

dello sviluppo della società industriale. Esso ha realizzato ciò che l'assalto diretto contro il corpo e l'anima dei produttori nei primi anni della rivoluzione industriale tentò invano, correndo il rischio enorme di una ribellione popolare: ha instillato nella mente e nel comportamento degli operai non tanto lo «spirito del capitalismo», quanto la tendenza a stabilire il proprio valore e dignità in termini di compensi monetari; e a compensare la perdita del controllo sul proprio contributo produttivo con una maggiore partecipazione al consumo. Questo effetto ha determinato la successiva storia della società industriale. Sembra anche alle origini delle sue presenti difficoltà.

Zygmunt Bauman

**L'economicizzazione del
conflitto di classe**

Tratto da
Memorie di classe
Einaudi Paperbacks, 1987

Autoproduzioni
EMAIL: antiper@antiper.org
WEB: www.antiper.org/autoproduzioni

tipo di spiegazione opposto. «Il processo comunicativo all'interno dell'associazione» non è un fattore strategico reso necessario dall'obiettivo della contrattazione sindacale. E piuttosto la contrattazione sindacale che, in condizioni di saldo «potere disciplinare», fornisce il solo sbocco disponibile tramite il quale possono essere difese e conservate le identità e la relativa autonomia della popolazione lavoratrice: e possono essere tracciati e custoditi i limiti della sua subordinazione.

Perciò la formazione dell'identità di gruppo è un fine in sé, mentre la sua manifestazione nella lotta per la redistribuzione del surplus si capisce meglio come mezzo. Quindi, la veemenza e la determinazione con cui le organizzazioni operaie combattono a volte per un apparentemente trascurabile 1 o 2 per cento che divide le loro rivendicazioni dalle offerte dei datori di lavoro, e la loro prontezza a sacrificare molto di più, come salari perduti, di quanto non possa portare l'eventuale vittoria dello sciopero, per quanto irrazionali in termini di massimizzazione del profitto, appaiono perfettamente sensate come manifestazioni distorte dell'endemico conflitto di potere. Lo stesso vale per la preferenza degli operai per i closed shops, per la loro insistenza sull'osservanza della procedura di consultazione, per la loro resistenza a molte decisioni manageriali unicamente a causa della loro unilateralità, per numerosi conflitti di «demarcazione» e molte altre peculiarità del comportamento collettivo degli operai troppo spesso condannate per la loro «irrazionalità» valutata unicamente in termini di guadagni e perdite monetarie.

Ciò non significa, naturalmente, che il significato dei mezzi possa ridursi completamente ai fini. Meno ancora significa che la scelta dei mezzi o gli sbocchi per l'energia generata dal conflitto siano irrilevanti, o che non abbiano conseguenze. Al contrario, il fatto che il conflitto di potere sia stato incanalato nella lotta per la distribuzione del surplus, che l'autonomia e l'identità degli oggetti della gerarchia di potere abbiano potuto esprimersi e «materializzarsi» solo in termini di guadagni economici, ha avuto una profonda influenza sull'intero corso

collettivamente; mentre le associazioni operaie «si trovano sempre costrette a fare assegnamento su forme di azione collettiva non utilitarie, basate sulla ride finzione dell'identità collettiva, anche se l'organizzazione non intende servire altro che gl'intenti individuali dei suoi membri, per esempio salari più alti». Comunque, piuttosto che spiegare l'eccessivo vigore della difesa degli interessi economici mediante i compiti «non utilitari» (come la formazione e la conservazione dell'identità collettiva), compiti che, nelle condizioni della struttura di potere industriale, possono essere realizzati soltanto attraverso la competizione economica, Offe e Wiesenthal capovolgono il rapporto tra l'explanans e l'explanandum.

Essi spiegano la peculiarità delle organizzazioni operaie con le caratteristiche uniche del lavoro (per esempio la non liquidità) e con l'assenza di basi di potere al di fuori dell'organizzazione stessa («la possibilità di applicare sanzioni così come quella di prendere decisioni concrete per metterle in atto in una particolare situazione, nel caso delle associazioni industriali, è esterna all'organizzazione, appartiene cioè al singolo capitalista; essa deve invece essere costruita, nel corso di un processo comunicativo all'interno delle associazioni di operai il cui potenziale di sanzione individuale, è minimo a causa della loro atomizzazione»). In altri termini, l'argomentazione di Offe e Wiesenthal ricade nel tema familiare dell'inferiorità del potere contrattuale di un singolo operaio di fronte a un capitalista anch'esso «singolo». È necessario perciò che attraverso la comunicazione si perpetuino una vera unità dell'organizzazione operaia e la sua capacità di agire in modo veramente unitario se si vuole che la contrattazione avvenga su basi equilibrate, o che sia almeno in parte corretto a favore degli operai lo squilibrio endemico.

