresciuto con la pandemia in alcune occupazioni, sussidi pubblici più generosi, i guadagni sugli investimenti finanziari e il vertiginoso aumento dall'estate di nuovi posti di lavoro che spinge alla ricerca di opportunità migliori. Ma il fenomeno non sembra transitorio. Quasi due milioni e mezzo di baby boomers hanno anticipato il pensionamento. La percentuale della popolazione maschile di età 25-54 anni che lavora o cerca lavoro ha toccato il minimo storico dal dopoguerra¹. Alcuni commentatori, tra cui Paul Krugman², si sono chiesti se lo sconvolgimento della routine causato dal Covid non abbia indotto la classe media statunitense a una riflessione sulle priorità della propria esistenza, finora troppo concentrata su lavoro e consumo. Siamo dunque di fronte a una inversione di tendenza? Meno dollari e più vacanze? Più essere e meno avere?

Utopie

Agli economisti che non disdegnano il passato della propria disciplina non può non venire in mente J. M. Keynes e il suo *Economic Possibilities for our Grandchildren* (Keynes 1935), il saggio che Skidelsky (1995, p. 234), suo principale biografo, definisce l'espressione più eloquente dello spirito utsopistico di Keynes. In esso Keynes sostiene che in un secolo il progresso tecnico avrebbe permesso al genere umano per la prima volta nella storia di superare le condizioni di scarsità – il «problema economico» – in cui era stato costretto a vivere. Con una produttività molto maggiore, il lavoro poteva ridursi a non più di quindici ore alla settimana, ci saremmo dedicati a coltivare le «arti della vita», a perseguire la conoscenza e avremmo smesso di preferire l'utile al buono. L'amore per il denaro e il desiderio di accumulare ricchezza al di là delle effettive possibilità di godimento avrebbero perso le loro ragioni di essere e, come dice Keynes mettendo alla berlina l'imperativo assoluto della crescita economica, avremmo finalmente amato il nostro gatto, invece di mirare solo ai suoi gattini, anzi ai gattini dei gattini «and so on forever to the end of cat-dom».

L'idea di Keynes non era certo nuova. Ben prima di lui John Stuart Mill aveva pensato un futuro in cui le «industrial arts» e le conquiste realizzate dall'«intelletto e dall'energia degli scienziati» avrebbero prodotto l'effetto di ridurre il lavoro cambiando il destino umano, invece di essere preposte alla creazione di ricchezza di pochi³. Più o meno negli stessi anni, Marx

1. "The Economist", versione online, February 5, 2022.

2. P. Krugman, *Wonking out: is the Great Resignation a great rethink?*, in "The New York Times", November 5, 2021.

3. «Finora è dubbio se tutte le invenzioni meccaniche fin qui compiute abbiano alleg-

aveva previsto che la scienza avrebbe sostituito il lavoro come principale forza produttiva e indicato in questa sostituzione la missione storica del capitalismo. Hannah Arendt, nell'indicare Marx come il più grande teorico del lavoro vede una contraddizione fondamentale attraversare il suo pensiero, dalle opere giovanili fino al Capitale. Da una parte Marx definisce l'uomo «animal laborans» e ribadisce che l'uomo crea se stesso grazie al lavoro. Dall'altra vede nell'abolizione del lavoro l'inizio del regno della libertà e la fine dell'era della necessità⁴. La libertà comporta dunque la rinuncia dell'uomo al suo potere creativo? A questa contraddizione allude il nostro titolo: riflettere su di essa è infatti a nostro avviso ancora oggi un buon punto di partenza per immaginare il futuro del lavoro.

Un po' di statistiche

È chiaro che in nessuna società si lavorano le quindici ore alla settimana che Keynes aveva immaginato, e cercheremo nel seguito di capire perché. Intanto, però, cerchiamo di vedere se e in quali paesi può individuarsi una tendenza, pur lenta, ad un aumento del tempo libero.

Non è facile rispondere. La definizione di Adam Smith, ossia il lavoro come rinuncia a «riposo, libertà e felicità» (Smith, 1995, p. 84) non si attaglia più alla realtà contemporanea, data la natura gratificante di molte occupazioni retribuite. Con lavoro intendiamo dunque, operativamente, un'attività svolta a pagamento o gratuitamente ma potenzialmente scambiabile sul mercato, come spesso è il lavoro domestico e di cura, il cui ruolo economico

gerito la fatica quotidiana dell'uomo. Esse hanno consentito ad una maggiore popolazione di vivere la stessa vita di schiavitù e di prigione e ad un maggior numero di industriali e altri di accumulare fortune. Esse hanno accresciuto gli agi delle classi medie. Ma non hanno ancora cominciato ad operare quei grandi mutamenti nel destino umano, che per loro natura sono destinate a compiere» (Mill, 1953, p. 713).

