

Rileggendo i classici del lavoro/6

Le basi economiche dell'azione collettiva in J.R. Commons

di Diletta Porcheddu

Le più recenti trasformazioni innovatrici in materia di organizzazione del lavoro, rappresentate platealmente, ma non certamente esaurite, dalla diffusione di massa dello smart working, hanno portato a interrogarsi sul superamento o meno del tradizionale paradigma dello scambio tra tempo di lavoro e retribuzione, nonché sulla possibilità di misurare il “valore” delle singole prestazioni secondo parametri differenti dalle ore-lavoro.

Esiste in realtà poca chiarezza e anche consapevolezza rispetto al concetto di “valore del lavoro” ed è per questo che può essere utile rileggere oggi quegli autori, come l'istituzionalista John R. Commons, che per primi hanno avviato una riflessione sul punto. Il riferimento è, in particolare al corposo studio dal titolo *The Economics of Collective Action*¹, dove, oltre a delineare puntualmente il ruolo della contrattazione collettiva nella gestione del conflitto tra capitale e lavoro, John R. Commons tratta tale tema in una prospettiva non solo economica, ma altresì di relazioni industriali.

L'autore apre la sua opera con una definizione della contrattazione collettiva nelle relazioni di lavoro, la quale implica che i rappresentanti di due organizzazioni, ossia il sindacato e i “capitalisti” si accordino con rapporti di forza paritari sulle regole che dovranno governare l'attività di tutti gli individui che fanno parte delle stesse (p. 23).

La contrattazione collettiva, oltre a essere parte integrante della regolazione dell'attività economica, divenne inoltre parte del processo legislativo dello stato intorno ai tardi anni Trenta del secolo scorso, favorendo così il passaggio dalla “democrazia

individualistica” teorizzata dall'economista Adam Smith a un modello che assume il nome di “**democrazia collettiva**”. Tale modello implica che la contrattazione collettiva regoli non solo il conflitto tra capitale e lavoro, ma anche altri conflitti economici, le cui soluzioni più “ragionevoli” possono essere trovate in seguito al confronto tra i rappresentanti degli interessi economici confliggenti e organizzati (p.25).

Commons poi prosegue nel descrivere come l'azione collettiva fosse stata condannata agli albori della scienza economica da Adam Smith e dai suoi seguaci, i quali categorizzavano le associazioni rappresentative dei datori di lavoro e dei lavoratori come “**monopoli**”. Se tali economisti, cosiddetti “classici”, sancivano come la contrattazione individuale fosse caratterizzata dal prendere forma tra due individui eguali, secondo la teoria istituzionalista l'eguaglianza si raggiunge invece attraverso la contrattazione tra due organizzazioni di individui, la quale non ha ad oggetto lo scambio di merci o beni, ma di “regole di lavoro”, e si fonda non sulla logica o sull'ordine naturale delle cose ma sul compromesso, ottenuto attraverso un processo di tipo dialettico (p.29).

Chiaramente, afferma Commons, affinché la contrattazione costituisca esercizio di “**democrazia collettiva**”, essa deve essere necessariamente bilaterale, dato che l'azione collettiva unilaterale è effettivamente considerabile come “**monopolio**” o, nei casi degli stati totalitari, “**dittatura del proletariato**” o “**dittatura dei proprietari**” (p.31).

L'azione collettiva si caratterizza altresì per essere improntata al principio della “**ragionevolezza**”, dato che essa presuppone un'**autolimitazione dell'esercizio del**

¹ I riferimenti di pagina nel corpo dell'articolo sono riferiti a John. R. Commons, *The Economics of Collective Action*, The Macmillan Company, New York, 1951.

potere degli attori coinvolti nelle transazioni per raggiungere soluzioni, appunto, ragionevoli: una vera e propria **azione positiva**, questa, che peraltro contrasta contro la dottrina economica del *laissez faire* (p.39).

Commons poi prosegue con la descrizione delle **fondamenta legali dell'economia moderna**, basata su transazioni non soltanto incentrate sullo "scambio volontario" di un oggetto fisico per un altro, bensì classificabili in tipologie differenti. In particolare, assumono importanza sia le **rationing transactions** tra i consigli di amministrazione delle società e i dirigenti delle associazioni sindacali, **finalizzate alla creazione delle "regole del lavoro"**, che le **managerial transactions**, le quali regolano i rapporti tra i "superiori" e gli "inferiori" nella produzione della ricchezza (p.43): le transazioni manageriali costituiscono la fase esecutiva delle *rationing transactions* (p.49).

La legge delle transazioni manageriali è poi, secondo Commons, **fondata sulla diseguaglianza dei soggetti coinvolti**: quando il lavoratore libero entra nei locali dell'azienda, accetta l'obbligo di obbedire ai comandi del proprietario della stessa. Egli, avendo il diritto di dimettersi senza ripercussioni e di rifiutarsi di entrare nei locali aziendali qualora l'oggetto delle sue prestazioni non sia stato previamente concordato, **è sì dotato di un certo potere contrattuale**, ma deve comunque seguire la "legge del servo e del padrone" ogniqualvolta si trova sul posto di lavoro (pp.54 - 55).

Nella sua opera, Commons si occupa altresì di definire quelli che secondo lui sono i **cinque presupposti fondamentali per interpretare la moderna attività economica**, ovvero **la sovranità, la carenza, l'efficienza, il futuro e la consuetudine** (pp. 73 – 113). Nel capitolo ad essi dedicato, particolarmente rilevante risulta essere il paragrafo relativo al concetto di "efficienza", nel quale egli analizza **i diversi significati dati nella storia dell'economia al concetto di valore del lavoro**.

In primis si può intendere, come "lavoro", **la quantità di lavoro che può essere richiesta in relazione al pagamento di una quantità di denaro** (Malthus), oppure **la quantità di lavoro che può essere risparmiata imponendo il lavoro su qualcun altro** (Smith, Henry C. Carey), ma anche **la quantità di lavoro che è inclusa nel prodotto creato dal lavoro stesso** (Ricardo, Marx): quest'ultimo concetto è definito dallo stesso Commons come "efficienza", traducibile altresì come **"produzione per ora lavorata dal singolo lavoratore"** secondo il modello tayloristico (p.98).

La natura della contrattazione collettiva come **creatrice delle concrete regole del lavoro** e, addirittura, secondo Commons, quale **"governo costituzionale dell'industria"** (p.266) rende evidente quanto il suo ruolo sia

fondamentale nella **gestione della progressiva transizione** da un'organizzazione del lavoro fondata sul tempo di lavoro e una fondata su competenze, professionalità, obiettivi e risultati, il che, chiaramente, implica da parte dei soggetti coinvolti un'approfondita, seppur complessa, riflessione sul **concetto di "valore del lavoro"**.

In altre parole, sembra quindi che alle associazioni rappresentative degli interessi datoriali e sindacali spetti, nel prossimo futuro, la ricerca di una rinnovata definizione dell'oggetto di quelle **"transazioni"** di cui sono protagoniste, alle quali Commons, a metà del secolo scorso, attribuiva il ruolo di **"unità fondamentale della volontà in azione"** (p. 118), e che costituiscono ancora oggi il **perno del moderno sistema di relazioni industriali**.

Diletta Porcheddu

Scuola di dottorato in Apprendimento e innovazione nei contesti sociali e di lavoro
ADAPT, Università degli Studi di Siena

 @DPorcheddu