Ad ogni modo, questa argomentazione presuppone tacitamente che la causa ultima di conflitto sia di fatto la distribuzione del surplus, e che tutto quel che c'è di peculiare nel carattere sociologico dell'organizzazione operaia derivi dalla logica della redistribuzione. Io ho tentato di suggerire un

I processi paralleli dell'«oblio delle origini» e dell'incorporazione delle organizzazioni operaie nel sistema capitalistico (battezzato più tardi come l'«emergere della coscienza di classe») si realizzarono in primo luogo attraverso l'economicizzazione del conflitto. Intendo con ciò la sostituzione della contrattazione del salario e dell'orario di lavoro al conflitto iniziale per il controllo del processo di produzione, e del corpo e dell'anima dei produttori.

Come l'aggregazione di categorie molto diverse di popolazione e tradizioni culturali in una singola classe di «poveri laboriosi», così l'economicizzazione del rapporto tra lavoratore e datore di lavoro ricevette il suo impulso iniziale dalle pressioni sorte dal mutamento dei rapporti di potere. L'aspetto del cambiamento particolarmente importante in questo contesto fu l'accelerata disgregazione del patronato e del paternalismo - il vecchio schema dello scambio dell'obbedienza con la sicurezza.

Come ho già cercato di mostrare, questo schema non crollò sotto la pressione della nuova cupidigia ispirata dal mercato, ma a causa della sua inadeguatezza al compito di addomesticare e tenere a bada il crescente eccesso di popolazione per la quale la vecchia struttura economica non aveva posto. L'abbandono del paternalismo non fu un processo facile né diretto. Esso restò come norma nella memoria collettiva, presso entrambe le parti del nuovo conflitto, quando ormai aveva cessato da tempo di essere una soluzione valida dei loro problemi.

I nuovi schemi dei rapporti di potere si formarono all'ombra di lotte e discussioni ancora attaccate a vecchie questioni e a obiettivi ora irrealistici. Proprio contro questa confusione tra l'ordine normativo suggerito dalla memoria storica e le realtà quotidiane, i fautori illuminati dell'ordine emergente lanciarono la loro lotta per la nuova articolazione della struttura di potere, libera dall'illusione che sarebbe stato possibile ripristinare le vecchie basi del dominio e

dell'obbedienza. L'obiettivo principale del loro sforzo consisteva nel ridefinire i rapporti economici come essenzialmente economici.

Questo punto fu esposto con rara chiarezza in uno dei molti articoli della «Westminster Review» consacrato all'analisi delle «cause del presente disordine». Per l'acutezza dell'argomentazione a favore della nuova articolazione, l'articolo merita di essere citato ampiamente. Vi si legge che «Stiamo ora incontrando le difficoltà di uno stadio di transizione, nel quale le norme e i legami precedenti sono allentati, e i nuovi, adatti alle mutate condizioni, non sono ancora formati, o non del tutto riconosciuti». Le epoche precedenti associavano la subordinazione con la protezione - assolutamente, come nel caso della schiavitù, o parzialmente, come nel caso di un sistema definito «vassallaggio feudale». Comunque, la nuova era porta un assetto completamente nuovo, «quello della contrattazione o accordo reciproco», in cui «il servizio e basta è scambiato col pagamento e basta», senza che vi siano legami tra le due parti. Le parti in conflitto non riuscivano tuttavia a scorgere la novità della situazione e aspettavano ancora un'estensione dei loro obblighi reciproci nel senso che corrisponderrebbe perfettamente al primo sistema ma che non è adatta alla logica del nuovo.

Né i capitalisti né gli operai [...] sanno bene in quale delle due posizioni rispettive summenzionate intendono stare. Ciascuna parte riprende alcune delle rivendicazioni del rapporto precedente, ma dimentica gli obblighi correlativi. L'artigiano ritiene di avere il diritto di reclamare dal padrone l'indulgenza, la bontà, l'assistenza in caso di difficoltà e di bisogno che appartenevano al rapporto feudale; ma dimentica i corrispondenti doveri di considerazione, fiducia e rispetto.

