

Lavoro e conoscenza. Un tema da definire

Nicoletta Masiero*

1. I cognitivi come rompicapo

Nonostante le criticità e un certo smarrimento, il mondo contemporaneo sembra aver metabolizzato il crollo del modello di produzione taylor-fordista e dei relativi assetti socioeconomici. Dagli anni ottanta, e sempre più negli ultimi due decenni, i tratti peculiari della nostra epoca si sono andati modulando su trasformazioni della produzione industriale determinate da una progressiva immissione di componenti di tipo informazionale, tecnologico e comunicativo, e sulla diffusione di forme di occupazione e di professioni affatto diverse da quelle prevalenti nel secondo dopoguerra. In questo scenario, le attività «non manuali» (al momento preferiamo determinarle semplicemente per sottrazione) si sono imposte in modi e gradi diversi nel terziario e nel manifatturiero, ma anche nell'agricoltura e nel settore agroalimentare, rendendo il mondo del lavoro complessivamente più «cerebrale». In particolare, con l'ascesa di aree e comparti tecnologicamente evoluti e culturalmente avanzati, talune professioni si sono via via affermate come «cognitive» per antonomasia.

Oggi si parla comunemente dei «lavoratori cognitivi» come di figure paradigmatiche della «società e dell'economia della conoscenza», altrettanto acquisite nel lessico corrente. Discussioni politiche e comunicazioni mediatiche di ogni ordine e grado associano *lavoro e conoscenza*, *immaterialità*, *innovazione* e *creatività* evocando con disinvoltura aree semantiche e simboliche passibili di usi generici e talvolta retorici¹ che non contribuiscono all'univocità dei significati e all'accordo sui referenti.

* Nicoletta Masiero è ricercatrice presso Ires Veneto.

¹ Una pletora di articoli, relazioni, discorsi e dichiarazioni di responsabili politici, accademici, *thinkthanks*, imprese attraverso i media citano «l'economia della conoscenza». Il fattore comune in tutti questi rapporti è la mancanza di definizione e di coerenza (Brinkley, 2008: p. 12). Ma la mancanza di una definizione va oltre l'uso comune: «The weakness, or even

Di fronte all'esigenza di indagare condizioni e prospettive di lavoratori designati come «cognitivi», la prima complicazione è data da quella che per gli addetti è una questione irrisolta, ossia *come identificare i principali attori di una vera e propria metamorfosi strutturale del mercato del lavoro*². Questione tutt'altro che formale o accademico-disciplinare, l'incertezza definitoria è parte integrante di una transizione di portata economico-sociale e politico-culturale e le oscillazioni che l'accompagnano evidenziano come alla criticità di un fenomeno dai contorni poco chiari concorra anche il ritardo di una sistematizzazione teorica.

Gli osservatori rilevano che nonostante si sia molto scritto sia sul «lavoro della conoscenza» sia sui «lavoratori della conoscenza» per entrambi non esiste una definizione concordata (Brinkley, 2008: p. 27). In base a una sorta di accordo generale, qualunque sia la definizione applicata, non si esita tuttavia ad affermare che il numero di questi lavoratori aumenta e che si moltiplica l'impiego della conoscenza che è diventata la via principale per la differenziazione delle prestazioni (Suff, Reilly, 2005: p. 5).

Il mancato approdo a una definizione condivisa da parte dei *corpora* afferenti alle diverse aree disciplinari costituisce una lacuna nella comprensione di chi sono, che cosa fanno e come distinguere i lavoratori della conoscenza dagli altri lavoratori³. Secondo il rapporto 2008 della The Work Foundation, che sottolinea la non corrispondenza fra le statistiche internazionali e la divergenza fra le definizioni dell'Ocse e di Eurostat nell'inclusione di determinati settori (ad esempio quello dei trasporti o quello delle esportazioni⁴), infatti, nessuna delle misure esistenti è soddisfacente (Brinkley, 2008: p. 10). Tale indeterminatezza impedisce una regolamentazione del mercato del lavoro

complete absence, of definition is actually pervasive in the literature. [...] this is one of the many imprecisions that make the notion of the "knowledge economy" so rhetorical rather than analytically useful» (Smith, 2002: p. 7).

² Anche se le locuzioni «lavoratori della conoscenza» e «lavoratori cognitivi», oppure «economia della conoscenza» e «capitalismo cognitivo», sono spesso impiegate in modo intercambiabile rispondono a scelte di campo molto precise e in radicale contrasto (Fumagalli, 2007: p. 58; Bologna, 2008: p. 249).

³ Come osservato da Brinkley: «A big gap in our understanding is also one of the most basic – who are knowledge workers and what do they do that distinguishes them from non-knowledge workers? None of the existing measures are satisfactory» (2008: p. 10).

⁴ Altre difficoltà sorgono rispetto al turismo che non appartarrebbe al settore della conoscenza ma nel caso del turismo del patrimonio può essere incluso nell'industria culturale (Brinkley, 2008: pp. 26-27).

ro e della normativa contrattuale – ancora in larga misura basata su classificazioni professionali, declaratorie, mansionari che richiedono, se non altro, un adeguamento a nuovi ruoli e nuove abilità richieste⁵ – e ostacola l’orientamento strategico e l’agenda politica. In assenza di precise indicazioni operative, si rende difficoltosa, sia agli Stati che alle organizzazioni, la programmazione della spesa in beni «intangibili» o «immateriali», indicati quali risorse chiave della crescita e del benessere. Oggi che il lavoro della conoscenza riguarda quasi la metà dell’economia globalizzata, le ricadute interessano l’intera filiera degli investimenti in conoscenza, che va dall’istruzione alla produzione, alla distribuzione e al consumo di qualsiasi tipo di merce, sia o meno considerata «cognitiva». Nonostante le affermazioni reiterate sull’informazione come leva strategica di una società «post-industriale» e il conseguente assestarsi dell’orizzonte discorsivo intorno alla dematerializzazione del lavoro e alle potenzialità competitive degli *asset* intangibili, questi mantengono contorni vaghi che, verosimilmente, non possono essere stabiliti una volta per tutte e in modo omogeneo (R&D, software, progettazione «capitale umano» e organizzativo, ma non solo e non in ogni settore). Rimane così decisamente problematico stabilire la durata e la misura del loro rendimento, come dimostrano ad esempio i recenti tentativi di istituire un *innovation index*⁶ del Nesta.

