

Dalle 'classi sulla carta' alle micro-classi professionali: una rilettura delle classi sociali in prospettiva neo-Durkheimiana

Stefano Poli

The limited heuristic capability of the “class” concept, particularly when defined in a neo-Marxist approach, stresses the need for unconventional analyses of social stratification, allowing new perspectives on the increasingly complexity of different factors generating the contemporary inequality. The contribution, starting from the re-elaboration of Durkheimian theories proposed by David Grusky, suggests a more disaggregated perspective of social stratification according to a model of professional micro-classes, more based on the technical division of labour and less oriented towards the construction of macro-aggregated classes, traditionally defined by researchers according to socio-economic gradients, but nowadays less and less socially perceived by the actors.

1. La complementarità di un approccio Durkheimiano alle teorie classiche sulla stratificazione sociale

La crescente complessità dei fattori generativi della disuguaglianza contemporanea richiede un'attenta rilettura dei tradizionali modelli interpretativi della stratificazione sociale, sia di stampo neo-Marxista (Wright, 1985, 2007), sia neo-Weberiano (Erikson e Goldthorpe, 1992). Questo appare evidente quando si verifica la portata euristica dei diversi modi d'interpretare la suddivisione in strati della società contemporanea, tanto più quando si applica una lettura in senso neo-Marxista delle classi sociali. Tale modello è oggi ampiamente messo in discussione dai teorici della postmodernità, poiché le classi, concepite come categorie altamente aggregate, ormai definiscono assai più spesso delle astratte rappresentazioni accademiche di quanto corrispondano alla realtà sociale effettivamente percepita dagli attori (Pakulsky e Waters, 1996; Weeden e Grusky, 2005). Questa distanza tra classi teorizzate e realmente avvertite dagli individui rinvia al cosiddetto paradosso della 'classi sulla carta'¹, così definite

¹ La nota metafora delle *paper classes* venne utilizzata da Bourdieu alla fine degli anni Ottanta (1987), in polemica tanto con l'approccio classico funzionalista, quanto con quello neo-mar-

perché ideate prevalentemente nella mente del ricercatore per avallare i propri modelli teorici (Bourdieu, 1987; Palumbo, 1993). Tale paradosso trova conferma nel fatto che, oggigiorno, sempre meno, in ragione dei profondi mutamenti occorsi nel mercato del lavoro, il luogo di produzione genera strutture di classe organizzate e consapevoli, sufficientemente atte a produrre forme intenzionali di azione collettiva.

Tuttavia, una possibile risposta alle critiche postmoderniste alla rappresentazione della società in macro-classi, può aversi rileggendo in chiave neo-Durkheimiana la stratificazione sociale. Infatti, partendo dalla focalizzazione di Durkheim sui gruppi professionali, si può pervenire a una suddivisione della società in micro-classi più disaggregate, ma anche più effettivamente avvertite dagli stessi attori che le compongono.

In una simile prospettiva si colloca la proposta di Grusky (2007), che, pur non rigettando il concetto di classe collegato al luogo di produzione e lavoro, lo re-interpreta á la Durkheim, scomponendolo, appunto, in possibili micro-classi collettive. Tale modello appare più facilmente e largamente riconoscibile dagli attori e risulta utile a una revisione più disaggregata della stratificazione sociale sul piano teorico-accademico. Così, adottando un approccio più realistico e meno nominalista alla stratificazione sociale, Grusky sposta l'obiettivo sulle possibili micro-classi rappresentate dalle professioni. Infatti, proprio queste, seppur fortemente frammentate, risultano oggi ampiamente istituzionalizzate nel mercato del lavoro, specie quando si osservano i modelli contemporanei di aggregazione lavorativa.

Appunto la centralità dei gruppi professionali nel corpus teorico di Durkheim costituisce la base di partenza. Sin dalla seconda prefazione alla *Divisione del lavoro sociale* (Durkheim, 1893 [2016]: 42-66), l'Autore attribuisce ai gruppi professionali e alle corporazioni un ruolo fondamentale, tanto nella mediazione efficace tra gli individui e lo Stato, quanto nella più ampia finalità di definire una morale professionale. In tal senso, sono proprio i gruppi professionali a fungere da substrato generativo di un'etica condivisa tra i lavoratori, fino a realizzare l'evoluzione morale in una solidarietà organica, che costituisce la base principale per l'ordine sociale.

xista adottato da Eric Olin Wright (1985), definendo gli aggregati di entrambi i modelli come nulla più che semplici raggruppamenti costruiti dal ricercatore 'sulla carta', ovvero ai propri fini di classificazione teorica, ma senza alcuna corrispondenza reale in termini di coscienza comune o, più semplicemente, di comune sentire e agire. In sostanza, attraverso il concetto di 'classi sulla carta' Bourdieu tanto critica l'elemento comune a Marx e ai funzionalisti, ovvero di dare eccessivamente per scontato che il comportamento individuale sia derivabile dal dato strutturale, quanto introduce l'insufficienza euristica del concetto di classe di fronte alle evoluzioni della postmodernità.

Ciò nonostante, va rilevato come, sul piano teorico, il contributo dell'autore della *Divisione del lavoro sociale* sia stato prevalentemente messo da parte proprio dagli studiosi della stratificazione sociale. La ragione di fondo nasce dal fatto che l'impostazione teorica di Durkheim offre poco supporto alla lettura convenzionale della stratificazione, in genere prevalentemente orientata a realizzare una mappatura dei lavori e delle occupazioni raggruppata in classi aggregate o in base a un qualche gradiente socioeconomico. Diversamente detto: anche se Durkheim ha sicuramente fornito un contributo alla concettualizzazione teorica della divisione sociale del lavoro, il suo apporto è sempre risultato poco funzionale alle teorie stratificazioniste dominanti, per quanto queste da sempre vedano nel lavoro una fondamentale dimensione generativa delle disuguaglianze.

In realtà, cercando una spiegazione più approfondita alla contraddizione appena esposta, le tradizionali analisi di classe non solo hanno prevalentemente ignorato la *Divisione del lavoro sociale*, ma soprattutto non hanno mai sufficientemente collegato le classi stesse alle effettive posizioni all'interno della divisione squisitamente tecnica del lavoro (Wright, 1978). Così, il piano teorico della stratificazione sociale è rimasto disgiunto dalla realtà del mondo produttivo e tale iato appare più evidente proprio nella postmodernità, di fronte alle profonde evoluzioni del sistema produttivo conseguenti alla globalizzazione e alla sostanziale separazione di fatto tra il capitale e il lavoro.

In questo senso, la rilettura offerta da Grusky mostra come Durkheim stesso abbia proposto un'analisi di classe fondata sulla divisione tecnica del lavoro, che, seppur non esaustiva e da rivedersi in ottica delle disuguaglianze contemporanee, permette una lettura, se non alternativa, almeno complementare, rispetto alle tradizionali visioni della stratificazione sociale.

2. I fondamenti per un approccio Durkheimiano alla struttura di classe: il ruolo dei gruppi professionali nella genesi dell'ordine sociale

Sul piano teorico Durkheim considera il conflitto di classe come un fattore transitorio nell'evoluzione verso una società industriale avanzata,² destinato

² A riguardo, Durkheim afferma: «Queste nuove condizioni della vita industriale [riferito all'antagonismo delle relazioni tra capitalisti e operai] reclamano evidentemente un'organizzazione nuova; ma dato che queste trasformazioni si sono compiute con un'estrema rapidità, gli interessi in conflitto non hanno ancora avuto tempo di equilibrarsi» (1893 [2016]: 359). Nello specifico egli è consapevole che «tale antagonismo non è interamente dovuto solo alla rapidità delle trasformazioni, ma deriva in gran parte dalla disuguaglianza ancora troppo grande delle condizioni esterne della lotta» (*ibidem*, p. 428).

ad annullarsi in ragione di due essenziali processi, a suo parere, in atto, ovvero, a) l'istituzionalizzazione del conflitto stesso, attraverso la sua progressiva normazione, e b) l'avvento di una progressiva uguaglianza di opportunità (in proposito si veda Hawkins, 1994). Da un lato, in ragione del primo processo, la crescita dello Stato e la regolamentazione occupazionale avrebbero realizzato un controllo morale del conflitto d'interessi alla base della contrapposizione tra le classi. Dall'altro, il secondo fattore avrebbe posto le basi per una mobilità meritocratica, definita attraverso i talenti, le capacità e gli investimenti personali, al di là delle risorse individuali di partenza. In questo modo, secondo Durkheim, il conflitto sarebbe stato progressivamente eliminato, sia attraverso la sua regolazione da parte dallo Stato (con un ruolo chiave dei gruppi professionali), sia attraverso la graduale riduzione delle disuguaglianze di opportunità tra gli individui.