4. Nell'*Ideologia tedesca* (Marx, 1967, p. 8) si legge: «Si possono distinguere gli uomini dagli animali per la coscienza, per la religione, per tutto quello che si vuole; ma essi cominciarono a distinguersi dagli animali allorché cominciarono a produrre i loro mezzi di sussistenza», mentre a p. 29: «La rivoluzione Comunista [...] sopprime il lavoro», e nel *Capitale*: «Di fatto, il regno della libertà comincia soltanto là dove cessa il lavoro determinato dalla necessità e dalla finalità esterna; si trova quindi per sua natura oltre la sfera della produzione materiale vera e propria. [...] La libertà in questo campo può consistere soltanto in ciò, che l'uomo socializzato, cioè i produttori associati, regolano razionalmente questo loro ricambio organico con la natura. [...] Ma questo rimane sempre un regno della necessità. Al di là di esso comincia lo sviluppo delle capacità umane, che è fine a se stesso, il vero regno della libertà, che tuttavia può fiorire soltanto sulle basi di quel regno della necessità» (Marx, 1970, p. 933). Nella *Critica al Programma di Gotha* Marx tenta di superare la contraddizione distinguendo la fase socialista da quella successiva comunista: solo nella seconda la divisione del lavoro è abolita e il lavoro diventa non più mezzo ma bisogno della vita.

è stato finalmente imposto al dibattito politico dall'economia femminista. Se si considera il lavoro domestico non pagato c'è evidenza⁵ che uomini e donne lavorino la stessa quantità di ore ma con ampie differenze di genere nella distribuzione del lavoro non pagato, prevalentemente femminile, e di quello pagato, prevalentemente maschile. Il lavoro aggregato dipende sia da quanti lavorano rispetto alla popolazione totale sia da quanto ciascuno lavora, due misure che hanno un impatto diverso sul benessere dei singoli e della società nel suo complesso. Il numero di ore medio per adulto in età lavorativa – una delle misure più usate – riunisce le due dimensioni.

Bick *et al.* (2018), usando dati relativi al 2005, trovano che le ore medie lavorate per adulto sono sostanzialmente più alte nei paesi a basso reddito che nei paesi ad alto reddito, risultato spiegato per tre quarti dalla differenza nei tassi di occupazione e per un quarto da quella nelle ore lavorate per lavoratore⁶. Dato che la quota della popolazione inattiva pesa molto sul risultato complessivo e che il tempo di lavoro individuale varia nel corso della vita delle persone, le differenze tra paesi e tra periodi storici dipendono anche dalla struttura demografica di ciascuna società. Considerando che le persone di età superiore ai 55 anni lavorano molto di più nei paesi a basso reddito dove il sistema pensionistico è assente o inadeguato, la struttura per età della popolazione sbilanciata verso l'età anziana nei paesi ad alto reddito è responsabile in gran parte delle differenze.

Limitandoci invece solo ai paesi più sviluppati raggruppati nell'OCSE, torna ancora il ruolo preponderante dei tassi di occupazione. Nel 2019 i dati OCSE mostrano che il tasso di occupazione medio per gli uomini è 77% e per le donne 61%, con differenze di molti punti percentuali tra giovani e adulti. Inoltre i tassi di occupazione sono significativamente crescenti nel livello di istruzione: per i laureati nella fascia di età 25-64 la media è 86%, mentre è 60% per chi non ha nemmeno un diploma di scuola secondaria.

Purtroppo gli studi attendibili sull'evoluzione del tempo di lavoro all'interno delle singole economie non sono numerosi. Gli Stati Uniti sono il paese più studiato e anche quello in cui oggi il problema dell'eccesso di lavoro è più discusso: il numero di ore annue lavorate per occupato è in esso molto più elevato che negli altri paesi avanzati (1767 rispetto alle 1332 della Germania) ma lavora una percentuale minore della popolazione (tasso di occupazione del 71,7%, 76,8% quello tedesco). Questo non è stato sempre vero: ancora nel 1975 negli USA le ore medie per lavoratore erano più basse che nelle altre grandi economie avanzate (Schor, 2013).