Viceversa, i datori di lavoro non potevano certo aspettarsi dai lavoratori amore e gratitudine oltre alla disciplina ch'essi compravano con i salari. Nello stesso anno la «Edinburgh Review» ammoniva i datori di lavoro: la nostra «non è un'

Invece di confinarsi a questa funzione economica la contrattazione salariale, in quanto solo veicolo dell'autoaffermazione degli operai, non poteva fare a meno di diventare e di restare la manifestazione di operai in quanto persone che cercano di massimizzare il campo della loro autonomia e la loro quota di potere sociale. Benché strettamente economiche nei loro obiettivi dichiarati e nelle evidenti preoccupazioni, le organizzazioni operaie portarono nell'economia i problemi irrisolti e sempre caldi generati nella sfera della struttura di potere.

In un recente importante studio, Offe e Wiesenthal hanno criticato il vizio degli scienziati politici di trattare come eguale ciò che non lo è e di comparare l'incomparabile. Hanno attaccato in particolare una manifestazione di questa tendenza: quella che consiste nel sumsumere le società capitalistiche e le associazioni operaie sotto la comune categoria del monopolio, inteso a orientare a proprio favore i termini dello scambio, e dunque a massimizzare la propria possibilità di mercato; oppure nel presentare le associazioni industriali e le Trade Unions come due varianti in sostanza dello stesso fenomeno dei gruppi d'interesse, che fanno pressione sugli organi dello Stato per ottenere una maggiore quota delle risorse assegnate o regole di assegnazione più favorevoli.

Offe e Wiesenthal sottolineano che, contrariamente alla concettualizzazione diffusa, le organizzazioni operaie non sono come i loro pretesi equivalenti industriali: il loro significato sociologico è completamente diverso. «Poiché l'operaio è al tempo stesso soggetto e oggetto dello scambio della forza lavoro, in tal caso è implicata una gamma d'interessi molto più ampia che non nel caso dei capitalisti, i quali possono soddisfare gran parte dei loro interessi anche indipendentemente dal loro ruolo di capitalisti». Offe e Wiesenthal continuano sostenendo che le associazioni di capitalisti sono nel complesso strumentali e utilitarie, poiché perseguono la promozione degli interessi dei membri in quanto individui attraverso misure prese

un'espropriazione perché non ricevono per il loro lavoro il prezzo che fisserebbero se potessero avere la posizione di liberi agenti dello scambio.

Di nuovo, come nel pamphlet di Hodgskin, quel che in definitiva è un conflitto circa il potere e il controllo è proiettato sul piano della contrattazione del prezzo del lavoro. Di nuovo come in Hodgskin, il lavoro avrebbe causa vinta se ottenesse il giusto prezzo, o meglio se s'impedisce ai padroni d'imporre dall'altra parte una divisione del surplus che tiene conto soltanto dei loro interessi.

Hodgskin e Thompson sono stati citati qui come esempi della più radicale concettualizzazione del conflitto tra gli operai e i loro padroni. Ma i loro scritti forniscono anche una prova della misura in cui la visione dei rapporti umani ispirata dal mercato contribuì a deconcettualizzare il problema del potere e del controllo sulle persone sostituendovi il problema dei beni e del denaro. Questo spostamento del discorso dai rapporti tra gruppi di persone al rapporto tra categorie economiche svolse un ruolo nell'assimilazione del conflitto, che potenzialmente minacciava lo schema di controllo stesso, nell'ambito della struttura di potere generata da detto schema. Una volta che l'interpretazione economica del conflitto fu abbracciata e adottata dalle associazioni artigiane allo scopo di autodefinirsi e stabilire la propria strategia, la questione dell'asimmetria del potere cessò di essere oggetto della lotta che seguì. La pressione costante esercitata sull'autonomia e l'auto-espressione dei produttori (ora dipendenti) continuò a generare risentimento, disaffezione e resistenza. Ma il militantismo che ne risultò era ora riorientato nel canale della contrattazione salariale. L'effetto collaterale del riorientamento consistette nell'imporre al conflitto sindacale il peso deformante della difesa indiretta dell'autonomia operaia e del bisogno di autoaffermazione. A causa di questo peso aggiuntivo, la contrattazione salariale tese continuamente a debordare dallo schema puramente economico del lavoro come merce che cerca di massimizzare il suo prezzo sul mercato.

