

Le nuove professioni nel Mezzogiorno*

di Adriana Luciano

1. *Introduzione.*

Un'indagine condotta dal Centro di ricerche e studi sui problemi del lavoro, dell'economia e dello sviluppo nel 1985 su dati censuari si concludeva mostrando una crescita nel Mezzogiorno di professioni a media e alta qualificazione (matematici, fisici, ingegneri, ecc.), un incremento di impiegati direttivi e di concetto, una riduzione degli operai specializzati e una crescita di lavori dequalificati nell'industria, ma soprattutto nel terziario. E, d'altro canto, i tassi di incremento percentuale registrati nelle professioni a più alta qualificazione nel periodo 1971-81, quasi sempre più elevati al Sud che nel resto d'Italia, facevano pensare a «un fenomeno di adeguamento e di riduzione delle differenze col resto del Paese» (Cles 1985, p. 52). Una situazione di ritardo, dunque, con buoni segnali di recupero.

Ci sono, tuttavia, buone ragioni per dubitare di questa diagnosi. I dati non parlano da soli, come si dice, e quelli sulle professioni, per diversi motivi, non sono di facile lettura. La classificazione adottata dall'Istat negli scorsi censimenti è ormai largamente inadeguata nel dar conto dei mutamenti avvenuti nella struttura professionale. Chiunque si avventuri nell'ardua impresa di isolare settori di nuove profes-

* Questo saggio riproduce in parte il capitolo conclusivo di un rapporto di ricerca da me redatto per il Cles nell'ottobre 1990. La ricerca finanziata dal Foromez, è consistita in una serie di sondaggi esplorativi, condotti per mezzo di interviste in profondità e di analisi secondaria di fonti statistiche, su alcuni ambiti professionali interessati da innovazioni e da cambiamenti connessi con le nuove politiche pubbliche per il Mezzogiorno. Qui si farà riferimento, in particolare, ad alcune professioni del terziario avanzato (informatici e consulenti finanziari), a commercialisti, esperti di valutazione economica e agenti di sviluppo (tutti ruoli connessi con l'intervento pubblico), a professioni legate al recupero del territorio e al restauro del patrimonio culturale e architettonico. Le interviste in profondità rivolte a professionisti, responsabili di associazioni, docenti universitari, funzionari pubblici, sono state effettuate a Roma, Napoli, Bari, Reggio Calabria, Cosenza, Palermo. Alla ricerca sul campo hanno partecipato Giovanna Altieri, Elisabetta Girolami, M. Luisa Mirabile. Ringrazio per l'attenta lettura e per i preziosi consigli Arnaldo Bagnasco, Benedetto Meloni, Manuela Olagnero e Angelo Pichierrì.

sioni all'interno di categorie che comprendono figure assai eterogenee è rapidamente costretto a ricorrere a stime che comportano margini molto elevati di approssimazione e di errore (Frey, 1985). Ma, anche qualora si disponesse di una classificazione più rispondente all'attuale livello di specializzazione del lavoro, non si avrebbe alcuna garanzia che, nelle diverse zone del Paese, le stesse etichette corrispondano a tipi di professioni e di prestazioni analoghe. Recenti ricerche sul settore dei servizi alle imprese hanno mostrato, ad esempio, che le aziende di servizio operanti nel Mezzogiorno, oltre ad offrire una gamma di prestazioni molto più limitata che al Nord appaiono diversamente integrate nel sistema delle imprese (Barbieri, Rosa 1990). Non bisogna dimenticare, inoltre, che si è appena concluso un nuovo censimento e che i dati su cui continuiamo a ragionare sono irrimediabilmente invecchiati.

D'altro canto, i ricercatori che, in questi ultimi anni, hanno puntualmente continuato a dar conto sia dell'aggravarsi di alcuni aspetti della situazione del Mezzogiorno (e in particolare degli intrecci perversi tra sviluppo della criminalità organizzata e deindustrializzazione), sia dei processi di sviluppo in atto in alcune zone e settori, hanno raramente analizzato le dinamiche sociali sottese agli indicatori macroeconomici e i comportamenti degli attori coinvolti (lavoratori, professionisti, imprenditori, politici)¹. Di questi si è più spesso occupata la cronaca giudiziaria.

Appare opportuno, quindi, astenersi, almeno provvisoriamente, dal considerare l'incremento quantitativo di alcune professioni come un indicatore — *tout court* — di modernizzazione e di sviluppo per approfondire, pur nei limiti di una esplorazione del tutto preliminare, l'analisi di alcuni aspetti qualitativi di questo incremento.

In questa sede prenderò in esame tre ambiti professionali scelti in base a diversi criteri. Nell'ambito delle professioni del terziario avanzato, che vengono svolte prevalentemente all'interno di società di servizi o in forma di libere professioni, mi occuperò di *informatici* e di *consulenti finanziari*, non solo per la rilevanza strategica che queste figure hanno nei processi di sviluppo, ma anche perché si tratta delle figure professionali che hanno avuto in quest'ultima fase il maggior incremento assoluto e relativo. Alcune delle dinamiche che han-

¹ Fa eccezione il promettente filone di studi sulle comunità locali e sulle formazioni sociali territoriali a cui si farà riferimento in sede di conclusioni. Rispetto ai temi di questa ricerca il suo limite sta soltanto nel fatto di non essersi per ora occupato delle grandi aree metropolitane su cui invece insistono i nuovi processi di professionalizzazione. Per una recente rassegna di questo settore di studi, cfr. Meloni (1990).

no reso possibile questa crescita sono le stesse che hanno rivitalizzato, trasformandole in parte, vecchie professioni, come quelle dei *geometri*, degli *avvocati*, dei *commercialisti*, degli *esperti di valutazione economica*. Vecchie e nuove leggi di spesa che richiedono per l'erogazione dei finanziamenti la presentazione di progetti, di piani di fattibilità, di valutazioni di impatto, hanno infatti attivato una domanda di prestazioni specialistiche le cui peculiarità sta nel far da ponte tra nuove esigenze di efficienza e di efficacia della spesa pubblica e vecchi meccanismi clientelari nell'erogazione dei fondi. Un punto d'osservazione particolarmente interessante per cogliere nessi e interdipendenze tra istanze di innovazione e contesti socio-culturali profondamente segnati dalla pratica dell'intermediazione e della lottizzazione partitica.

Accanto a questi casi affronterò quello di alcune professioni legate al *recupero del territorio* e al *restauro del patrimonio culturale e architettonico*. Si tratta di professioni che operano in contesti strategici dal punto di vista della qualità della vita della popolazione meridionale e che mostrano segni vistosi di degrado. Ripercorrere al loro interno alcuni processi di professionalizzazione può essere utile sia per passare dalla critica delle politiche di spesa e dalla denuncia della corruzione all'analisi dei comportamenti di alcuni dei soggetti coinvolti, sia per esplorare le condizioni che possono favorire lo sviluppo di nuove figure professionali, alla luce delle connessioni esistenti tra risorse disponibili, interessi, modelli culturali dominanti.

Che il Mezzogiorno non sia più — se mai lo era stato — un'area omogenea dal punto di vista dello sviluppo economico e sociale è diventata ormai una constatazione di senso comune. Ciò ha stimolato un ciclo di ricerche sui sistemi locali o sulle formazioni sociali territoriali (a seconda delle preferenze teoriche) che ha cominciato a portare alla luce nessi inattesi tra modernità e tradizione, tra istituzioni comunitarie e societarie, tra formale e informale, tra lecito e illecito. E a partire da questa problematizzazione del concetto stesso di sviluppo hanno cominciato a farsi strada nuove letture della società meridionale e nuove ipotesi di intervento. Su di esse tornerò in sede di conclusioni.

Qui può essere opportuno chiarire che l'analisi delle dinamiche professionali che verrà svolta nei prossimi capitoli condivide con l'approccio per formazioni territoriali l'attenzione ai comportamenti strategici degli attori e all'interazione tra istituzioni economiche, politiche e sociali, ma non ne assume in maniera stringente il vincolo territoriale. Ciò perché, anche se è del tutto probabile che sussistano

differenze territoriali nelle modalità di sviluppo delle dinamiche professionali, ci sono almeno due ordini di considerazioni che consigliano di scegliere, allo stato attuale delle conoscenze, una diversa prospettiva analitica. La prima è che le indagini sin qui condotte sulle nuove professioni in diverse aree territoriali ne hanno messo in evidenza logiche di sviluppo di tipo cosmopolita, all'interno di reti di relazione che hanno il loro baricentro nelle grandi aree metropolitane, dove sono prevalentemente localizzati i centri di governo delle grandi imprese e gli enti pubblici e privati da cui scaturisce la parte più rilevante della domanda di lavoro e di servizi. Queste reti hanno dimensioni nazionali e internazionali. I mercati del lavoro professionali non sono quasi mai mercati locali.

La seconda considerazione è che nell'economia di una prima esplorazione del problema è parso utile analizzare casi che presentassero dinamiche innovative, a prescindere dalla loro localizzazione e dimensione quantitativa. Ciò allo scopo di cogliere eventuali, seppure deboli, segnali di mutamento nelle dinamiche sociali presenti nel Mezzogiorno.

Prima di esporre i principali risultati della ricerca, dedicherò i primi paragrafi ad alcune questioni di carattere generale: che cosa sono le nuove professioni; come funzionano i mercati del lavoro in cui esse si sviluppano; quali sono le condizioni economiche e sociali della loro riproducibilità.

2. Che cosa sono le nuove professioni?

Il dibattito sulle nuove professioni si è diffuso negli Stati Uniti e in Europa in un periodo di recessione e di ristrutturazione caratterizzato da una rilevante caduta dell'occupazione industriale e da una crescente instabilità dei mercati internazionali. Come se un concetto evocativo e mal definito come quello di «nuove professioni» potesse, in un momento di crisi, dar fiato e corpo a una promessa non mantenuta dallo sviluppo industriale: quella di una crescente emancipazione dalla penosità del lavoro, dalla subalternità, dall'insicurezza, dalle disuguaglianze.

