

guglielmo forges d'avanzati*
 adam smith: la sympathy
 nelle relazioni industriali

1 - La teoria economica *mainstream*, di ispirazione neoclassica, propone un'analisi del funzionamento del mercato del lavoro fondata sulle seguenti ipotesi: a) il lavoro è una merce ed è esclusivamente fonte di disutilità; b) il salario è determinato dalle libere fluttuazioni della domanda e dell'offerta di lavoro, consentendo il raggiungimento dell'equilibrio di pieno impiego in assenza di interventi esterni. Il corollario di politica economica che da ciò segue risiede nella prescrizione del non intervento: l'azione sindacale e/o l'intervento pubblico costituiscono "interferenze esterne" che, nella misura in cui garantiscono un incremento del salario unitario, determinano disoccupazione.

Questa raffigurazione è stata oggetto di numerose critiche, da un lato, e di non irrilevanti perfezionamenti, dall'altro. Le critiche fanno riferimento prevalentemente all'opera di John Maynard Keynes e attoniscono *in primis* alla mancata considerazione della "natura duale" del salario: costo di produzione ma anche componente della domanda effettiva per il tramite dei consumi. In tale prospettiva, non è l'aumento dei salari, bensì la loro riduzione, a determinare - attraverso il calo della domanda di beni e servizi rivolta alle imprese - l'insorgere della disoccupazione (v. Keynes, 1973 [1936]). Le nuove teorie del mercato del lavoro, pensate come perfezionamento dell'analisi neoclassica, muovono dalle specificità del contratto di lavoro e, non da ultimo, dalle peculiarità della *merce* lavoro. Si evidenzia, in tal senso, che - per numerose ragioni (v. Akerlof and Yellen, 1986) - può essere conveniente per datori di lavoro e lavoratori accordarsi su livelli salariali superiori a quelli determinati dal mercato e che, conseguentemente, la rigidità salariale ha natura *endogena*, ovvero è tendenzialmente indipendente da interventi esterni. A ciò si aggiunge una ulteriore e rilevante considerazione: a differenza degli altri mercati, nel mercato del lavoro la relazione fra le parti non si esaurisce nel momento dello scambio. Conseguentemente, l'impresa si trova nella condizio-

ne di doversi garantire il continuo consenso del soggetto di intenzionalità e, seguendo questo percorso, perde senso l'idea che il lavoro sia equiparabile a una merce (cfr. Solow, 1994).

2 - Può apparire alquanto strano che tante energie siano state spese per affermare l'ovvio, e non è questa la sede per cercare di individuarne i motivi. Ma merita di essere rilevato che una proposizione così contraria al senso comune (il lavoro è una merce) è un prodotto relativamente recente nella Storia delle teorie economiche, così come è relativamente recente l'idea (oggi, a dire il vero, da più parti rimessa in discussione) che la dimensione etica sia totalmente estranea al discorso economico e, dunque, anche all'analisi *scientifica* della contrattazione salariale e, più in generale, delle relazioni industriali. Adam Smith - da alcuni ritenuto il "fondatore" della scienza economica (ove mai il fondatore di una scienza possa essere individuato) - affrontava il tema di cui qui si discute da un angolo visuale ben diverso; ed è a partire dalla sua riflessione che andremo articolando il discorso.

Centrale, nella dottrina smithiana, è la nozione di *sympathy*, elaborata nella *Teoria dei sentimenti morali*, e sostanzialmente riconducibile all'idea secondo la quale ciò che fondamentale muove il nostro agire sociale è *la ricerca dell'approvazione altrui*, o - nei termini più generali - "our fellow-feeling with any passion whatever" (Smith, 1976b, p. 10). Ciascuno desidera essere benvenuto dagli altri e, quindi, ciascuno fa proprio l'obiettivo di non recar danno agli individui con i quali interagisce: l'uomo è, cioè, incline a condividere i sentimenti altrui e a giudicare le proprie azioni *anche* sulla base degli effetti che esse producono sul benessere altrui. Ciascuno desidera *riconoscimento*, nel senso che desidera *approvazione*.