Pertanto, diversamente dai tradizionali modelli conflittualisti (specie di stampo marxista), da un lato, la lotta di classe, agita da forze sociali contrapposte, nella prospettiva Durkheimiana svanirebbe progressivamente in ragione dell'istituzionalizzazione del conflitto stesso. Dall'altro, preconizzando una graduale realizzazione dell'allocatione meritocratica, Durkheim non assegna un ruolo chiave alle classi genericamente intese, ma a specifici attori aggregati, quali le corporazioni o i gruppi professionali collettivi (costituiti sia dai datori di lavoro, sia dai lavoratori in ogni specifico settore lavorativo, in continuo e funzionale rapporto di reciproca collaborazione). Tali attori collettivi definiscono sostanzialmente delle micro-classi, in grado di spiegare i valori individuali, le opportunità e gli stili di vita individuali degli appartenenti (Grusky, 2007: 55). Tale classificazione si basa, infatti, su un vissuto professionale che accomuna l'esperienza quotidiana dei lavoratori di una stessa attività in modo assai più specifico ed efficace di una ben più astratta appartenenza alle macro-classi tradizionali.

Ricapitolando i principali caposaldi teorici dell'analisi Durkheimiana, tre sono gli elementi fondamentali che pongono le basi per l'avvento delle micro-classi rappresentate dai gruppi professionali.

a) In primo luogo va osservata la crescita dei gruppi professionali stessi. Secondo Durkheim proprio le associazioni professionali sono destinate a divenire il principale intermediario tra lo Stato e l'individuo. Infatti:

Una nazione sussiste soltanto se tra lo Stato e i privati cittadini si intercala tutta una serie di gruppi secondari abbastanza vicini agli individui per attirarli fortemente nel loro campo d'azione, e per coinvolgerli così nel torrente della vita sociale. Abbiamo or ora mostrato che i gruppi professionali sono atti ad assolvere questa funzione (Durkheim, 1893 [2016]: 64).

Per Durkheim, la fortuna delle associazioni professionali (le cui origini si perdono nelle gilde e nelle corporazioni medioevali), nasce, soprattutto, dalle loro caratteristiche funzionali. Tali caratteristiche consistono a) nello stabilire e regolare una precisa etica lavorativa; b) nella capacità risolutiva dei conflitti tra i membri e rispetto ad altre associazioni e c) nel loro ruolo di rappresentanza politica. Tali funzioni sono svolte al meglio a livello locale specie da gruppi sufficientemente ristretti e coesi intorno a un'attività professionale specifica, che funge così da strumento regolatore e aggregativo tra i diversi lavoratori in una stessa professione.

b) In secondo luogo va rilevata la localizzazione della coscienza collettiva nei gruppi professionali anzidetti. L'ascesa delle associazioni professionali va di pari passo con lo sviluppo di ideologie specifiche in ogni occupazione, che, definendo etiche lavorative, si contrappongono agli egoismi individuali, legando così i lavoratori a un senso di comunità e appartenenza. Secondo Durkheim:

Le regole della morale e del diritto professionale sono imperative e obbligano l'individuo ad agire in vista di scopi che non sono suoi, a fare concessioni, a consentire compromessi, a tener conto di interessi superiori ai suoi (1893 [2016]: 244).

Il carattere imperativo di tale morale occupazionale quale legame di solidarietà reciproca induce Durkheim a teorizzare una sorta di polimorfismo morale (Durkheim e Mauss, 1937), prospettando che proprio i diversi gruppi professionali sarebbero destinati a divenire centri di diffusione della vita morale specifica delle diverse occupazioni. In questo modo, secondo Grusky (2007: 57-59), Durkheim definisce, attraverso l'emergenza di sentimenti specifici a ogni occupazione lavorativa, la genesi di una basilare solidarietà meccanica. Volutamente Grusky utilizza in questo caso il termine di solidarietà meccanica³, proprio in quanto esemplificativo della solidarietà intra-occupazionale che nasce dalle similitudini tra individui che s'incontrano primariamente nell'attività lavorativa e, in seguito, riconoscendosi e associandosi, sviluppano forme di solidarietà organica più evoluta.

c) Riprendendo quanto appena citato, dalla solidarietà meccanica di cui sopra (ovvero, generata da modi sentire e sentimenti specifici di un'attività lavorativa in grado di innescare un meccanismo aggregativo) si passa a un

³ Il termine sarebbe tecnicamente inappropriato nell'accezione Durkheimiana più pura, in quanto da riferirsi solo alle società tradizionali, dove la coscienza collettiva consiste in credenze e sentimenti condivisi da tutti.

livello più organico nel momento in cui si generano le interdipendenze tra le diverse professioni. In tal senso, le associazioni professionali si trasformano gradualmente da luoghi in cui si concepisce un primo stadio di solidarietà meccanica (secondo una morale e sentimenti condivisi tra soggetti che svolgono la stessa attività) in unità elementari di solidarietà organica (ovvero d'interdipendenza tra le diverse occupazioni). Non solo, secondo Durkheim, l'interdipendenza è essenziale per contrapporsi all'alienazione nella crescente routine e ripetitività derivante dalla frammentazione delle mansioni⁴, infatti:

Il gioco di ogni funzione specifica esige che l'individuo non si chiuda strettamente in una funzione specifica, bensì si tenga costantemente in contatto con le funzioni vicine, che diventi cosciente dei loro bisogni, dei mutamenti ai quali sono soggette, e così via (1893 [2016]: 361).

In tal modo, Durkheim evidenzia come una costante relazione con funzioni prossime, producendo un senso di reciproca complementarietà, permetta all'individuo di allargare il significato della propria attività nel senso più ampio della divisione sistemica del lavoro. Così, diversamente da Marx, che vede la società ancorata al conflitto tra interessi contrapposti (causando alienazione e sfruttamento), per Durkheim il fondamento risiede nella solidarietà organica, generata dall'interdipendenza attraverso la relazione funzionale tra gruppi professionali e concepita come base per l'ordine sistemico di una società evoluta. Tale solidarietà organica si struttura attraverso la regolamentazione derivante dalla crescente istituzionalizzazione del conflitto stesso, formalizzata sì grazie allo Stato, ma innescata soprattutto dal ruolo dei gruppi professionali. Questi rappresentano i veri attori della regolamentazione tra gli interessi, in quanto costituiscono i soggetti collettivi che conoscono e interpretano meglio i bisogni e le realtà delle diverse attività lavorative. Infatti, a conferma della centralità dei gruppi professionali nel mutamento, Durkheim sottolinea come:

Né la società politica nel suo insieme, né lo Stato possono evidentemente adempiere questa funzione; la vita economica – dato che è molto specializzata e si specializza ogni giorno di più – sfugge alle loro competenze e alla loro azione. L'attività di una professione può venire sottoposta a una regolamentazione efficace soltanto da un gruppo assai vicino a tale professione, anche per cono-

⁴ Preconizzata circa un secolo prima da Adam Smith, nella *Ricchezza delle Nazioni* del 1776, attraverso la metafora della fabbrica di spilli, e da Jean Baptiste Say, nel suo *Traité d'économie politique* del 1803, descrivendo l'atrofizzazione fino alla perdita della libertà individuale da parte dell'operaio costretto ad attività lavorative parcellizzate.

scere bene il suo funzionamento, per sentire tutti i bisogni e per poterne seguire le variazioni. Il solo gruppo che risponde a queste condizioni è quello formato da tutti gli agenti di una medesima industria, una volta riuniti e organizzati nel medesimo corpo – cioè quello che chiamiamo corporazione o gruppo professionale (1893 [2016]: 46).

Nelle società pre-industriali o proto-industriali, al contrario, prevale il conflitto, in quanto sussistono situazioni di divisione anomica del lavoro, perché completamente priva di solidarietà organica⁵ (*ibidem*, 345-348), o forzata, perché cogente e imposta da un sistema non organicamente solidaristico secondo modalità condivise tra le parti (la c.d. divisione coercitiva del lavoro,⁶ *ibidem*, 362-367). Invece, con l'avanzare della società industriale, proprio dall'organizzazione di micro-livello, grazie al ruolo delle associazioni professionali che generano codici di condotta professionale, deriva l'istituzionalizzazione della divisione sociale del lavoro e la regolamentazione del conflitto, fino alla sua progressiva estinzione.

