
indice

Introduzione <i>Elena Granaglia</i>	5
Persistenze di disuguaglianza e violazioni del merito. Analisi comparative e il caso italiano	
<i>Miles Corak</i> I bambini poveri diventano adulti poveri? Una comparazione tra paesi sulla dinamica generazionale del reddito	15
<i>Sauro Mocetti</i> Dai padri ai figli: la mobilità dei redditi in Italia	35
<i>Stefania Gabriele, Michele Raitano</i> La trasmissione intergenerazionale dei titoli di studio nell'Unione europea	55
<i>Daniele Checchi, Vito Peragine</i> Esiste uguaglianza delle opportunità in Italia?	81
<i>Fiorella Farinelli</i> Seconde generazioni di immigrati e percorsi di istruzione in Italia	109
<i>Maria De Paola, Michela Ponzò, Vincenzo Scoppa</i> Il ruolo dei network sociali nel mercato del lavoro italiano: evidenza e ipotesi interpretative	125
Declinando il principio del merito, fra valore e ambiguità	
<i>Elena Granaglia</i> A difesa della meritocrazia? Concezioni alternative del ruolo del merito all'interno di una teoria della giustizia	145

<i>Adriana Luciano</i>	
Meritocrazia. Un'altra promessa mancata della modernità?	171
<i>Cristina Bicchieri</i>	
Equità o eguaglianza? Tendenze ad auto-favorirsi di individui e gruppi	181
<i>Elisabetta Addis</i>	
Genere ed eccellenza	199
Rubriche	
PAROLA CHIAVE	
Talento	
<i>Giorgio Bignami</i>	233
RECENSIONE	
Fairness and Freedom: The Final Report of the Equalities Review	
<i>Federico Tomassi</i>	251
<i>Autori</i>	261
<i>English Abstracts</i>	
<i>I fascicoli pubblicati da «Rps»</i>	273

Introduzione

Elena Granaglia

RPS

Sebbene nei fatti spesso disinvoltamente tradito dagli stessi sostenitori, il merito è ormai diventato il valore più invocato nel dibattito pubblico italiano, a prescindere dalle appartenenze politiche e di classe e dalle più complessive posizioni culturali. Ciò non stupisce, alla luce dei segnali continui di violazione che giungono dall'esperienza quotidiana, peraltro suffragati da una mole crescente di ricerche nazionali e internazionali. Diffusi sono, ad esempio, i segnali dell'influenza del contesto socio-economico in cui si nasce e si cresce sulle chance di istruzione e di carriera. Il che implica una violazione del merito sul piano sostanziale: chi ha la sfortuna di nascere e crescere in contesti svantaggiati non è posto nelle condizioni di sviluppare i propri meriti alla pari di chi la fortuna pone in contesti più avvantaggiati. Anche questi ultimi, però, qualora carenti di connessioni familiari adeguate, non appartenenti a caste o non disposti a vivere e lavorare sotto la minaccia di pressioni clientelari, spesso si ritrovano scavalcati nell'accesso alle carriere e alle più complessive posizioni di vantaggio sociale da soggetti senza alcun particolare titolo valido tranne le appartenenze sociali apprezzate. Il che implica una violazione sul piano addirittura formale. Ovviamente, le appartenenze spesso discriminano, a parità di merito, anche chi proviene dai contesti più svantaggiati, così dando luogo a violazione sostanziale e formale. Un esempio è costituito dalle peggiori prospettive di carriera, a parità di laurea, per chi proviene da tali contesti.

Il merito avrebbe, altresì, il raro pregio di evitare lo spettro dei *trade-offs* che tanto assilla le riflessioni sulla giustizia, permettendo la complementarietà con una pluralità di altri valori desiderabili. Il merito è, innanzitutto, un valore profondamente egualitario. Come affermava Jefferson¹, grazie alla meritocrazia, sarebbe finalmente tramontato il tempo «dell'aristocrazia artificiale fondata sulla ricchezza e sulla nascita», a favore di una nuova aristocrazia «naturale [...] di merito e ge-

¹ La citazione è in Sennet R., 2003, *Respect in a World of Inequality*, Norton, New York (trad. it. 2004, *Rispetto. La dignità umana in un mondo di diseguali*, Il Mulino, Bologna), p. 80.

nio da cercarsi in ogni condizione sociale». Ciò è tanto più vero quanto più il merito è perseguito sul piano sostanziale. Ancora, promuovere i meriti implica aumentare il numero dei concorrenti alle posizioni di vantaggio, con diminuzione conseguente delle rendite e incremento dell'eguaglianza nella distribuzione dei redditi.