Muovendo da questa tesi, si intende dare risposta a questo interrogativo: in che modo la *sympathy* può influenzare le dinamiche del mercato del lavoro, con particolare riferimento alle relazioni industriali e alla contrattazione salariale?

3 - Il modello neoclassico contempla la possibilità che il salario di equilibrio (corrispondente al pieno impiego della forza-lavoro) assuma qualunque valore e sia cioè del tutto indipendente da qualunque considerazione relativa alla sussistenza dei lavoratori. La

sussistenza, a sua volta, non può che avere una connotazione storico-sociale: se è vero che si può sopravvivere anche senza un televisore, è anche vero che, nell'Italia di oggi, il "comune sentire morale" ritiene *non dignitosa* una retribuzione che renda impossibile l'acquisto di un televisore. Per quale ragione i lavoratori italiani possono consentirsi l'acquisto di un televisore?¹ La domanda - che può apparire di sconcertante banalità - acquista rilievo alla luce delle considerazioni poste sopra. La risposta "ortodossa" - sul piano teorico - potrebbe porsi in questi termini: ciò accade perché il livello salariale medio è tale da consentirlo. Una possibile contro-obiezione è: se il salario fluttua liberamente in relazioni a variazioni della domanda e dell'offerta di lavoro, cosa fa sì che il televisore sia *stabilmente* nel paniere di consumo dei lavoratori? Non potrebbe, cioè, darsi il caso nel quale un drastico calo della domanda di lavoro porti il salario a un livello tale da non consentire l'acquisto di un televisore?²

Chiamiamo in causa Smith. Il salario, sostiene, è determinato dalla contrattazione fra lavoratori e imprese in un contesto di *asimmetria dei poteri contrattuali*. Fondamentalmente per il fatto che i datori di lavoro possono aspettare più di quanto possano farlo i lavoratori per giungere a un accordo, disponendo i primi di un capitale di sostentamento del quale i secondi non dispongono, i datori di lavoro *possono* comprimere i salari, fissandoli a un livello tale da garantire la sopravvivenza e la capacità lavorativa dei loro dipendenti (vincolo) e da ottenere i massimi profitti (obiettivo). Ma, continua Smith, la gran parte degli imprenditori non adotta questa strategia. Perché?

4 - La comunità dei *master* fa propri codici di comportamento che prescrivono l'erogazione di un salario dignitoso (*decent wage*). D'altra parte, una percezione condivisa di ciò che è un tenore di vita dignitoso esiste anche al di fuori di tale comunità e attiene agli stessi lavoratori.

Si rilevano, allora, due meccanismi che rendono non conveniente la massima compressione delle retribuzioni. *All'interno della comunità degli imprenditori*, la sanzione associata a una politica di bassi salari è l'ostracismo, la perdita di reputazione.³ *Nel rapporto fra datori di lavoro e lavoratori*, Smith (1976a [1776]) rileva che gli alti salari, per ragioni biologiche e motivazionali, incentivano il rendimento dei lavoratori:

“The liberal reward of labour, as it encourages the propagation, so it increases the industry of the common people. The wages of labour are the encouragement of industry, which, like every other human quality, improves in proportion to the encouragement it receives... Where wages are high, accordingly, we shall always find the workmen more active, diligent and expeditious, than where they are low” (ibid., p. 99).

L'argomentazione dà, allora, il seguente esito. La *sympathy* spinge i datori di lavoro a non competere al ribasso sulle retribuzioni, non per ragioni di stretta convenienza economica, ma per la naturale inclinazione umana a cercare l'approvazione altrui. D'altra parte, l'azione imprenditoriale guidata dalla *sympathy* - sebbene inintenzionalmente - nella misura in cui dà luogo a incrementi di produttività e di profitti, genera risultati positivi per l'impresa stessa. Il salario che risulta da questa tipologia di contrattazione è tale da rispettare standard di dignità (attinenti al tenore di vita dei lavoratori), che si ritengono *stabiliti ex-ante*, ovvero prima della contrattazione. E i lavoratori, fornendo *riconoscimento* ai propri datori di lavoro, adeguano il proprio rendimento (aumentandolo) all'aumento del salario.