5. Si vedano Cornwell *et al.* (2019, p. 307) e i riferimenti ivi citati.

6. Vengono usati dati di contabilità nazionale che dunque non comprendono il lavoro domestico. L'articolo mostra che anche le ore medie ad esso dedicate diminuiscono con il reddito aggregato.

Ramey e Francis (2009) usano un largo insieme di fonti di dati per misurare l'allocazione del tempo di lavoro, retribuito e non, nel periodo 1900-2006. Anche qua dobbiamo distinguere tra ore lavorate per occupato e ore lavorate per membro della popolazione in età lavorativa. Le prime sono diminuite più delle seconde. Le ore settimanali per occupato, infatti, sono quasi 16 di meno alla fine del periodo, anche se dagli anni Ottanta in poi la tendenza è nettamente verso l'aumento. Quelle per membro della popolazione in età lavorativa sono invece solo cinque o sei di meno perché è cresciuta l'occupazione femminile. Inoltre, tutto il declino in ore lavorate pro capite si è concentrato sugli adulti dai 55 anni in su e nei giovani tra i 14 e 24 anni, sempre più impegnati nello studio. Nella fascia di età intermedia si lavora in media lo stesso numero di ore del 1900: l'aumento delle ore femminili ha compensato il calo di quelle maschili.

Qualche considerazione economica sulla lunghezza della giornata lavorativa

È chiaro che la maggior parte di noi non è in grado di decidere liberamente quante ore lavorare, ma, sempre che non debba accontentarsi di un lavoro come che sia per motivi di sopravvivenza, nello scegliere il tipo di lavoro può tutt'al più tener conto dell'impegno di tempo che presumibilmente esso comporterà; a livello familiare si può scegliere quanti membri della famiglia parteciperanno al mercato del lavoro.

Nei manuali elementari di economia, la scelta tra lavoro e tempo libero non avviene largamente a livello di società ma riguarda i singoli. Quando il salario aumenta, il maggiore reddito consente di consumare più di tutti i beni, il tempo libero tra gli altri (effetto reddito positivo). Contemporaneamente un'ulteriore ora di tempo libero ha un costo maggiore in termini di perdita di guadagno e quindi, come accade per i beni che diventano più cari, la domanda di tempo libero diminuisce (effetto reddito negativo). Quale dei due effetti prevarrà al crescere della produttività del lavoro e quindi del reddito dipende dalle preferenze dei singoli che la teoria economica assume come date⁷.

7. È interessante notare che nei modelli standard di crescita le preferenze sono tali che gli effetti reddito e sostituzione si elidono così che nel lungo periodo il lavoro resta costante. Tali modelli vogliono rappresentare una crescita esponenziale di tutti i beni di consumo, ovviamente impossibile per il tempo libero. L'ostacolo alla crescita rappresentato dalla nostra finitezza, che rende il tempo libero insopportabilmente diverso dagli altri beni, è aggirato, assumendo che pur potendo non vogliamo consumarne di più quando il reddito cresce.

Dunque, l'orario di lavoro individuale è una scelta del lavoratore, e l'impresa, dato il salario orario, sceglierà quante ore di lavoro acquistare in totale, non tra quanti lavoratori dividerle. Nella realtà ci sono molti motivi per cui le imprese non sono indifferenti rispetto al numero di lavoratori tra cui dividere il lavoro che hanno deciso di acquistare, motivi che possono essere più o meno importanti a seconda dei vari tipi di produzione e lavoro e nelle varie fasi storiche. Ne elencheremo alcuni. Un primo motivo, di rilievo per la produzione manifatturiera, è che turni di lavoro brevi potrebbero essere incompatibili con un uso efficiente degli impianti. Un secondo motivo nasce dai costi fissi per lavoratore il cui peso per ora lavorata sarà minore quanto più il singolo lavoratore lavora. Sono costi fissi quelli di formazione, alcune forme di assicurazione e contributi sociali, e quelli su cui si basa la cosiddetta *search theory* del mercato del lavoro, che spiega perché possano osservarsi insieme disoccupazione e posti di lavoro vacanti. Questo avverrebbe perché l'incontro tra lavoratore e datore di lavoro è preceduto da un costoso periodo di ricerca reciproca, necessaria per capire se i partner sono adatti l'uno all'altro, e che va pagato per ogni nuovo assunto.