Nel tracciare il profilo del lavoratore cognitivo, i caratteri che rivestono funzione di *proxy* per la descrizione dei *knowledge workers* sono: l’alto grado di istruzione formale; la detenzione di competenze⁷ di livello superiore; la capacità di risolvere problemi formulando soluzioni innovative; l’alta complessità dei compiti, ecc. Suff e Reilly (2005) presentano una gamma di de-

⁵ Per quanto riguarda l’Italia, sui «lavoratori cognitivi», con la *Nomenclatura e classificazione delle unità professionali*, «la logica di individuazione delle Unità (157, oltre il doppio del numero delle Categorie) ha cercato di rispondere alle dinamiche professionali proprie delle figure a elevata specializzazione (i cosiddetti *knowledge workers*), centrali nella nuova economia della conoscenza, assenti nelle classificazioni originate dalla Isco 88» (Isfol, 2007: p. 25). Di per sé, la classificazione dei profili professionali risponde a una logica astratta rispetto alla pratica in situazione di compiti, mansioni e abilità e difficilmente dà conto dei mutamenti nei contenuti, nelle organizzazioni e nelle specifiche situazioni relazionali. Le criticità poste dalla definizione della «competenza professionale» hanno indotto Ajello e Meghnagi (1998) a considerarla un «problema mal strutturato». Più in generale sull’inclassificabilità del soggetto neoliberista si vedano anche Dardot, Lavall, 2013: pp. 443-445.

⁶ Cfr. Goodridge, Haskel, Wallis, 2012 e 2014.

⁷ Non è possibile qui affrontare questa ulteriore complicazione, ma il concetto di competenza è tutt’altro che pacifico. Si veda Rey, 1996.

finizioni variamente declinate, ma anche a soffermarsi sugli studi che si cimentano in circoscrizioni basate sul settore occupazionale o sulla classificazione professionale, quello che si evince è, da un lato, il diffondersi di queste figure che disorienta gli osservatori, dall'altro e conseguentemente, l'inadeguatezza e l'incomparabilità statistica delle codifiche. Si va infatti da professioni legate al design, alla pubblicità e al marketing, come alla finanza e alla ricerca, alla consulenza manageriale piuttosto che alle professioni tradizionalmente liberali. Si possono trovare annoverati ingegneri e avvocati, ma anche scienziati e professori, consulenti informatici, manager e dirigenti d'azienda, così come professionisti del sociale e della cultura. Non si può ragionevolmente escludere che un ulteriore esame delle numerose definizioni sveli più strette concordanze. La letteratura sull'economia della conoscenza e sul lavoro cognitivo presenta, tuttavia, divergenze indicative di approcci anche inconciliabili che investono più ambiti disciplinari, dall'economia, alla sociologia alla filosofia, ma anche la futurologia e non solo⁸, attestando il forte impatto della questione qui esaminata. Le considerazioni che seguono affronteranno alcuni dei nodi dell'evoluzione recente del nesso fra lavoro e conoscenza, cercando di esplorarne le implicazioni teoriche e politiche.

2. L'inquadratura più nota

Un *excursus* sulla produzione dedicata ai «lavoratori cognitivi» prevede alcune tappe per così dire «obbligate». Il primo incontro, ormai quasi per convenzione, è con Drucker che introduce l'espressione «knowledge work» nel 1959, per descrivere qualcuno che sul suo lavoro ne sa più di chiunque altro all'interno dell'organizzazione e che, in virtù della sua posizione, o della conoscenza, contribuisce in modo sostanziale al successo e

⁸ Fra i filoni qui non considerati che meriterebbero particolare attenzione, ad esempio, quello postfemminista e cyborg, quello degli studi genericamente indicati come postcoloniali e tutta la letteratura, in forte espansione, che mette in discussione la proprietà nella conoscenza scientifica (diritto d'autore, *copyright*, brevetti vs. *copyleft*, *open source* *open patent*, *GPL generale public license dei free software*...). Fra i sostenitori della conoscenza come risorsa condivisa, accessibile e non soggetta a restrizioni attraverso licenze ricordiamo i pionieri Wikipedia, Linux e Creative Commons. Si rimanda alla produzione di Carlo Formenti e a Gruppo Laser, 2005.

ai risultati dell'azienda⁹. Tuttavia, almeno per un'altra ventina d'anni la letteratura economica non presta particolare attenzione al ruolo della conoscenza nella produzione né alle figure che la detengono e garantiscono il profitto alle imprese. Eppure, le diverse fasi del capitalismo possono essere definite proprio a partire dal modo in cui imprenditori, dirigenti e manager hanno regolato la conoscenza stessa (Fumagalli, 2007: p. 58): prima interiorizzata nelle macchine (capitalismo cosiddetto liberale) con una progressiva applicazione di strumentazioni algoritmiche al processo produttivo, quindi organizzata scientificamente dai tecnici (taylorismo) e concretamente applicata alla catena di montaggio col governo del *management* per una rigida divisione del lavoro (fordismo).

Rullani (2003: p. 160) parla di «miopia» di una disciplina come l'economia politica, metodologicamente ancorata a presupposti che impediscono di comprendere che la stessa «impresa fordista è [...] un sistema disegnato per *produrre e centralizzare la conoscenza*» e che in essa «la produzione è affiancata da processi di apprendimento a tutti i livelli (ricerca, innovazione routinaria dei prodotti, curva di esperienza nella manifattura)» (Ivi: pp. 158-159). Un riduzionismo che condannerebbe la teoria economica ortodossa a «perdere l'essenza del fordismo» (Ivi: p. 157), a non cogliere il valore della conoscenza all'interno della fabbrica. Inevitabili e non secondari i paradossi, o i «residui», senza spiegazioni.

Arrow, nel 1962, esaminava le caratteristiche economiche dell'informazione come merce «information as a commodity» (p. 614) e dell'invenzione come un processo per la produzione di conoscenza «invention is here interpreted broadly as the production of knowledge» (p. 609). Negli anni sessanta, anche l'economista Machlup (1962) aveva descritto il ruolo di alcuni settori del terziario come creatori e diffusori della conoscenza. E, fra i pionieri, von Hayek studiava fin dagli anni trenta il rapporto fra economia e conoscenza e i problemi di diffusione della conoscenza nell'economia.

Ciò nonostante, il fattore conoscenza nel lavoro avrà accesso all'analisi economica, e anche sociologica, fino a divenirne in breve tempo il protagonista incontrastato, solo quando si affermerà l'idea di una «società dell'infor-

⁹ Come precisato anche più tardi dallo stesso Drucker «who knows more about his or her job than anyone else in the organisation» (1998); «by virtue of his position or knowledge, is responsible for a contribution that materially affects the capacity of the organisation to perform and to obtain results» (2002).

mazione» (di cui Bell è riconosciuto come il principale teorico: si vedano i testi del 1973 e del 1980) post-industriale e quando l'informazione stessa, cambiando *status*, da strumento diventerà merce fra le altre merci riscrivendo gli equilibri fra il lavoro delle tute blu e quello dei colletti bianchi che assume un ruolo centrale nella produzione del valore.