3. Qualche considerazione critica sull'effettiva evoluzione delle micro-classi professionali in chiave Durkheimiana

Se, da un lato, i tradizionali modelli conflittualisti di stampo neo-Marxista e neo-Weberiano incontrano spesso critiche nella loro efficacia per una lettura della stratificazione secondo i canoni della postmodernità, è altrettanto vero che il mercato del lavoro contemporaneo mostra una certa 'durkheimizzazione', proprio per una crescente rilevanza assunta dai gruppi professionali.

⁵ Durkheim parla di tre sostanziali situazioni di divisione anomica del lavoro: a) le crisi industriali e commerciali; b) l'antagonismo del lavoro e del capitale e, infine, c) la specializzazione eccessiva del lavoro scientifico, che limita ogni scienziato a rinchiudersi nel proprio campo particolare senza una più ampia visione d'insieme. Tutte definiscono rotture parziali della solidarietà organica, costituendo estremizzazioni del particolarismo anomico (1893 [2016]: 346-348).

⁶ Durkheim a riguardo afferma: «L'istituzione delle classi o delle caste costituisce un modo di organizzazione del lavoro, e si tratta di un'organizzazione rigorosamente regolata, tuttavia è sovente fonte di dissensi. Le classi inferiori, non essendo o non essendo più soddisfatte della parte che il costume o la legge attribuisce loro, aspirano a funzioni che sono loro interdette, cercando di spodestare coloro che le esercitano: da ciò hanno origine guerre intestine derivanti dalla maniera in cui il lavoro è distribuito. [...] Se l'istituzione delle classi o delle caste dà origine talvolta a dolorosi dissensi invece di produrre la solidarietà, ciò accade perché la distribuzione delle funzioni sociali sulle quali riposa, non corrisponde, o meglio non corrisponde più, alla distribuzione dei talenti naturali» (1893 [2016]: 362-363).

In tal senso, si può parlare di un processo di professionalizzazione del mercato del lavoro, infatti ormai sempre più i lavoratori rappresentano le loro aspirazioni di carriera (e conseguenti possibilità di mobilità sociale) secondo parametri essenzialmente professionali. La professione svolta diviene, infatti, il fattore chiave tanto per l'identità personale quanto per lo status e il riconoscimento sociale tra individui. Parimenti, il sistema della formazione è organizzato per formare e addestrare i futuri lavoratori secondo competenze definite a priori sul piano professionale, così come gli imprenditori realizzano posti di lavoro secondo corrispondenti designazioni di ruolo professionale.

Tale processo, secondo Grusky (2007: 61) è conseguenza a) della progressiva crescita delle libere professioni nei diversi settori produttivi (tipicamente caratterizzata da un marcato senso di aggregazione occupazionale, per esempio, negli ordini o negli albi professionali); b) da una semi-professionalizzazione di secondo livello in occupazioni quasi-professionali, che svolgono attività funzionali alle classi di servizio più importanti; c) dal credenzialismo diffuso, praticato attraverso licenze, certificazioni, albi, registrazioni e obblighi formali, che riproduce strategie di (parziale) chiusura sociale a tutela dei confini e dei privilegi professionali; d) dal possibile rafforzamento dell'organizzazioni sindacali dei lavoratori⁷.

I punti precedenti sembrerebbero confermare la capacità euristica del modello Durkheimiano, per cui le organizzazioni lavorative sorte a livello micro sarebbero destinate a sostituire la formazione di classi a livello macro più aggregato.

Tuttavia, quanto preconizzato da Durkheim si è realizzato solo parzialmente, specie se si osserva l'evoluzione del mercato del lavoro nella postmodernità. A riguardo, Grusky (2007: 62-65) evidenzia almeno tre principali criticità.

a) Nella visione di Durkheim i gruppi professionali avrebbero dovuto svolgere funzioni di normazione del mercato del lavoro, regolando i salari, le condizioni di lavoro e le relazioni inter-occupazionali tra le diverse professioni. Inoltre, proprio le associazioni professionali avrebbero dovuto fornire un setting etico e culturale condiviso (*gemeinschaftlich*), in cui i lavoratori si sarebbe-

⁷ In questo senso, occorre rilevare diversità tra i diversi contesti nazionali. Per esempio, negli Stati Uniti si rileva un rafforzamento dell'organizzazione sindacale in alcuni settori, come nel caso della crescente rilevanza di organizzazioni quali l'American Federation of Teachers nel comparto dell'istruzione. Altrove, come in Italia, da un lato, si è assistito alla sostanziale desindacalizzazione dei rapporti di lavoro, in seguito alla progressiva precarizzazione occupazionale. Dall'altro, la resistenza dell'organizzazione sindacale si è mantenuta nei settori (sempre più minoritari) dove sussistono ancora sufficienti garanzie, per esempio, nel pubblico impiego (per quanto interessato da forme di lavoro flessibile negli ultimi decenni, Poli, 2008).

ro accomunati intorno a una stessa condotta morale. Non a caso, Durkheim afferma:

Quando individui che si trovano ad avere interessi comuni si associano, essi non lo fanno soltanto per difendere tali interessi, ma per associarsi, per non sentirsi più perduti in mezzo a gente ostile, per avere il piacere di comunicare, di essere tutt'uno con molti altri, e cioè, in definitiva, per condurre insieme una medesima vita morale (1893 [2016]: 54).

Tale comunanza di vita morale avrebbe istituzionalizzato progressivamente i gruppi professionali fino a trasformarli in organi essenziali della vita pubblica, incaricati di eleggere rappresentanti politici:

Il Paese, per prendere coscienza di sé [deve] raggrupparsi in base alle professioni, [riconoscendo] che la professione organizzata o corporazione dovrebbe essere l'organo essenziale della vita pubblica (*ibidem*, p. 63).

In verità, rispetto a quanto appena espresso, le associazioni professionali contemporanee appaiono davvero poco sviluppate, specie sul piano della rappresentanza politica (di fatto assai scarsamente sperimentata a livello di governo centrale). Generalmente, la rappresentanza sul piano politico e la relativa capacità di azione collettiva dei gruppi professionali sono per lo più agite in forme di lobbying o di credenzialismo, perseguendo strategie di chiusura sociale al fine di tutelare i privilegi professionali (Poli, 2008). Così, oggi, l'associazionismo professionale per lo più compete con altre organizzazioni lavorative, come i sindacati. Anzi, per certi aspetti, le associazioni professionali odierne e i sindacati stessi commettono gli stessi errori che Durkheim attribuiva alle corporazioni medioevali, incapaci di crescere perché vincolate al tradizionalismo della struttura comunale (1893, [2016]: 61-62). Similmente, la mancata evoluzione professionale e l'inefficacia contemporanea dell'azione sindacale si riscontrano soprattutto in quei settori dove l'organizzazione del lavoro sia rimasta immobilizzata nel particolarismo e ancorata all'ormai obsoleto modello industriale. In tal senso, mancando un'adeguata capacità di aggregazione e rappresentanza, è venuta meno l'evoluzione dei gruppi professionali stessi, che, al contrario, nella prospettiva Durkheimiana avrebbero dovuto costituire gli attori principali del cambiamento.

b) Un secondo aspetto è l'incompletezza del processo di professionalizzazione. In diversi settori l'associazionismo professionale non si è affatto sviluppato, o, tutt'al più, si è fermato a uno stadio pressoché embrionale. Talvolta ciò è avvenuto perché i gruppi professionali sono stati assorbiti dalla predomi-

nanza sindacale (specie, nel caso di sindacati di classe, tipicamente a rappresentanza estesa, come in Svezia). Più in generale, questo si è verificato per incapacità o impossibilità di perseguire adeguate forme associative. In sostanza, un esame realistico dell'attuale mercato del lavoro riduce la portata effettiva del processo di professionalizzazione ipotizzato da Durkheim. Questo appare ancor più evidente se si osserva la ridotta professionalizzazione nei settori manuali a bassa specializzazione, dovuta, in parte, alla scarsa qualificazione e alla ridotta formazione professionale dei lavoratori, ma anche determinata dalla riconversione automatizzata del processo produttivo. Al contrario, la professionalizzazione si è realizzata più nei settori dove, già durante la società industriale e più che mai nell'attuale postmodernità, il sistema ha dovuto formare un capitale umano strategico e altamente qualificato rispetto alle funzioni economiche (Collins, 1971). Tale processo ha permesso una maggiore professionalizzazione nelle attività di servizio più elevate e, solo parzialmente, in quelle meno qualificate ma funzionali alle precedenti. Al contrario, assai meno è stato possibile professionalizzare le attività manuali meno specializzate, dove la forza lavoro è stata sostituita dalle macchine o non è stata in grado di aggregarsi.