Pur nella disparità delle definizioni e degli approcci, infatti, il concetto di «nuove professioni» evoca almeno tre importanti questioni: la speranza di un nuovo sviluppo dell'occupazione, pur in presenza di una caduta dell'occupazione industriale; il tendenziale superamento del lavoro manuale e dei suoi correlati di subordinazione e di aliena-

zione; il successo di una cultura professionale, fondata sulla scienza e sulla tecnica, alternativa a vecchie culture manageriali ancorate ad una concezione miope del profitto e della produttività.

Ma le previsioni avanzate nel corso del dibattito non sono univoche, anche perché muovono da scenari costruiti con diversi ingredienti.

Il più semplice di questi scenari pone al centro due variabili: la tecnologia e il mercato. Sono i mutamenti radicali già intervenuti su questi due versanti e in via di ulteriore accelerazione che orientano un processo di sostituzione tra vecchi e nuovi mestieri. Questi ultimi si definiscono prevalentemente per il fatto di incorporare la manipolazione di nuove tecnologie (dagli esperti di informatica agli esperti di medicina nucleare) e di rispondere a una crescente domanda di servizi, alle imprese come alle persone.

L'accento è posto sul fatto che se l'inarrestabile caduta dell'occupazione industriale ha già riguardato e riguarderà in futuro prevalentemente lavoratori manuali a bassa qualificazione, le nuove opportunità di lavoro (i famosi tre milioni di posti per l'Italia degli anni Novanta) si collocheranno in gran parte sul versante del lavoro qualificato (per tutti i nuovi mestieri ricorre la dizione di tecnico o di esperto). Nel lungo periodo il saldo occupazionale non potrà che essere positivo.

Il termine «nuove professioni», in questo contesto, vuole semplicemente sottolineare il nesso positivo tra tecnologie e contenuto intellettuale delle prestazioni: il progresso tecnologico non è, come avevano sostenuto i più pessimisti, foriero di degradazione del lavoro e di disoccupazione ma, al contrario, accelera l'eliminazione degli aspetti più penosi del lavoro valorizzandone il contenuto intellettuale.

Un secondo, più complesso, scenario è quello proposto da chi coniuga l'avvento delle nuove professioni con il tramonto di un intero modello di industrializzazione.

I fattori di cambiamento richiamati secondo questa prospettiva sono molteplici. Il primo riguarda la scomparsa di quei mercati stabili e in espansione intorno ai quali si erano sviluppate le grandi imprese fordiste guidate, nella loro crescita, dal principio delle economie di scala. Rispondere a una domanda variabile ed esigente vincendo la concorrenza internazionale significa oggi perseguire economie di scopo e di flessibilità che consentano di arrivare tempestivamente sul mercato nel momento in cui la domanda si produce, soddisfacendone le più severe richieste qualitative. Tutto ciò richiede di passare da un'organizzazione in cui prevalgono procedure e ruoli rigidamente definiti in funzione di programmi di produzione a lunga scadenza, a mo-

delli di azione che consentano di mobilitare risorse materiali e inteligenze in funzione di obiettivi mutevoli.

Da questo punto di vista, le nuove tecnologie rappresentano soltanto una delle opportunità disponibili per far fronte alle nuove sfide del mercato, che può essere colta pienamente se se ne progetta un'utilizzazione all'interno di modelli organizzativi che subordinino la misurazione locale della produttività a risultati di efficienza globale dei sistemi aziendali. A questi ultimi possono concorrere la terziarizzazione — ovvero lo sviluppo di tutte quelle attività di programmazione, commercializzazione, analisi organizzativa e di mercato che precedono e seguono le attività produttive vere e proprie — e la realizzazione di modelli organizzativi che affidino al rapporto tra imprese, o tra unità organizzative relativamente autonome, la funzione di coordinamento a cui in passato assolvevano le grandi strutture burocratiche. «Deverticalizzazione» «impresa rete», «sistema di imprese», sono i termini con cui si descrivono correntemente questi processi.

Questo insieme di innovazioni tecnologiche e organizzative avrebbero come conseguenza non soltanto la sostituzione di lavoro manuale con lavoro intellettuale, di vecchi con nuovi mestieri, ma la modificazione delle condizioni di prestazione di tutte le attività lavorative, non più organizzate lungo gerarchie che riducono i margini di autonomia e di controllo sul lavoro (mano a mano che si scende nella scala gerarchica), ma poste in reticoli organizzativi atti a valorizzare l'iniziativa individuale e la crescita professionale.

Secondo questa accezione il concetto di «nuove professioni» non fa riferimento, come nel caso precedente, ad un insieme definito di lavori caratterizzati da elevata qualificazione e autonomia, ma a modificazioni che investono tutta la struttura occupazionale cambiando il contenuto delle prestazioni, le forme di coordinamento e di esercizio dell'autorità, le identità professionali.

Il concetto di professione viene qui utilizzato in modo allusivo per descrivere una sorta di movimento pendolare tra le professioni liberali e il lavoro dipendente.

Trent'anni fa Wright Mills descriveva un mondo di professionisti progressivamente assoggettato alle regole delle grandi organizzazioni: medici, avvocati, ingegneri che nel grande movimento di burocratizzazione della società industriale perdevano i connotati del libero professionista per indossare i panni del colletto bianco. Ora si intravedono i segni di un movimento inverso. Non solo perché il processo di deverticalizzazione che investe la grande impresa «libera» la-

voro autonomo, trasformando in consulenti e in venditori di servizi quelli che in passato erano tecnici e *professionals* d'azienda, ma anche perché molto lavoro dipendente perde i connotati di subordinazione che aveva in precedenza.

Dal conduttore di impianti, al capo intermedio, all'impiegato tecnico e amministrativo, tutti sarebbero toccati da innovazioni organizzative che allentano i vincoli della razionalizzazione burocratica e che configurano fenomeni di professionalizzazione.

Così, se le professioni liberali si erano storicamente connotate come comunità capaci: 1) di definire i fondamenti disciplinari e deontologici delle rispettive pratiche professionali; 2) di ottenere riconoscimenti pubblici del proprio ruolo sociale; 3) di istituzionalizzare un diritto di monopolio attraverso albi ed esami, le nuove professioni sarebbero sul punto di produrre effetti analoghi in uno spazio che non è più definito dalla regolazione statale del mercato ma da una più debole regolazione a cavallo tra i mercati interni delle imprese e i mercati esterni del lavoro e dei servizi.

Dei due principali aspetti che connotano le professioni liberali (una forte identità professionale e il diritto dei membri della comunità all'esercizio esclusivo della professione) è il primo quello su cui cade l'accento.

Mentre il primo degli scenari delineati si presenta come una prospettiva deterministica e tale perciò da consentire previsioni anche quantitative dei mutamenti della struttura professionale, il secondo prefigura opportunità, più che delineare precise linee di tendenza.

In entrambi i casi, comunque, si aprono prospettive ottimistiche sulla possibilità di coniugare lo sviluppo economico con obiettivi di emancipazione individuale e di dar luogo per questa via a circoli virtuosi.

Ma le ricerche empiriche realizzate negli ultimi dieci anni non offrono conferme univoche a queste ipotesi di trasformazione della struttura industriale. È pur vero che è andata nel tempo infoltendosi la schiera degli studiosi che hanno abbandonato la teoria della degradazione del lavoro industriale e della polarizzazione professionale, in favore dell'ipotesi della professionalizzazione ma, a questo ampio e crescente accordo sulle prospettive (Luciano, a cura di, 1989), non fanno riscontro, almeno per ora, significative evidenze empiriche¹.

¹ Per quanto riguarda l'industria, i lavori di Kern e Schumann in Germania, o quelli di Butera in Italia, se appaiono convincenti nella descrizione di singole figure professionali (i conduttori di sistemi o gli specialisti di marketing), non lo sono altrettanto nell'attribuire valori quantitativi ai fenomeni in questione. D'altra parte, numerosi riscontri indiretti inducono a

3. *Lavori e professioni: vecchie e nuove relazioni di impiego.*

Se si guarda al recente passato o alle prospettive di breve periodo (per le quali è ragionevole tentare qualche previsione), lo sviluppo delle nuove professioni non è avvenuto (e non sembra in procinto di avvenire) in nessuna delle due prospettive indicate dai più ottimisti.

Quanto alla prima, quella che attribuisce al termine una connotazione prevalentemente tecnologica, si può obiettare, come molti hanno già fatto, che l'aumento dei lavori intellettuali avvenuto nel recente passato ha riguardato più le professioni tradizionali (medici e insegnanti, per esempio) che non quelle legate alle nuove tecnologie. Né appare legittimo prevedere consistenti incrementi nei prossimi anni¹.

Quanto alla seconda, che guarda più al contenuto del lavoro e ai modelli organizzativi che alle etichette dei nuovi mestieri, e postula mutamenti pervasivi in tutta la struttura occupazionale, l'evidenza empirica a tutt'oggi disponibile induce a mettere in dubbio la plausibilità di una teoria del cambiamento industriale che ha troppo rapidamente decretato la morte del taylorismo e la scomparsa del lavoro dequalificato.

Si può al contrario sostenere che i fattori tecnologici e di mercato, oltretutto sociali e culturali, che hanno fatto entrare in crisi il modello fordista non conducono univocamente verso un nuovo *one best way* fondato su una generale professionalizzazione del lavoro, ma verso l'adozione combinata di diversi tipi di relazioni di impiego e di mo-

ritenere che il peso di vecchi modelli di organizzazione e di figure professionali a bassa qualificazione sia ancora preponderante.

Altrettanto si può dire per il settore terziario. Se si escludono un numero limitato di professioni legate alla produzione e alla manipolazione di informazioni e alla fornitura di servizi tecnologicamente avanzati alle imprese — professioni che, come è stato ampiamente dimostrato, sono in grande espansione percentuale ma a partire da una base del tutto esigua — le prospettive non appaiono neanche qui particolarmente rosee.