epoca in cui un uomo può sentirsi leale e deferente perché è nato nella sua condizione [...] L'obbedienza in cambio del salario è un'altra faccenda [...] Ma la buona volontà e la gratitudine non fanno parte delle condizioni di tale contratto». Pur occupando settori diversi dello spettro politico contemporaneo, le due riviste esprimevano le stesse preoccupazioni pratiche. La prima riguardava il modo di assicurare la disciplina di una forza lavoro finora ribelle, talora in rivolta quando i vecchi diritti all'obbedienza e alla deferenza avevano perso gran parte della loro presa. La seconda preoccupazione riguardava il riconoscimento preventivo dei limiti del dominio, al fine d'impedire l'esplosione sociale minacciata - come si era visto di recente - dalla loro trasgressione, volontaria o involontaria. Riguardo a quest'ultima la «Westminster Review» dava un consiglio preciso, benché un po' rassegnato: *«L'unico piano che ci sembra fondato nel suo principio e promettente quanto alle prospettive consiste nel diffondere con ogni mezzo disponibile l'istruzione tra le masse, lasciando poi ch'esse "provvedano alla propria salvezza"»* - l'idea familiare di una crociata morale come rimedio al tempo stesso contro la ribellione imminente e contro la «miseria causata dalla pigrizia e dall'imprevidenza» che ne era la fonte costante.

Lo scopo essenziale dell'«istruzione delle masse» consisteva nell'insegnare ai lavoratori ad accettare il principio del «semplice pagamento» come pieno equivalente del «semplice servizio» da essi reso; in altri termini, nell'insegnare loro la nuova arte dello scambiare la subordinazione con un salario invece che con la sicurezza; e, di conseguenza, di provvedere essi stessi alla loro sicurezza mediante le risorse fornite dai salari. Un rapporto sociale tra classi doveva essere riarticolato come scambio economico di una «merce» (il lavoro) con del denaro (il salario). Nello stesso tempo, le due classi, che si trovavano di fronte l'una all'altra nel rapporto sociale dovevano essere ridefinite come categorie economiche.

Nel suo recente studio sulle origini dell'economia del lavoro

Paul J. McNulty sottolinea il relativamente tardo emergere di quest'idea. Il concetto di libero contratto e la convinzione della sua desiderabilità si estesero rapidamente a tutte le aree della vita economica, ma non nel campo dei rapporti di lavoro almeno fino a una data molto tarda:

“Per tutto il XVI, XVII ed anche, in larga misura il XVIII secolo mentre il principio regolatore medievale del giusto prezzo era stato generalmente abbandonato a favore della libera interazione della domanda dell'offerta di mercato, la desiderabilità della regolazione del salario rimase ciò nonostante un postulato dell'analisi sociale largamente condiviso”.

Si potrebbe aggiungere che per tutto quel periodo i salari non furono visti come un problema puramente economico. Essi erano concepiti naturalmente come un elemento dei più vasti rapporti sociali, che comprendevano considerazioni chiaramente non appartenenti all'economia, come la sicurezza, l'ordine sociale o i diritti relativi allo status. La riduzione dei salari a una questione economica pura e semplice fu a sua volta parte integrante di un più vasto processo di «desocializzazione» dei rapporti di lavoro. Come abbiamo già più volte sottolineato questa non era una questione di nuove teorie economiche e nemmeno di mutato clima economico, ma il risultato di una profonda trasformazione sociale, di cui il dispiegamento del nuovo potere «disciplinare» al servizio dell'ordine sociale era un fattore essenziale.

La nuova concezione economica del lavoro che si affermò gradualmente nella teoria sociale rifletteva la struttura di potere emergente in cui gli strumenti di lavoro e lo stesso processo di lavoro erano stati separati da coloro che lavoravano e si servivano degli strumenti; e in cui l'iniziativa dell'azione e il diritto di concepirla e sorvegliarne la realizzazione erano stati concentrati dalla parte degli strumenti, mentre il lavoro vivo era rimasto dalla parte passiva, subordinata del rapporto.

colpisce (di fatto o potenzialmente) tutto il lavoro, ma una specifica disputa circa il controllo del lavoro tra i padroni della produzione e gli artigiani qualificati che un tempo erano padroni di se stessi o si preparavano a diventarlo col tempo.

