

9. Vecchie e nuove professioni

di Simone Bertolino e Salvatore Cominu*

Il mondo delle professioni intellettuali, dopo aver sperimentato una crescita divenuta impetuosa soprattutto a partire dagli anni novanta del secolo scorso, sta oggi affrontando una difficile transizione. Le grandi aree urbane ne sono l'epicentro. Nel contesto italiano Milano è senza dubbio il sistema metropolitano in cui crescita e differenziazione del mondo professionale sono state più profonde. La ricerca "Vecchie e nuove professioni a Milano: monadi, corporazioni o terzo stato in cerca di rappresentanza?",¹ realizzata nell'autunno del 2010, si è proposta di indagare in modo unitario il mondo delle professioni milanesi a due anni dall'esplosione della crisi economica globale, per comprenderne trasformazioni e direzioni di sviluppo. L'ipotesi di partenza è che i cambiamenti del sistema produttivo stiano favorendo una convergenza tra "nuove" e "vecchie" professioni e la formazione di un articolato bacino del lavoro della conoscenza nella crisi del modello professionale. In virtù della moltiplicazione dei profili lavorativi *professional* e *technician*, oggi si percepisce come professionista una molteplicità di soggetti che eccede ampiamente il campo delle attività regolamentate. Per converso, l'istituzione sociale della professione non costituisce più la forma prevalente di regolazione delle prestazioni di servizio ad alto contenuto intellettuale. Il professionalismo, inteso come strategia di autoregolazione – mediante il conferimento di autorità da parte del potere pubblico – del *knowledge* e del mercato da parte dei gruppi professionali, rimane tuttavia l'ideologia di riferimento per larga parte del lavoro intellettuale. Esso si basa sul riconoscimento pubblico, che definisce un sistema di vincoli al mercato a favore di tali gruppi. È in assenza di tale riconoscimento che si sono sviluppate associazioni volontarie tendenti a creare forme di parziale autocontrollo sulle prestazioni di servizio, sottratte in misura variabile al controllo delle organizzazioni e alle leggi del mercato. Su queste basi è cresciuto il fenomeno delle associazioni delle professioni non riconosciute, che hanno in Milano la maggiore concentrazione e diffusione a livello nazionale.²

In Lombardia, nel 2008, le attività degli studi professionali³ occupavano circa 132.000 lavoratori indipendenti e oltre 32.000 alle dipendenze. Altre 28.000 persone lavoravano

* Simone Bertolino e Salvatore Cominu – Ricercatori del Consorzio Aaster.

1. Ricerca promossa dalla Camera di Commercio di Milano e realizzata da Consorzio Aaster, sotto la direzione di Aldo Bonomi, da Simone Bertolino e Salvatore Cominu. Le interviste sono state condotte da Simone Bertolino, Gisella Bassanini, Salvatore Cominu e Laura D'Alessio.

2. A partire dagli anni novanta il Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro (CNEL) ha avviato un percorso di monitoraggio delle attività professionali non regolamentate. L'ultimo documento ricognitivo delle attività professionali e degli operatori, risalente al 2005, ha censito 196 associazioni di professionisti non riconosciute, in rappresentanza di 70 professioni.

3. ISTAT, Asia, 2010.

come indipendenti e dipendenti in studi professionali associati. Ciò significa che quasi 200.000 occupati (poco meno del 5% complessivo della Lombardia) ricavano il loro reddito da attività di libera professione. La Lombardia, con quasi 303.000 iscritti, è inoltre di gran lunga la regione con la maggiore presenza di professionisti iscritti ai ventisette ordini italiani. Milano, più in generale, è la città italiana con la più alta incidenza di lavoro qualificato; il 42% circa delle previsioni di assunzione manifestate dagli imprenditori a fine 2009 era rivolto a soggetti rientranti nei primi tre grandi gruppi professionali (imprenditori o dirigenti, professionisti, tecnici). Nel capoluogo lombardo, in breve, appaiono più evidenti i grandi processi di trasformazione del lavoro intellettuale che interessano l'intero paese.

Dunque il problema posto al centro della ricerca è il rapporto tra professionalismo e lavoro della conoscenza in generale. La riflessione è da situare nel quadro di una svolta cognitiva dell'economia che appare in stretta relazione con l'affermarsi simultaneo di differenti processi economico-sociali tra loro intrecciati (avvento delle ICT, mutamento qualitativo dei consumi, nuovi modelli organizzativi delle imprese, scolarizzazione di massa, travaso di occupati dal settore secondario al terziario ecc.). Nel mosaico del *knowledge working* sono cresciuti, per numero e rilevanza, alcuni raggruppamenti socio-professionali; è soprattutto in questi mondi che prendono forma nuovi tentativi di professionalizzazione e tensioni al superamento del professionalismo.