Il grande sviluppo di attività di servizio a basso contenuto professionale, a forte femminizzazione e in condizioni di elevata precarietà prevale ampiamente, in tutti i paesi industrializzati, sulla crescita delle nuove professioni (Aa.Vv., 1989).

Anche in Italia, nel 1981 il peso degli addetti ai servizi alle imprese, che pure erano cresciuti dell'82% in 10 anni, ammontava a non più del 10% del totale degli addetti del settore e ancora nel 1988 il terziario tradizionale (commercio, trasporti e pubblici esercizi) aveva assorbito poco meno della metà dell'intero incremento di unità di lavoro avvenuto nel terziario dopo il 1980 (Barbieri, Rosa, 1990).

¹ Almeno per le occupazioni connesse con la produzione di beni è infatti plausibile ipotizzare per i prossimi anni una crescita inversamente proporzionale agli aumenti di produttività che potranno essere conseguiti grazie alle innovazioni tecnologiche. Infatti, per nuovi professionisti che andranno a sostituire lavoratori manuali nel tempo t_0 ci si potrà aspettare una contrazione globale della domanda di lavoro nel tempo t_1 ottenuta anche grazie agli interventi innovatori e razionalizzatori dei nuovi lavoratori intellettuali.

delli di prestazione che producono profonde discontinuità tra tipi e livelli di qualificazione².

Non in tutte le aziende si stanno adottando modelli organizzativi di tipo organico; l'automazione non procede dovunque secondo gli stessi ritmi. In un paese come l'Italia, in particolare, sono evidenti i contrasti tra diverse culture imprenditoriali e appaiono numerosi i modelli di industrializzazione che si confrontano pure all'interno degli stessi settori.

Un fattore importante di diversificazione delle politiche organizzative e di qualificazione dei lavoratori è rappresentato, a parità di altre condizioni, dalle modalità di governo del mercato del lavoro presenti nei vari paesi. In Italia, ad esempio, la grande ristrutturazione degli anni Settanta è stata gestita con un ampio ricorso alla cassa integrazione e ai prepensionamenti. Ciò ha consentito una rapida sostituzione di lavoratori (impiegati contro operai, giovani contro anziani) a costi nulli per le aziende. Non v'è dubbio che la presenza di strumenti legislativi di questo tipo costituisca un incentivo per politiche del personale del tipo «usa e getta» scarsamente sensibili all'esigenza di realizzare investimenti lungimiranti in capitale umano e di favorire processi di crescita professionale anche a livello di lavoratori esecutivi.

A questa varietà di modelli si aggiunge oggi un mutamento nella composizione dell'offerta di lavoro che riveste per l'Italia un carattere di assoluta novità.

La disponibilità di un abbondante flusso di lavoratori stranieri di diversa provenienza e di diverso livello di professionalità, ma tutti quanti accomunati dalla tipica condizione di subalternità dell'immigrato che è costretto ad accettare condizioni di lavoro e di retribuzione sfavorevoli (Piore, 1979), costituisce per i datori di lavoro un'inaspettata opportunità di risolvere problemi di efficienza con l'uso di una forza-lavoro per definizione più flessibile di quella locale. Alcuni economisti hanno già avanzato l'ipotesi che, almeno per una certa fase, questa inattesa risorsa avrà l'effetto di rallentare i processi di innovazione tecnologica e organizzativa in diversi settori.

La domanda di servizi avanzati, per quanto crescente, non sembra destinata a mutare la fisionomia della struttura occupazionale anche se le professioni in questione sono certamente destinate ad acquisire un ruolo strategico e si sono già conquistate una buona posizione nel-

² Per una proposta di analisi del mercato del lavoro neoindustriale e degli effetti di segmentazione che in esso si producono cfr. A. Luciano (1989 b).

l'Olimpo delle posizioni sociali che contano.

Ci sono tuttavia almeno due ragioni che spiegano l'interesse e l'attenzione che studiosi e politici hanno rivolto in questi anni alle nuove professioni. La prima è che si è ormai diffusa la consapevolezza che intorno allo stereotipo delle nuove professioni si è andata infoltendo la schiera degli uomini e delle donne che in esso si riconoscono, ad esso ricorrono per rivendicare una posizione privilegiata nella distribuzione di beni sociali, con esso si misurano nell'elaborare le proprie strategie nel mercato del lavoro. Anche se non si organizzano in sindacati e non svolgono appariscenti attività di lobby, la loro presenza è ormai visibilmente segnalata dal consenso sociale che intorno ad essi si è creato e dalla crescita, nei bilanci delle grandi organizzazioni, delle quote destinate ad attività di servizio.

Si tratta dunque di un soggetto sociale la cui presenza sulla scena, pur se inversamente proporzionale alla sua numerosità (o forse proprio per questo), non può non essere oggetto di attenzione.

La seconda ragione, non disgiunta dalla prima, consiste nel fatto che è andata diffondendosi la convinzione che le nuove professioni abbiano oggi un ruolo insostituibile in qualunque processo di sviluppo.

È la cosiddetta «sindrome di Silicon Valley» (Pichierrì, 1989): non c'è, in Italia e all'estero, progetto di sviluppo di aree depresse o piano di reindustrializzazione che non sia sfuggito alla tentazione di riporre la speranza di una rapida ripresa nella predisposizione di quelle che vengono ritenute le infrastrutture appropriate (*parchi tecnologici, incubator, centri di servizi avanzati, ecc.*).

Difficile dire, sulla base delle conoscenze disponibili, se, e a quali condizioni, questo tipo di strategie risultino vincenti. Tuttavia, se si pone mente alle logiche che, nelle aree a più alto sviluppo, hanno presieduto all'incremento «naturale» dei processi innovativi in questione, si possono trarre alcune indicazioni sulle difficoltà di implementazione che questi progetti sono destinati ad incontrare.

4. *Domanda e offerta di nuove professioni: i mercati del lavoro professionali.*

La prima questione a cui occorre prestare attenzione riguarda il nesso esistente tra sviluppo industriale e nuova terziarizzazione. In due sensi. Innanzitutto lo sviluppo del settore dei servizi innovativi alle imprese è avvenuto storicamente come conseguenza della crescita, all'interno delle imprese industriali, di una domanda di attività

connessa più con la manipolazione di informazioni che con la produzione diretta. È stato dunque nelle industrie innovative e in espansione che si sono poste le premesse per nuovi tipi di attività e di prestazioni.

Non si dà terziario avanzato in assenza di un ambiente che funzioni da stimolatore, sollecitando l'offerta di nuove prestazioni, favorendo la circolazione di informazioni e di tecnologie, formando capitale umano. Solo in un secondo tempo l'offerta di servizi sarà in grado di organizzarsi autonomamente e di svolgere a sua volta un ruolo propositivo. A questo punto le aziende saranno sollecitate all'acquisto di servizi avanzati prodotti all'esterno e potranno trarre da questo nuovo tipo di interscambio stimoli innovativi. Si innestierà così un circolo virtuoso.

Analogamente, lo sviluppo delle nuove professioni orientate alla prestazione di servizi alle persone (come i servizi socio-sanitari) o alla produzione e gestione di beni pubblici (ambiente, patrimonio urbanistico, beni culturali, formazione) è stimolato dalla presenza di una domanda qualificata dei suddetti beni e servizi proveniente da particolari ceti sociali o da soggetti pubblici.

In secondo luogo, le caratteristiche della struttura industriale esistente tendono a modellare il processo di terziarizzazione: le diverse politiche di internalizzazione/esternalizzazione, di ricerca di «economie di scopo», di cambiamento organizzativo che le aziende adottano, si traducono infatti in una diversa domanda di servizi che orienta il processo di terziarizzazione in termini di volume di attività, di specializzazione, di organizzazione.

Inoltre, poiché in presenza di terziarizzazione e di strategie di deverticalizzazione tendono a diventare incerti i confini tra settori e tra unità locali, occorre essere cauti nel valutare gli incrementi occupazionali nel terziario avanzato: in alcuni casi l'aumento di addetti è semplicemente un effetto statistico del processo di «esternalizzazione» di attività effettuato dalle imprese.

D'altra parte, se appare in generale ragionevole ipotizzare che gli impulsi innovativi più importanti e i modelli prevalenti di terziarizzazione siano guidati dal sistema delle imprese, occorre tuttavia riconoscere anche il ruolo relativamente autonomo dell'offerta.

Per molti «nuovi professionisti», ad un certo punto della carriera, può diventare abbastanza naturale mettersi in proprio per sfruttare qualche idea o qualche progetto maturato nel corso della precedente esperienza (Bianco, Luciano, 1982). Settori interi di progettazione organizzativa e formativa, di fornitura di servizi informatici, di attività

connesse con le pubbliche relazioni sono nati in questo modo: inventando nuovi segmenti di mercato sulla base di un'idea il cui contenuto innovativo sta soprattutto nella capacità di combinare in modo nuovo risorse di tipo organizzativo.

E veniamo così alle specificità del mercato del lavoro delle nuove professioni¹.

Le attività dei nuovi professionisti, per il livello e il tipo di qualificazione (complessa e difficilmente riproducibile attraverso percorsi formativi consolidati), per la scarsa standardizzazione dei ruoli, per il fatto di collocarsi all'interno di complessi flussi informativi e in aree organizzative ad elevata incertezza, per la scarsa misurabilità dei risultati, mal si prestano a transazioni semplici di mercato basate su uno scambio tra qualificazione, produttività, retribuzione.

Sia dal lato della domanda, che deve garantirsi più sofisticati strumenti di controllo delle prestazioni, sia dal lato dell'offerta, che fa di questa sua capacità di controllare e assorbire incertezza il proprio punto di forza, emergono dunque spinte alla chiusura delle relazioni di impiego².