Il libro pubblicato da William Thompson all'incirca nello stesso periodo (1824) era organizzato grosso modo secondo linee simili. Postulava l'invulnerabilità del principio del possesso; anzi ne faceva il criterio in base al quale misurare il grado in cui i diritti personali dei lavoratori erano stati soddisfatti dalla società che custodisce gelosamente i diritti di proprietà dei suoi membri.

Perché dev'essere rispettata la libera disponibilità dei prodotti del lavoro e non anche quella del lavoro stesso?

Deprechiamo il sequestro di un bene non a causa di un qualche danno o cattivo effetto prodotto sull'articolo stesso, sull'oggetto inanimato, ma per il danno prodotto sull'agente intelligente, sulla mente del produttore. L'articolo stesso non è necessariamente danneggiato, può sempre essere utilizzato se trasferito volontariamente o involontariamente; ma anche il lavoro forzato, o requisito o che non riceve un equivalente adeguato per i suoi prodotti provoca allarme, senso d'insicurezza, scoraggiamento della produzione futura, avversione per il lavoro defraudato della sua ricompensa.

L'insicurezza, la disaffezione, il risentimento che davano origine alla resistenza degli artigiani contro il sistema di fabbrica sono qui spiegati con la costrizione cui era stato assoggettato il lavoro. Ma nello stesso tempo - in tutto il libro - le esperienze della costrizione, della privazione della libertà, dell'aspetto «involontario» che comportano le condizioni di lavoro sono interpretate come l'effetto mentale dell'incapacità da parte dei lavoratori di assicurarsi una piena e giusta remunerazione per il loro prodotto. I lavoratori soffrono e si rivoltano perché prevedono che il frutto del loro sforzo sarà confiscato dai padroni. E la considerano una confisca,

controllo illimitato sul loro lavoro e le sue condizioni - non scompare del tutto dalla discussione di Hodgskin, ma il suo significato è ridotto alla causa materiale dei profitti eccessivi che i capitalisti si attribuivano. Così, nell'interpretazione di Hodgskin, la vera causa della disaffezione degli operai non è la posizione subordinata in cui erano stati costretti, ma le conseguenze ch'essa aveva sui salari.

Pertanto si poteva rispondere alle loro lagnanze aumentandone la quota del prodotto finale, cosa che di per sé non minava necessariamente la posizione di superiorità dei padroni nel processo di produzione. Quest'ultima può diventare accettabile se si ottiene l'aumento. Secondo, la proclamazione del «diritto all'intero prodotto» significa in pratica che non esistono limiti stabiliti alle richieste che a un dato momento possono essere avanzate dagli operai. I limiti pratici sono determinati dalla forza ch'essi sono in grado di mobilitare a sostegno delle loro rivendicazioni e quindi dalle concessioni che i padroni possono essere costretti a fare. Terzo, perché è probabile che continuerà ad esserci uno scarto tra i limiti pratici e teorici della lotta, è probabile che il conflitto resti endemico.

Sottratta alla discussione la struttura di potere in quanto tale i suoi effetti si manifesteranno in una lotta permanente circa le quote rispettive del surplus prodotto entro tale struttura.

Quarto, i lavoratori di cui Hodgskin difende il «diritto all'intero prodotto» sono dichiaratamente operai definiti secondo la tradizione dei mestieri. I loro diritti sono difesi in termini di qualifiche superiori, della conoscenza delle arti «ch'essi hanno appreso a praticare», di capacità artigiana che trasforma oggetti immobili in attivi strumenti di produzione. Il messaggio è chiaro.

Quel che Hodgskin «economicizza» e propone di compensare con equivalenti monetari non è il dominio in quanto tale che

McNulty ha cercato negli scritti dei teorici sociali dell'epoca indicazioni sulla prospettiva cognitiva nella quale avvenne la riduzione dei rapporti di lavoro al potere economico. Così, egli cita la conferenza di Adam Smith del 1763 nella quale il grande filosofo morale scozzese concludeva tristemente dicendo che «è notevole come in ogni nazione commerciale il popolino sia estremamente stupido». Questa opinione sui poveri laboriosi fu più tardi sviluppata nel suo magnum opus: il lavoratore, secondo Smith,

“non ha modo di esercitare il suo intendimento, o di mettere in pratica la sua inventiva [...] Perciò egli naturalmente perde l'abitudine di tale esercizio e in genere diventa tanto stupido e ignorante quanto può diventarlo una creatura umana. Il torpore della sua mente lo rende non solo incapace di godere o prendere parte a qualsiasi scambio razionale, ma anche di concepire qualsiasi sentimento generoso, nobile o tenero e quindi di formulare qualsiasi giudizio giusto”.