5 - Il fondamento filosofico (e poi economico) della tesi di Smith è nell'idea secondo la quale *l'uomo ha bisogno di riconoscimento* e ne ha tanto più bisogno quanto più “prossimo” è colui con il quale si confronta. L'agire in base alla *sympathy* non può essere riguardato come un vincolo etico, essendo piuttosto il risultato della risposta (non strettamente razionale) a un bisogno in larga misura naturale. In ambito economico, tale bisogno può porsi in termini di *trade-off* rispetto all'obiettivo del perseguimento del profitto; ed è ciò che, secondo Smith, di fatto accade quando l'imprenditore non è un *prudent man*. Come scrive Pesciarelli (1991), “The prudent man *unconsciously* promotes the interest of society because he *consciously* sets limits on the pursuit of his interests” (Pesciarelli, 1991, p. 216). La volontaria limitazione del perseguimento del *self-interest* diventa, in questa prospettiva, la necessaria preconditione per il massimo benessere collettivo.

La notorietà di Smith, almeno nella sua *vulgata*, si deve al c.d. teorema della “mano invisibile”, in base al quale il perseguimento

dell'interesse personale genera *inintenzionalmente* effetti sociali benefici. Questa proposizione è, ancora oggi, alla base del pensiero liberista e delle più recenti teorizzazioni dell'*ordine spontaneo* e ha indotto alcuni - non senza incorrere in interpretazioni superficiali - a vedere Smith come apologeta del nascente capitalismo.⁴ In base alla ricostruzione fin qui proposta, sembrerebbe *prima facie* di trovarsi di fronte a tesi contraddittorie e, dunque, al "doppio Smith" (l'uno filosofo morale, l'altro economista) che una lunga tradizione di pensiero - di matrice soprattutto germanica e ottocentesca - ci ha consegnato. La contraddizione può ammettere soluzione se ci si interroga sulla concezione smithiana di *self-interest*. Seguendo Cremaschi (1984, p. 121), si rileva che, per Smith, "l'interesse viene visto come una valvola di sfogo per energie che potrebbero esprimersi in passioni ben più dannose perché non calme e non governabili. Quindi la ricerca del guadagno e della ricchezza, anche se non moralmente giustificabile, è da incoraggiare come rimedio a mali peggiori". Stando a questa concezione, il *self-interest* smithiano differisce dalla concezione contemporanea sulla razionalità strumentale (intesa come ottenimento del massimo beneficio dati i costi) sotto almeno un duplice profilo: (i) non si ammette, in Smith, che la ricerca del proprio tornaconto sia limitata dai soli vincoli che il *singolo* operatore fronteggia, ovvero - e più semplicemente - la ricerca del proprio tornaconto è (e deve essere) "moderata"; (ii) non si dà, in Smith, la raffigurazione di un *homo oeconomicus* che agisce in un *vacuum* sociale e istituzionale. In tal senso, il desiderio di riconoscimento è pensabile come un vincolo - specifico della natura umana - all'esercizio delle libertà individuali.

6 - Axel Honneth (2002, p. 190) ha posto in rilievo uno snodo centrale nella riflessione sul riconoscimento in ambito filosofico (con riferimento soprattutto alla tradizione hegeliana e marxista), ovvero "il nesso tra misconoscimento morale e lotta sociale". L'idea è che il conflitto sociale trovi la propria legittimazione nel non-riconoscimento della *dignità* dei soggetti deboli e, segnatamente, dei lavoratori; ed è tale la "logica morale dei conflitti sociali".

La *sympathy* smithiana apre una prospettiva diversa; diversa tanto dalle tesi conflittualiste, quanto dalle tesi neoliberiste. Quanto alle prime: il conflitto sociale si manifesta (ed è moral-