La situazione che si viene a creare, tuttavia, è solo in parte quella del cosiddetto «mercato interno». Non solo perché i confini di questi mercati professionali non sono quasi mai rappresentati da singole grandi organizzazioni ma da reti di imprese di produzione e di servizio, pubbliche e private, attraverso le quali i professionisti si spostano con una elevata frequenza. Ma anche perché l'autonomia dei pro-

¹ L'analisi che segue sulle caratteristiche *dei mercati del lavoro professionali*, tipici del terziario avanzato, riprende una proposta di concettualizzazione elaborata in A. Luciano (a cura di), (1989a).

² La nozione di *chiusura delle relazioni di impiego* è di derivazione weberiana. Secondo questa prospettiva analitica i mercati del lavoro si differenziano tra di loro a seconda del grado di controllo che datori di lavoro e lavoratori sono in grado di esercitare sul reclutamento e sull'attività lavorativa (Sorensen, Kalleberg 1981). Una relazione di impiego è tanto più aperta quanto più i lavoratori sono sostituibili in qualunque momento con altri che garantiscono maggiore produttività. Soltanto in questo caso si danno le condizioni previste dalla teoria neoclassica circa il rapporto tra produttività e reddito. In tutti i casi in cui i datori di lavoro e i lavoratori sono in grado di produrre regole che limitano le opportunità di accesso a determinati gruppi e riducono il grado di sostituibilità dei lavoratori occupati si danno, invece, gradi variabili di chiusura. Le relazioni di impiego saranno tanto più chiuse quanto più numerosi e rari saranno i requisiti richiesti per l'accesso ad un particolare mercato e quanto più l'esservi entrati da tempo costituirà comunque condizione preferenziale per proseguire nella carriera.

Condizioni di questo tipo le troviamo nel caso delle nuove professioni dove: 1) le organizzazioni fondano le proprie strategie di acquisizione e di gestione di queste risorse professionali sulla creazione di rapporti fiduciari e sulla costruzione di sistemi di ricompense che ostacolano il turnover; 2) i professionisti cercano di aumentare il proprio potere contrattuale e di ridurre la concorrenza sul mercato del lavoro e dei servizi mediante autonome strategie di professionalizzazione.

fessionisti nel costruire la propria carriera e il proprio sapere professionale appare più elevata che per altre figure.

Si tratta di un'autonomia che si avvale di alcune opportunità strutturali. La prima riguarda la scarsa formalizzazione dei profili professionali e degli iter formativi. I soggetti che accedono alle professioni del terziario avanzato hanno di solito una formazione elevata che non sempre, però, contiene elementi direttamente professionalizzanti. Assai più che competenze specifiche e certificabili le aziende chiedono a coloro che verranno avviati a queste professioni doti personali di comunicazione, capacità di apprendimento, curiosità, orientamento acquisitivo, sensibilità verso i problemi organizzativi. Il titolo di studio, più che per altri profili, funziona come credenziale. Inoltre, per molte di queste figure, il *training* non si conclude mai all'interno di una stessa azienda perché una componente fondamentale della loro professionalità è rappresentata dalla conoscenza di numerose aziende, mercati, «climi» organizzativi. Soprattutto per chi opera in servizi che riguardano i rapporti delle imprese con l'ambiente esterno le competenze richieste sono di tipo cosmopolita e possono essere messe a punto solo attraverso l'esposizione a diversi «climi» organizzativi.

Training di tipo inter-organizzativo, competenze organizzative cosmopolite, contiguità del mercato del lavoro con quello dei servizi sono le tre condizioni che rendono possibile il formarsi di mercati del lavoro professionali, le cui principali caratteristiche possono essere così sintetizzate:

1. i principali attori, nell'agire strategie di chiusura, sono i lavoratori più che le organizzazioni, almeno per tutta la fase successiva al primo ingresso nel mercato del lavoro;

2. i percorsi formativi e di carriera si strutturano non soltanto all'interno delle singole organizzazioni ma soprattutto grazie alla mobilità inter-organizzativa;

3. accanto alle gerarchie di specializzazione, si creano gerarchie di prestigio tali per cui non tutti i membri di una professione possono concorrere per gli stessi posti.

4. i processi di mobilità sono meno governati dalla struttura esistente dei posti, secondo il noto meccanismo del «posto vacante», di quanto non lo siano da processi di *job creation* controllati dalle professioni in maniera individuale;

5. si affermano comunità professionali emergenti che definiscono standards operativi, requisiti di accesso, codici deontologici, allo scopo di istituire barriere all'ingresso di questi nuovi mercati e di controllare l'immagine sociale delle nuove professioni.

5. Condizioni di riproducibilità delle nuove professioni.

Quali sono dunque, alla luce di queste considerazioni, le condizioni di riproducibilità delle nuove professioni?

A prima vista si sarebbe tentati di dire che, non solo in Italia, i processi che hanno dato luogo alla nascita delle nuove professioni segnano un successo del mercato. La crisi delle grandi organizzazioni e i fenomeni connessi di deverticalizzazione producono sinergie di vario tipo: aumento dei gradi di libertà di chi vende e compra servizi, diffusione di *know-how*, processi di apprendimento lungo percorsi di mobilità tra le imprese. Non è un caso che l'occupazione in queste attività cresca più velocemente là dove è presente un tessuto di organizzazioni che hanno già sviluppato al proprio interno un processo di terziarizzazione.

Significativamente Roma è la seconda città italiana, dopo Milano, per sviluppo assoluto e relativo di attività di servizio alle imprese, potendo contare su una domanda che proviene dai centri direzionali di molte grandi imprese industriali e da altre organizzazioni pubbliche e private.

La formazione delle nuove professionalità non ha alle spalle (come è avvenuto in altri periodi per altre figure) specifiche istituzioni educative, ma le imprese e il mercato. Ciò non vale allo stesso modo per tutti i profili professionali. Per le professioni informatiche, ad esempio, è già in corso da tempo un processo di formalizzazione delle credenziali educative. Ma è significativo notare che non sta avvenendo nulla di simile per le professioni legate alla pubblicità per le quali continua ad avere moltissima importanza il *trainig on the job*, mentre sorgono qua e là scuole per mestieri inesistenti¹.

Dunque, almeno i più importanti elementi costitutivi (la formazione di nuove organizzazioni e di nuova occupazione, l'acquisizione di professionalità, la costituzione di comunità professionali) sembrano prodursi su un mercato da cui appaiono largamente assenti attori istituzionali.

D'altro canto, se si guarda a specifici casi empirici di sviluppo di

¹ Quest'ultima sembra essere una specificità italiana che richiede spiegazioni *ad hoc*. Un primo possibile fattore di spiegazione riguarda lo stato generale di crisi (che è anche crisi di legittimazione) in cui versa la scuola e che non favorisce l'assunzione di iniziative innovative e rischiose. Una seconda spiegazione riguarda l'orientamento prevalente dei vertici delle professioni in questione che sembrano scarsamente interessati alla formalizzazione delle credenziali educative. Prevale una generalizzata diffidenza verso lo Stato e una tendenza a giocare il proprio potere professionale nel mercato. Negli ultimi anni, l'unico caso significativo di istituzione di un albo professionale è quello degli psicologi.

nuove professioni, quasi sempre si osserva che uno dei requisiti fondamentali dell'innovazione è costituito, prima che da una combinazione specifica di risorse (*know-how*, tecnologia, infrastrutture) o da specifiche condizioni di mercato, dalla presenza di un più ampio contesto sociale e culturale che produce il terreno di coltura da cui scaturiscono le strategie innovative: un insieme di condizioni non espressamente finalizzate al processo in questione ma che, per la loro ricchezza e ridondanza, sono in grado di produrre sinergie e ricadute. Si tratta a volte di prestigiose istituzioni culturali, altre volte di grandi organizzazioni capaci di esercitare un'egemonia culturale sul territorio, altre volte ancora di particolari monoculture industriali o di modelli di regolazione locale. Tutte le volte che si ricostruisce uno specifico caso di innovazione ci si trova così di fronte a catene causali che riportano indietro nel tempo, a fenomeni che appartengono alla categoria delle conseguenze inattese, a fattori non di mercato alla luce dei quali soltanto le innovazioni che avvengono sul mercato diventano comprensibili.

Ritorna qui di grande utilità il concetto di *connessione* sviluppato da Hirschman nell'analisi dei processi di sviluppo economico. Si tratta di un concetto che fa riferimento alla sequenza tipica, più o meno costrittiva, di decisioni di investimento che avvengono nel corso di un processo di sviluppo. Secondo Hirschman (1987), ciò che è importante in questa sequenza, se si vogliono attivare davvero processi di sviluppo, non è tanto la ricerca della combinazione ottimale di risorse e di fattori di produzione dati, quanto la capacità di suscitare e di utilizzare risorse e capacità nascoste, disperse o malamente utilizzate ma capaci di innescare circoli virtuosi. I casi noti di genesi e di sviluppo di nuovi settori e professioni sembrano rispondere pienamente a questa logica.

Un'analisi delle dinamiche in corso e delle prospettive di sviluppo delle nuove professioni nel Mezzogiorno può dunque partire da queste premesse per ricostruire la rete delle connessioni che sono ora attive o attivabili, per individuare gli eventuali buchi di questa rete e per cogliere le peculiarità dello sviluppo delle nuove professioni in zone in cui l'interazione tra gli attori istituzionali coinvolti nei processi economici (Stato, imprese, enti locali, istituzioni culturali e formative) presenta patologie diffuse.

6. Consulenti informatici e finanziari: nuove tecnologie per vecchi legami.

Le situazione delle professioni informatiche nel Mezzogiorno rappresenta un caso emblematico delle difficoltà che si incontrano nell'effettuare politiche di trasferimento di innovazioni in ambiti economici e sociali in cui si stenta a stabilire connessioni e ad avviare circoli virtuosi tra nuovi impulsi e risorse locali.