Il primo è costituito dai professionisti nelle organizzazioni,⁴ come effetto del rovesciamento dell'organizzazione taylor-fordista del lavoro, la cui cifra risiedeva nella netta separazione tra molti a cui era chiesto "poco" (in termini cognitivi) e pochi a cui era chiesto "molto". Lo sviluppo del ruolo dei tecnici è proceduto parallelamente al progressivo venir meno della loro identificazione con le aziende e la spinta a "farsi professione". È all'interno di questo mondo che si sono formate molte associazioni professionali, come quelle dei manager degli approvvigionamenti, dei credit manager, degli internal auditor, degli analisti finanziari, dei responsabili marketing, dei tecnici della sicurezza e dell'ambiente e tante altre. Il secondo fenomeno è costituito dalla crescita, trainata dall'*outsourcing* delle imprese e dal blocco delle assunzioni nelle amministrazioni pubbliche, dei professionisti autonomi con partita IVA. La rappresentazione più nota di questa realtà è stata fornita attraverso la nozione di "lavoro autonomo di seconda generazione".⁵ Il nuovo lavoro autonomo è composto da lavoratori qualificati, con competenze certificate da titoli formali ed esperienza. In quasi tutte le associazioni sono presenti soggetti rientranti in questo gruppo. È di particolare interesse, inoltre, segnalare l'esperienza dell'Associazione Consulenti Terziario Avanzato (ACTA), forse unico caso di associazione formata su basi categoriali e non professionali e che si richiama esplicitamente alla categoria di "lavoro autonomo di seconda generazione". Il terzo e ultimo aggregato socio-professionale è costituito dalle figure definite da Richard Florida "classe creativa". Un'eterogenea popolazione che opera nei contenuti tutelati da *copyright* (editoria, cinema, audiovisivo, software ecc.) o legati alla cultura materiale (moda, enogastronomia, industrial design). Soggetti socializzati al "nuovo capitalismo" ma che esprimono nel contempo valori mutuati da subculture di matrice anticonformista *no collar*.⁶ A Milano ha sede gran parte delle associazioni nel campo del design, della comunicazione pubblicitaria, del marketing e più in generale delle professioni dei servizi creativi alle imprese. Altri importanti fenomeni di professionalizzazione riguardano i servizi finanziari e immobiliari (promotori finanziari, agenti immobiliari, assicurativi, di borsa ecc.), ma anche il settore del welfare. In quasi tutti gli ambiti produttivi, in bre-

4. Butera F., Donati E., Cesaria R., *I lavoratori della conoscenza: quadri, middle manager e alte professionalità tra professione e organizzazione*, FrancoAngeli, Milano 1997.

5. Bologna S., Fumagalli A., (a cura di), *Il lavoro autonomo di seconda generazione. Scenari del post-fordismo in Italia*, Feltrinelli, Milano 1997.

6. Ross A., *No-Collar: the Humane Workplace and Its Hidden Costs*, Basic Books, New York 2003.

ve, è presente una crescente necessità di accesso e aggiornamento della conoscenza. Questa generalizzazione sfida il campo del professionismo, rendendo meno rintracciabili le ragioni per cui alcune professioni meritino “protezione” e altre debbano essere regolate dal mercato.

Soggettività, regolazione e rappresentanza dei professionisti

La prima parte della ricerca è stata realizzata attraverso la somministrazione on-line di un questionario a un campione di 1.087 professionisti milanesi, composto per il 67,5% da professionisti iscritti a un albo o ordine e per il 32,5% da professionisti senza albo. Il gruppo più consistente è rappresentato dalle professioni liberali (38,3%), seguito dalle professioni della creatività (19,7%), dai servizi tecnici alle imprese (16,5%) e dalle professioni del welfare (13,6%). Il campione vedeva inoltre una netta prevalenza delle posizioni di lavoro autonomo e libero professionale (75,9%) a cui va aggiunto un 7,6% di imprenditori-professionisti (titolari di imprese con dipendenti). Di seguito si espone, in sintesi, una selezione dei principali *finding* dell'indagine, focalizzando l'attenzione sui temi di maggiore interesse ai fini di una riflessione sul rapporto tra professioni, economia della conoscenza e regolazione.