Senza dubbio Smith lamentava questa condizione; egli sperava che la crescente divisione del lavoro avrebbe finito col migliorare il carattere antipatico dei lavoratori, ma concepiva il miglioramento soprattutto come il problema di rendere i poveri più attivi, meno «torpidi e pigri». Il giudizio di Smith sintetizzava l'opinione universalmente condivisa all'epoca. Da una parte, tale opinione negava ai poveri laboriosi qualsiasi capacità d'iniziativa e autogoverno; in particolare rifiutava di affidare loro il controllo del processo produttivo, cosa di cui essi disponevano pienamente un paio di secoli prima. Dall'altra, additava la pressione economica (la divisione del lavoro significava in pratica la restrizione delle mansioni individuali e la loro progettazione e regolazione dall'esterno del singolo posto di lavoro) come il solo fattore di qualsiasi possibile miglioramento della qualità della popolazione lavoratrice, quale che fosse il contenuto della nozione di «miglioramento».

McNulty sottolinea il ruolo chiave di Ricardo in questo graduale processo di riarticolazione delle «classi inferiori»

come parte subordinata del processo di produzione:

“Ricardo consolidò l'identificazione del lavoro come fattore di produzione col lavoro come classe sociale [...] Il concetto di classe così com'era impiegato era carente da un punto di vista analitico in quanto sembra esserci stata confusione tra gruppi interagenti sul piano sociale e dotati di modi di pensiero e di comportamento comuni (le classi sociologiche) e agenti economici i cui contributi ai processi di produzione sono dello stesso tipo (classificazione dei fattori nella teoria economica)”.

Forse la confusione dei due concetti che gli scienziati sociali preferirebbero mantenere distinti può essere considerata carente dal punto di vista analitico, ma il significato del modello di Ricardo non è un errore teorico. La sostanza della teoria di Ricardo, considerata nel contesto dei processi contemporanei, tanto della struttura di potere quanto delle riflessioni in proposito, sembra consistere soprattutto non già nell'identificazione degli aspetti «sociologico» ed «economico» delle classi lavoratrici, ma nella dissoluzione del primo nel secondo. L'idea ricardiana del lavoro insieme «desocializza» ed «economicizza» il concetto di classe.

Il modello ricardiano dei «fattori di produzione» non presenta il capitale e il lavoro come partners simmetrici nel gioco della produzione e della distribuzione. In quanto rappresenta la realtà della società che Ricardo voleva comprendere, esso sussume il rapporto di dominio-subordinazione tra capitale e lavoro come un presupposto di senso comune piuttosto che come un postulato. In altri termini, interpreta la struttura di potere della società comunemente ammessa come un rapporto sostanzialmente economico.

Che le cose stiano così è dimostrato dalla differenza tra i rapporti della categoria analitica di «capitale» con la categoria sociale dei capitalisti da una parte, e della categoria analitica di «lavoro» con la categoria sociale dei lavoratori dall'altra. Il

classe può realizzare la legittimazione dell'asimmetria del potere nel processo di produzione soltanto proclamando irrisolta e destinata a continuare la lotta nella sfera della distribuzione.

Nessuno teorizzò questa conseguenza in modo più convincente dei «socialisti ricardiani». Thomas Hodgskin, in un famoso opuscolo pubblicato nel 1825, sostenne che, oltre ad essere soltanto una condensazione di lavoro passato, il capitale non può contribuire al proprio prodotto finale; il suo contributo *«deve dipendere nell'insieme dall'abilità peculiare dell'artigiano e del meccanico addestrata a praticare i diversi mestieri»*. Pertanto, considerato in termini di valore relativo del contributo «tutto il prodotto del lavoro deve appartenere al lavoratore». La conclusione di Hodgskin è chiara:

“... i padroni non possono dunque ragionevolmente aspettarsi che la presente contesa arrivi a una conclusione, ma al contrario deve continuare e anche se venisse arrestata si ripresenterebbe di nuovo, perché non è possibile che una grande massa di uomini che conoscono i loro diritti accettino in silenzio i danni e gli insulti. I profitti dei padroni, come capitalisti, devono essere diminuiti, sia che i lavoratori riescano a ottenere salari più alti, sia che rendano stabile la loro coalizione o la ricostituiscano di tanto in tanto. Nel primo caso, i padroni, nella loro qualità di lavoratori specializzati, avranno la loro parte dell'aumento dei compensi delle attività lavorative; in entrambi gli altri due casi, non solo il loro prodotto sarà distrutto, ma i loro salari verranno diminuiti o completamente annullati”.