Il settore dell'informatica si è sviluppato nel Sud grazie a tre tipi di sollecitazioni: la diffusione delle tecnologie promossa dalle grandi aziende e dalle grandi case produttrici di *software* e di *hardware* in maniera sempre più capillare, la creazione di numerose opportunità formative soprattutto per le fasce medio-alte di specializzazione (post-diploma, laurea e post-laurea), la realizzazione di centri di servizio con un'ampia gamma di prestazioni.

Ma gli investimenti crescenti realizzati fin dagli anni Settanta non sembrano almeno per ora aver ridotto significativamente il ritardo quantitativo e qualitativo nei confronti del Centro-nord. Anzi, se dieci anni fa c'era una certa simmetria tra aziende di analoga dimensione localizzate al Nord e al Sud, oggi le distanze si sono accentuate¹. Se si fa eccezione per alcune società di *software* medio-grandi localizzate prevalentemente a Napoli, a Bari e a Cosenza prevalgono micro-imprese intorno alle quali ruota una nebulosa di lavoratori autonomi per molti dei quali il titolo di consulente non rappresenta altro che un eufemismo atto a celare rapporti di lavoro irregolari e precari. Il mercato stenta a decollare perché le grandi aziende che potrebbero domandare servizi di qualità hanno nel Sud un basso livello di «esternalizzazione» e comunque preferiscono ricorrere a società del Nord, mentre le piccole aziende sembrano ancora lontane da una cultura dei servizi. D'altro canto lo spazio di mercato riservato alle microimprese si va riducendo, e non solo al Sud, grazie alle politiche di standardizzazione e di maggiore presenza commerciale dei grandi produttori di tecnologie.

Quel processo di fertilizzazione e di diffusione delle innovazioni che nel Nord industriale è trainato dal turnover dei tecnici che escono dalle grandi aziende per dar vita a iniziative autonome ha dimensioni molto ridotte. Soprattutto si tratta di un fenomeno di *exit* che,

¹ Secondo una recente ricerca di Raffa e Zollo (1991), le aziende meridionali che 10 anni fa presentavano caratteristiche analoghe a quelle del Nord hanno perso capacità innovative, non hanno sviluppato e differenziato la propria struttura organizzativa, non hanno specializzato il proprio patrimonio tecnologico. Avviate alle mediocrità (Casillo, 1991), rischiano ora di uscire dal mercato.

quando riguarda tecnici ad alta qualificazione e con forte potere di mercato, si dirige quasi sempre fuori dal Mezzogiorno. La logica di funzionamento dei mercati del lavoro professionali, infatti, spinge alla ricerca dell'eccellenza là dove si presentano opportunità di arricchimento professionale: rimangono al Sud i segmenti periferici del mercato.

I centri di servizio, quando non sono scatole vuote in attesa di finanziamenti e di sponsor, facilmente sviluppano tecnologie e competenze che trovano in sede locale pochi interlocutori. L'orientamento cosmopolita dei tecnici, anche in questo caso, ha come effetto la ricerca di clienti e di partners al di fuori dell'area. Anche i centri di servizio possono diventare cattedrali nel deserto. Senza contare che alcuni di questi centri, e i tecnici che vi operano, finiscono con lo spendere le loro migliori energie imprenditoriali nella ricerca di finanziamenti pubblici dai quali dipende in gran parte la loro sopravvivenza.

Anche le grandi aziende del Nord, che hanno da tempo avviato una politica di sostituzione di forza-lavoro a basso sviluppo professionale con impiegati e tecnici, inducono effetti centrifughi. La ricerca di diplomati, ma soprattutto di laureati in ingegneria e in informatica (che sono i titoli di studio più richiesti) è diventata in questi ultimi anni un'affannosa rincorsa in un clima di concorrenza e di competizione tra grandi aziende per riuscire a soddisfare i propri fabbisogni a fronte di un'offerta che non si espande secondo i ritmi della domanda.

A questo scopo le aziende si rivolgono sempre più all'intero mercato nazionale; si attrezzano per conoscere con anticipo i dati relativi ai laureati dei diversi atenei; si rendono visibili non solo attraverso i tradizionali strumenti della pubblicità e delle inserzioni ma anche attraverso iniziative rivolte direttamente alle scuole e ai possibili candidati all'assunzione. Così, se è passato il tempo delle migrazioni operaie dal Sud verso le fabbriche del Nord, gli anni Ottanta hanno certamente visto crescere il flusso di giovani diplomati e laureati verso gli uffici del Nord, attratti non solo dall'abbondante domanda di lavoro ma anche da buone prospettive di carriera e di qualità della vita. Pur in assenza di dati precisi, si può azzardare l'ipotesi che molte università del Sud abbiano lavorato in questi anni soprattutto per soddisfare le richieste dell'industria del Nord.

I contratti di programma che prevedono realizzazioni importanti nel campo della ricerca, della formazione e dell'innovazione degli impianti potrebbero costituire un'occasione importante di riequilibrio. Ma lo stato di avanzamento dei progetti non consente ancora di fare

valutazioni sull'esito dell'operazione. In alcune aziende sono già state fatte nuove assunzioni di diplomati e laureati, in altre si comincia ora a fare previsioni sui fabbisogni di personale. In nessun caso i nuovi investimenti hanno già prodotto risultati operativi che permettano di cogliere inversioni di tendenza rispetto a vecchie logiche di funzionamento degli insediamenti meridionali delle grandi imprese. Nulla per ora fa pensare che si stiano intraprendendo azioni esplicitamente orientate a rompere l'isolamento nei confronti dell'ambiente esterno.

Vi è, al contrario, motivo di temere che soprattutto nei casi in cui i contratti prevedono la creazione di centri di eccellenza sia nel campo della formazione che in quello della ricerca si riproducano le condizioni di isolamento che già si sono verificate, in Italia e all'estero, in alcuni centri di ricerca localizzati in aree prive di infrastrutture adeguate. Le informazioni disponibili sullo stato del terziario avanzato nel Mezzogiorno fanno pensare che, almeno per ora, l'assunzione di alcune centinaia di ingegneri da parte di grandi aziende e l'avvio di un certo numero di centri di ricerca e di formazione non siano sufficienti a produrre svolte significative. Soprattutto se si tiene conto dei fallimenti del passato e della sperimentata impossibilità di modificare tendenze secolari con interventi che poco incidono sulla cultura e sulla struttura degli interessi locali.

Le ricerche fin qui condotte sullo sviluppo delle concentrazioni *high-tech* (Di Lellio, 1988) hanno individuato nelle grandi imprese, nello Stato e nelle istituzioni culturali i principali attori dei processi in questione, processi che hanno avuto prevalentemente luogo in vaste aree metropolitane fittamente intersecate da attività industriali e commerciali. L'elemento catalizzatore è rappresentato, in tutti i casi studiati, dalle sinergie che su scala locale i diversi attori sono riusciti a mettere in atto all'interno di strutture economiche e sociali diversificate e complesse. Da questo punto di vista, è bene ricordarlo, lo sviluppo delle concentrazioni territoriali ad alta tecnologia non è stato simile alla vicenda di Silicon Valley, il loro prototipo californiano.

D'altro canto, le politiche di decentramento territoriale che le grandi imprese vanno facendo da parecchi anni e che hanno spesso una dimensione planetaria, mostrano che quasi mai le funzioni strategiche a più alto contenuto di informazione vengono situate in contesti privi di infrastrutture tecnologiche e culturali e di un'offerta di lavoro ad alta qualificazione.

Tutto ciò induce a temere che forti incentivi rivolti ad imprese che conservano altrove i loro centri direzionali e che già in passato hanno optato per (o hanno dovuto accettare) condizioni di splendi-

do isolamento, si traducano o in sprechi di risorse o in un loro dirottamento verso altre aree.

La logica dell'intervento straordinario non sembra essere cambiata nei suoi orientamenti di fondo: essa rimane ancorata alla speranza che ad un certo punto si producano effetti di soglia, che gli incrementi quantitativi si trasformino in mutamenti qualitativi. Ciò che è cambiata è soltanto la destinazione degli investimenti: grandi infrastrutture e imprenditorialità locale, ieri; tecnologie avanzate e nuove professioni, oggi.

Gli esiti delle politiche passate sono sotto gli occhi di tutti: l'imprenditorialità meridionale si è alla fine espressa modellandosi su antiche vocazioni che hanno prodotto una vivace economia della piccola impresa in alcune zone e un'altrettanto vivace economia illegale in altre, con cospicui interscambi tra le due zone. Logiche analoghe potrebbero presiedere allo sviluppo delle nuove professioni, il cui tasso di crescita è comunque disomogeneo e tende a decrescere mano a mano che ci si allontana dai settori industriali.

Il problema della dipendenza dei ceti professionali meridionali da un intervento straordinario che continua a produrre effetti distorti diventa centrale nel caso dei consulenti finanziari.

Se a livello nazionale e internazionale si è verificata nell'ultimo ventennio una grande espansione nelle imprese delle funzioni finanziarie e una crescente specializzazione del sistema bancario e parabancario per far fronte ad una domanda di nuovi servizi finanziari anche da parte di singoli cittadini, di tutto questo fermento si colgono nel Mezzogiorno deboli tracce. C'è stata un'espansione del sistema bancario, seppure a livelli di efficienza nettamente inferiori a quelli del Nord, sono aumentati numericamente i consulenti finanziari, è aumentato complessivamente il volume delle transazioni, ma tutto questo risente in maniera inequivocabile della particolarità dei flussi finanziari che attraversano il Mezzogiorno.

