

ROBERT M. SOLOW, *The Labor Market as a Social Institution*, Cambridge, Mass., Blackwell, 1990 (trad. it. *Il mercato del lavoro come istituzione sociale*, Bologna, Il Mulino, 1994, pp. 90).

In questo agile volumetto, Solow – insignito del Premio Nobel nel 1987 – propone un’interpretazione del funzionamento del mercato del lavoro che prende le distanze dalle teorie economiche tradizionali. La tesi centrale è che «il mercato del lavoro, più degli altri mercati, deve essere considerato una vera e propria istituzione sociale. Il suo funzionamento dipende da quanto ritenuto socialmente accettabile da entrambe le parti in causa nelle relazioni che interessano i diversi aspetti occupazionali» (p. 7). Le norme, le regole di comportamento, le informazioni relative alle transazioni tra lavoratori e datori di lavoro influenzano l’evolversi delle transazioni medesime. Ne derivano conseguenze non trascurabili: la struttura dell’economia del lavoro tenderebbe a variare da un contesto all’altro e da un momento all’altro, essendo vincolata (con un aggettivo in voga potremmo dire *embedded*) dal contesto sociale circostante. L’accettazione di questa teoria *context-related* si pone in assoluta contrapposizione con la tendenza alla costruzione di modelli teorici immutabili e generalizzabili che caratterizza la manualistica economica tradizionale.

I ragionamenti principali esposti da Solow si compendiano schematicamente in tre punti, non tutti egualmente convincenti. Il primo riguarda la definizione del mercato del lavoro come sostanzialmente «differente» rispetto ai mercati di acquisto e di vendita dei beni deperibili; il secondo si focalizza sull’analisi della disoccupazione permanente; il terzo, infine, riporta le conseguenze del modello sulla politica economica.

La critica all’immagine tradizionale del mercato del lavoro, rappresentato come l’equilibrio tra domanda e offerta, e quindi come il risultato di relazioni contrattuali efficienti, è forse il contributo più brillante dell’autore. L’argomentazione si fonda sul concetto di equità (*fairness*), definita come la percezione di «ciò a cui si ha diritto» in termini di remunerazione dell’attività prestata. L’equità è una regola sociale carica di significati complessi: è direttamente connessa al reddito e allo status, al modo in cui il lavoratore vede se stesso e al modo in cui interagisce con gli altri.

La definizione sociale delle categorie del «giusto» e dell’«iniquo» non è priva di significative evidenze empiriche. Particolarmente interessante, ai nostri giorni, è il caso dell’introduzione degli schemi di lavoro e assistenza (*Workfare*) nell’alveo delle politiche sociali americane ed europee. Il desiderio diffuso di integrare o di sostituire i sussidi pubblici con attività socialmente utili sembra essere connesso al tentativo di alleviare la percezione di «improduttività» che grava sui destinatari dei benefici. Guadagnarsi attivamente i finanziamenti ricevuti dallo Stato diventa un correttivo per reintrodurre l’equità nei confron-

ti dei lavoratori più poveri il cui salario spesso eguaglia l'ammontare dell'assistenza.

A proposito dei problemi della disoccupazione permanente e della tendenziale rigidità dei salari, l'A. si chiede come mai in presenza di un tasso di disoccupazione elevato non si attivi una concorrenza per i pochi posti di lavoro disponibili e perché questa concorrenza non spinga verso il basso il livello dei salari. Muovendo dalla revisione delle interpretazioni dominanti del fenomeno (teoria del salario di efficienza e teoria dell'*insider-outsider*), Solow recupera il carattere istituzionale dell'economia del lavoro e ipotizza che la presenza di regole condivise impedisca ai disoccupati di offrire il proprio lavoro per salari considerati iniqui: «Noi non entriamo in competizione per ottenere il lavoro dell'altro, speculando sui livelli salariali, perché ci è stato insegnato che è scorretto comportarsi così» (p. 55). Il tentativo dell'A. di spiegare i comportamenti economici sulla base delle norme interiorizzate esclude sbrigativamente i collegamenti con la *struttura dell'autorità* che, anche nella prospettiva più liberista, interagisce continuamente con gli assetti della regolazione sociale. La qualità dei rapporti con il governo, l'organizzazione del sistema di sicurezza sociale, l'articolazione del *decision making* nelle politiche del lavoro sono solo alcune tra le variabili che è poco realistico ritenere residuali. Per la stessa ragione, anche le implicazioni dell'interpretazione di Solow sulle politiche economiche avrebbero meritato maggiore spazio. Se infatti, come dimostra l'economista, non vi è un'unica situazione di equilibrio sul mercato del lavoro, in quanto il salario, proprio per la sua natura istituzionale che lo differenzia dagli altri prezzi, non riesce a bilanciare domanda e offerta, allora vi saranno diverse soluzioni di equilibrio per diversi tassi di disoccupazione e maggiori prospettive d'intervento. Tra queste, l'A. cita le politiche temporanee dei redditi e alcune riforme istituzionali come il rafforzamento della rappresentanza delle forze disoccupate, il miglioramento dei programmi di formazione e lavoro (sull'esempio tedesco) e forme di lavoro di gruppo come integrazione al lavoro individuale. Appare però troppo immediato il legame tra le norme sociali che regolano il comportamento delle parti e gli interventi di politica economica. Il rapporto non è univoco e lineare, ma filtrato dalle specificità strutturali dei diversi contesti politico-istituzionali. Ed è qui che si auspica l'inserimento dell'analisi politologica: lo studio dell'interazione tra i meccanismi della regolazione sociale e la struttura dell'autorità pubblica costituisce un territorio non ancora del tutto esplorato, eppure essenziale. Anche per evitare di arenarsi sulle secche della sterile contrapposizione tra scienza politica e scienze economiche.

[Elisabetta Gualmini]