Un po' ovunque, non senza cadenze utopistiche e derive improntate a un certo determinismo tecnologico, si diffonde allora l'euforia per lo sviluppo di una società originale con un nuovo modello di crescita, di scambi, di comportamenti (negli Stati Uniti: Toffler, 1981; in Giappone: Masuda, 1981; in Franci: Nora, Minc, 1978). Si afferma l'idea di un mutamento che, andando oltre la struttura tecnico-economica, implica anche la sostituzione progressiva degli strumenti teorici su cui si era costituita l'industrializzazione alla teoria del valore-lavoro subentra la teoria del valore-conoscenza e i concetti di capitale e lavoro lasciano il posto alle categorie di informazione e conoscenza e coinvolge perciò l'intera società, mentre il lavoro, sempre più emancipato dalle fatiche muscolari e dall'alienazione taylor-fordista, avrebbe acquisito creatività e autonomia, con effetti sulla diffusione della democrazia e del benessere. E sarà tutto un fiorire di teorie (della crescita endogena fondata sul «capitale umano», dell'innovazione, evolutiva di impresa, analisi dei cicli tecnologici), che riconoscono, e spesso esaltano, il ruolo assunto dalla conoscenza nel lavoro in un mondo che sta per essere travolto dalla frenesia digitale. I processi di innovazione e di apprendimento continuo emergono come le chiavi della competitività economica del lavoro, il quale viene ora determinato come manipolazione e produzione di conoscenza innovativa¹⁰, all'interno di un sistema che, grazie alle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, si avvia all'economia digitale. Frattanto, infatti, si sta compiendo la grande rivoluzione della Rete: nei venti anni occorsi per la gestazione di Internet (1969-1990: cfr. Leiner *et al.*, 2000), su binari contigui di evoluzione tecnologica, si passa dai primi elaboratori al microprocessore, al personal computer, all'invenzione del modem fino al più recente approdo alla «società delle reti», attraverso lo sviluppo massivo delle telecomunicazioni come strumento per l'erogazione di servizi a superamento della tradizionale distribuzione di manufatti. Si va così concretizzando, rapidissimamente, il

¹⁰ La bibbia sulle potenzialità offerte all'innovazione dall'organizzazione aziendale è *The knowledge-creating company* dei giapponesi Nonaka e Takeuchi, uscito nel 1995 e tradotto in italiano nel 1997.

modello della *network society* (Castells, 2000), in cui individui e sistemi di comunicazione progressivamente si integrano e scambievolmente si implementano, la conoscenza fluisce e si amplifica nelle reti informatiche dando vita a una società globale e interconnessa, un aggregato tecno-umano fra *high-tech* e servizi, dal commercio all'istruzione, dal turismo alla finanza. La concomitanza fra propagazione della Rete e ascesa del «lavoro cognitivo» ingenererà l'idea del perfetto amalgama fra *knowledge workers* e web. Il passaggio definitivo dal magma «post-fordista» della «post-modernità» al lavoro cognitivo, con relativo proclama dell'affermazione del ruolo prioritario degli elementi immateriali, arriva proprio con l'era di Internet nei novanta (dopo quella dell'*hardware* dei sessanta-settanta e quella del *software* degli ottanta), la conseguente invasione dei prodotti *high-tech* e il dilagare dei titoli tecnologici della *New economy*¹¹. Se è nel 1985 che Negroponte fonda il Mit MediaLab, il suo best-seller *Being digital* esce dieci anni dopo, nel 1995¹², proprio allorché il lavoro sembra esplodere di intelligenza e il *knowledge worker* viene salutato come personificazione della vittoria dell'*homo sapiens* sull'*homo faber*¹³. Molte analisi riconducono i rapidissimi cambiamenti oltre che alla crescita di investimenti in produzione e in trasmissione della conoscenza (non solo nei settori di ricerca e sviluppo delle imprese, ma anche nell'istruzione e nella sanità), proprio alla diffusione delle Ict che hanno permesso la circolazione della conoscenza a costi ridotti (ad es. Foray, 2000).

Con una brusca semplificazione, si può dire che i modelli di analisi, che direttamente o indirettamente gravitano nell'area dell'economia della conoscenza (branca della disciplina economica), tendono a illustrare il progressivo

¹¹ Osserva Formenti: «La riflessione sul processo di terziarizzazione del lavoro, inteso come peso crescente della produzione di servizi rispetto a quella di merci materiali, era già stata avviata alla fine degli anni settanta, ma il concetto di produzione immateriale prende corpo solo con l'esplosione della New economy degli anni novanta, parallelamente all'emergere di un'industria che sfrutta la Rete come veicolo di produzione/commercializzazione di servizi innovativi» (2013: p. 79).

¹² Come è noto, si tratta della raccolta di articoli usciti su una rubrica fissa di *Wired*, il mensile cyber, bibbia della rivoluzione digitale, che Negroponte contribuì ad avviare con il fondatore Louis Rossetto nel 1993. *Wired Magazine* diffonde un *life style* digitale ospitando i guru della tecnologia, come Kelly, il cui best-seller *New rules for a new economy*, al quale si usa ricondurre il conio del termine «new economy», è del 1998. L'ultimo scorcio del Novecento è il teatro della new o net o *Ict economy* e momento clou dell'euforia del bit in cui il *knowledge worker* fa del sapere e della tecnologia il suo *habitus* operativo e relazionale.

¹³ Senza per questo dimenticare che è stato osservato che dall'*homo faber* non è separabile l'*homo sapiens* (Gramsci, 1975).

prevalere nel lavoro della conoscenza come conseguente allo sviluppo delle tecnologie digitali nei modi di produzione e sui prodotti. Declinazione dell'approccio (di matrice schumpeteriana) dei cicli tecnologici e della centralità della «funzione imprenditoriale», intesa come umana disposizione (non necessariamente attivata dal proprietario, dal capitalista o dal dirigente), questa lettura affianca la crisi della grande industria e anche le forti spinte verso il lavoro autonomo e indipendente che accompagnano la cultura e l'etica del lavoro nel postfordismo e pensa all'innovazione come una gemmazione spontanea dalla condivisione di conoscenze e cooperazione produttiva. La conoscenza viene intesa come il fulcro di comunità innovative e dinamiche ignorando il permanere di forme di lavoro dipendente, di basso livello e basso salario, quando non servile, per lo più riservate ai migranti e agli esclusi dal ciclo tecnologico prime vittime del parallelo smantellamento dei sistemi di *welfare* in tutta Europa. In questo orientamento teorico, il lavoro appare più un esito residuale delle trasformazioni che un fattore del cambiamento e l'idea di conoscenza è filtrata da schemi di lettura di stampo cognitivista e scienziata, tutti incentrati sull'apporto delle competenze ai processi produttivi, offuscando l'analisi dell'inedita determinazione del valore attivata dalla spinta tecnologica.