c) Infine, va osservato che la proposta teorica di Durkheim trova maggiore o minore conferma a seconda dei contesti internazionali. Per meglio dire, dipende dalla misura in cui il mercato del lavoro nei diversi paesi abbia effettivamente avuto occasione di professionalizzarsi in forma diffusa. A riguardo, Grusky (2007: 64) cita il sistema tedesco, che fornisce una chiara esplicitazione del modello Durkheimiano. Infatti, il mercato del lavoro in Germania è fondato su gruppi professionali fortemente istituzionalizzati e supportati da un efficace sistema educativo, espressamente finalizzato alla formazione vocazionale e all'apprendistato professionale. Infatti, attraverso un investimento formativo specifico e orientato, praticato da un sistema scolastico fortemente orientato al lavoro (si pensi al sistema tecnico-professionale delle *Fachhochschulen*, Carlini, 2009), l'individuo è socializzato dal primo addestramento fino alla sua piena maturità lavorativa a un marcato senso di aggregazione professionale (Blossfield, 1992). All'opposto, il sistema occupazionale giapponese, basandosi su percorsi educativi più generalisti e meno specifici, ma soprattutto, orientati alla fedeltà all'impresa, all'etica del lavoro di squadra e alla rotazione delle mansioni, riproduce culturalmente il legame e la dedizione verso l'azienda, ma assai meno l'aggregazione professionale tra individui (Ishida, 1993; Poli, 2008). Infine, il modello Durkheimiano risulta ancor più confutato nel sistema occupazionale svedese, dove, non solo le politiche attive sul mercato del lavoro hanno soppresso le aggregazioni professionali, ma le stesse classi macro-aggregate sono diventati attori corporativi, strutturandosi

in sindacati a larga rappresentanza e operando attraverso la contrattazione collettiva (Esping-Andersen, 1988).

4. Riflessioni per un approccio integrato tra le macro-classi tradizionali e la prospettiva Durkheimiana

Il contributo di un approccio Durkheimiano, al di là delle criticità appena espresse, resta, comunque, utile a dimostrare la necessità di non considerare le classificazioni in macro-classi come unica soluzione interpretativa della stratificazione sociale, bensì di osservare meglio la dimensione organizzativa particolare, specie a livello professionale.

Le diverse classificazioni in macro-classi evidenziano oggi una capacità euristica ridotta o, quanto meno, appaiono spesso come sistematizzazioni forzate a fini puramente teorici, senza riscontro in forme effettivamente istituzionalizzate o nella percezione degli attori (Bourdieu, 1987; Palumbo, 1993). Per quanto restino affascinanti nella loro formulazione e siano convenzionalmente riconosciute a livello teorico, l'accorpamento di 'professionisti e manager' nella classe di servizio superiore (Ehrenrich e Ehrenrich, 1977), la categoria dei 'supervisor semi-qualificati' (Wright, 1997) o le espressioni articolate come i 'lavoratori routinari non manuali' (Erikson e Goldthorpe, 1992), costituiscono tipici esempi di 'classi sulla carta' à la Bourdieu (1987). Infatti, a un'analisi più approfondita degli esempi appena citati, la complessità della divisione tecnica del lavoro e la stessa evoluzione del mercato non sempre testimoniano che i liberi professionisti abbiano così tanto in comune con i manager, evidenziando, appunto, l'improprio raggruppamento di tali figure, per quanto accomunate da elevata qualificazione e prestigio sociale. Si pensi alla differente prospettiva tra un dirigente e un libero professionista, nonché alla diversità tra manager della pubblica amministrazione e di ambito privato. Si tratta di differenze profonde che interessano tanto i livelli di subordinazione o autonomia, quanto il grado di responsabilità e controllo sul lavoro altrui. Non di meno, i profili anzidetti si diversificano non solo per le condizioni contrattuali, ma spesso anche per il senso d'identità e appartenenza derivanti da tali esperienze lavorative. Parimenti, la semi-qualificazione di alcuni supervisor spesso è definita dai ruoli assegnati e non necessariamente corrisponde alle capacità effettive o formalmente riconosciute (si pensi a quanti precari laureati svolgono attività de-mansionate, rispetto alle loro competenze, seppur, magari, esercitando un parziale coordinamento di terzi). Quanto alla prospettiva di chi svolge attività routinarie non manuali, è evidente che tali condizioni coinvolgono un aggregato tanto astratto quanto eterogeneo, corrispondente

a buona parte degli impiegati del terziario a medio-bassa qualificazione. Ciò che desta maggiori perplessità è quanto i lavoratori classificati in simili astratti raggruppamenti si percepiscano effettivamente nelle categorie anzidette, per quanto le stesse siano pienamente convenzionali tra i teorici della stratificazione sociale. Tuttavia, la letteratura sul tema continua a sostenere tali categorie con diverse argomentazioni più o meno giustificate. Talvolta la loro giustificazione rimanda a ragioni esegetiche, per esempio, perché tali categorie sono riconducibili a modelli consolidati, spesso riferiti a uno o più autori di rilievo nel mainstream teorico (come avviene negli approcci neo-Marxisti o neo-Weberiani). Altre volte si rimanda alla loro latenza strutturale, ipotizzando come tali classi siano in divenire e prossime ad avverarsi per l'evoluzione socioeconomica, spesso collegata al progresso scientifico e tecnologico (per esempio, prevedendo classi di lavoratori sempre più tecniche e meno manuali in ragione di una crescente automazione). Oppure, più frequentemente, l'uso convenzionale di simili categorie deriva dalla loro supposta capacità esplicativa, specie se ritenute predittive di comportamenti e stili di vita (un esempio tipico è la valenza delle classi rispetto all'orientamento politico e al voto, si veda, per esempio, Goldthorpe, 1996; Hout, 1996⁸).

Al di là delle giustificazioni precedenti, resta utile una lettura integrata tra l'approccio tradizionale alle classi e un modello più disaggregato in prospettiva Durkheimiana, riconoscendo tanto i punti di forza quanto i limiti di entrambe le prospettive. Attraverso una prospettiva combinata si possono meglio comprendere sia le fluttuanti rappresentazioni collettive delle macro classi tradizionali, sia approfondire lo studio dei gruppi professionali, che, seppur in forma più disaggregata, risultano spesso profondamente istituzionalizzati. Infatti, i diversi gruppi professionali, specie negli ambiti più qualificati e specializzati, agiscono in modo collettivo a nome dei propri componenti, riproducendo identità e consapevolezza, definendo opportunità e stili di vita, gestendo forme di rendita e sfruttamento delle posizioni attraverso meccanismi di chiusura sociale.

5. I gruppi professionali contemporanei tra identità, azione collettiva, chiusura sociale e strutturazione

Grusky, esaminando in dettaglio gli aspetti poc'anzi espressi (2007: 67-72), evidenzia la tendenza dei gruppi professionali ad agire in modo collettivo per

⁸Va osservato, peraltro, che la valenza predittiva delle classi sulle preferenze elettorali è stata da più parti messa in discussione, a riguardo si rimanda a Clark e Lipset (1991).

i loro interessi, preservando i confini della loro professione con forme di chiusura sociale. In questo modo, gli stessi meccanismi di esclusione verso l'esterno, da un lato, garantiscono agli appartenenti lo sfruttamento e la resa delle proprie competenze professionali e, dall'altro, definiscono pratiche e stili di vita cogenti, che offrono, al contempo, elementi di identità e riconoscimento.