Un terzo motivo per cui le imprese possono essere riluttanti a ridurre l'orario di lavoro del singolo è che minore è la retribuzione di un lavoro e quindi minore il costo di perderlo, minore l'incentivo per il lavoratore a svolgerlo con scrupolo, come suggerisce la teoria dei salari di efficienza⁸ che spiega perché il part time sia più frequente per i lavori di qualità facilmente monitorabile mentre i lavori più qualificati difficilmente lo prevedano.

La giornata lavorativa sarà poi più lunga quanto più ripida è la piramide occupazionale. Via via che si sale si riduce il numero delle posizioni disponibili per ottenere e conservare le quali non bastano capacità e impegno ma occorre mostrare più capacità e impegno degli altri, per esempio accettando un orario di lavoro più lungo.

Negli USA dagli anni Ottanta il mercato del lavoro si è andato polarizzando, con la crescita dell'occupazione sia in lavori altamente qualificati e ben pagati sia in lavori a bassa qualificazione e mal pagati (ad esempio nei servizi di ristorazione e pulizia), e il concomitante declino dei lavori di media qualificazione (operai e impiegati). In presenza di tale polarizzazione chi sta in alto deve lavorare molto perché, come detto, si vince anche la-

8. Secondo tale teoria per assicurare l'efficienza del lavoro il salario deve essere ad un livello più alto di quello che egualia domanda e offerta, il che implica la presenza di disoccupazione, altrimenti un lavoratore avrebbe scarso interesse a conservare il suo impiego: se lo perdesse ne troverebbe, infatti, subito un altro equivalente. Questa teoria formalizza l'osservazione che il lavoratore mal pagato lavora in modo inefficiente, presente fin dai tempi di Adam Smith, insieme all'idea marxiana dell'esercito industriale di riserva.

vorando più degli altri, mentre chi sta in basso lo deve fare semplicemente per arrivare a un reddito sufficiente.

Disuguaglianza e tempo di lavoro

Per capire le dimensioni del problema basti dire che la crescita del reddito aggregato dagli anni Ottanta negli USA è stata appropriata in massima parte dal 10% più ricco (Piketty *et al.*, 2018), e che il salario mediano per i lavoratori maschi è rimasto stazionario dal 1973 fino al 2016 (anno dell'elezione di Trump), per crescere fino ad oggi cumulativamente dell'8% (US Census Bureau 2021).

Le cause più comunemente indicate per questo aumento della disuguaglianza dei redditi di lavoro sono tre: la liberalizzazione dei mercati dei beni e dei capitali, che espone i lavoratori meno qualificati alla concorrenza della manodopera a buon mercato delle economie emergenti, viceversa carenti di lavoratori più qualificati, la perdita di peso politico delle organizzazioni sindacali⁹, e il progresso tecnico «skill biased» che cioè aumenta la produttività non di tutti i lavoratori ma solo di quelli più qualificati. Un caso estremo è l'automazione che elimina completamente le mansioni più ripetitive e meno ideative, tipicamente svolte da lavoratori meno qualificati. Di fatto è osservata empiricamente una forte correlazione tra aumento della disuguaglianza e aumento delle ore lavorate¹⁰.

Aggiungiamo che la disuguaglianza rafforza le preoccupazioni di *status*, che inducono a lavorare e consumare di più per stare al passo con gli altri in una corsa che non può avere fine. Già Marx aveva sottolineato la natura sociale e dunque relativa dei nostri desideri e scritto che non genererà maggiore soddisfazione nell'operaio un salario aumentato in assoluto ma meno del profitto del capitalista. Thorstein Veblen (1899) coniò il termine «consumo conspicuo» per descrivere il lusso esibito dai *parvenus* per rafforzare la loro insicura posizione sociale. Duesenberry (1949) definì «effetto dimostrazione» quello che grazie alla crescita economica era diventato un fenomeno di massa e basò su di esso e sulla difficoltà a recedere dai livelli di consumo raggiunti in passato una teoria del consumo che ben descriveva l'andamento ciclico e di lungo periodo della variabile. All'epoca la

9. Il ruolo dei sindacati americani nel ridurre l'orario lavorativo è ricostruito da Schor (1995). Ancora oggi ne celebriamo una vittoria storica: il 1° maggio 1867 in Illinois la durata massima della giornata lavorativa venne portata per legge a 8 ore. Per questo obiettivo nel 1889 a Parigi il congresso costitutivo della Seconda Internazionale decise per il Primo Maggio una manifestazione internazionale, di grande successo anche in Italia.