Poiché il sistema delle imprese continua ad essere fortemente dipendente dai finanziamenti pubblici per gran parte del proprio fabbisogno finanziario, si è consolidato un circuito tra banche, imprese e singoli consulenti finanziari, a loro volta provenienti spesso dal sistema bancario, che gestisce il flusso di denaro pubblico. Dietro etichette che richiamano le nuove specializzazioni del settore finanziario (analista, esperto in valutazione di *business plan*, progettista di piani di investimento) si celano quasi sempre figure di intermediari la cui professionalità consiste nell'esperire i canali più generosi e solleciti nell'erogare denaro pubblico. Si tratta quindi di un gruppo profes-

sionale cresciuto all'ombra dell'intervento straordinario del tutto omologo al ceto dei politici e dei pubblici funzionari che hanno fatto della macchina pubblica il fondamento del loro piccolo o grande potere. Altri flussi finanziari di dimensioni sempre più consistenti attraversano il Mezzogiorno, ma di questi ci informano di tanto in tanto e con grande reticenza le cronache giudiziarie. Delle nuove professioni illegali che intorno ad essi si sono certamente sviluppate non è facile sapere.

7. Vecchie e nuove professioni e intervento pubblico: i nuovi mediatori.

Che l'intervento pubblico nel Mezzogiorno sia un elemento onnipresente in tutte le dinamiche economiche e sociali che lo attraversano è cosa nota. Meno note e meno studiate sono le conseguenze che le recenti e spesso contraddittorie misure intraprese per porre rimedio ad antichi guasti stanno producendo sui ceti professionali coinvolti.

Se il caso dei consulenti finanziari a cui si è appena fatto riferimento è quello di una tradizionale figura di mediatore, travestita in qualche caso da nuova professione, con tanto di altisonante denominazione in inglese, in altri ambiti professionali alcune novità stanno emergendo.

Come è noto i cardini della più recente politica meridionalistica sono: la giustapposizione (o la parziale sostituzione) ai vecchi interventi infrastrutturali di una politica dei servizi e di una politica attiva del lavoro, entrambe frammentate in una miriade di provvedimenti non sempre coerenti tra di loro; l'aumento della delega alle autonomie locali nella promozione e nella gestione degli interventi; lo sviluppo di funzioni di valutazione economica degli interventi, prima, e di promozione e assistenza, poi.

Tutto ciò ha prodotto due importanti conseguenze sul ruolo dei cosiddetti «mediatori» (Gribaudo, 1991).

È aumentata la domanda di prestazioni specialistiche di progettazione e di valutazione degli interventi: ciò vuol dire che gli esperti nell'accesso alle risorse pubbliche devono integrare la loro professionalità con altri tipi di competenze di tipo più tecnico. Si ridimensiona, almeno in parte, il ruolo della progettazione tecnico-ingegneristica che in passato vedeva coinvolti soprattutto geometri, ingegneri e architetti, a favore di altre competenze di tipo economico, sociale e imprenditoriale. Entrambe queste prospettive potrebbero favorire la cre-

scita di un gruppo di professionisti con una più definita identità professionale e, per ciò stesso, meno dipendenti da vecchie logiche clientelari.

Tuttavia, almeno in questa fase, sembrerebbe che i cambiamenti in atto, più che presentarsi chiaramente nella forma dell'innovazione tecnico-organizzativa, si presentino in forma di turbolenza e di conflittualità tra professionisti. La nuova domanda di prestazioni, infatti, ha prodotto almeno nell'immediato un'offerta squilibrata di competenze che non favorisce la nascita di strutture adeguate alla nuova situazione. Così, anziché crearsi strutture integrate di tecnici di diversa competenza, si producono effetti perversi:

1. sono entrati sul mercato nuovi operatori la cui abilità consiste soprattutto nel fatto di lavorare presso le strutture pubbliche che approvano i progetti, e che si offrono come consulenti doppio-lavoristi entrando in concorrenza con i professionisti a pieno tempo;

2. è aumentata la conflittualità tra ordini professionali per assicurarsi l'esclusiva di certi tipi di prestazioni;

3. le grandi società di ingegneria di livello nazionale finiscono con il fare la parte del leone nella gestione dei progetti più importanti;

4. le società locali di progettazione subiscono congiuntamente la concorrenza dei *free-riders* locali e delle società esterne.

Non appare dunque per nulla sventato il pericolo che continui a riproporsi la solita divisione del lavoro: ai professionisti meridionali il ruolo di mediatori e di esperti di pratiche e di lubrificanti di apparati burocratici; alle grandi società di rilievo nazionale e internazionale il compito prestigioso e lucroso di gestire i grandi progetti.

8. *Qualità della vita e nuove professioni: le professioni inesistenti.*

Il caso delle professioni connesse alla gestione e al recupero del patrimonio urbanistico e monumentale rappresenta un'efficace dimostrazione del fatto che non basta che ci siano problemi da risolvere, spazi di mercato, finanziamenti e interventi formativi perché si avviino processi di sviluppo. Tutte queste condizioni sono infatti presenti da tempo nel Mezzogiorno senza che siano emersi segnali di una diversa gestione del territorio e di un miglioramento della qualità della vita urbana.

Se, come abbiamo visto, la categoria del «ritardo» mal si presta a rappresentare lo stato delle attività e delle professioni del terziario avanzato di servizio alle imprese, qui essa appare del tutto fuori luogo.

go. Molti fondi sono stati spesi, altri sono stati stanziati e giacciono in attesa di strumenti operativi, corsi di laurea e intere facoltà universitarie sono sorte per preparare nuovi specialisti: tutto ciò non sembra aver scalfito l'intreccio di poteri e di interessi che hanno fin qui perpetrato lo scempio urbanistico delle città meridionali. Parlare di nuove professioni in quest'area è come parlare di fantasmi.

Il corso di laurea in pianificazione territoriale è sorto nel 1974, cinque anni dopo la rivolta di Reggio, ma nessuno dei laureati che hanno completato il corso di studi opera presso amministrazioni pubbliche meridionali con la qualifica di pianificatore territoriale urbano. È pur vero che il problema degli urbanisti e della loro difficile battaglia contro ingegneri e architetti per ottenere un pieno riconoscimento professionale è un problema di dimensioni nazionali e non riguarda solo il Mezzogiorno; ma qui, a differenza che in altre zone del Paese, non si avvertono neanche i primi segni di un processo di istituzionalizzazione.

Peraltro, i professionisti locali di più antica tradizione, stretti tra appalti e concessioni, oscillano tra l'essere coinvolti in rapporti di scambio politico-affaristico con la burocrazia politico-amministrativa e con la mafia degli appalti e l'essere estromessi dai progetti più innovativi e qualificanti dal punto di vista professionale ad opera delle società di ingegneria che lavorano in concessione. Dunque, anziché attivarsi un produttivo scambio conflittuale tra vecchio e nuovo (come sta accadendo in altri ambiti professionali, dove nuovi gruppi nascono dall'alveo di vecchie professioni con una reciproca definizione di competenze e di spazi di mercato), le barriere all'ingresso rimangono ben serrate. A meno che i professionisti in questione non riescano a trovare diretta legittimazione come consulenti, progettisti, esperti presso la classe politico-affaristica che controlla le risorse finanziarie.

Se si passa poi dal livello della progettazione e della direzione degli interventi urbanistici a quello del recupero del patrimonio urbanistico e monumentale, accanto ai problemi precedenti ne sorgono di nuovi che riguardano la formazione delle competenze e delle abilità necessarie per questo tipo di interventi. In questo campo si manifestano vistosamente le conseguenze di due tipi di politiche attivamente perseguite nel Mezzogiorno in questo dopoguerra: una politica della formazione rivolta prevalentemente ai livelli più alti del sistema formativo e il sistematico disinvestimento in attività di manutenzione e di recupero del patrimonio urbanistico e monumentale.

Con il primo tipo di politica si è finito con l'investire molto in

profili professionali di alto livello che trovano poi scarse possibilità di applicazione. Nel caso del corso di laurea in urbanistica, di cui si è appena detto, è noto l'esito della storia, mentre le facoltà di Reggio e Viterbo per i beni culturali, istituite allo scopo di formare figure di dirigenti degli interventi di salvaguardia e di recupero, sono troppo giovani per consentire bilanci. Non è difficile tuttavia prevedere che molti dei laureati che usciranno dalle nuove facoltà sono probabilmente destinati a diventare dei generali senza esercito. E a fare previsioni pessimistiche inducono le informazioni disponibili sullo stato del mercato del lavoro delle professioni e dei mestieri direttamente implicati nella realizzazione degli interventi. Le notizie frammentarie disponibili mostrano che lo storico disinvestimento in attività di manutenzione e di recupero ha decretato la scomparsa della maggior parte dei mestieri chiave, non più riproducibili attraverso il vecchio meccanismo dell'apprendistato. D'altro canto, quasi nulla è stato fatto per realizzare interventi formativi che integrassero vecchie competenze con nuove tecnologie. Anche in questo campo gli interventi sono stati prevalentemente realizzati per profili alti di tecnici del restauro che vengono formati in scuole prestigiose ed esclusive e che non esauriscono affatto la gamma di competenze di diverso livello richieste in questo tipo di interventi.

Si ha così la sgradevole impressione che in un settore strategico per lo sviluppo del Mezzogiorno, sul quale da tempo si è concentrata l'attenzione degli operatori pubblici e privati e dove non mancano le risorse finanziarie disponibili, molti interventi vengano fatti all'insegna dello spreco e della salvaguardia degli interessi più consolidati, non ultimi quelli dei gruppi accademici che sono assai più interessati al numero delle cattedre che agli esiti della formazione.

9. Conclusioni.

Come è stato fatto osservare da più parti (Colasanto, 1988; Meloni, 1990; Mutti, 1991), a partire dagli anni Ottanta è stato avviato un nuovo ciclo di studi sul Mezzogiorno che ha posto le premesse per una rilettura della questione meridionale.

Si tratta di una rilettura che si fonda sulla critica della teoria classica della modernizzazione e della sua strumentazione concettuale centrata su dicotomie del tipo tradizione/modernità, o comunità/società, e sulla valorizzazione dei modelli locali di sviluppo.