A conferma di questo, oggi, il senso di appartenenza o l'identificazione nelle macro-classi tradizionali è ormai assai sfumata (Bradley, 1996), mentre più spesso gli individui utilizzano la dimensione professionale per definirsi e valutarsi reciprocamente. Per esempio, nelle occasioni sociali, a un primo incontro è più facile presentarsi o riconoscersi per la professione, magari specificando anche l'azienda per cui si lavora o il settore in cui si opera. Proprio in quello risiede anche l'attribuzione implicita di status con cui ci presentiamo o riconosciamo il prestigio altrui. Al contrario, è assai improbabile che ci si presenti quali appartenenti alla classe operaia, alla piccola borghesia urbana o alla classe di servizio più qualificata. Similmente, l'occupazione principale e la professione sono informazioni sempre più investigate dalle aziende, per esempio, rispetto ai propri clienti o utenti. Così pure, tali aspetti sono sistematicamente rilevati a livello istituzionale, nei certificati di matrimonio o decesso, nella condizione dei genitori alla nascita di un figlio, nei censimenti e nelle indagini delle forze di lavoro, nell'ingresso sul territorio nazionale da parte di migranti o cittadini di altri paesi (Mortimer e Lorence, 1995; Zabusky e Barley, 1996). In tal senso, nelle pratiche collettive d'identificazione e riconoscimento di un individuo, è evidente come la professione prevalga sulla rappresentazione delle persone in macro-classi (sostanzialmente riservata all'ambito accademico).

Non di meno, identità e riconoscimento sono conseguenti ai meccanismi di chiusura sociale comunemente praticati dai gruppi professionali. Per comprendere questo è utile riprendere l'interpretazione neo-Weberiana della chiusura sociale offerta da Parkin (1979), che teorizza la presenza di due sostanziali macro-classi aggregate. Da un lato, coloro che mettono in pratica processi di esclusione, tipicamente controllando il capitale produttivo o servizi professionali. Dall'altro, coloro che subiscono l'esclusione, proprio perché estromessi dalle risorse e dai meccanismi di controllo, e che, eventualmente, possono mettere in pratica comportamenti usurpativi per superarla⁹. Un tipico esempio di strategie di esclusione si ha nelle modalità del reclutamento

⁹ Questo è ben chiaro anche a Durkheim: «Le classi inferiori, non essendo o non essendo più soddisfatte della parte che il costume o la legge attribuisce loro, aspirano a funzioni che sono loro interdette, cercando di spodestare coloro che le esercitano: da ciò hanno origine guerre intestine derivanti dalla maniera in cui il lavoro è distribuito» (1893 [2016]: 362).

di classe, come nel meccanismo storicamente operato dalla borghesia (in opposizione all'aristocrazia) nell'imporre il passaggio dal diritto di discendenza (ovvero la trasmissione lineare in base all'origine, tipicamente nobiliare) al diritto di nomina (ovvero fondato sulla scelta di soggetti con determinate caratteristiche, qualità e competenze). Secondo Parkin, il contrasto storico tra classi di nomina e classi di riproduzione rimanda a strategie di esclusione che si esplicano non solo a livello dei singoli nel reclutamento di classe, ma si applicano propriamente anche a livello di gruppi sociali. Si hanno così strategie di esclusione individuali e collettive, per esempio nell'accesso a diritti e risorse che non si limitano alla posizione rispetto ai mezzi di produzione (come nell'accezione marxista più classica), ma comprendono tutte le risorse sociali, siano esse materiali, culturali o simboliche. Un atipica applicazione è il credenzialismo (Collins, 1979), ovvero il possesso di determinati titoli e certificazioni a fine di concorsi ed esami (che conferma l'anzidetta logica della nomina). Tuttavia, a ben vedere, come correttamente evidenziato da Murphy (1988), gli attori che mettono in pratica tali meccanismi di esclusione non sono le macro-classi aggregate, bensì risultano essere proprio i gruppi professionali, che istituzionalizzano la chiusura sociale attraverso la gestione formalizzata del credenzialismo (per esempio, richiedendo licenze, iscrizioni agli ordini, esigendo qualificazioni o titoli necessari per lo svolgimento di attività lavorative o forme di apprendistato per l'accesso alla professione). In tal senso, i protagonisti alla base dei fenomeni sono i gruppi professionali (e non le macro-classi), agendo attraverso i meccanismi credenzialisti per monopolizzare e controllare l'offerta di lavoro qualificato e assicurare vantaggi alla propria professione.

Sempre riferendoci alla chiusura sociale, va sottolineato che proprio questa non è solo strumento utile a perseguire interessi particolari, ma anche, e soprattutto, un elemento che facilita lo sviluppo di interessi collettivi (come riconosciuto dai neo-marxisti stessi). In tal senso proprio le strategie tipiche della chiusura sociale possono innescare almeno tre tipi di azioni collettive da parte dei gruppi professionali, quali a) le strategie di esclusione verso il basso, volte a restringere l'accesso a posizioni occupazionali presidiate dal gruppo stesso, b) le forme di competizione trasversale, ossia contendendo ad altri gruppi nicchie funzionali nella divisione del lavoro e, infine, c) le azioni collettive rivolte verso l'alto, tipicamente mirate a erodere vantaggi a gruppi di status superiore o volte a conservare benefici in contrapposizione allo Stato stesso¹⁰. Tutto questo è in linea con la visione Durkheimiana, che ri-

¹⁰Un esempio tipico delle strategie anzidette si riscontra nei processi di affermazione delle quasi professioni, ossia di quelle professioni intermedie (es. gli infermieri) che, per essere riconosciute,

leva tali strategie strumentali dei gruppi professionali. Il limite, piuttosto, è che Durkheim concepisce tali strategie quasi come una scontata conseguenza dello sviluppo industriale, ritenendo che le stesse siano per lo più orientate a interessi diretti e particolari (quali il salario e le condizioni di lavoro), senza finalità di trasformazione o rivoluzione sistemica (1893 [2016]: 15).

Infine, occorre rivalutare, seppur in una prospettiva micro-disaggregata, gli stessi processi di strutturazione di classe (Giddens, 1973), che, nella visione dei teorici della macro-classi aggregate, definiscono l'appartenenza di classe di un soggetto quale fattore predittivo di altre forme individuali, come gli atteggiamenti, i comportamenti di voto o lo stile di vita. Tali approcci teorici, mirando a trovare relazioni significative tra l'appartenenza di classe e possibili comportamenti, si focalizzano sulle dimensioni collegate alle mansioni lavorative (per esempio, guardando alla diversa complessità sostanziale tra attività manuali e intellettuali) o alle diverse occupazioni (per esempio, riferendosi al differente prestigio socioeconomico). Tuttavia, non considerano sufficientemente quelle caratteristiche culturali di 'comune sentire' (*gemeinschaftlich*), tipico di molte professioni, che generano subculture proprie delle professioni stesse. Peraltro, come evidenziato da Bottero e Prandy (2003), si può affermare che, oggigiorno, permangano le principali variabili strutturali di classe (l'origine sociale, la posizione rispetto ai mezzi di produzione, il reddito, il livello di istruzione delle persone), ma, pur continuando a determinare l'orizzonte delle possibilità individuali, queste abbiano perso la loro diretta conseguenza sui valori, sugli atteggiamenti e, almeno in parte, sui comportamenti. Per esempio, questo si riscontra tipicamente nei comportamenti di voto, ormai sempre più slegati dall'appartenenza di classe, come dimostrato dagli studi sui cleavage condotti da Corbetta, in Italia nel 2006, e da Pisciotta, in Europa orientale nel 2005.

Nuovamente si dimostra come le classi tradizionali siano concepite a un livello di astrazione troppo elevato e sempre più distante dai comportamenti comuni. Ne consegue che per spiegare efficacemente questi ultimi appare necessario ricorrere ad aggregati più ridotti e realistici. In questo senso, i gruppi professionali, intesi á la Durkheim quali alvei di comuni interessi e condotte morali, localizzano oggi in modo più dettagliato ed efficace il trait d'union tra la teoria della stratificazione sociale e la concretezza d'interessi tipica del mondo produttivo. Questo si riflette implicitamente anche sulla capacità predittiva dei comportamenti, perché le professioni, rimandando a gruppi di status in senso neo-Weberiano, richiedono condotte specifiche, che, per quanto

hanno dovuto sia usurpare funzioni dal ceto superiore (i medici), sia chiudere le stesse funzioni al ceto inferiore (gli ausiliari).

oggi più rarefatte di un tempo e meno ancorate a rigide forme di *connubium* e *convivium*, conservano una forza cogente sul piano del prestigio, dei comportamenti e dello stile di vita richiesti, tanto per l'accesso alla professione stessa, quanto per il riconoscimento reciproco tra coloro che la esercitano.