10. Bowles e Park (2005) usano un campione di dieci paesi avanzati, tra cui USA e Germania, per il periodo 1963-1998.

teoria non entrò a far parte della *conventional wisdom* di una professione economica così impregnata di scientismo da essere contraria ad ammettere l'impatto sulle scelte economiche di fattori psicologici e sociologici. Oggi una intera subdisciplina, la cosiddetta economia comportamentale, è impegnata in questa direzione.

Gli Skidelsky (2012) sostengono che nel formulare la sua profezia Keynes sopravvalutava i bisogni, limitati e quindi saziabili, sottovalutando l'insaziabilità dei desideri. Nella teoria economica neoclassica la distinzione tra bisogni e desideri è soppressa: il giudizio di valore implicito è che tutto quello che risponde alle preferenze dei singoli è bene, ignorando che esse non sono esogene ma si formano fin dall'infanzia nella interazione con gli altri e sono infatti molto diverse nei diversi contesti sociali, come sappiamo da storici e antropologi. Nell'economia di mercato l'insaziabilità è socialmente orchestrata e in effetti necessaria per la stabilità e la crescita. Keynes stesso, come sappiamo, mette al centro della sua analisi il problema della carenza di domanda effettiva che nasce se all'aumentare del reddito il consumo non cresce in ugual misura rendendo necessario un intervento pubblico per colmare il divario: il consumismo, alimentato da una sempre più ampia e pressante industria pubblicitaria, è la soluzione del problema favorita da chi vede nell'intervento pubblico una fonte di inefficienza o addirittura un rischio per la libertà individuale.

Tutto ciò induce a pensare che non si possa contare sulle dinamiche spontanee del capitalismo per la realizzazione della profezia (o auspicio?) di Keynes nonostante il progresso tecnico¹¹. La macchina economica lasciata a se stessa produce livelli di disuguaglianza di reddito e ricchezza tali per cui molti restano poveri anche se la società nel suo insieme si arricchisce. Il «problema economico» è insuperato per molti, e questo lo rende insuperabile per la società nel suo insieme. Sappiamo che la disuguaglianza è aumentata in tutti i paesi a partire dagli anni Ottanta, anche se generalmente meno che negli Stati Uniti, sia nella distribuzione del reddito sia nella distribuzione della ricchezza, da sempre molto più marcata della prima¹². Atkinson (2015) vede in questo problema distributivo il motivo principale per cui non si può sperare che la realizzazione della profezia di Keynes ci venga servita dal mercato: essa richiederebbe qualcosa che certo non ne emerge naturalmente: la proprietà condivisa dei mezzi di produzione. Marx again?¹³

11. Si veda Pecchi e Piga (2007) per una vasta rassegna sulla profezia.

12. Si veda World Inequality Database consultabile in wid.world.

13. L'esperienza storica con il socialismo reale rende superfluo specificare che la socializzazione dei mezzi di produzione non è garanzia di palingenesi sociale. Uno dei vizi di

Lavoro oggi

Vogliamo infine soffermarci su una tendenza interessante evidenziata da Jonathan Gershuny, uno dei massimi esperti mondiali dell'uso del tempo: sebbene il tempo *medio* di lavoro non stia aumentando nelle economie avanzate (si veda *supra*), cresce però il sentimento del «busyness», la convinzione di lavorare molto o addirittura troppo. Secondo Gershuny (2005) dietro l'epidemia di «busyness» c'è soprattutto il fatto che il progresso tecnico non ha solo cambiato la natura della produzione ma anche rivoluzionato l'impianto valoriale della società, in particolare per quello che riguarda l'atteggiamento verso il lavoro. Per illustrare questa svolta culturale, egli parte di nuovo da Veblen che usa la coppia concettuale «industry» ed «exploit» per rappresentare un modello di relazione sociale di superordinazione e subordinazione. *Industry* è il lavoro inteso come attività produttiva ripetitiva e dal risultato prevedibile, ad esempio la coltivazione della terra, mentre il prototipo dell'*exploit* è l'impresa guerresca, il confronto con un antagonista più o meno pericoloso, prevalere sul quale richiede forza e astuzia. Nei vari stadi di evoluzione storica che la società occidentale ha attraversato, per Veblen l'*exploit* resta prerogativa della classe dominante mentre l'*industry* è per i ceti subordinati¹⁴.