Due i passaggi cruciali di questa impostazione. Il primo consiste

nel ritenere superata, quanto a capacità di descrivere e spiegare la società contemporanea, quella tradizione struttural-funzionalista che concettualizza il processo di modernizzazione come transizione da rapporti sociali ascrivibili, particolaristici, affettivi e funzionalmente diffusi, a rapporti acquisitivi, universalistici, affettivamente neutrali e funzionalmente specifici. Secondo questa posizione critica, invece, la modernità sociale non consisterebbe in un processo di sostituzione di un modello di agire con un altro, presunto superiore, ma «in un intreccio dinamico di rapporti interpersonali formali e informali mutualmente influenzantisi e rinforzantisi, ed entrambi indispensabili ai fini della riduzione dell'incertezza nei processi decisionali delle società complesse» (Mutti, 1990, p. 14).

Il secondo passaggio implica il definitivo abbandono dell'ipotesi della convergenza nei processi di modernizzazione a favore di un approccio storico comparativo che postula la specificità dei percorsi e la centralità in essi della comunità locale come luogo di elezione di quell'intreccio irripetibile di soggetti e di logiche d'azione vecchie e nuove che possono dar vita al processo di modernizzazione.

Ciò implica: un cambiamento dell'oggetto di analisi (non più il Mezzogiorno ma le formazioni locali meridionali); uno spostamento dell'attenzione dalle dinamiche macrosociali agli attori e ai reticoli sociali; la rilettura in chiave di modernizzazione di fenomeni che in passato sono stati prevalentemente considerati come fattori di arretratezza e di ostacolo allo sviluppo.

Il clientelismo rappresenta tipicamente uno di questi fenomeni oggetto di rivisitazione. Cogliendo di questo fenomeno soprattutto le connotazioni particolaristico/fiduciarie e lasciando sullo sfondo gli elementi di illegalità, di malgoverno, di distorsione a fini privati di risorse pubbliche — o, meglio, assumendo implicitamente che sia possibile isolare gli uni dagli altri — il rapporto clientelare viene visto come un possibile fattore di modernizzazione qualora diventi tramite tra centro e periferia non solo a fini distributivi ma anche a fini di sviluppo, di raccordo tra lealtà interpersonali e lealtà istituzionali.

Il problema analitico non sarebbe più quello di sceverare tra tradizione e modernità, tra formale e informale, tra lecito e illecito, o di misurare le diverse realtà regionali lungo un'ipotetica scala di modernità, ma quello di indagare sulle condizioni che nei diversi sistemi locali possono rendere possibile una «torsione modernizzante del rapporto clientelare» (Mutti, 1990).

Si tratta di una provocazione che vale la pena di raccogliere perché ha rilevanti implicazioni non solo analitiche ma anche politiche.

Che cosa può significare, nel caso delle nuove professioni, individuare i possibili aspetti modernizzanti del clientelismo?

Cominciamo con una precisazione. Se un'opzione teorica ispirata al paradigma della modernizzazione ha indotto alcuni ricercatori (Dalla Chiesa, 1987; Jedlowski, 1990) a ritenere che la diffusione di nuovi ceti professionali fosse di per sé un elemento di contraddizione capace di opporre «gruppi sociali che hanno interesse a massimizzare il valore del proprio capitale professionale a gruppi che hanno invece il centro del proprio interesse nella massimizzazione di un "capitale" costituito dalla propria appartenenza a reti di relazioni clientelari» (Jedlowski, 1990), le considerazioni fatte fin qui mostrano che le logiche di professionalizzazione e le logiche clientelari possono non presentarsi affatto come antitetiche e incarnate da gruppi sociali in conflitto fra di loro. Molti nuovi professionisti non sono altro che nuovi mediatori. Ma, a ben vedere, questo slittamento non può essere spiegato semplicemente come una distorsione meridionalistica. Come se ci fossero professioni «buone» perché ispirate a logiche universalistiche e professionisti meridionali «cattivi» perché contagiati da rapporti clientelari, e se il problema fosse quello di ricondurli sulla retta via.

La categoria dell'universalismo non è adeguata a spiegare il funzionamento delle nuove professioni neanche nelle formazioni sociali in cui la loro diffusione si coniuga con effetti di modernizzazione. Infatti, se le culture professionali su cui si fondano le strategie di professionalizzazione in questione si articolano intorno a valori di efficienza, innovazione, scientificità, competenza, non è difficile mostrare che questi valori si coniugano molto spesso con pratiche professionali fondate su lealtà personali e su criteri di appartenenza. (Luciano, 1986). E questo avviene per vari motivi. Quanto più i prodotti o i servizi venduti sono sofisticati, tanto più crescono le barriere tecniche alla comunicazione e diventa difficile effettuare un bilancio costi/benefici delle soluzioni proposte. È qui che la capacità di convincere il cliente di aver fatto la scelta giusta è spesso più importante della competenza nel determinare il buon esito della transazione. D'altra parte molto spesso la soluzione tecnica di un problema è strettamente connessa con la presenza di condizioni sociali e organizzative che ne permettono l'implementazione. Questo vale soprattutto per quelle attività che implicano rapporti tra organizzazioni. In tutto il mondo, e non solo nel Mezzogiorno, non sono poche le società di ingegneria o di consulenza che hanno acquistato posizioni monopolistiche perché sono in grado di seguire pratiche burocratiche aggiran-

done gli ostacoli, conoscono i canali che consentono di accedere ai finanziamenti pubblici, sono in grado di integrare competenze diffuse in una pluralità di organizzazioni. E — paradossalmente — a misura che la complessità sociale induce strategie di comportamento fondate sulla capacità di assicurare gli interlocutori, di ingenerare fiducia, di accentuare gli aspetti simbolici della comunicazione, le razionalizzazioni elaborate per descrivere e per valorizzare questi lavori usano sempre più le categorie della razionalità tecnico-scientifica.

Se si guarda poi ai meccanismi che governano l'accesso alle professioni e alle carriere, anche qui troviamo curiose commistioni. Nelle nuove culture professionali prevale l'idea che accesso al mercato e carriera debbano essere governate da criteri individualistici e universalistici e che il fatto di escludere da questi meccanismi criteri di appartenenza di ceto o politica sia una questione di progresso morale. Resta il fatto che in questi nuovi settori molto spesso il reclutamento avviene per cooptazione, ovvero sulla base di relazioni e di affinità di status e che le carriere gerarchiche e di eccellenza vengono governate dalle rispettive comunità professionali in base a criteri in cui sarebbe arduo distinguere tra criteri individualistici (di competenza professionale) e criteri collettivistici (di appartenenza) (Luciano, 1989)¹.

Ora, se è accertato che una delle connotazioni riconosciute di tutte le nuove professioni è quella di mettere in relazione persone, organizzazioni, conoscenze provenienti da ambienti diversi e che per molti esperti, tecnici, consulenti, il capitale informativo da cui dipende il successo professionale non è solo quello tecnico-scientifico ma è anche quello che riguarda persone, organizzazioni, istituzioni pubbliche, il paradosso di trovare nel cuore di professioni che incarnano il mito della modernità logiche d'azione tradizionali, diventa solo apparente.

Se in zone ad alta concentrazione di attività di ricerca e sviluppo questo tipo di professionalità, fatto di capacità di generare fiducia e di attivare relazioni sociali, si esplica nella creazione di sinergie tra centri di ricerca, imprese, università, all'interno di una logica di efficienza, non c'è da stupirsi che nel Mezzogiorno queste sinergie vengano ricercate altrove e piegate a soddisfare interessi particolaristici.

¹ La distinzione tra individualistico e collettivistico è stata introdotta da Parkin (1985) in sostituzione alla coppia di concetti ascrittivo/acquisitivo per indicare i processi di chiusura sociale che si basano, alternativamente, sulle qualità e sui meriti dei singoli individui o su caratteristiche che connotano un intero gruppo (sesso, razza, appartenenza a una famiglia o a un gruppo politico, ecc.).

Non c'è ragione di pensare, come alcuni sembrano inclini a fare, che la consuetudine con nuove tecnologie e con nuovi campi del sapere rappresenti di per sé un antidoto alla corruzione e alle pratiche affaristiche.

Ammesso che una caratteristica della società meridionale sia la sua «adattività», «la tendenza a cogliere e trasformare nei propri idiomi ciò che viene dall'esterno, a inglobarlo nelle proprie strutture cognitive e materiali; una cultura fin troppo calda, fin troppo mobile, che integra tutto, che non rifiuta nulla» (Gribaudo, 1991), quale miglior modo per mantenere in vita vecchi ruoli di mediatori se non quello di conferire loro le insegne dell'innovazione e del progresso?

Ma allora il problema non è tanto quello di accettare il fatto che la modernità non ha espulso dalla scena il particolarismo² e acconciarsi ad utilizzarne una sua variante — il clientelismo — a fini di modernizzazione, ma di capire quando il particolarismo si coniuga con il perseguimento di obiettivi di benessere e di giustizia sociale e quando, al contrario, esso è fonte di sopraffazione, di ingiustizia, di appropriazione privata di risorse collettive.

E, allora, qual è il confine? Qual è il limite? Quando in un rapporto professionale il legame personale, fiduciario entra in conflitto con logiche di efficienza? Quando diventa clientelare, nel senso di conflittuale con criteri di legalità?

L'interrogativo rischia di stemperarsi in un effetto evocativo e stenta a trovare parametri di giudizio ancor prima che proposte operative se non si chiarisce che tra particolarismo e clientelismo esiste soluzione di continuità e che la discriminante non è di tipo tecnologico ma riguarda i rapporti sociali entro i quali competenze, ideologie professionali, tecnologie si misurano con obiettivi economici, culture, valori.