In prima battuta, l'indagine propone con forza il tema dell'insoddisfazione dei professionisti e la diffusa sensazione di declassamento, che trova primo e immediato indicatore nella percezione di incongruità del reddito percepito rispetto al tempo dedicato al lavoro, alla qualità degli *skill* detenuti, allo status della professione. Questa percezione è diffusa soprattutto tra le professioni del welfare e le tradizionali professioni liberali; a parità di altre condizioni, inoltre, le donne vivono una situazione di maggiore malessere rispetto ai colleghi uomini. A monte del malessere vi sono più fattori che variano significativamente con il variare dei campi: se per le professioni del sociale il nodo è rappresentato dalla crisi del welfare, per quelle liberali la criticità è legata alla crescita incontrollata degli ingressi, mentre per l'insieme delle “nuove” professioni il problema è l'assenza di riconoscimento istituzionale. Pure partendo da condizioni diverse, sembra in atto una sorta di “convergenza” tra attività liberali e “nuove” nella richiesta di riconoscere (e in un certo senso “chiudere”) i confini delle professioni. Sul tema della regolazione, infatti, poco meno della metà del campione (48,8%) è d'accordo con l'idea che “non sia necessaria alcuna regolazione pubblica” e riscuote un consenso ridotto uno dei provvedimenti simbolici delle politiche di liberalizzazione delle professioni (le famose “lenzuolate”), l'abolizione dei minimi tariffari, che solo il 31,6% dei rispondenti considera “una giusta forma di tutela dei clienti/utenti”. Per contro, il 52,8% considera “eccessivo” il numero dei professionisti, schierandosi a favore di una certa chiusura degli accessi “per difendere valori e competenze”. La combinazione tra orientamenti in materia di regolazione delle attività (più stato o più mercato) e degli accessi (sistema aperto o chiuso) propone quattro atteggiamenti regolativi.

- *Chiusura corporativa*. L'atteggiamento più frequente (31,3%) combina la richiesta di maggiori (o nuove) protezioni statali con quella di “restringere gli accessi”; questo orientamento è più diffuso tra le professioni liberali (40,2%) e quelle del welfare (54,3%).
- *Liberalizzazione*. Il secondo atteggiamento per frequenza nella distribuzione delle risposte (27,3%) è diametralmente opposto e unisce l'apertura degli accessi al controllo del mercato. È fatto proprio soprattutto dai professionisti (uomini) interni alle imprese e alle professioni della creatività.
- *Corporativismo di mercato*. È l'atteggiamento (21,3% del campione) di chi accetta una superiore regolazione del mercato, ma in presenza di limiti all'accesso alla professione.
- *Meritocrazia governata*. Il 20,1% ritiene che non debba esserci controllo negli accessi, ma che sia necessaria una maggiore regolazione pubblica. Significativamente, sono i professionisti interni alle organizzazioni a privilegiare quest'orientamento.

Tabella 1 – Le culture professionali: una classificazione

		Modello di regolazione dell'attività professionale	
		Mercato	Stato
Regolazione dell'accesso alla professione	Accesso aperto	Liberalizzazione (27,3%)	Meritocrazia governata (20,1%)
	Accesso chiuso	Corporativismo di mercato (21,3%)	Chiusura corporativa (31,3%)

Fonte: Aaster.

In materia di regolazione non emerge dunque un atteggiamento dominante: tendenze all'apertura e alla chiusura, alla liberalizzazione e al controllo si controbilanciano e, forse, la domanda di protezione prevale su quella di apertura. È interessante osservare come la demarcazione più rilevante sia di tipo generazionale: sono i più giovani e precari, gli under 30 e in misura minore i trentenni, a sposare più frequentemente la causa della chiusura corporativa.

Quale è stato l'impatto della crisi sui professionisti milanesi? In primo luogo, negli ultimi anni sembra prodursi una riconfigurazione della struttura dei compensi e delle prestazioni, che potrebbe preludere a ridefinire sul medio periodo standard e valore convenzionale del lavoro conoscitivo in generale. Il 42,2% dei rispondenti negli ultimi due anni ha diminuito il fatturato e il 49,9% ha visto un calo della redditività, il 31,1% ha perso clienti e il 26,5% ha dovuto ridurre il personale. Il racconto della crisi non è scandito esclusivamente dalla perdita di opportunità: le ristrutturazioni hanno penalizzato alcune professioni, ma la necessità di riorganizzare i *business model* in altri casi starebbe favorendo un *recenterage* sulle funzioni qualificate all'interno delle imprese. Emerge in ogni caso un *cleavage* verticale tra gli studi più affermati e i professionisti molecolari o dei piccoli studi. La contrazione del reddito (41,6% del totale) è stata avvertita soprattutto dai professionisti a collaborazione o monocommittenza (47,5%) e dalle donne (44,3%). Come hanno reagito alla situazione i professionisti? Solo il 19% ha dichiarato che "la crisi non ha avuto un impatto significativo", mentre il 43,4% ha cercato nuovi mercati/clienti, il

Tabella 2 – Modalità di reazione alla situazione di crisi
(anno 2010 – valori percentuali)⁷