Quando l'essere continuamente impegnati a lavorare diventa un onore e la classe dominante smette di «oziare»? Secondo Gershuny, questo avviene con il progressivo accrescimento, anche per i più ricchi, del peso del capitale umano, rispetto alla ricchezza finanziaria e immobiliare, come fonte di reddito e come mezzo di trasmissione intergenerazionale della posizione sociale. Markovits (2019) calcola che negli USA il valore attuale scontato delle spese, fin dal *kindergarten*, per una istruzione di élite, premessa del successo professionale, equivale a quello di una eredità, ricevuta

origine del progetto socialista è stato proprio l'economicismo, con relativa sottovalutazione dell'importanza delle istituzioni politiche. Si veda Petrucciani (2021).

14. Gershuny nota che questa narrazione contiene una delle prime teorizzazioni della costruzione sociale del significato simbolico del lavoro, anche se ha sicuramente il difetto di proiettare all'indietro categorie interpretative valide per la società tardo vittoriana. Il ritratto che di questa società offre Veblen consuona con quello del contemporaneo Max Weber. Questi scrive che ovunque negli Stati Uniti del suo tempo la ricerca della ricchezza ha perso il senso etico che aveva avuto per i puritani della Nuova Inghilterra, in contrasto con la volontà di vivere da gran signori degli avventurieri che organizzavano le piantagioni al Sud. Il capitalismo vittorioso non ha più bisogno dell'ascesi intramondana del calvinismo, che nell'esaltare il successo come comprova della grazia, aveva condannato il godimento spensierato del possesso tramite il consumo, favorendo l'accumulazione originaria del capitale. Weber trova invece ancora traccia di tale etica, pur priva della sua base religiosa, nella condanna dell'ozio, anche se soprattutto inteso come negligenza nel far fruttare il proprio capitale.

alla morte dei genitori, di 10 milioni di dollari¹⁵. Naturalmente si tratta di un investimento che rende solo se i figli lavorano. Nasce così una nuova classe di lavoratori definiti da Markovits superordinati, i *working rich*. Gershuny osserva che molte delle attività che permettono oggi carriere ottimamente retribuite e molto ambite nello sport, nella politica, negli affari, in ONG, università, enti artistici e culturali, nel tardo XIX secolo venivano invece considerate passatempo di privilegiati. Sarebbe esagerato dire che il lavoro, anche per coloro che lo svolgono nelle forme più ambite nelle società moderne, sia ora *solo* un gioco e non anche sforzo. Tuttavia, è indubbio che molti dei lavori meglio pagati abbiano oggi un tenore elevato di *exploit* e non sorprende che come gli *exploit* d'antan fruttino non solo reddito ma anche elevato riconoscimento sociale.

Meritocrazia

Alla metamorfosi del ruolo economico della classe superiore, i cui redditi sono come detto in buona parte da lavoro, si è accompagnata l'affermazione progressiva del codice meritocratico ossia dell'idea che la disuguaglianza sia giusta nella misura in cui premia lo sforzo e il talento. Come argomenta Markovits, l'ideologia meritocratica non solo colpevolizza e umilia chi non arriva al successo ma costringe per arrivarci e mantenerlo a una vita di lavoro e passione agonale defatiganti, un vero e proprio autosfruttamento. Markovits, echeggiando il Manifesto del Partito Comunista, conclude la sua arringa anti-meritocratica invitando i lavoratori superordinati a unirsi a quelli subordinati nella ribellione. Questo invito può apparire una esagerazione retorica di dubbio gusto dato il reddito di coloro a cui si rivolge, oltre che priva di efficacia politica: difficile immaginare una comunità non solo di sentire ma anche di intenti politici tra il CEO di una grande società e un rider immigrato. Ma questa obiezione non deve indurci per reazione a sottovalutare l'attualità delle parole di J. S. Mill (1953, p. 710)¹⁶ quando scrive:

Confesso che non sono affascinato dall'ideale di vita di coloro che ritengono che la condizione normale degli esseri umani consista nel lottare per andare avanti, che l'urtarsi, sgomitare, pestarsi i piedi e spingersi gli uni con gli altri che forma il tipo attuale di vita sociale, sia lo stato più desiderabile per il genere umano. [...] Ma la condizione migliore per la natura umana è quella in cui mentre nessuno è

¹⁵. Nelle istituzioni al vertice della piramide educativa, le Università Ivy League et similia, sono più numerosi gli studenti dalle famiglie appartenenti all'1% più ricco che quelli dalle famiglie appartenenti al 50% più povero. Si veda Chetty *et al.* (2020).