3. Vedute alternative

Fin dagli anni settanta, l'entusiasmo sugli effetti delle accelerazioni tecnologiche è calmierato da analisi anche fortemente critiche e, sul piano interpretativo delle trasformazioni nel lavoro e nell'organizzazione sociale, si vanno strutturando posizioni divergenti che imprimono le linee per quadri teorici e programmi politici opposti. Touraine (1970 e 1971), ad esempio, vedeva nell'avvento della società dell'informazione il rischio di una «società programmata» e il profilarsi dell'accentramento del controllo della conoscenza nelle mani di una «nuova» classe tecnocratica con la pericolosa alterazione negli equilibri del conflitto sociale¹⁴. Così come Trentin, più tardi, avverte la necessità di «guardarsi da ogni determinismo», anche nel caso del graduale

¹⁴ Una delle ricostruzioni più documentate sugli studi di quegli anni e sulle perplessità intorno al perfezionarsi del controllo sociale è quella del sociologo Kumar (1995: in particolare il cap. 2).

superamento dei sistemi fordisti di produzione standardizzata e alienante, anche quando cioè sembra «avverarsi soltanto nelle condizioni create dalla rivoluzione informatica e dalla crisi dell'organizzazione taylorista del lavoro la famosa intuizione profetica di Marx» secondo cui la grande industria a causa delle sue stesse catastrofi finirà col riconoscere le variazioni dei lavori e quindi la maggior versatilità possibile dell'operaio. Lo scarto si consuma proprio negli anni di crisi del fordismo, quando, in un sistema sempre più competitivo, l'uso delle tecnologie richiede la massima flessibilità del lavoratore di fronte ai mutamenti continui e repentini della domanda. Per poter utilizzare le prime potenzialità offerte dall'informatica, imprese e organizzazioni, ormai impennate sulla trasversalità delle decisioni e sulla pluralità delle competenze, hanno la necessità di «disporre di un apporto del lavoro umano, anche nelle sue forme più esecutive e subalterne, e di una divisione funzionale di tale lavoro qualitativamente diversi da quelli che prevalsero nella grande fabbrica fondata sul lavoro parcellizzato e su produzioni di massa standardizzate. Il lavoratore deve dotarsi di capacità polivalenti, esprimere liberamente e arricchire un proprio “saper fare” (e un suo “come fare”), adattarsi ai mutamenti e agli imprevisti, e soprattutto a “risolvere problemi”. Non solo una “merce che pensa”, ma una “merce che *deve* pensare”, a cui sono concessi (o imposti) spazi di iniziativa e di libertà correndo finanche il rischio «di mettere in conto in qualche forma una valorizzazione del lavoro umano e della sua responsabilizzazione nel processo produttivo» (Trentin, 1997: pp. 16-17).

La mitologia del lavoratore cognitivo, sostenuta da elaborazioni teoriche anche sofisticate e da complessi approfondimenti tecnici che incontrano (in parte orientandolo) l'entusiasmo collettivo per l'innovazione tecnologica e la liberazione dal lavoro spersonalizzato e alienante, ha sortito l'effetto, secondo alcuni, di occultare la vischiosa e ambigua implicazione fra lavoro e capitale dietro schemi forzatamente decontestualizzati impostando su coordinate astoriche (Vercellone, 2004) il discorso prevalente intorno al lavoro cognitivo come una spinta al cambiamento interna al sistema produttivo. La concomitanza fra Ict e *knowledge work*, secondo Marazzi, costituisce una traiettoria storica che si affianca agli esiti della politica monetaria intrapresa negli Stati Uniti dalla Federal Reserve, già a fine anni settanta, per rispondere all'inflazione e alla svalutazione del dollaro sul piano internazionale. A quella «svolta monetaristica, seguiranno una dopo l'altra le misure di liberalizzazione dei mercati, di privatizzazione delle risorse pubbliche e finanziarizzazione su scala

mondiale» (Marazzi, 2002: p. 15)¹⁵. Inquadrare la trasformazione tecnologica dei processi produttivi nella socializzazione (massificazione) della finanza dà così modo di mettere in rilievo l'altra faccia della «nuova» alleanza fra lavoro e conoscenza ossia quella fra capitale e lavoratore, inaugurata agganciando le sorti dei lavoratori americani ai rischi del capitale, con la rivoluzione silenziosa dei fondi pensione (Drucker, 1976). Dirottando i risparmi sui mercati borsistici «i lavoratori non sono più separati dal capitale, come invece sono, per sua stessa definizione giuridica, nella forma del contratto salariale» (Marazzi, 2002: p. 34). La formula del «cointeressamento» si diffonderà a livello internazionale, le banche centrali degli Stati europei abbandoneranno le politiche keynesiane, fino alla piena deregolamentazione finanziaria della seconda metà degli anni ottanta. Complice la delocalizzazione degli addensamenti produttivi e lo smembramento della fabbrica fordista, all'alleanza fra capitale e lavoratore il cui salario diventa una «variabile d'aggiustamento del mercato borsistico» si accompagna l'inarrestabile atomizzazione della forza-lavoro e, con essa, la progressiva evaporazione delle classi sociali che avevano agito e interpretato la storia del Novecento. A questo ribaltamento generale fa da cornice ideologica il neoliberismo che, seguendo e rafforzando la tendenza in atto, incarna l'ordine discorsivo di una deregolamentazione incalzante della forza-lavoro e ridisegna i perimetri del sistema fordista in funzione di un mercato in cui il dominio incontrastato della finanza sull'economia sortisce esiti quali la cosiddetta «crisi», innescata dal collasso dei muti *subprime*, che dal 2007 accompagna le contorsioni di un sistema politico-finanziario «irresponsabile», come lo definisce Gallino (2013, p. 6; si vedano anche Gallino, 2011; Masino, Salento, 2013).

L'euforia tecnologica lambisce anche le aspettative di alcuni fra gli interpreti di un'area, molto composita, che recupera nelle pieghe dell'Operaismo e della Scuola della regolazione francese¹⁶ i concetti chiave per uno scavo delle contraddizioni del capitalismo contemporaneo. In questo tipo di contestualizzazioni che denunciano il perpetuarsi delle asimmetrie del profitto e del plusvalore attraverso la nuova finanziarizzazione dell'economia nell'era del trionfo del lavoro «immateriale» su quello taylor-fordista l'impatto delle Ict sul lavoro cessa di essere considerato univocamente e in una chiave di e-

¹⁵ Si veda anche Moulrier-Boutang, 2002: pp. 9 e 10.