	Professioni		Totale
	Regolamentate	Non regolamentate	
La crisi non è stata un problema	18,9	18,9	19,0
Cercando nuovi mercati/clienti	42,5	46,5	43,4
In nessun modo	8,0	3,1	6,7
Uso ferie/permessi/riduzioni di orario per i collaboratori	0,8	1,2	1,0
Aumentando la pubblicità e il marketing	10,4	10,6	10,4
Introducendo innovazioni di processo/prodotto	9,6	22,0	13,2
Riducendo il personale	4,6	3,1	4,1
Aumentando/innovando la formazione	12,3	11,0	12,0
Tagliando le collaborazioni esterne per contenere i costi	7,4	7,1	7,3
Ricorrendo alla CIG	0,5	0,4	0,4
Cercando collaborazioni con altri professionisti	18,4	12,6	16,6
Ho ridotto il tenore di vita mio e/o della mia famiglia	33,0	31,1	32,5

Fonte: Aaster.

7. La somma delle percentuali è superiore a 100 perché si tratta di domanda a risposta multipla.

16,6% ha rafforzato la tendenza a cooperare “cercando collaborazioni con altri professionisti”, il 12% ha “aumentato/rinnovato la formazione personale e/o dei collaboratori”. È significativo, comunque, osservare che un terzo (32,5%) ha ridotto il suo tenore di vita e/o quello della propria famiglia. Tali strategie risultano sostanzialmente trasversali alla distinzione tra professioni regolamentate e non.

Un ulteriore tema di approfondimento è consistito nell'analisi dei meccanismi di appartenenza socio-professionale. Si è richiesto di fornire un grado di identificazione rispetto ad alcune categorie (di classe, di ceto, professionali). Nel complesso le scelte sembrerebbero delineare uno spazio di identificazione nel quale il riconoscimento di sé in quanto professionisti è perno di una più generale appartenenza ai ceti medi riflessivi.

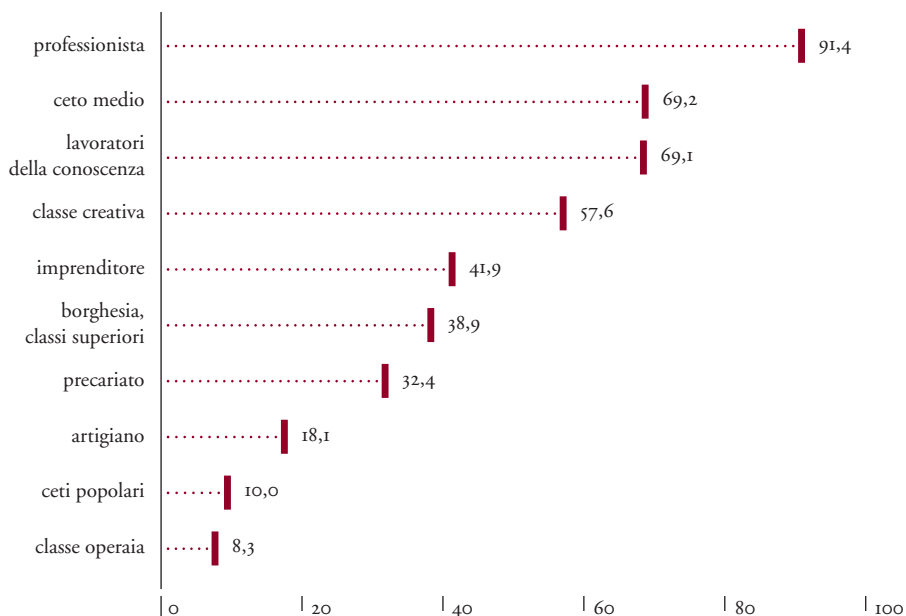


Grafico 1 – Grado di appartenenza/identificazione ai seguenti gruppi e/o classi sociali
(anno 2010 – valori percentuali)
Fonte: Aaster.