¹⁶. Traduzione leggermente modificata.

povero, nessuno desidera di essere più ricco, né ha ragione di temere di essere ricacciato indietro dagli sforzi degli altri per spingersi avanti.

Markovits non è certo il primo a levare la voce contro l'ideologia meritocratica. Basti pensare a Rawls (2017) che ha argomentato come il principio meritocratico non possa caratterizzare una società giusta, nemmeno se fosse possibile realizzare l'uguaglianza di opportunità e dunque neutralizzare gli effetti della lotteria sociale che ci fa nascere in una famiglia più o meno privilegiata. Non potremo però mai neutralizzare gli effetti della lotteria naturale o delle specifiche circostanze che incontriamo nella vita: non siamo responsabili dei nostri doni naturali più di quanto lo siamo dell'ambiente in cui nasciamo e cresciamo.

Questo netto rifiuto della meritocrazia da parte del massimo esponente del liberalismo democratico novecentesco non ha impedito che l'uguaglianza di opportunità, contrapposta a quella dei risultati, diventasse il mantra dei partiti di centro-sinistra in molti paesi avanzati. Sandel (2020) sostiene che l'enfasi sulla istruzione, vista come unico correttivo alla disuguaglianza massicciamente alimentata da politiche cui peraltro il partito democratico ha ampiamente contribuito, ha finito per allontanarne molti elettori senza titoli universitari. Le stesse tendenze si sono affermate in molti altri paesi occidentali.

Sandel non nega che Trump abbia fatto leva su sciovinismo e razzismo; ha però anche saputo catturare il risentimento causato dal degrado socioeconomico cui la deindustrializzazione ha consegnato intere comunità operaie¹⁷. Questo, secondo Case e Deaton (2020), è la causa dell'impennata delle morti per suicidio, droga e alcolismo tra i bianchi di mezza età che ha fatto declinare, per la prima volta nella storia di un paese avanzato in tempo di pace, l'aspettativa media di vita negli Stati Uniti.

Distribuzione e Contribuzione

Scrivono Case e Deaton (2020, p.8, trad. nostra): «I posti di lavoro non sono solo una fonte di reddito; sono la base per i rituali, le abitudini, e le routine della vita della working class. Distruggete il lavoro e, alla fine, questa vita non sopravviverà. È la perdita di significato, dignità, orgoglio e rispetto per se stessi [...] che porta alla disperazione, non soltanto o principalmente la perdita di denaro». Anche Sandel insiste sul tema del riconoscimento sociale come bene primario e sottolinea l'importanza della

17. Nelle elezioni del 2020 Biden ha avuto più voti tra i laureati che tra i non laureati anche tra gli elettori di colore, le cui scelte non possono spiegarsi con il rancore per la perdita del «white privilege».

giustizia non solo distributiva ma anche contributiva, ossia della necessità di organizzare la società in modo che ciascuno possa non solo ricevere benefici ma anche dare un apporto riconosciuto.

La necessità di organizzare più inclusivamente i processi economici, in particolare in tempi di robotizzazione galoppante, è sentita anche da molti economisti. Acemoglu (2021) sottolinea che il progresso tecnico non è manna dal cielo: si trova quello che si (ri)cerca. L'egemonia culturale sul sistema produttivo americano dei monopoli del Big Tech la cui visione di futuro è centrata sulla sostituzione del lavoro con algoritmi ha portato imprese e ricercatori a puntare sull'automazione. Ma le scelte delle imprese sono fortemente orientate dall'intervento pubblico, tramite fiscalità, regolazione e ricerca di base. Le innovazioni chiave del xx secolo dagli antibiotici ai computer a Internet non sarebbero state possibili senza guida politica. Si tratta dunque di indirizzare l'investimento verso lo sviluppo di metodi di produzione più *human-friendly* e meno costosi socialmente.