Molti elementi del pamphlet di Hodgskin sono particolarmente importanti per il nostro problema. Primo, esso è concepito in risposta al malcontento tra gli operai (a questo si riferisce il sottotitolo). Hodgskin tenta d'interpretare le cause nascoste (nascoste forse agli stessi operai) del persistente disordine e trova la risposta nell'ingiusta divisione del prodotto del lavoro. La ragione che gli operai stessi davano della loro resistenza - l'usurpazione da parte dei padroni di un

metà del XIX secolo un gran numero di tali teorie ausiliarie si facevano concorrenza coprendo tra tutte l'intera gamma di un potenziale continuum che andava dall'assolutizzazione della presente storica (e dunque contingente) divisione del surplus, fortemente orientata a favore dei proprietari capitalistici dell'industria, fino alla radicale negazione del diritto del capitalista a una qualsiasi parte del prodotto finale (poiché il capitale sul quale pretende di basarsi il loro diritto non è altro che il lavoro del passato accumulato e «consolidato»). Le teorie della «legge ferrea dei salari» o del «fondo salario» occupavano un estremo; varie teorie giustificanti il diritto all'intero prodotto del lavoro, l'altro.

Nel suo classico studio sul «diritto all'intero prodotto del lavoro», Anton Menger si stupì della «sorprendente circostanza per cui gli economisti inglesi [Menger intendeva soltanto quelli che gravitavano attorno al polo conservatore] e Thompson [uno dei principali "socialisti ricardiani"] traevano da proposizioni identiche conclusioni talmente opposte». Egli soddisfece la propria curiosità stabilendo che

“Thompson e seguaci sono originali soltanto in quanto considerano la rendita e l'interesse come detrazioni ingiuste, che violano il diritto del lavoratore all'intero prodotto del lavoro. Sicché qui [...] la differenza tra le due opinioni è più giuridica che economica”.

In questa distinzione tra il giuridico e l'economico Menger seguiva il canone stabilito dall'economia politica del tempo, secondo il quale l'«economico» era limitato all'inevitabile e al necessario, cioè alla sfera di produzione. Involontariamente, Menger trascura la conseguenza dell'esclusione della distribuzione da tale sfera: da proposizioni identiche (circa la produzione) è possibile trarre conclusioni opposte (circa la distribuzione).

Tale conseguenza non avrebbe dovuto stupire Menger. Ad ogni modo sembra inevitabile. Il modello economico della

capitale non «esaurisce» la «totalità» costituita dai capitalisti; è soltanto una parte di tale totalità e per di più una parte che ne può essere separata. Ne può essere separata in modo tale che se ne possa fare uso o abuso o la si possa lasciare inutilizzata senza che questo uso o abuso o mancata utilizzazione si ripercuota necessariamente sulla totalità. Soprattutto, il capitale è separabile dalla persona del capitalista, dal suo corpo e dalla sua anima: quel che accade al capitale non coinvolge il corpo del capitalista. Il ritmo del lavoro cui è soggetto il capitale quando è messo in opera non determina in alcun modo il ritmo di vita del capitalista in quanto persona. Ovviamente tutto ciò non è vero per quel che riguarda l'altro «fattore di produzione», il lavoro. Questo non può essere «staccato» dal corpo e dall'anima del lavoratore. Non se ne può fare uso o abuso o lasciarlo inutilizzato senza che il lavoratore subisca la stessa esperienza. Se il lavoro significa qualcosa, esso significa il dispendio fisico del lavoratore, l'impegno della sua persona in una forma specifica di attività. Una «società a responsabilità limitata» di lavoro è un'assurdità. Il «ritmo di lavoro» non può essere altro che il ritmo vitale del lavoratore.