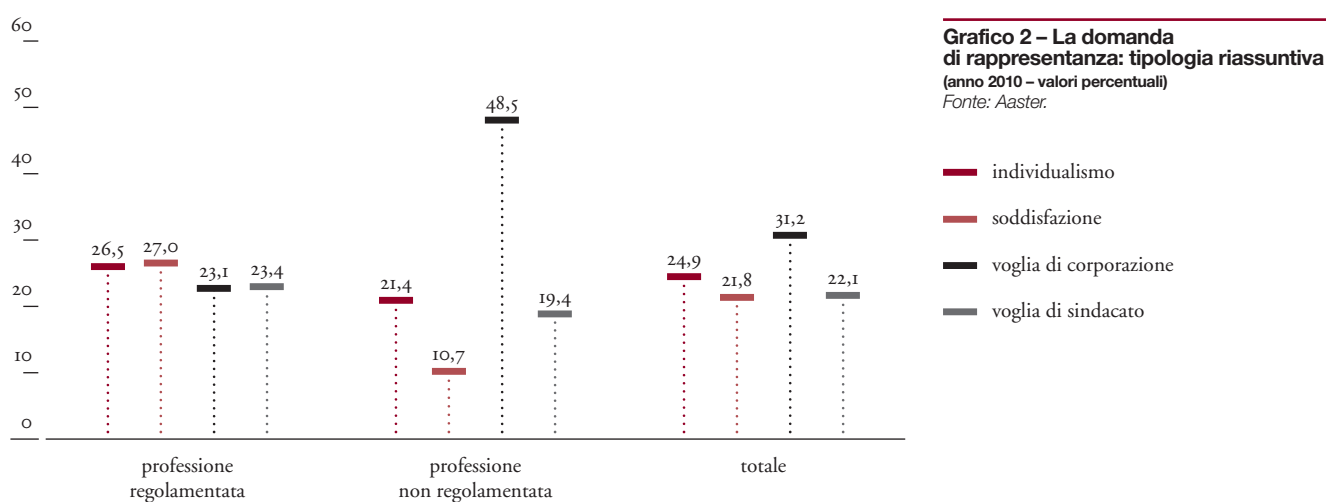
Tuttavia questa lettura non tiene conto delle numerose linee di divisione che attraversano questo bacino. Tra i più giovani, per esempio, l'assimilazione con il precariato sale oltre il 60%, con un'ulteriore accentuazione nel campo delle professioni tradizionali (avvocati, architetti, psicologi ecc.). La posizione sul mercato influisce sul tipo di identificazione, con i professionisti divisi tra settori caratterizzati da forme atipiche e/o a monocommittenza che più si uniformano con l'etichetta di precario e coloro che esercitano effettivamente un ruolo autonomo sul mercato e che si identificano spesso con il ruolo di imprenditore. Le professioni più sottoposte alla percezione di declassamento sono in primo luogo, e probabilmente per motivi diversi, le professioni del welfare (con il 54,2% degli intervistati che si dichiara assimilato con l'etichetta di precario), quelle liberali (35,2%) e della creatività (39,5%), mentre l'universo delle attività tecnico-manageriali di servizio all'impresa sembra non vivere questa sindrome.

Allo scopo di individuare alcune dimensioni più ampie delle identificazioni sociali è stata realizzata un'indagine fattoriale, che ha consentito di individuare tre componenti. La prima combina l'identificazione nella borghesia, nella classe creativa, nei lavoratori della conoscenza e nei professionisti, indicando la presenza di un fenomeno di distinzione o elitismo sociale, con l'accomodamento di individualità nuove e trasversali alle tradizionali distinzioni di ceto o di classe. Dunque, classe creativa e lavoro della conoscenza come componenti di una nuova immagine borghese. La seconda associa l'identificazione nei ceti popolari, nella classe operaia e nel precariato: una dimensione della personalità sociale ruotante attorno all'idea del declassamento sociale. Il terzo fattore aggrega infine le due immagini dell'artigiano e dell'imprenditore, come simboli di un'identità da ceti produttivi.

vi e quindi parte di una narrazione collettiva debitrice del mondo della piccola impresa e del lavoro autonomo.

Un obiettivo dell'indagine consisteva nell'analisi degli atteggiamenti nei confronti della rappresentanza degli interessi. Il 62,6% dei rispondenti non è iscritto ad alcuna associazione di rappresentanza, di tipo professionale o sindacale, mentre il 32,2% è iscritto a un gruppo di rappresentanza professionale, il 7,7% è iscritto alle organizzazioni di rappresentanza delle imprese e il 2,7% a un sindacato dei lavoratori. La maggiore propensione associativa si riscontra tra i professionisti con contratti a tempo indeterminato: di questi solo il 43,9% non è iscritto ad alcuna associazione, contro il 72,8% dei professionisti con monocommittenza o contratti temporanei e il 60,3% dei professionisti/imprenditori. Le basi sociali delle associazioni professionali sembrano costituite soprattutto dagli strati professionali con maggiore solidità sul mercato. Dunque, i dati raccolti sembrerebbero configurare il fenomeno dell'associazionismo principalmente come espressione delle élite professionali, laddove confermano la tendenza delle giovani generazioni a defezionare dalla rappresentanza: sotto i 30 anni la quota di non iscritti ad alcuna organizzazione sale fino all'85,4%.