¹⁶ In particolare, il testo del 1977, *Régulation et crises du capitalisme*, solo in parte tradotto in Aglietta, Lunghini, 2001.

voluzione cognitiva, ma non è affatto assente una forma di ottimismo sociale¹⁷ per le possibilità del digitale e del lavoro cognitivo (si pensi a una delle ultime formulazioni come il *Non manifesto* di Hardt e Negri, 2012), che innesca non poche discussioni e critiche. Ad esempio, senza sconfessare l'effettiva rivoluzione prodotta dalla Rete, Formenti, fin dal suo *Incantati dalla Rete* del 2000, ne vaglia le opportunità con disincanto, e ne considera i rischi senza nulla concedere a profezie apocalittiche. Per approdare, più recentemente, a un'impetosa disamina dell'utopia della *e-democracy* (Formenti, 2009) e a individuare nei (falsi) profeti della rivoluzione digitale, l'incarnazione dell'astuzia del capitale che sprema creatività e innovazione (Formenti, 2011). Fino a un confronto serrato con quella che viene indicata come una «deriva» post-operaistica che «ha generato – e continua a generare – perniciosi errori di prospettiva politica» (Formenti, 2013: p. 74).

4. Per procedere nell'esplorazione del tema

Rispetto ai numerosi, e divergenti, caratteri del lavoro cognitivo reperibili in letteratura, qui ci si limiterà ad alcune considerazioni intorno all'immaterialità o intangibilità e al non meno controverso aspetto dell'autonomia-creatività-crescita personale su cui insiste la letteratura (si pensi a Butera, 1992 e *passim*; a Drucker, 1999; a Florida, 2003).

La mancanza di una definizione di lavoro e lavoratori della conoscenza, almeno in parte, potrebbe essere ricondotta alla credenza secondo cui il concetto di conoscenza non sia a sua volta storico e incrementale. Come si collocano il *knowledge work* e i *knowledge workers* rispetto a una tradizione che individua la conoscenza in «contenuti formalizzati, oggettivati, che non possono, per definizione, appartenere alle persone»? (Gorz, 2003: p. 11). Uno dei *topos* della letteratura economica è la distinzione/partizione fra conoscenza e informazione, secondo cui la prima farebbe capo all'attività intellettuale, sarebbe questione di capacità cognitive e, soprattutto, sarebbe generativa, la seconda invece sarebbe passiva, codificata e richiederebbe ulteriore interpretazione e manipolazione per produrre valore. Eppure, uno degli argomenti a

¹⁷ In parte legittimato dalle innumerevoli analisi del profetico *Frammento sulle macchine* dei *Grundrisse* di Marx (1977), da cui sono attinti concetti cardine come «lavoro vivo» e «*general intellect*» come sapere diffuso e incarnato nei corpi, nell'era digitale concepito come riproducibile illimitatamente e a costo zero.

sostegno del vantaggio competitivo del bene conoscenza, consiste nell'essere la conoscenza riproducibile e trasferibile (es. Rullani, 2004) e una forma di conoscenza che non fosse codificabile e formalizzabile non potrebbe avere tali prerogative. Ciò in parte collide con l'idea secondo cui la conoscenza cosiddetta tacita richiede una formalizzazione, ma soprattutto è discutibile la partizione fra conoscenza e informazione secondo un «taylorismo digitale»¹⁸, nuova forma della distinzione fra lavoro morto che può essere fatto coincidere con l'*informazione*, intesa come dato d'archivio, codice procedurale ecc., e lavoro vivo, inteso come la *conoscenza* incorporata nell'uomo-macchina che genera a sua volta conoscenza, capacità, ecc.¹⁹.

Questa riproposizione di una logica binaria e gerarchizzata sembra squalcire l'idea di «immaterialità» o «intangibilità», su cui si fonda la distinzione fra il lavoratore della conoscenza e il lavoratore tradizionale (ad es. Drucker, 1993; Despres, Hiltrop, 1995). Specie se l'immaterialità corrisponde a «tutte le forme di capitale non incarnato nella materia, cioè, tutte le attività che non hanno una forma tangibile»²⁰ (Hunter, Webster, Wyatt, 2005: pp. 6-7). Ma la prima osservazione è che l'immaterialità, così intesa, assume invece peso e spessore e viene collocata, ossia paradossalmente trova un suo luogo come qualsiasi entità fisica, nei soggetti. Così sembra essere se, con le loro capacità e conoscenze, i lavoratori cognitivi costituiscono il bene principale dell'azienda, e coincidono, diversamente dagli addetti alla manifattura industriale, con i mezzi di produzione, al punto che Drucker (1996) dirà che la conoscenza può andarsene ovunque perché è immagazzinata nelle loro teste. Incarnando l'immateriale, i cognitivi sono divenuti la chiave del successo organizzativo e grazie a questa alchemica *coincidentia oppositorum*, essi rappresentano una «nuova razza» di dipendente che richiede approcci di gestione per motivarli attraverso una sorta di contratto psicologico distintivo (Suff, Reilly, 2005). Tutte le funzioni espletate dal management delle «risorse umane» (a loro volta di competenza della «razza» a parte dei lavoratori della conoscenza) vengono a rivestire un ruolo centrale nella progettazione di sistemi appropriati di

¹⁸ «Con tale termine non mi riferisco solo alla routinizzazione del lavoro operaio e impiego da parte del software, ma anche agli standard linguistici e ai format comunicativi che le tecnologie del Web 2.0 impongono alle comunità di utenza dei social media» (Formenti, 2013: p. 94).

¹⁹ Si veda anche Berardi, 2001.

²⁰ «Intangible capital comprises all forms of capital not embodied in matter, that is, all assets that do not have a tangible form».

reclutamento e di gestione delle prestazioni e delle retribuzioni. Le divisioni delle *Human resources* contribuiscono in tal modo a plasmare una cultura organizzativa che deve non solo attrarre, ma anche trattenere i lavoratori della conoscenza, i quali si distinguono anche per maggior mobilità e minor fidelizzazione verso l'azienda rispetto ai lavoratori tradizionali (Despres, Hiltrop, 1995). Principale strumento di questa strategia è quell'attenuazione della padronanza che risulta efficace per indurre all'autocoercizione attraverso la responsabilizzazione (*empowerment*) di soggetti incantati dal miraggio di un'autonomia apparente. Sostanzioso esercizio del dominio, quando l'ingiunzione e il comando sono (in parte) distillati nella norma *biopolitica*²¹ che si impone con una maschera «extragiuridica, eccezionale, flessibile, poiché la flessibilità e l'imprevedibilità sono i caratteri dell'oggetto-vita cui si riferisce» (Bazzicalupo, 2006: p. 39) e di cui si intendono plasmare comportamenti e *posture*. Osserva Gorz (2003: pp. 13-14) che il lavoro immateriale è un prodursi, un dedicarsi del soggetto al compito secondo modalità non ordinabili, «non si basa principalmente sulle conoscenze dei suoi prestatari. Si basa innanzitutto su capacità espressive e cooperative che non si possono insegnare, su una vivacità nella messa in opera dei saperi che fa parte della cultura quotidiana. [...] È il loro sapere vernacolare che l'impresa postfordista mette al lavoro e sfrutta».