La consapevolezza della necessità di riprendere nelle mani collettive il futuro della tecnologia per evitarne esiti sociali distruttivi è benvenuta. Non possiamo accettare una società polarizzata tra il lavoro omnipervasivo della corsa per topi per arrivare alle occupazioni di prestigio da un lato e la disperazione di chi insieme al lavoro ha perso identità e ruolo sociale. Occorre però anche tener fermo il principio che la partecipazione alla sfera economica non è il solo possibile contributo alla società di ciascuno di noi e che i nostri apporti alla sfera delle relazioni interpersonali e politiche sono altrettanto importanti perché tutti e tutte, individualmente e collettivamente, possiamo godere delle «arti della vita».

Riferimenti bibliografici

- ACEMOGLU D. (2021), *To Reverse Widening Inequality, Keep a Tight Rein on Automation*, in <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2021/03/COVID-in-inequality-and-automation-acemoglu.htm/pdf/pdf/making-financial-innovation-more-inclusive-frost.htm>.
- ATKINSON A. (2015), *Inequality. What Can Be Done?*, Harvard University Press, Cambridge (MA)-London.
- BICK A., FUCHS-SCHÜNDEL N., LAGAKOS D. (2018), *How Do Hours Worked Vary with Income? Cross-Country Evidence and Implications*, in “American Economic Review”, 108, pp. 170-99.
- BOWLES S., PARK Y. (2005), *Emulation, Inequality, and Work Hours: Was Thorsten Veblen Right?*, in “Economic Journal”, 115, pp. 397-412.
- CASE A., DEATON A. (2020), *Deaths of Despair and the Future of Capitalism*, Princeton University Press, Princeton-Oxford.

- CHETTY R., FRIEDMAN J., SAEZ E., TURNER N., YAGAN D. (2020), *Income Segregation and Intergenerational Mobility Across Colleges in the United States*, in "Quarterly Journal of Economics", 135, pp. 1567-633.
- CORNWELL B., GERSHUNY J., SULLIVAN O. (2019), *The Social Structure of Time: Emerging Trends and New Directions*, in "Annual Review of Sociology", 45, pp. 301-20.
- DUESENBERRY J. S. (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge (MA).
- GERSHUNY J. (2005), *Busyness as the Badge of Honor for the New Superordinate Working Class*, in "Social Research", 72, pp. 287-314.
- KEYNES J. M. (1935), *Economic Possibilities for our Grandchildren*, in Id., *Essays in Persuasion*, Macmillan, London.
- LEIBENSTEIN H. (1950), *Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand*, in "Quarterly Journal of Economics", 64, pp. 183-207.
- MARKOVITS D. (2019), *The Meritocracy Trap*, Penguin Books, London.
- MARX K. (1970), *Il Capitale*, Editori Riuniti, Roma, vol. III.
- MARX K., ENGELS F. (1967), *L'ideologia tedesca*, Editori Riuniti, Roma.
- MILL J. S. (1953), *Principi di economia politica*, trad. it. di A. Campolongo, UTET, Torino.
- PECCHI L., PIGA G. (a cura di) (2008), *Revisiting Keynes*, MIT University Press, Cambridge (MA).
- PETRUCCIANI S. (2021), *Marx in dieci parole*, Carocci, Roma.
- PIKETTY T., SAEZ E., ZUCMAN G. (2018), *Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States*, in "The Quarterly Journal of Economics", 1, pp. 553-609.
- RAMEY V., FRANCIS N. (2009), *A Century of Work and Leisure*, in "American Economic Journal", 1, pp. 189-224.
- RAWLS J. (2017), *Una teoria della Giustizia*, Feltrinelli, Milano.
- SANDEL M. J. (2020), *The Tyranny of Merit*, Farrar, Straus & Giroux, New York.
- SCHOR J. (1995), *The Overworked American*, Basic Books, New York.
- SCHOR J. (2013), *Why Solving Climate Change Requires Working Less*, in A. Coote, J. Franklin (a cura di), *Time on Our Side: Why We All Need a Shorter Working Week*, NEF, London.
- SKIDELSKY R. (1995), *John Maynard Keynes. The Economist as Saviour 1920-1937*, Penguin Books, London.
- SKIDELSKY R., SKIDELSKY E. (2012), *How Much Is Enough? Money and the Good Life*, Other Press, New York.
- SMITH A. [1776] (1995), *La ricchezza delle nazioni*, Newton Compton, Roma.
- US CENSUS BUREAU (2021), *Income and Poverty in the United States: 2020*, Report Number P60-273.
- VEBLEN T. (1899), *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, Macmillan, New York.