6. Sfruttamento e rendita in chiave Durkheimiana: l'importanza delle capacità professionali in una prospettiva funzionalista

Infine, la proposta di Grusky esamina le capacità di mercato dei gruppi professionali e il loro potenziale monopolio delle competenze tecniche, valutando l'ipotesi di un modello Durkheimiano di sfruttamento e rendita (2007: 73-76).

Secondo l'approccio marxista lo sfruttamento delle competenze lavorative equipara tipicamente le stesse alla rendita, derivante proprio dai vantaggi conseguenti a capacità professionali qualificate e alla loro tutela. Questo può realizzarsi attraverso il controllo delle opportunità di formazione, necessarie per conseguire tali competenze, nonché attraverso l'offerta stessa di prestazioni altamente qualificate (Wright, 1985; Sørensen, 1994, 2000). Tale equiparazione trova espressione anche nell'opera Durkheimiana.

Non a caso, Durkheim (1893 [2016]: 368-373) critica profondamente le limitazioni alla mobilità sociale, specie se dovute a norme o regolamentazioni che pongano limiti o condizioni alle occupazioni che alcuni individui possono assumere (per esempio, nel sistema delle caste o nella segregazione occupazionale di genere), sia quando derivanti da barriere economiche all'ingresso che precludono l'accesso da parte delle classi inferiori a professioni che richiederebbero un eccessivo investimento in termini di ricerca o di addestramento. Secondo Durkheim:

Se una classe della società è obbligata per vivere a far accettare a qualsiasi prezzo i suoi servizi, mentre un'altra può farne a meno grazie alle risorse di cui dispone, e che tuttavia non sono necessariamente dovute a una superiorità sociale, la seconda impone ingiustamente la sua legge alla prima (*ibidem*: 368-373).

La critica di Durkheim mira soprattutto a una maggiore equità di opportunità, contrastando i fattori di mobilità forzata e di segregazione occupazionale. Tale equità si consegue non solo abolendo eventuali regole formali che imponessero restrizioni o limitazione di accesso professionale in base all'origine sociale, ma anche contrastando la trasmissione ereditaria delle professioni. Infatti:

Affinché la divisione del lavoro abbia potuto svilupparsi, è stato necessario che gli uomini giungessero a scuotere il giogo dell'ereditarietà [delle professioni] e che il progresso spezzasse le caste e le classi. La scomparsa progressiva di queste ultime, tende, infatti, a provare la realtà di questa emancipazione; non si vede infatti come – se l'ereditarietà non avesse perduto nessuno dei suoi diritti sull'individuo – essa avrebbe potuto indebolirsi in quanto istituzione (*ibidem*: 309).

Tuttavia, la visione di Durkheim non è sufficientemente in grado di spiegare la concezione contemporanea di rendita. Da un lato è debole perché l'autore si concentra sulla mancanza di funzionalità e sull'ingiustizia sociale derivanti dalla cosiddetta mobilità forzata, cioè imposta dalla struttura di classe, dalle caste e dai sistemi ereditari. Dall'altro, perché si focalizza sulla prospettiva del lavoratore escluso, intrappolato in mestieri sgraditi e poco remunerativi. Al contrario, non esamina altrettanto quei lavoratori più privilegiati, che, proprio grazie alle loro competenze, escludono gli altri, agendo attraverso i meccanismi di chiusura sociale e traggono vantaggi dal monopolio delle competenze sul mercato (Grusky, 2007: 74).

Benchè quanto la prospettiva Durkheimiana non riesca a fornire un'efficace riconcettualizzazione sistemica della rendita, è pur vero che la prospettiva ci permette di cogliere come la professione sia il contesto generativo della rendita stessa. Nuovamente si tratta di cogliere chi sono i veri attori dei meccanismi di chiusura sociale in grado di assicurarsi rendite di posizione.

Come abbiamo visto, Durkheim è particolarmente interessato alle funzioni extraeconomiche dell'associazionismo professionale, osservando tanto la dimensione aggregativa di una morale partecipata sulla base di interessi comuni, quanto la capacità di tutelare i componenti rispetto a tali interessi condivisi. Ciò avviene attraverso meccanismi di chiusura sociale attivati grazie al controllo sull'accesso ai soggetti esterni alla professione, alla tutela contro i gruppi professionali concorrenti e alla gestione monopolistica della divisione tecnica del lavoro.

Al contrario, la prospettiva neo-Marxista definisce lo sfruttamento sulla base di macro classi trasversali a diverse professioni e avvantaggiate dalla posizione più favorevole rispetto ai mezzi di produzione. Al pari, coloro che sono sfruttati condividono posizioni, condizioni e interessi, e, qualora in grado di unirsi, acquisendo consapevolezza, possono eventualmente esercitare pressioni usurpative (in forma di azione collettiva) in ragione di tali interessi comuni. Tuttavia, tali macro-classi non rispecchiano una legittimazione istituzionale o una struttura organizzativa complessa. Quindi, è evidente che la localizzazione dei meccanismi di chiusura sociale risiede e si organizza più precisamente a un più dettagliato livello occupazionale, non in aggregati

astratti che raggruppano diversi ed eterogenei mestieri, seppur strutturalmente posizionati in modo simile sul mercato. Naturalmente è sempre possibile che coloro che condividono rendite di posizione, avendo in comune capacità strutturali prossime o simili, possano riunirsi, esercitando forme di esclusione in via credenzialista e assicurandosi vantaggi. Ecco che allora l'emersione delle macro-classi è spiegata in forma latente, ma il punto di partenza restano i gruppi professionali, perché la localizzazione del meccanismo di sfruttamento risiede più concretamente a livello occupazionale (Grusky e Sørensen, 1998).

La questione è quanto una sottostante struttura di sfruttamento delle capacità professionali e della rendita possa definire il modo in cui i diversi interessi e vantaggi siano collettivamente percepiti e accettati. Diversamente detto, occorre capire quanto tale sfruttamento e vantaggi sia socialmente ritenuto ammissibile, se non funzionale alla società stessa.

Secondo Durkheim (1897 [1977]: 120) nell'evoluzione di ogni società emerge un insieme di rappresentazioni condivise circa i diversi livelli di appropriata ricompensa per ciascun gruppo professionale e tali percezioni rimangono sostanzialmente inalterate anche quando emergono fattori di mobilità forzata e di sfruttamento. In tal senso, la struttura occupazionale, da un lato, crea sfruttamento delle competenze e chiusura sociale, dall'altro, giustifica e legittima le rendite di posizione. Una simile legittimazione avviene motivando tali rendite con l'idea di far ricoprire le posizioni più importanti ai soggetti più capaci, ripagando adeguatamente la loro fatica per la complessità delle attività lavorative o per l'investimento formativo necessario per svolgerle e sancendola attraverso l'invulnerabilità delle regole di mercato. Quanto sopra rispecchia esattamente i canoni dell'approccio funzionalista alla stratificazione sociale (Davis e Moore, 1945 [1970]) e la stessa istituzionalizzazione degli schemi di classificazione occupazionale fornisce una legittimazione di tali differenze. Questo, da un lato, rileva l'importanza di osservare i meccanismi generativi dello sfruttamento delle capacità lavorative e della rendita, collocandoli più concretamente come operati dai gruppi professionali e non dalle classi. Dall'altro, permette di comprendere come la legittimazione formalizzata dei differenziali in termini di vantaggi e ricompense previene lo sviluppo di interessi antagonisti istituzionalizzando il conflitto fino a ridurlo (Grusky, 2007: 76).

7. Osservazioni conclusive: l'approccio Durkheimiano come terza via all'interpretazione della stratificazione sociale

Negli ultimi decenni, a fronte della crescente insufficienza euristica della prospettiva neo-Marxista, spesso la soluzione è stata quella di spostarsi su

approcci neo-Weberiani o postmodernisti, concentrandosi, per esempio, non solo sulla dimensione economica, ma, sullo status, sulle espressioni culturali e sullo stile di vita, più legate alla dimensione di ceto che a quella di classe (Cesareo, 2007).

L'approccio neo-Weberiano permette di emanciparsi dai tradizionali concetti di classe, riferiti a gruppi di individui che occupano una simile posizione nel sistema economico-produttivo. Altresì, il riferimento diviene il concetto di status, aggregando così gruppi di persone che condividono culture e stili di vita simili (per quanto anche in queste dimensioni sia possibile osservare differenze, specie nei consumi). I gruppi di status implicano, infatti, una più profonda dimensione nella sfera culturale, definendo comunità di persone che condividono gusti e preferenze comuni, con un implicito senso di appartenenza governato da regole di comportamento, condotta e limitazioni nelle relazioni sociali, tipicamente esemplificate nelle forme di *conubium* e *convivium* (Palumbo e Poli, 2007).