Diversamente dagli egualitarismi che avrebbero occupato la scena del mondo occidentale post anni '60, l'eguaglianza associata al merito sarebbe, però, perfettamente compatibile con la libertà e la responsabilità. Una volta che la collettività abbia assicurato a tutti le medesime opportunità di sviluppo dei meriti e di accesso alle carriere e alle più complessive posizioni di vantaggio sulla base dei meriti stessi, i risultati resterebbero frutto della libertà e della responsabilità individuali.

Addirittura, il merito sarebbe coerente con l'efficienza/la crescita. I meriti potenziali dei più svantaggiati cesserebbero di essere sprecati. Al contempo, aumenterebbero, per tutti i soggetti, gli incentivi all'investimento *ex ante* in capitale umano e al più complessivo impegno nello studio e nel lavoro. Tali incentivi sarebbero particolarmente apprezzabili nel contesto attuale, in quanto la globalizzazione dei mercati e i mutamenti tecnologici rendono il capitale umano una variabile cruciale per la crescita. Ancora, sarebbe possibile un miglior *matching* fra abilità/competenze individuali e occupazione.

Infine, riconoscere il merito potrebbe favorire la coesione sociale. Richiamando la nota metafora di Hirschman (1973), alcuni giorni orsono, Boeri² metteva in guardia dai rischi dell'effetto tunnel. Come i guidatori bloccati in una galleria sono, all'inizio, avviliti, poi speranzosi, quando, seppure ancora fermi, vedono le automobili della corsia limitrofa incominciare a muoversi e, infine, arrabbiati e pronti a intraprendere sorpassi scorretti quando si rendono conto che la loro situazione non migliora, così, individui che si sentono sorpassati sulla sola base delle appartenenze sarebbero indotti a defezionare dalla cooperazione sociale. Di converso, quest'ultima sarebbe favorita dal riconoscimento del merito.

«Rps» ha voluto confrontarsi con questi temi con due principali obiettivi: da un lato, approfondire la conoscenza della dimensione empirica della violazione del merito nel nostro paese e, dall'altro, esplorare alcune criticità/ambiguità inerenti al principio del merito. A tali obiettivi corrispondono le due parti in cui il numero è strutturato. La prima parte apre con un'analisi comparata di Corak che mette in

² Boeri T., 2008, *La psicosi del tunnel*, «La Repubblica», 12 maggio.

evidenza la preoccupante posizione dell'Italia in termini di elasticità intergenerazionale dei redditi (ossia, del *quantum* di ineguaglianza che si trasferisce dai padri ai figli). Tale elasticità, in Italia, si attesterebbe attorno al 50% contro il 15% della Danimarca e il 27% della Svezia. Interessante è rilevare come nel paese che una retorica persistente definisce la terra delle opportunità, ossia, gli Stati Uniti, il valore si collochi attorno al 42%. Non solo: come sottolinea Corak, la situazione americana appare del tutto immobile nei decili più bassi della distribuzione, così dando luogo a vere e proprie trappole della povertà. In Italia, la persistenza è, invece, maggiore nella parte alta³.

La questione dell'elasticità intergenerazionale dei redditi è ripresa nell'articolo successivo di Mocetti. Utilizzando i dati dell'*Indagine sui bilanci delle famiglie della Banca d'Italia*, Mocetti conferma essenzialmente il valore di Corak: addirittura, il valore salirebbe al 60%, se si considera il reddito complessivo (anziché il solo reddito da lavoro). Mocetti rileva, altresì, la forte persistenza intergenerazionale tra le posizioni occupate nel mercato del lavoro: oltre il 76% degli operai ha un padre che era a sua volta operaio e il 55% dei figli di liberi professionisti, imprenditori e lavoratori autonomi sono essi stessi lavoratori non alle dipendenze di altri.