I dati disponibili mostrano soltanto che l'assenza di una domanda forte di servizi innovativi, la dipendenza dai finanziamenti pubblici, la propensione di una parte non piccola dell'offerta di lavoro qualifi-

² Se non ci si attardasse in una lettura storica del paradigma della modernizzazione, il fatto che tradizione e modernità convivano nella società contemporanea in diverse combinazioni dovrebbe essere dato per acquisito, senza che questo, di per sé, comporti un definitivo accantonamento del paradigma stesso. Criticare le teorie della modernizzazione formulate tra la fine del secolo scorso e la prima metà di questo secolo perché non danno conto di queste forme di compenetrazione tra diverse logiche di agire sociale può apparire infatti alquanto ingeneroso nei confronti di studiosi che non disponevano della sfera di cristallo ma erano impegnati in una complessa operazione teorica di definizione delle società uscite dalla rivoluzione industriale. Così facendo, inoltre, si propone un uso scorretto delle grandi costruzioni idealtipiche che sono state elaborate per rappresentare la transizione alla modernità e non per descrivere nei dettagli le modalità di funzionamento di una particolare formazione sociale.

cato a ricercare altrove migliori opportunità di lavoro e di qualità della vita rendono stentata la crescita di veri e propri mercati del lavoro professionali. Così come stentano ad affermarsi strategie di professionalizzazione capaci di rompere con le pratiche collusive dei vecchi ceti professionali.

Il rischio è che la «sindrome di Silicon Valley» non ottenga altri risultati che quelli di legittimare, con la cultura dell'innovazione e dell'efficienza tecnologica, altri sprechi.

Tuttavia, se — come sembra — nella cultura professionale dei nuovi ceti sussiste una qualche tensione tra istanze di controllo del mercato, da un lato, ed efficienza, giustizia sociale, ideale di servizio, dall'altro, e se, anche nel Mezzogiorno, sono in atto processi di costruzione di nuove identità collettive il cui esito appare tutt'altro che scontato, molto dipenderà dalle sponde che i grandi soggetti dell'economia e della politica (grandi imprese, partiti, sindacati) sapranno offrire.

Il rischio non è soltanto quello di lasciarsi abbagliare dai travestimenti di chi spaccia per innovazione ciò che non è altro, nella migliore delle ipotesi, che consumismo tecnologico, ma anche quello di non riuscire a vedere il nuovo che cerca di farsi strada a causa di ostacoli cognitivi alla percezione del mutamento (Hirschman, 1990). Se le lenti con cui guardiamo ai processi in corso sono lenti deformanti perché costruite in base a un'immagine idealizzata delle nuove professioni e a un pregiudizio negativo sulle prospettive di sviluppo per il Mezzogiorno, non sarà facile cogliere e assecondare segnali di innovazione che non possono che presentarsi in maniera ambigua e poco vistosa.

D'altro canto, la storia dei processi di modernizzazione mostra che le innovazioni non si producono per decreto o grazie a grandi disegni programmatori. I prerequisiti fondamentali delle innovazioni sono costituiti, più che da specifici investimenti *ad hoc*, dalla presenza di condizioni sociali e culturali che ne favoriscono il decollo e che consentono la mobilitazione di risorse inutilizzate e di élites innovatrici. L'indicazione operativa che può emergere dallo studio di queste esperienze appare contro intuitiva: le ricadute più importanti in termini di innovazione si hanno più da attività apparentemente distanti dai processi che si intendono attivare che da provvedimenti finalizzati. Paradossalmente, quanto più ci si allontana dal campo e dalle azioni che hanno direttamente a che vedere con i processi in questione, tanto più vengono in luce fenomeni capaci di generare circoli virtuosi.

Il caso delle nuove professioni nel Mezzogiorno offre, da questo

punto di vista, almeno due spunti di riflessione.

Il primo riguarda i processi formativi. Fin dal dopoguerra, l'intervento straordinario è stato sempre accompagnato da interventi di formazione. Nell'ultima fase, come abbiamo visto, questi interventi sono andati sempre più concentrandosi su profili specializzati e su livelli formativi post-diploma e post-laurea. Con i contratti di programma anche le imprese private sono stimolate a realizzare al Sud esperienze formative «pilota» in settori d'avanguardia. Ma il Mezzogiorno continua ad avere tassi elevati di abbandono e di selezione nella scuola dell'obbligo e un sistema formativo pubblico complessivamente meno efficiente di quello di altre zone del Paese.

Alla luce delle ultime riflessioni viene spontaneo chiedersi: quali sarebbero state le conseguenze di una politica che anziché puntare sull'eccellenza avesse giocato tutte le sue carte in una mobilitazione collettiva per elevare complessivamente la qualità della scuola di base? Quale differenza si produce se un processo di professionalizzazione come quello che stiamo studiando avviene in un ambiente il cui livello culturale si è mediamente elevato e dove valori di eccellenza, competenza, efficienza sono più diffusi di quanto non lo siano ora?

Una seconda osservazione. Se lo snodo principale delle pratiche clientelari continua ad essere il governo locale e nazionale e il sistema dei partiti, e se tutte le istanze di controllo sulla spesa pubblica franano di fronte alla clamorosa inefficienza della pubblica amministrazione, perché non dirottare risorse dal finanziamento diretto delle innovazioni alla formazione e riorganizzazione di alcuni servizi pubblici strategici?

Una terza osservazione. La maggiore distanza delle nuove professioni nel Mezzogiorno da logiche di mercato professionale sembra prodursi in quegli ambiti in cui l'invenzione di nuove figure da parte dell'intervento pubblico si coniuga con la concorrenza con vecchie professioni. È il caso degli urbanisti o di alcuni ruoli di progettazione e valutazione di progetti di *job creation*. Non sono questi segnali importanti del fallimento di strategie di produzione «per decreto» delle innovazioni sociali?

Ma qui conviene fermarsi. Troppo inchiostro è stato consumato per scrivere libri dei sogni.

È solo il caso di ricordare, e in questo ci confortano i risultati delle ricerche sulle formazioni sociali territoriali, che qualunque intervento orientato a potenziare le grandi infrastrutture culturali e di servizio (come la scuola e la pubblica amministrazione) rischia di non produrre esiti positivi, se non si esce dalla logica degli interventi cen-

tralizzati, realizzati a colpi di leggi e decreti.

La sfida è ancora una volta più difficile e ambiziosa e richiede la capacità di dare spazio a quelle risorse, nascoste tra le pieghe di uffici, scuole, comunità locali, che possono, esse sole, dar luogo a circoli virtuosi. Che è un altro modo per dire ciò che molti vanno sostenendo: che è tempo di uscire dalla logica dell'intervento straordinario come è stato praticato in questo dopoguerra, di smantellarne le «straordinarie» infrastrutture, per usare strumenti di intervento più leggeri e appropriati.

- Aa. Vv. 1989, *I cattivi lavori. Luoghi e figure del lato oscuro dell'occupazione*, «Politiche del lavoro», n. 8, pp. 3-187.
- Barbieri A., Rosa G. 1990, *Terziario avanzato e sviluppo innovativo*, Bologna.
- Bianco M.L., Luciano A. 1982, *La sindrome di Archimede*, Bologna.
- Butera F. 1987, *Dalle occupazioni industriali alle nuove professioni*, Milano.
- Casillo S. 1991, *La scelta della mediocrità: nuove forme di imprenditorialità nel Mezzogiorno*, intervento presentato al seminario: *La ricerca sul mercato del lavoro nel Mezzogiorno: questioni emergenti*, Napoli, 1° novembre.
- Cles 1985, *Le nuove professioni nel Mezzogiorno*, Roma.
- Cles 1990, *Vecchi mestieri e nuove professioni per gli anni '90*, Roma.
- Colasanto M. 1988, *Inseguendo Prometeo*, Milano.
- Dalla Chiesa N. 1987, *Giano bifronte*, Milano.
- Di Lellio A. 1988, *Ingegneri e cittadini: le comunità high-tech*, in «Politica ed economia», n. 1, pp. 50-63.
- Frey L. 1985, *Terziario avanzato e lavoro*, Roma.
- Gribaudo G. 1991, *Mediatori. Antropologia del potere democristiano nel Mezzogiorno*, Torino.
- Hirschman A. 1987, *L'economia politica come scienza morale e sociale*, Napoli.
- Hirschman A. 1990, *Come far passare le riforme*, Bologna.
- Kern H., Schumann M. 1991, *La fine della divisione del lavoro? Produzione industriale e razionalizzazione*, Torino.
- Jedlowski P. 1990, *Nuovi ceti medi nel Mezzogiorno: fra clientelismo e professionalità*, in «Inchiesta», nn. 88-89, pp. 126-40.
- Luciano A. 1986, *Il mosaico delle nuove professioni*, in «Politiche del lavoro», n. 2, pp. 3-23.
- Luciano A. (a cura di) 1989a, *Arti maggiori. Comunità professionali nel terziario avanzato*, Roma.
- Luciano A. 1989b, *Il mercato del lavoro industriale nella crisi del fordismo*, in Abburrà L., Camoletto M., Luciano A., *Il lavoro dopo la crisi. Politiche di assunzione nell'industria a fine anni '80*, Torino.
- Meloni B. 1990, *Microsociologia territoriale e mutamento sociale in ambito meridionale*, in «Quaderni di Sociologia», n. 13, pp. 204-20.
- Mutti A. 1992, *La questione meridionale negli anni '90*, in Cerase F.P. (a cura di), *Dopo il familismo, cosa?*, Milano.
- Piore M. 1979, *Birds of passage. Migrant labor and industrial society*, Cambridge Mass.
- Parkin F. 1985, *Classi sociali e stato*, Bologna.
- Pichierri A. 1989, *Strategie contro il declino in aree di antica industrializzazione*, Torino.
- Raffa M., Zollo G. 1991, *La professionalità nelle piccole imprese innovative: un confronto Nord-Sud*, intervento presentato al seminario: *La ricerca sul mercato del lavoro nel Mezzogiorno: questioni emergenti*, Napoli, 8 novembre.
- Sorensen A.B., Kalleberg A.L. 1981, *An outline of a theory of the matching of persons to jobs*, in I. Berg (ed.), *Sociological perspectives on labour markets*, New York.
- Williamson O.E. 1981, *The Economic of Organization. The Transaction Cost Approach*, in «American Journal of Sociology», n. 3, pp. 548-77.