L'interrogativo che si pone è allora: quando si parla di conoscenza dei lavoratori cognitivi, siamo all'interno di una tradizione culturale assestata su un'accezione sistematica e cibernetica di trasmissione di informazione e comunicazione proceduralizzate? In quest'ottica, invero, il sapere essenziale per il lavoratore cognitivo è il «saper essere», poiché nozioni e competenze tecnico-scientifiche del lavoratore devono essere accompagnate da *soft skill*, da quelle competenze trasversali che il soggetto è chiamato a possedere, implementate ed esercitate al pari e più di quelle propriamente tecniche, con una messa in produzione a tutto campo delle proprie prerogative personali, affettive, relazionali, ossia del proprio corpo e dell'intera vita. Lo slittamento semantico della conoscenza verso le competenze consentirebbe allora di parlare di «biocapitalismo delle competenze» quasi una cognitivizzazione endemica alleggerendo un'enfasi che dissimula la frammentazione della conoscenza

²¹ Come è noto, il termine «biopolitica» (insieme a «biopotere») è stato introdotto nella seconda metà degli anni settanta da Michel Foucault nei corsi tenuti al Collège de France. Intorno alla soglia biopolitica della modernità, si è concentrato il dibattito della filosofia politica soprattutto in Francia e in Italia. Cfr. anche: Cutro, 2005; Gentili, 2012.

secondo un trend incontrastato e funzionale alla mercificazione di saperi in pillole, confezionate a pacchetti di competenze per l'addestramento cognitivo di lavoratori flessibili e conformi, mente e corpo, alle esigenze del mercato.

All'oggettivazione di contenuti, che in quanto tale non può essere personalizzata, nel lavoro cognitivo, specie quello della Rete, subentrerebbe così un insieme di capacità individuali, un sapere personale e tacito, un aggregato tutto qualitativo, perché l'intelligenza risulta inscindibile dall'esperienza biografica che il soggetto profonde nell'assimilare informazioni e combinarle, ma anche scambiarle e dividerle. In questa incessante *interazione linguistica* fra soggetti, a entrare in produzione, con la conoscenza, è principalmente il linguaggio quale generica facoltà di tessere relazioni, al punto che si è parlato di «pervasività del linguaggio nel nuovo modo di produrre e di vendere merci [e di] *semio-capitale*, di semiotizzazione dei rapporti sociali di produzione» (Marazzi, 2002: p. 41)²². L'impatto della diffusione della Rete sulla fisionomia sociale si delinea come una conoscenza-comunicazione incessante, orizzontale, informale e reticolare la cui prerogativa consiste nel non esaurirsi dell'atto *linguistico* in semplice descrizione, ma nel realizzarsi come produzione, organizzazione, conoscenza, socializzazione e quindi «creazione-produzione» degli stessi fatti e degli stessi soggetti. In questa accezione, che riprende la teoria di Austin (1962) degli enunciati performativi, quando si parla di centralità della comunicazione, ossia *del linguaggio*, non si parla semplicemente di un veicolo di trasmissione da un emittente a un ricevente, ma di una vera e propria *forza creatrice* (Marazzi, 2002: p. 24). Assumendo qui la «creazione» (e il relativo ambito concettuale) di mondi, di fatti, di soggetti con tutte le precauzioni che tale concetto impone, ossia segnando la distanza dal neoliberalismo delle «classi creative»²³. La messa in produzione del linguag-

²² Si veda anche Marazzi, 1994. Nel merito, ricordiamo il quasi profetico (pubblicato nel 1968, in tempi praticamente non sospetti) *Il linguaggio come lavoro e come mercato* dove Ferruccio Rossi-Landi già rapportava il lavoro linguistico, il mercato linguistico, il capitale linguistico alla produzione materiale.

²³ Potremmo appoggiare questo tipo di «creazione» all'assunzione della «creatività» in una «accezione molto ristretta, anzi decisamente angusta: le forme di pensiero verbale che consentono di variare la propria condotta in una situazione di emergenza» proposta da Virno (2005: p. 9). Nel saggio viene presentata una lucida riflessione per una «logica della creatività», individuando le risorse cui si attinge per un'azione innovativa nel motto di spirito, «la scatola nera dell'azione innovativa» (p. 57), assunto a diagramma di uno spostamento del significato in grado di «fare qualcosa di nuovo con le parole» (p. 20) modificando l'esperienza e la prassi: uno scarto di ordine logico-linguistico generativo di nuove forme di vita.

gio coincide con la messa in produzione del soggetto che è intelligenza relazionale ed emotiva, assolutamente individuata, incarnata e materiale, sempre meno distinta dal compito e sempre più compresa dal ruolo, abbattendo i confini fra tempo della produzione e tempo della riproduzione sociale. «Nel postfordismo il “tempo di produzione” comprende il tempo di non lavoro, la cooperazione sociale che in esso si radica. Chiamo quindi “tempo di produzione” l’unità indissolubile di vita retribuita e non retribuita, lavoro e non lavoro, cooperazione sociale emersa e cooperazione sociale sommersa. Il tempo di lavoro è solo una componente, e non necessariamente la più rilevante del tempo di produzione. Bisognerebbe dire che il plusvalore [...] è determinato soprattutto dallo iato tra un tempo di produzione non computato come tempo di lavoro e il tempo di lavoro propriamente detto» (Virno, 2002: p. 74)²⁴. La dissoluzione dei rapporti di produzione fordisti ha infatti corrosato questo perno teorico e politico, in quanto l’implementazione continua di contenuti cognitivi pregiati, sempre più integrati con il lavoro sociale-relazionale, che a sua volta aggiunge valore al prodotto, si traduce in un’eccedenza del prodotto cognitivo rispetto alla sfera del lavoro della produzione nella sfera della riproduzione sociale (Morini, 2013)²⁵. L’ambito «improduttivo/riproduttivo» della riproduzione sociale diventa così la prima fonte del valore: la profonda discontinuità (o il trionfo del capitale) nel rapporto fra conoscenza e lavoro sta in questa appropriazione di ogni attività umana. Questo cambio di segno approda alla fusione di lavoro e lavoratore e, essendo il valore generato dal trasferimento nel prodotto di emotività, creatività, socialità e affettività, mette in produzione le vite intere. In quanto personalizzato, relazionale e sociale lo statuto del lavoro cognitivo rende oggi improponibile un’altra distinzione/opposizione, quella fra lavoro produttivo e lavoro improduttivo, nel senso marxiano²⁶ secondo cui il primo è sfruttato dal capitale e il secondo no.