Quasi un quarto degli intervistati si dichiara sostanzialmente disinteressato al tema della rappresentanza degli interessi, ma è da sottolineare che la convinzione per la quale l'argomento non è rilevante (condivisa dal 46,6%) convive con un'area d'opinione più ampia (53,4%) che sembra esprimere una domanda di rappresentanza non soddisfatta dalla configurazione attuale dell'offerta. È una domanda che si esprime anzitutto come "voglia di corporazione", rappresentata da coloro che ambiscono al riconoscimento di ceto attraverso l'istituzione di un albo/ordine (14,5%) oppure a protezioni da parte di nuove associazioni professionali, non riconoscendosi in quelle attuali (16,8%). Emerge dalle risposte, tuttavia, anche una "voglia di sindacato" che si articola nella richiesta di un sindacato dei professionisti (sullo stile della precedentemente citata ACTA), pari al 13,2% e in una minoritaria richiesta di rappresentanza sindacale classica (8,9%).



Un altro aspetto riguarda infine il rapporto con il sistema del welfare e la più generale dimensione della governance pubblica e statale. In breve, molte decisioni distributive importanti sia per competere sul mercato sia per il welfare sono prese in tavoli nei quali molte professioni non siedono o non sono rappresentate in quanto tali, con una divisione di fondo tra professioni ordinate e non ordinate. Dai dati emerge, in primo luogo, la percezione di una sostanziale esclusione dalla sfera decisionale pubblica: sottolineiamo esclusione più che disinteresse. Il 67,8% si percepisce come svantaggiato sul piano della copertura pensionistica, il 69,9% nella prevenzione del rischio salute e delle conseguenze del "cadere ammalati", il 67,5% lamenta uno svantaggio nell'accesso ai finanziamenti pubblici per

l'economia; fino ad arrivare a quella percepita come la "madre di tutte le esclusioni", l'assenza di protezione in caso di perdita del lavoro o fallimento del mercato (83,5%). Quali caratteristiche influiscono sulla percezione di svantaggio? Le professioni liberali con ordini e quelle della creatività, in massima parte non regolamentate, sono gli ambiti lavorativi che più di altri percepiscono uno svantaggio per tutte le aree di *policy*. Al contrario, i professionisti con ruoli occupazionali stabili sono tuttora inseriti nelle reti protettive del welfare pubblico e categoriale definito dai grandi patti neo-corporativi. I professionisti, come anche questa ricerca conferma, sono grandi consumatori di "welfare fai da te". Il 48,5% dei rispondenti ha stipulato un'assicurazione privata contro il rischio malattia e/o infortunio, il 28,6% ha acquistato una pensione integrativa e il 29% ha acquisito una polizza assicurativa finalizzata alla formazione di una rendita. Più ridotto invece (per quanto non trascurabile, pari a 20,7%) il ricorso al mercato del risparmio gestito.

Professioni allo specchio. Il cambiamento del lavoro professionale secondo ordini e associazioni

Accanto alla rilevazione svolta tra i professionisti nel corso dell'autunno 2010 sono stati intervistati presidenti o portavoce di 14 ordini professionali e di 31 associazioni delle professioni non regolamentate (d'ora innanzi associazioni). Anche in questo caso si propone una selezione dei temi più rilevanti emersi dai colloqui, con particolare attenzione a quelli inerenti i cambiamenti percepiti del lavoro professionale, sia dal punto di vista dei contenuti sia per quanto attiene le forme in cui si organizza o viene organizzato.

Sul versante del cambiamento dei contenuti, è da rimarcare anzitutto che la crescita delle associazioni appare legata anche a quella di nuovi profili di conoscenza legati all'innovazione tecnologica, al cambiamento organizzativo nelle imprese, ai processi gestionali e di servizio richiesti dalla crescente complessità delle forme di coordinamento della produzione. Intorno a questi processi si creano inediti profili di competenze i quali, per disaffiliazione da precedenti corpi professionali o per "importazione" a seguito dei meccanismi di internazionalizzazione delle imprese, creano le basi per l'implementazione di nuovi progetti professionali. Tale stato di cose testimonia anche il progressivo venire meno dei significati e dei contenuti associabili a molte professioni. La frammentazione dei set teorici e conoscitivi in sottodiscipline, che interessa l'intero campo del lavoro intellettuale, a prescindere dal modo in cui è regolato, genera l'effetto di limitare la riconoscibilità di molti profili professionali. Nel medio periodo, sembra inoltre essersi realizzato un doppio movimento, ad apparente compensazione reciproca, tra un processo di arricchimento del contenuto tecnico del lavoro e uno di frantumazione della sua composizione, corrispondente allo sbriciolarsi delle aggregazioni socio-professionali (e di ceto). Esempio è il caso delle professioni sociali: procedure, confini regolativi, requisiti sempre più particolari hanno finito con il favorire la specializzazione in sottoambiti che hanno generato una moltiplicazione dei profili e una minore visibilità sociale di ciascuno di essi. Anche lo sviluppo delle ICT ha avviato processi di sovrapposizione di competenze e ibridazione del *knowledge*. È da sottolineare, su questo punto, la preoccupazione suscitata, presso molti professionisti maturi, dall'abbassamento delle barriere d'ingresso ai mercati generato dall'esplosione dei software *low cost*; da qui il timore di un "patto scellerato" tra organizzazioni e "nativi digitali" disponibili ad agire secondo logiche di *dumping*. Alcune professioni, è da sottolineare, sono interessate da un "processo di qualificazione": valga a titolo esemplificativo il caso dei consulenti del lavoro, passati dalla tradizionale figura burocratico-amministrativa del "paghista" alla consulenza generale in materia di diritto del lavoro.