Tuttavia, entrambe le soluzioni, sia neo-Marxiste, sia neo-Weberiane, riferiscono la stratificazione sociale a macro aggregati, che, almeno nella visione dei teorici, costituirebbero i modelli di riferimento per l'identità individuale, la percezione di sé nelle gerarchie sociali e i comportamenti conseguenti. A ben vedere, si tratta sempre di raggruppamenti essenzialmente astratti, nelle forme di classi o ceti, tanto differenziati in base a gradienti socioeconomici (siano essi redditi, consumi, posizioni rispetto ai mezzi di produzione, livelli di subordinazione o autonomia lavorativa, controllo o supervisione, ecc.), quanto caratterizzati da una certa omogeneità interna (che in qualche modo rende prossimi tra loro gli appartenenti alla stessa classe o ceto). Come detto, in entrambi i casi si tratta sostanzialmente di rappresentazioni 'sulla carta', ovvero costruite dal ricercatore in base a criteri pretesi come oggettivi, ma non necessariamente corrispondenti alla percezione degli attori. Assai spesso i problemi maggiori non nascono tanto dall'eterogeneità 'inter' (dove le distanze, di per sé marcate, possono anche corrispondere alle percezioni, per cui difficilmente chi versa in condizioni più umili si percepirà come borghese), ma spesso proprio nella scarsa capacità di cogliere l'eterogeneità 'intra', ovvero il fatto che, ricorrendo alle macro-classi, inevitabilmente si possono accorpore situazioni prossime ma differenti nelle percezioni reali degli individui.

Semplificando con un esempio: l'autotrasportatore, classificato dai teorici della stratificazione come un lavoratore manuale prossimo alla classe operaia, può benissimo sentirsi più vicino a una posizione tecnica, di servizio o autonoma. Questo perché è cambiato il modo di lavorare e, restando all'esempio precedente, il camionista di ieri, oggi, oltre a guidare mezzi con una strumentazione sempre più evoluta, deve possedere adeguate licenze, essere iscritto

ad albi e registri, possedere competenze tecnico commerciali per gestire gli aspetti burocratici, nonché, altrettanto spesso, deve informatizzare tecnologicamente la propria attività per adeguarsi alle normative sulla circolazione delle merci. Conseguentemente, i suoi riferimenti culturali nel posizionarsi socialmente dipendono dalla sua professione, piuttosto che da sempre più labili appartenenze di classe.

In altri termini, come dimostrato da Durkheim, il piano professionale è proprio dove si genera la percezione della collocazione sociale e la conseguente strutturazione. In questo senso, oggi, almeno alcuni settori appaiono più professionalizzati di altri, e l'appartenenza al gruppo professionale sembra avere più valenza aggregativa della mera appartenenza di classe, ormai assai meno percepita. Secondo Grusky (2007: 80), questo avviene specialmente quando l'addestramento professionale è lungo e difficoltoso (per esempio, i medici o i professori universitari), quando i lavoratori sono più isolati e stigmatizzati (per esempio, gli operatori ecologici o gli artisti circensi), quando il reclutamento è altamente selettivo e vincolato ai sistemi relazionali (per esempio, gli attori), quando sussistono barriere all'ingresso (per esempio, i banchieri o le professioni dell'alta finanza), o quando la professione richiede caratteristiche o abilità particolari (per esempio, gli impresari di pompe funebri).

Va ribadito, altresì, che la professionalizzazione preconizzata da Durkheim si è prevalentemente realizzata nelle attività più specializzate, in grado di sviluppare una solidarietà organica funzionale al proprio gruppo e a gruppi prossimi. A cascata, una certa professionalizzazione si può rilevare per alcune professioni subalterne, immediatamente funzionali alle precedenti, ma assai meno per i mestieri meno specializzati.

Peraltro, anche partendo dai gruppi professionali Durkheimiani può, comunque, pervenire a gruppi di status in senso neo-Weberiano. Per esempio, questo si riscontra nella soluzione proposta nella scala SIOPS di Ganzeboom, De Graaf e Treiman (1992). In realtà si tratta di uno schema di stampo implicitamente neo-Weberiano, perché riferisce la classificazione delle diverse occupazioni in base allo status (ricostruito come prestigio sociale, condizioni socioeconomiche e fattori di classe secondo lo schema EGP) a ciascuna collettivamente attribuito (Rose, 2003; Poli, 2010). Peraltro, in tale classificazione ritroviamo elementi neo-Durkheimiani, perché a) si procede per uno schema estremamente disaggregato, riferendosi alle diverse possibili occupazioni (secondo la classificazione ISCO88); b) lo status, che fornisce il gradiente principale, è riferibile tanto in termini di sfruttamento delle competenze necessarie alle diverse occupazioni, quanto di relative rendite di posizione; c) tali rendite sono profondamente e diffusamente legittimate sul piano sociale, al punto che gli autori stessi attribuiscono alla classificazione una possibilità

di comparazione a livello internazionale (ovvero la scala rispecchierebbe una gerarchia di prestigio occupazionale valida per più contesti); d) le occupazioni più professionalizzate risultano chiaramente quelle più qualificate, seguite, in parte, dalle semi-qualificate funzionali a queste ultime, mentre la professionalizzazione più limitata e un minor prestigio si rilevano nei livelli più bassi della scala; e) la prossimità di status induce a ipotizzare non solo stili di vita e comportamenti affini, ma anche specifiche etiche professionali e condotte conseguenti, specie nelle professioni più qualificate; f) è pur sempre possibile ricondurre ad aggregazioni di classe raggruppando le diverse professioni in base al gradiente di status.

Naturalmente, per quanto si possa optare per una lettura micro disaggregata (avvalorata dal fatto che i veri attori dei meccanismi di chiusura sociale risultino essere spesso i gruppi professionali e non le astratte classi sociali), non è escluso che i gruppi stessi possano essere riclassificabili in macro aggregati più grandi, come appunto le classi tradizionali (la stessa scala SIOPS appena citata rimanda anche a un tradizionale schema EGP). Ciò che è importante è cogliere adeguatamente il corretto livello di interpretazione dei fenomeni, talvolta sufficientemente rappresentabile attraverso le macro-classi più generali, ma che non di rado necessita approfondimenti più disaggregati, scendendo al livello dei gruppi professionali.

Tuttavia, il tentativo di aggregare diverse professioni in possibili macro-classi trasversali va riletto anche rispetto alle evoluzioni socioeconomiche più attuali. Tanto più in Italia, dove, dopo decenni di progressivo depauperamento delle classi medie, la crisi prolungata ha modificato lo stile di vita di molte persone. Infatti, tale recente evoluzione ha sancito il passaggio dalla cosiddetta 'cetomedizzazione', iniziata a partire dagli anni Sessanta (De Rita, 1996; Bagnasco, 2003; De Rita e Galdo, 2011) a una più contemporanea forma di 'operaizzazione' della società (Diamanti, 2011). Ciò significa che se una volta la polarizzazione della società si riscontrava in un ceto medio grazie ad adeguate condizioni economiche diffuse, oggi si assiste allo scivolamento verso un modello più operaio, soprattutto a causa dell'impoverimento di una parte dell'imprenditoria produttiva e di una certa incapacità (se non rinuncia) della borghesia nel guidare efficacemente le sorti economiche del paese.

Pertanto, una rilettura macro-aggregata deve attentamente tener conto degli effetti della recente recessione e valutare tanto il progressivo scivolamento di alcuni gruppi professionali, quanto il vantaggio acquisito da altri proprio grazie al mutamento delle condizioni. Non a caso, parte delle occupazioni imprenditoriali, tipicamente collocabili fino a ieri in una dimensione borghese, in seguito alle difficoltà economiche e al perdurare dell'incertezza derivante della crisi evidenzia un evidente scivolamento. Così, il posizionamento sociale per-

cepito da molti imprenditori è assai più vicino ai propri dipendenti, se non agli operai o agli artigiani, perché ne condivide i rischi e le sorti nel mutato scenario socioeconomico (Palumbo e Poli, 2013: 136). Al contrario, buona parte dell'imprenditoria si è distanziata dai dirigenti (spesso se di aziende più grandi o appartenenti al pubblico impiego) e, soprattutto, dai liberi professionisti più qualificati, ovvero, categorie sociali che sul piano dello status rispecchiano consumi e risorse tradizionalmente più borghesi. In particolare, molti esponenti delle libere professioni più intellettuali e prestigiose hanno riscontrato vantaggi competitivi in ragione delle loro competenze professionali più elevate, che si traducono in migliore spendibilità sul mercato sia in chiave di possibilità lavorative, sia di reddito e opportunità complessive (*ibidem*, p. 138-140).