mente accettabile che si manifesti) perché è violata - non riconosciuta - la dignità dei soggetti deboli. Il paradigma smithiano esclude questa soluzione a ragione del fatto che, come argomentato sopra, la ricerca dell'approvazione altrui *anche da parte dei soggetti forti* induce a stabilire modalità relazionali, *in primis* nella contrattazione salariale, di tipo cooperativo.⁵ Quanto alla seconda: la teoria economica dominante esclude il conflitto assumendo che i contraenti siano perfettamente informati *ex-ante* sulle variabili rilevanti e che stipulino contratti su basi esclusivamente volontarie. In tal senso, non vi sono "sorprese" e, ancor di più, il tempo (logico e soprattutto storico) è fondamentalmente irrilevante (v. Basile e Casavola, 1992, p. 10). Anche in questo caso, vi è una profonda distanza rispetto alle tesi di Smith: mentre per Smith è il riconoscimento a svolgere il ruolo di freno all'esercizio del conflitto, la realtà economica descritta dalla teoria economica oggi dominante è una realtà nella quale non esiste conflitto soltanto in quanto gli agenti sono perfettamente informati e posti in condizione di effettuare liberamente le proprie scelte: in altri termini, poiché l'*homo oeconomicus* agisce indipendentemente dagli altri, venendo meno la dimensione intersoggettiva, viene conseguentemente meno il desiderio di riconoscimento.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Akerlof G.A. and Yellen J.Y. (1986), *Efficiency wage models of the labor market*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Basile L. e Casavola P. (1992), *The firm as an institution: recent evolution in the contractual perspective*, "Quaderni del Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali", Università di Napoli Federico "II".
- Cremaschi S. (1984), *Il sistema della ricchezza. Economia politica e problema del metodo in Adam Smith*, Angeli, Milano.
- Honnet A. (2002) [1992], *Lotta per il riconoscimento*, Il Saggiatore, Milano.
- Keynes J.M. (1973) [1936], *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pesciarelli E. (1991), *Smith, Bentham and the development of contrasting ideas on entrepreneurship* in M. Blaug (ed.), *Adam Smith (1723-1790)*, Elgar, Aldershot, vol. I, pp. 203-218; also in *History of Political Economy*, 21:3, 1989.
- Smith A. (1976a) [1776], *An inquiry into the Nature and the Causes of*

the Wealth of the Nations. Oxford University Press, London.
Smith A. (1976b) [1759], *The Theory of Moral Sentiments*. ed. by D.D.Raphael and A.L.Macfie, Clarendon Press, Oxford.
Solow R. (1994), *Il mercato del lavoro come istituzione sociale*, Il Mulino, Bologna.

NOTE

¹ Università di Lecce. E-mail: forges@cds.unina.it; g.forges@sesia.unile.it. Non è obiettivo di questa nota fornire un contributo innovativo in merito all'interpretazione dell'opera di Smith e tanto meno sulla *vexata quaestio* della presunta dicotomia fra lo Smith filosofo e lo Smith economista. La bibliografia su Smith è vastissima. Una ricostruzione pressoché completa del suo pensiero è contenuta, fra le altre opere, nei due fascicoli monografici della rivista *History of economic ideas* (1996, IV, 1-2). Un'acuta rivisitazione del suo metodo, e degli intrecci fra filosofia morale ed economia politica, si deve a Cremaschi (1984). In questa sede, ci si soffermerà esclusivamente sul tema del riconoscimento, con considerazioni sul ruolo che esso può rivestire sul piano economico e con particolare riferimento alla contrattazione salariale. Anche in considerazione di ciò, la bibliografia è volutamente contenuta