L'indagine ha proposto il tema del progressivo inserimento del lavoro professionale nelle dinamiche dell'economia mondiale. I lavoratori interni alle aziende operano molto spesso in società multinazionali, che d'altra parte acquistano servizi professionali *in loco*. Le stesse associazioni, peraltro, funzionano talvolta da agenzie d'internazionalizzazione; la

costruzione di uno spazio transnazionale delle professioni passa attraverso la diffusione e l'armonizzazione di titoli, standard valutativi, certificazioni e convenzioni creati in altri paesi (di norma anglosassoni), che si punta a fare conoscere e riconoscere – *in primis* dal mercato – sul territorio nazionale. Diverse associazioni rilasciano titoli riconosciuti in più paesi (per esempio, project manager, manager degli approvvigionamenti, internal auditor, ambiente e sicurezza, analisti finanziari, numerose associazioni del settore immobiliare).

Non meno rilevanti i cambiamenti in atto per le forme del lavoro professionale. Nel mondo delle professioni tradizionali, il processo più rilevante è dato dall'erosione delle basi materiali e ideologiche del professionalismo, in virtù dell'elevato numero di accessi che produce una percezione di declassamento, ma anche dai timidi fenomeni di imprenditorializzazione da parte degli studi professionali. Alla base della percezione di declassamento è l'accesso generalizzato all'istruzione universitaria e la conseguente creazione di aspettative diffuse d'integrazione vantaggiosa nel mercato. Tale situazione ha costituito il tema saliente dei colloqui effettuati con i presidenti degli ordini di medici, avvocati, architetti e psicologi. La polarizzazione tra una minoranza di *winner* (i grandi studi legali, le archistar, il chirurgo rinomato che mobilita il turismo sanitario) e una tendenziale maggioranza priva di reali opportunità di sviluppo, costituisce – al di là della sua aderenza ai processi reali – la rappresentazione più diffusa del mondo delle professioni ordinate. Il secondo processo è la timida apertura verso assetti imprenditoriali. La recente nascita dei “negozi legali”, come la tendenza alla costituzione di piccole imprese di consulenza e servizio globale alle imprese, costituiscono alcuni esempi, che non devono tuttavia far passare l'idea di una generalizzata strutturazione degli studi professionali: tra gli avvocati, per esempio, il 97% di essi è composto da professionisti singoli.

Nel campo delle professioni non regolamentate, rimane da sfatare l'immagine che le descrive come “popolo delle partite IVA”. Spesso è vero il contrario: i fenomeni associativi nel campo dei servizi alle imprese sono sovente promossi (e vedono una più larga diffusione) proprio da “professionisti nelle organizzazioni”, nella cornice di una composizione mista (autonomi e dipendenti) che tuttavia, con la crisi, sembrerebbe vedere un incremento delle posizioni indipendenti. In genere, le associazioni delle “professioni organizzative” tendono ad avere una *membership* composta per lo più da dipendenti (dirigenti, quadri, talvolta impiegati) delle imprese. In altre associazioni prevalgono viceversa figure di professionisti autonomi piuttosto che organizzati in piccole società di consulenza. La trasformazione in rapporti di consulenza di parte del nucleo di *core worker* a elevata qualificazione delle imprese non rappresenta tuttavia una realtà indotta dalla crisi, poiché si tratta di un fenomeno di lungo periodo. La condizione materiale dei professionisti con partita IVA, tuttavia, sembra progressivamente modificarsi in negativo e gli stessi autori che avevano indugiato sulla matrice ambivalente della spinta al lavoro autonomo hanno successivamente rimarcato⁸ come gli anni zero abbiano rappresentato un periodo di progressiva erosione degli “spazi di libertà” conquistati attraverso la scelta del lavoro indipendente.

Per diverse ragioni, Milano, come altre grandi aree urbane e metropoli, vede una grande concentrazione di attività terziarie qualificate e servizi professionali. I punti di forza di Milano sono però individuati, in accordo con altre ricerche, assai più nei fattori tradizionali di competitività che non su elementi post-fordisti: la localizzazione di grandi organizzazioni pubbliche e servizi collettivi (università, amministrazioni, ospedali ecc.) e sedi di imprese nazionali e multinazionali, i vantaggi di agglomerazione, le dotazioni infrastrutturali e l'importanza delle scuole di formazione, ma anche la dimensione internazionale, che consente lo sviluppo delle attività professionali sulle reti lunghe (per quanto, nel confronto con altre città dell'economia mondiale, a taluni intervistati Milano “sembra una città morta”) e la circolazione di leader professionali affermati o creativi di successo mondiale, che funzionano da pivot e incrementano il capitale simbolico della città.