Se si tiene conto dell'asimmetria dei due «fattori di produzione» nel modello di Ricardo, diventa immediatamente evidente che l'asimmetria della struttura di potere era stata incorporata nel modello nonostante i suoi presupposti apparentemente egualitari. Secondo ogni probabilità, l'«economicizzazione» del rapporto di classe non può essere realizzata senza l'espedito che consiste nel presentare ciò che è asimmetrico come equivalente. Questo è esattamente ciò che realizzò il modello di Ricardo, culmine del lungo processo di teorizzazione del «potere disciplinare» emergente. Ciò che illustravano la razionalizzazione del potere di nuovo tipo in generale e il modello di Ricardo in particolare era il fatto che la produzione, organizzata come incontro tra capitale e lavoro, non impegna nello stesso modo i capitalisti e gli operai. Il primo gruppo rimane libero e non determinato come aggregato di persone; il secondo diventa determinato dall'incontro non soltanto per quel che concerne il guadagno materiale, ma per

la totalità delle attività vitali. Il modello economico assume come dato ciò cui si opponevano le prime lotte contro l'avanzata dell'ordine di fabbrica combattute dagli artigiani in nome della tradizione: cioè la trasformazione del controllo sulla produzione in controllo sui produttori.

Solo quando tale associazione è realizzata, può verificarsi lo scambio tra capitale e lavoro così com'è descritto nel modello.

Pertanto, il modello economico della classe legittimò implicitamente (illustrando la struttura di potere, evitando che fosse messa in discussione, spostando la questione sulle regole del gioco in un quadro ormai accettato) la società industriale definita come una società che dispiega vecchie e nuove istanze di potere al nuovo scopo di controllare le attività produttive dei suoi membri. In altri termini, legittimò la nuova struttura di potere nella sfera della produzione nello stesso modo in cui il vecchio modello sacro o secolare della società di rango legittimava la struttura di potere nella sfera della distribuzione. Quel che il nuovo modello economico di classe non riuscì a realizzare fu esattamente quel che il modello di rango aveva realizzato con impressionante efficacia: non riuscì a legittimare i principi di distribuzione dettati dal potere.

A causa di questa debolezza organica, il modello di Ricardo conteneva in potenza una bomba a scoppio ritardato. Per le vittime e gli antagonisti dell'ordine industriale era soltanto questione di tempo accorgersi che il modello che (se non altro per omissione) sosteneva la necessità di una posizione asimmetrica dei «fattori» nel processo di produzione non offriva un criterio altrettanto «obiettivo» circa i modi in cui giudicare il valore relativo del contributo di ciascun fattore e distribuire il prodotto comune. Una volta che ci si fosse resi conto di ciò il modello di Ricardo, chiaramente e irrevocabilmente «pro industriale» nel senso appena spiegato, poteva essere usato come una potente arma anticapitalistica. Il piccolo ma attivo e influente gruppo di «socialisti ricardiani», dal quale più tardi Karl Marx doveva trarre i principi

fondamentali del suo modello economico della classe, fece presto a scoprire e a sviluppare questo potenziale inerente al concetto ricardiano di classe. Ma la separazione tra produzione e distribuzione, che rifletteva fedelmente la conquista della produzione da parte del nuovo potere ottenuta al prezzo del trasferimento della lotta sul terreno della distribuzione, non era soltanto una questione d'interpretazione socialista. E diventata un canone del pensiero economico in generale. John Stuart Mill mise i punti sulle i, quando incluse tra i principi dell'economia politica che «*non c'è nulla di arbitrario nelle leggi naturali di produzione, le quali dipendono dall'accumulazione precedente, dalle proprietà fondamentali dell'animo umano e dalla natura della materia, mentre la distribuzione della ricchezza è effettuata a discrezione della società*».

In che cosa consistesse la «discrezione della società» restava una questione senza risposta. La sola cosa indiscutibile era che - come tutte le questioni senza risposta - anche questa poteva essere risolta soltanto attraverso il contrasto e la lotta. Il modello economico della classe legittimava perciò il conflitto di classe, ma lo spostava nella sfera della distribuzione. Ciò fatto, il modello assunse una posizione alquanto neutrale rispetto alle specifiche soluzioni del conflitto. Di per sé, il modello economico delle classi non determina il modo in cui il surplus dev'essere diviso tra i «fattori della produzione». La linea di frattura può spostarsi dall'uno dei poli teoricamente concepibili all'altro senza entrare in contrasto con i presupposti fondamentali del modello, dal momento che tali presupposti fondamentali riguardano la struttura di potere della produzione, e non la distribuzione. In un certo senso, il modello postula separati gruppi di fattori che determinano rispettivamente la sfera della produzione, quella della distribuzione e la loro relativa indipendenza reciproca.

La legittimazione di un qualsiasi concreto principio di distribuzione o la sua applicazione richiesero quindi delle teorie ausiliarie. E queste non tardarono ad apparire. Verso la