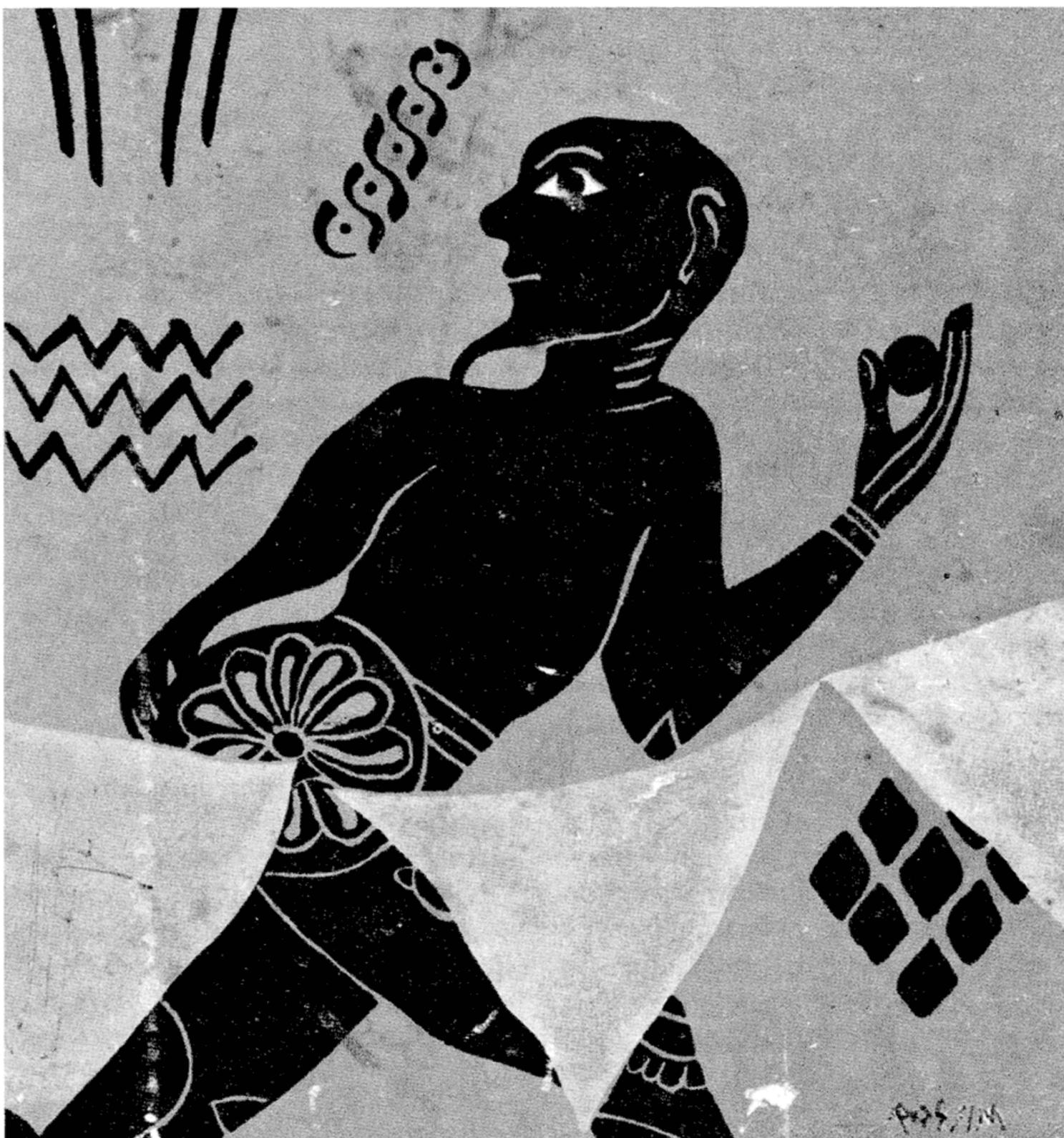
¹ O anche: per quale ragione possono consentirsi di non venderlo o finanche di acquistarne uno nuovo?

² Ovvero la vendita del proprio televisore, nel caso in cui il salario scenda a tal punto da rendere necessario cedere risorse in proprio possesso per acquistare beni ritenuti maggiormente necessari.

³ Nelle economie contemporanee, l'ostracismo può manifestarsi come non accettazione di forme di cooperazione (anche in sede di rappresentanza) con imprenditori giudicati disonesti. Su questa linea, si può avanzare l'idea che gli imprenditori che operano nell'economia c.d. sommersa siano soggetti a disapprovazione da parte degli imprenditori dell'economia regolare (così come dallo Stato e dalla gran parte della collettività), non solo per la concorrenza "sleale" alla quale danno luogo, ma anche per il mancato rispetto di codici di comportamento socialmente ritenuti *fair*.

⁴ Questione a questa collaterale è se Smith sia stato effettivamente consapevole della trasformazione (rivoluzione) industriale in atto e se abbia, conseguentemente, inteso analizzare un'economia che oggi definiremmo capitalista.

⁵ Ferma restando l'esistenza - da più parti vista da Smith - di imprenditori che non rispettano tali codici.



Frontespizio dell'*Iliade* nell'edizione di Vincenzo Monti, La Nuova Italia, 1952