8. Bologna S., *Ceti medi senza futuro? Scritti, appunti sul lavoro e altro*, DeriveApprodi, Roma 2007.

Conclusioni

In disaccordo con altre chiavi di lettura, che interpretano l'incremento quantitativo dei lavoratori intellettuali come marcatore del "passaggio" verso un modello di società in cui essi eserciteranno la *leadership* sui processi economici e sociali, la lettura in filigrana dei materiali raccolti nelle due fasi della ricerca suggerisce piuttosto di soffermarsi sulle fratture che impediscono di guardare all'universo delle professioni come a un insieme omogeneo. Quanto più le qualità cognitive del lavoro divengono centrali per la produzione di beni e servizi, tanto più la composizione sociale sembra esplodere. Differenze di reddito, di status e d'interessi sono immanenti all'economia di mercato. La diffusione a livello di massa della condizione di lavoratore intellettuale sembra però ampliarne la rilevanza, generando nuove disuguaglianze strutturate e linee di frammentazione degli interessi. Tradizionalmente il mondo delle professioni "ordinate" ha salvaguardato le proprie prerogative attraverso il professionalismo, che rimane la forma di tutela e il principio regolativo di riferimento per larga parte del mondo professionale – ordinato e non. Le associazioni, che si ispirano in modo più o meno esplicito al modello di regolazione anglosassone delle professioni, richiedono un riconoscimento pubblico volto a rafforzare le loro posizioni creando, su basi convenzionali e cognitive anziché legali, meccanismi protettivi fondati sulla reputazione. Non mancano peraltro associazioni che puntano esplicitamente a farsi ordine.

La sfida della società della conoscenza, come si è detto, modifica cornice e scena. La cifra di questo cambiamento non consiste in una professionalizzazione di massa (tutti professionisti) o nell'accesso generalizzato a una *middle class* di *professional* socialmente integrata ed economicamente garantita, né d'altra parte si sostanzia nel suo contrario, in una deprofessionalizzazione di tutti o in un deragliamento sociale, circostanza che non trova adeguata evidenza empirica. Piuttosto, sembra emergere un modello di integrazione differenziale, che trova nella moltiplicazione dei modi di essere sul mercato e nell'inflazione certificatoria del capitale umano ulteriori indicatori. All'interno del lavoro intellettuale prendono dunque forma interessi assai poco componibili. I membri affermati delle professioni ordinate propendono per una riproduzione – secondo i casi temperata da aperture riformatrici – del sistema ordinistico, contestato semmai perché incapace di selezionare gli accessi, ma anche i professionisti più forti delle professioni non ordinate tendono a produrre modelli basati sul riconoscimento delle prerogative professionali. I più giovani, tra i quali sfumano i confini tra professioni ordinate e non ordinate, sembrano avanzare aspettative in direzione sia di una liberalizzazione meritocratica, sia di una timida rivendicazione di interventi regolativi in materia di diritti sociali, come pure la variegata area del lavoro autonomo di consulenza. Il nuovo ceto imprenditoriale terziario di professionisti identifica le sue prospettive con quelle del mondo della piccola impresa, con il quale condivide i *claim* in materia di deficit di competitività del sistema, mentre tecnici superiori e professionisti interni alle aziende richiedono una valorizzazione del loro ruolo nelle organizzazioni.

L'identificazione nella professione rimane elevata poiché fornisce identità a fronte del parziale venir meno delle garanzie d'inserimento vantaggioso sul mercato, ma appare un collante indebolito. Ci si identifica infatti nei contenuti cognitivi della professione, ma sempre meno si ritiene di appartenere a un corpo portatore di interessi comuni. Le tendenze alla disaffiliazione o alla defezione dalle appartenenze di gruppo convivono peraltro con altrettanto evidenti spinte alla ri-professionalizzazione o verso quello che il Censis definisce "rinserramento identitario nel ceto". In questo quadro appare lecito domandarsi però se le pure necessarie esigenze riformatrici del sistema ordinistico o l'implementazione del sistema duale ordine/associazioni proposto dal CNEL siano risposte adeguate ai problemi regolativi proposti dalla nuova composizione del lavoro professionale. Questi sono anche problemi di accesso alle risorse per competere e per proteggersi dagli effetti del mercato: in altre parole, di politiche per lo sviluppo e politiche di welfare.