In sostanza, proprio attraverso una maggiore disaggregazione, rileggendo i gruppi professionali in chiave durkheimiana, si evidenzia come chi ha resistito alla contingenza recessiva siano stati proprio coloro che hanno potuto conservare un certo livello di rendite di posizione, ovvero quei gruppi professionali in grado di stabilire il proprio prezzo di mercato, di continuare a sfruttare le proprie competenze, e, pertanto, di controllare ed eventualmente espandere i margini della propria professione.

Bibliografia

- Bagnasco, A. (2003), *Società fuori squadra. Come cambia l'organizzazione sociale*, il Mulino, Bologna.
- Blossfield, H. P. (1992), *Is the German Dual System a Model for a Modern Vocational Training System*, in «International Journal of Comparative Sociology», 33: 168-81.
- Bottero, W. e Prandy, K. (2003), *Social Interaction Distance and Social Stratification*, in «The British Journal of Sociology», LIV(2): 177-198.
- Bourdieu, P. (1987), *What Makes a Social Class? On the Theoretical and Practical Existence of Groups*, in «Berkeley Journal of Sociology», 32: 1-17.
- Bradley, H. (1996), *Fractured Identities: Changing Patterns of Inequality*, Polity, Cambridge.
- Carlini, D. (a cura di), (2009), *Formare Tecnici Superiori nella prospettiva europea.*, FrancoAngeli, Milano.
- Cesareo, V. (a cura di), (2007), *La distanza sociale. Una ricerca nelle aree urbane italiane*, FrancoAngeli, Milano.
- Clark, T. e Lipset, S. M. (1991), *Are Social Classes Dying?*, in «International Sociology», 397-410.
- Collins, R. (1971), *Functional and Conflict Theories of Educational Stratification*, in «American Sociological Review», 1002-1019.
- Collins, R. (1979), *The Credential Society*, Academic Press, New York.
- Corbetta, P. (2006), *Variabili sociali e scelta elettorale. Il tramonto dei cleavages tradizionali*, in «Rivista italiana di Scienza Politica», 3: 415-430.

- Davis, K. e Moore, W. E. (1945 [1970]), *Some principles of stratification*, in «American Sociological Review», 10(2): 242-9.
- De Rita, G. (1996), *Intervista sulla borghesia in Italia*, Laterza, Roma-Bari.
- De Rita, G. e Galdo, A. (2011), *L'eclissi della borghesia*, Laterza, Roma-Bari.
- Diamanti, I. (2011), *XXIX Osservatorio sul Capitale Sociale degli Italiani. L'Italia si sente sempre più povera*, Demos e Pi e Demetra, Vicenza.
- Durkheim, É. (1897[1977]), *Il suicidio*, Utet, Torino.
- Durkheim, É. (1893[2016]), *La divisione del lavoro sociale*, Il Saggiatore, Milano.
- Durkheim, É. e Mauss, M. (1937), *Morale professionnelle: Trois leçons extraites d'un cours d'Émile Durkheim, de morale civique et professionnelle (1898-1900)*, in «Revue de Métaphysique et de Morale», 44(3): 527-544.
- Ehrenrich, B. e Ehrenrich, J. (1977), *The Professional/Managerial Class*, in «Radical America», 7-31.
- Erikson, R. e Goldthorpe, J. H. (1992), *The Constant Flux: a Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford University Press, Oxford, UK.
- Esping-Andersen, G. (1988), *The Making of a Social Democratic Welfare State*. In Misgeld K., Molin K. e Amark K. (a cura di), *Creating Social Democracy: A Century of the Social Democratic Labor Party in Sweden*, 35-66, The Pennsylvania State University Press, University Park.
- Ganzeboom, H. B., De Graaf, P. M. e Treiman, D. J. (1992), *A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status*, in «Social Science Research», 21: 1-56.
- Giddens, A. (1973), *The Class Structure of the Advanced Societies*, Hutchinson, London.
- Goldthorpe, J. H. (1996), *Il voto di classe in Gran Bretagna*, in «Polis», aprile, 39-62.
- Grusky, D. (2007), *Foundations of a neo-Durkheimian class analysis*, in Wright E. O. (a cura di), *Approaches to Class Analysis*, 51-81, Cambridge University Press, Cambridge.
- Grusky, D. B. e Sørensen, A. B. (1998), *Can Class Analysis Be Salvaged?*, in «American Journal of Sociology», 103(5): 1187-1234.
- Hawkins, M. J. (1994), *Durkheim on Occupational Corporations: An Exegesis and Interpretation*, in «Journal of the History of Ideas», 20: 461-81.
- Hout, M. (1996), *Elezioni presidenziali e riallineamento di classe negli Stati Uniti, 1948-1992*, in «Polis», aprile, 25-38.
- Ishida, H. (1993), *Social Mobility in Contemporary Japan*, Stanford University Press, Stanford.
- Mortimer, J. T. e Lorence, J. (1995), *Social Psychology of Work*, in Cook K. S., Fine G. A. e House J. (a cura di), *Sociological Perspectives on Social Psychology*, 497-523, Allyn and Baco, Boston.
- Murphy, R. (1988), *Social Closure: The Theory of Monopolization and Exclusion*, Clarendon Press, Oxford.
- Pakulsky, J. e Waters, M. (1996), *The Death of Class*, Sage, London, UK.
- Palumbo, M. (1993), *Il paradosso delle classi sociali*, in Ammassari P. (a cura di), *Tendenze della stratificazione sociale*, 105-115, Vita e Pensiero, Milano.
- Palumbo, M. e Poli, S. (2007), *Status e distanza sociale: la valenza dei due concetti*, in Cesareo V. (a cura di), *La distanza sociale. Una ricerca sulle aree urbane italiane*, 67-101, FrancoAngeli, Milano.

- Palumbo, M. e Poli, S. (2013), *Cetomedizzazione e nuove polarizzazioni*, in «Società Mutamento Politica», 4(7): 129-154.
- Parkin, F. (1979), *Marxism and class theory: a bougeois critique*, Columbia University Press, New York.
- Pisciotta, B. (2005), *La ristrutturazione dei cleavages in Europa Orientale: il ruolo esplicativo della frattura di classe*, in «Rivista Italiana di Scienza Politica», 2.
- Poli, S. (2008), *La sindrome di Gondrano. Senso e significati del lavoro nella società postmoderna*, FrancoAngeli, Milano.
- Poli, S. (2010), *Toward social classless inequality in Europe?, XVII ISA World Congress of Sociology - 'Sociology on the move'*, International Sociological Association, Gothenburg, Sweden.
- Rose, D. (2003), *Socio-economic Classifications: Classes and Scales, Measurement and Theories*, ISER, University of Essex, Colchester.
- Say, J. B. (1804), *Traité d'économie politique*, Horace Say, Paris.
- Smith, A. (1776 [1975]), *La ricchezza delle nazioni*, Utet, Torino.
- Sørensen, A. B. (1994), *The Basic Concepts of Stratification Research: Class, Status and Power*, in Grusky D. B. (a cura di), *Social Stratification: Class, Race and Gender in a Sociological Perspective*, 229-241, Westview Press, Boulder, CO.
- Sørensen, A. B. (2000), *Toward a Sounder Basis for Class Analysis*, in «American Journal of Sociology», 105(6): 1532-1528.
- Weeden, K. e Grusky, D. B. (2005), *Are There Any Big Classes at All?*, in Bills D. (a cura di), *The Shape of Social Inequality: Stratification and Ethnicity in Comparative Perspective*, 3-56, Elsevier, Amsterdam.
- Wright, E. O. (1978), *Class Structure and Income Determination*, Academic Press, New York.
- Wright, E. O. (1985), *Classes*, Verso, London.
- Wright, E. O. (1997), *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Wright, E. O. , a cura di, (2007), *Approaches to Class Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Zabusky, S. E. e Barley, S. (1996), *Redefining Success: Ethnographic Observations on the Careers of Technicians*, in Osterman P. (a cura di), *Broken Ladders: Managerial Careers in the New Economy*, 185-214, Oxford University Press, Oxford.