²⁴ Si veda anche Vercellone, 2012.

²⁵ Sullo stretto rapporto fra femminilizzazione/terziarizzazione del lavoro e cognitivizzazione si vedano Butler, 2004; e Ehrenreich, Hochschild, 2004.

²⁶ L’attività umana, secondo Marx, è «produttiva» quando è sfruttata per estorcere profitto (1994: p. 556). Si veda anche Arendt, 1967.

Bibliografia

- Aglietta M., Lunghini G. (2001), *Sul capitalismo contemporaneo*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Ajello A.M., Meghnagi S. (1998, a cura di), *La competenza tra flessibilità e specializzazione. Il lavoro in contesti sociali e produttivi diversi*, Milano, Franco Angeli.
- Arrow K. (1962), *Economic welfare and the allocation of resources for invention*, in Groves H.M. (a cura di), *The rate and direction of inventive activity*, Princeton, University Press, pp. 609-626 (www.nber.org/chapters/c2144.pdf).
- Arendt H. (1967), *Lavoro, opera, azione*, Verona, Ombre corte.
- Austin J.L. (1962), *How to do things with words*, Oxford, Oxford University Press. trad. it.: (1987), *Come fare cose con le parole*, Genova, Marietti.
- Bazzicalupo L. (2006), *Il governo delle vite. Biopolitica ed economia*, Roma-Bari, Laterza.
- Bell D. (1973), *The coming of post-industrial society. A venture of social forecasting*, New York, Basic Books.
- Bell D. (1980), *The social framework of information society*, in Forester F. (a cura di), *Microelectronics revolution*, Oxford, Blackwell, pp. 501-549.
- Berardi F. (2001), *La fabbrica dell'infelicità*, Roma, Derive e Approdi.
- Bologna S. (2008), *Divagazioni sull'economia della conoscenza*, in Demichelis L., Leghissa G. (a cura di), *Biopolitiche del lavoro*, Milano-Udine, Mimesis edizioni, pp. 245-253.
- Brinkley I. (2008), *The knowledge economy: how knowledge is reshaping the economic life of nations*, The work foundation, Part of Lancaster University.
- Butera F. (1992), *L'orologio e l'organismo. Il cambiamento organizzativo nella grande impresa italiana*, Milano, Franco Angeli.
- Butler J. (2004), *Vite precarie*, Roma, Meltemi.
- Castells M. (2000), *The rise of network society*, II ed. aggiornata con nuova prefazione dell'autore, Oxford, Blackwell; trad. it.: (2002), *La nascita della società in rete*, Milano, Egea-Università Bocconi Editore.
- Cutro A. (2005, cura di), *Biopolitica. Storia e attualità di un concetto*, Verona, Ombre corte.
- Dardot P., Lavall C. (2013), *La nuova ragione del mondo. Critica della razionalità neoliberista*, Roma, Derive e Approdi; ed. or.: (2009), *La nouvelle raison du monde*, Paris, La Découverte.
- Despres C., Hiltrop J.M. (1995), *Human resource management in the knowledge age: current practice and perspectives on the future*, in *Employee relations*, a. 17, n. 1, pp. 9-24.

- Drucker P.F. (1959), *The landmarks of tomorrow*, New York, Harper & Row.
- Drucker P.F. (1976), *The unseen revolution. How pension funds socialism came to America*, New York, Harper & Row.
- Drucker P.F. (1993), *Post-capitalist society*, New York, Harper Collins.
- Drucker P.F. (1996), *Il grande cambiamento*, Milano, Sperling & Kupfer Editori.
- Drucker P.F. (1998), *Management's new paradigms*, in *Forbes*, 5 ottobre.
- Drucker P.F. (1999), *Knowledge-worker productivity: the biggest challenge*, in *California management review*, a. 41, n. 2, pp. 79-94.
- Drucker P.F. (2002), *The effective executive. The definitive guide to getting the right things done*, New York, Harper Business.
- Ehrenreich B., Hochschild A.R. (2004), *Donne globali. Tate, colf e badanti*, Milano, Feltrinelli.
- Florida R. (2003), *L'ascesa della nuova classe creativa. Stili di vita, valori, professioni*, Milano, Mondadori.
- Foray D. (2000), *L'économie de la connaissance*, Paris, Editions La Découverte.
- Formenti C. (2000), *Incantati dalla Rete. Immaginare, utopie e conflitti nell'epoca di Internet*, Milano, Cortina Editore.
- Formenti C. (2009), *Se questa è democrazia. Paradossi politico-culturali dell'era digitale*, Lecce, Piero Manni Editore.
- Formenti C. (2011), *Felici e sfruttati. Capitalismo digitale ed eclissi del lavoro*, Milano, Egea.
- Formenti C. (2013), *Utopie letali*, Milano, Jaca Book.
- Fumagalli A. (2007), *Bioeconomia e capitalismo cognitivo. Verso un nuovo paradigma di accumulazione*, Roma, Carocci.
- Gallino L. (2011), *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*, Torino, Einaudi.
- Gallino L. (2013), *Il colpo di Stato di banche e governi. L'attacco alla democrazia in Europa*, Torino, Einaudi.
- Gentili D. (2012), *Italian Theory. Dall'operaismo alla biopolitica*, Bologna, il Mulino.
- Goodridge P., Haskel J., Wallis G. (2012), *UK innovation index: productivity and growth in UK industries*, Nesta Working Paper, 12/09, July.
- Goodridge P., Haskel J., Wallis G. (2014), *UK investment in intangible assets: Report for Nesta*, Nesta Working Paper 14/02, March.
- Gordon Robert J. (2000). *Does the 'New Economy' measure up to the great Inventions of the Past?*. in *Journal of economic perspectives*, American Economic Association, a. 14, n. 4, pp. 49-74.
- Gorz A. (2003), *L'immatériel. Connaissance, valeur et capital*, Paris, Galilée; trad. it.: (2003), *L'immateriale. Conoscenza, valore e capitale*, Torino, Bollati Boringhieri.

- Gramsci A. (1975), *Quaderni del carcere*, vol. III, a cura di V. Gerratana, 4 voll., Torino, Einaudi.
- Gruppo Laser (2005), *Il sapere liberato. Il movimento dell'open source e la ricerca scientifica*, Milano, Feltrinelli.
- Isfol (2007), *Nomenclatura e classificazione delle unità professionali*, Roma, Isfol Collana Temi&Strumenti, Studi e ricerche, 36.
- Hardt M., Negri A. (2012), *Questo non è un manifesto*, Milano, Feltrinelli.
- Hirsch-Kreinsen H., Jacobson D., Laestadius S., Smith K.H. (2003), *Low-Tech industries and the knowledge economy: state of the art and research challenges*, Soziologisches Arbeitspapier n. 1, University of Dortmund, Eu Pilot project.
- Hirsch-Kreinsen H., Jacobson D., Laestadius S., Smith K.H. (2005), *Low and medium technology industries in the knowledge economy: the analytical issues*, in Hirsch-Kreinsen H., Jacobson D., Laestadius S. (a cura di), *Low-tech innovation in the knowledge economy*, Frankfurt, Peter Lang, pp. 11-30.
- Hunter L.C., Webster E., Wyatt A. (2005), *Measuring intangible investment*, Working paper n. 15/05, Victoria (Australia), Melbourne Institute,.
- Kelly K. (1998), *New rules for the new economy. 10 radical strategies for a connected world*, New York, Penguin.
- Kumar K. (1995), *From post-industrial to post-modern society: new theories of the contemporary world*, Oxford, Blackwell; trad. it.: (2000), *Le nuove teorie del mondo contemporaneo. Dalla società post-industriale alla società post-moderna*, Torino, Einaudi.
- Leiner B.M. et al. (2000), *A brief history of the internet*, [www.cs.ucsb.edu/~almeroth/classes/F10.176 A/papers/internet-history-09.pdf](http://www.cs.ucsb.edu/~almeroth/classes/F10.176A/papers/internet-history-09.pdf).
- Machlup F. (1962), *The production and distribution of knowledge in the United State*, Princeton, Princeton University Press.
- Marazzi C. (1999), *Il posto dei calzini. La svolta linguistica dell'economia e i suoi effetti sulla politica*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Marazzi C. (2002), *Capitale & linguaggio. Dalla New Economy all'economia di guerra*, Roma, Derive e approdi.
- Marazzi C. (2005), *Capitalismo digitale e modello antropogenetico di produzione*, in Laville J.-L., La Rosa M., Marazzi C., Chicchi F., *Reinventare il lavoro*, Roma, Sapere2000.
- Marx K. (1977), *Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*, Torino, Einaudi.
- Marx K. (1994), *Il capitale. Critica dell'economia politica. Libro I*, Roma, Editori Riuniti.
- Masino G., Salento A. (2013), *La fabbrica della crisi. Finanziarizzazione delle imprese e declino del lavoro*, Roma, Carocci.

- Masuda Y. (1981), *The information society as post-industrial society*, Tokyo, Institute for the Information Society.
- Morini C. (2013), *Riproduzione sociale*, in *Quaderni di San Precario*, n. 4, pp. 41-58 (quaderni.sanprecario.info/wp-content/uploads/2013/03/Q4-Riproduzione-sociale.pdf).
- Moulier-Boutang Y. (2002, a cura di), *L'età del capitalismo cognitivo. Innovazione, proprietà e cooperazione delle moltitudini*, Verona, Ombre corte.
- Negroponte N. (1995), *Being digital*, New York, Random House Inc.; trad. it.: (1996), *Essere digitali*, Milano, Sperling & Kupfer Editori.
- Nonaka I., Takeuchi H. (1995), *The knowledge creating company: how Japanese companies create the dynamics of innovation*, New York, Oxford University Press; trad. it.: (1997), *The knowledge creating company. Creare le dinamiche dell'innovazione*, Milano, Guerini e associati.
- Nora S., Minc A. (1978), *L'informatisation de la société: rapport à M. le Président de la République*, Paris, La documentation française.
- Rey B. (1996), *Les compétences transversales en question*, Paris: ESF Editeur; trad. it.: (2003), *Ripensare le competenze trasversali*, Milano, Franco Angeli.
- Rossi Landi F. (1968), *Il linguaggio come lavoro e come mercato*, Milano, Bompiani.
- Rullani E. (2003), *La conoscenza e le reti: gli orizzonti competitivi del caso italiano e una riflessione metodologica sull'economia di impresa*, Sinergie, n. 61-62, maggio-dicembre, pp. 147-187.
- Rullani E. (2004), *Economia della conoscenza. Economia e valore nel capitalismo delle reti*, Roma, Carocci.
- Smith K. (2002), *What is the «Knowledge economy»? Knowledge intensity and distributed knowledge bases*, Institute for new technologies, Discussion paper, 2002/6, The UN University, June.
- Suff P., Reilly P. (2005), *In the know: reward and performance management of knowledge workers*, HR Network Paper, MP47, Brighton, Institute for Employment Studies.
- Toffler A. (1981), *The third wave*, New York, Bantam Books.
- Touraine A. (1970), *La società post-industriale*, Bologna, il Mulino.
- Touraine A. (1971), *Tomorrow's Social history: classes, conflicts, and culture in the programmed society*, New York, Random House.
- Trentin B. (1997), *La città del lavoro*, Milano, Feltrinelli.
- Vercellone C. (2004), *Sens et enjeux de la transition vers le capitalisme cognitif: une mise en perspective historique*, Paper presented at the seminar *Transformations du travail et crise de l'économie politique*, held at the Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 12 October 2004.

- Vercellone C. (2006, a cura di), *Capitalismo cognitivo*, Roma, Manifestolibri.
- Vercellone C. (2012), *La legge del valore nel passaggio dal capitalismo industriale al nuovo capitalismo*, www.uninomade.org/vercellone-legge-valore/.
- Virno P. (2002), *Esercizi di esodo. Linguaggio e azione politica*, Verona, Ombre corte.
- Virno P. (2005), *Motto di spirito e azione innovativa. Per una logica del cambiamento*, Torino, Bollati Boringhieri.

ABSTRACT

L'articolo propone una parziale ricognizione della letteratura sui «lavoratori cognitivi». In assenza di una definizione univoca, molte sono le criticità ancora aperte, soprattutto per una più solida collocazione delle professionalità «cognitive» sul mercato del lavoro. Gli approcci considerati evidenziano le implicazioni che contrappongono le interpretazioni del fenomeno e le possibili strategie. Cercare di sottrarre il concetto di conoscenza e le aree semantiche contigue (immateriale, intangibile, innovazione e creatività) all'ambivalenza potrebbe contribuire a una più rigorosa sistematizzazione teorica.

WORK AND KNOWLEDGE. AN ISSUE TO BE DEFINED

The article proposes a partial bibliographic survey about the «knowledge workers». In the absence of an unambiguous definition, there are many critical issues still open, especially as regards a more secure placement of these skills on the job market. The considered approaches highlight the implications contrasting interpretations of the phenomenon and possible strategies. Trying to detract knowledge and contiguous semantic areas of immaterial, intangible, innovation and creativity to ambivalence could contribute to a more rigorous theoretical systematization.