L'articolo seguente di Gabriele e Raitano affronta un'altra persistenza, quella relativa ai titoli di studio. Sulla base dei dati Eu-Silc, anche tale persistenza si attesterebbe, in Italia, attorno al 50%, contro un dato medio Ue (comprensivo dell'Italia) del 40% (Danimarca, Germania e Austria sono sotto il 30%), pur in presenza di un incremento, in termini assoluti, della scolarizzazione. Come rilevato anche in altri studi⁴, continueremmo, dunque, a soffrire di una bassa mobilità relativa. Nel 2007, la quota di popolazione tra i 24 e i 64 anni con titolo di studio più elevato della licenza di scuola media inferiore è ancora al 48,2% contro una media Ue (inclusiva della stessa Italia) attorno al 30% (quasi 20 punti sotto). Il che rende la persistenza oltremodo preoccupante.

³ Piratino P., 2007, *Comparable Estimates of Intergenerational Income Mobility in Italy*, «The B.E. Journal of Economic Analysis and Policy», vol. 7, n. 2.

⁴ Checchi D., 2008, *Audizione presso la Commissione contro l'esclusione sociale*, Ministero del Lavoro, Roma; Gabriele S. e Raitano M., 2007, *Incentivi ad accumulare capitale umano e background familiare: l'evidenza italiana*, in Isae, *Rapporto Trimestrale Politiche Pubbliche e Redistribuzione*; Schizzerotto A. e Barone C., 2006, *Sociologia dell'istruzione*, Il Mulino, Bologna.

Certamente, non tutte le disuguaglianze rilevate sono un segnale automatico di violazione del merito. Al contrario, la disuguaglianza potrebbe essere il frutto di differenze naturali nei talenti che molti potrebbero ritenere iniquo cancellare, *in primis*, proprio per ragioni di merito. Inoltre, riprendendo un'argomentazione sviluppata nell'articolo di Mocetti, le disuguaglianze nel possesso della laurea potrebbero derivare dalla libera scelta di soggetti di non accedere ad un bene che, nel nostro paese, rischia di avere le caratteristiche di bene di consumo superiore piuttosto che di investimento. In Italia, anche a causa della violazione dei meriti, si registra, infatti, sia una minore protezione della laurea nei confronti del rischio di disoccupazione sia una minore correlazione fra rendimenti scolastici e rendimenti sul mercato del lavoro⁵.

La disuguaglianza documentata negli articoli citati (peraltro, del tutto in linea con le risultanze di molte altre ricerche, nazionali e internazionali) appare, però, di dimensione tale da segnalare, di per sé, una situazione di violazione dei meriti. Se il lettore non fosse convinto, il volume offre un altro studio, a cura di Checchi e Peragine, il cui obiettivo è esattamente quello di distinguere fra la componente di disuguaglianza non correlata ai meriti (che gli autori definiscono «inaccettabile») e la componente di disuguaglianza correlata («accettabile»). Come si discute a lungo nella seconda parte e come ben riconosciuto in questo stesso articolo, operare la distinzione è un compito immane, inevitabilmente soggetto a molti limiti. Ciò nondimeno, il lavoro giunge a quantificare la disuguaglianza iniqua a circa un terzo di quella complessiva dei redditi. Tale disuguaglianza penalizzerebbe soprattutto chi vive nel Sud e le donne.

L'articolo seguente di Farinelli porta l'attenzione su un altro segnale non controverso di violazione del merito: la distanza che, nonostante i miglioramenti dell'ultimo decennio, intercorre fra qualità dell'offerta scolastica e ciò che sarebbe necessario per garantire agli studenti immigrati l'opportunità di sviluppare i propri meriti. Tale distanza appare particolarmente preoccupante anche alla luce del ruolo attribuito da tali studenti all'istruzione. Nei termini di Farinelli, «se per i ragazzi ita-

⁵ Anche qualora l'istruzione fosse ritenuta un bene di consumo, il non accesso potrebbe, ovviamente, rappresentare un'iniquità, data la valenza in sé dell'essere istruiti. Non si potrebbe, però, affermare che le condizioni della famiglia di origine impediscano esse stesse l'accesso ad un bene essenziale per il futuro ingresso nel mercato del lavoro.

liani il rapporto tra istruzione e lavoro viene oggi per molte ragioni vissuto con qualche disincanto, per i figli dell'immigrazione l'istruzione è lo strumento principale di un riscatto proprio e della famiglia da condizioni di subalternità sociale».

Chiude la prima parte del numero l'articolo di De Paola, Ponzo e Scoppa sul ruolo dei network, ossia delle appartenenze (sociali e familiari), il quale condivide con la parte successiva l'interesse ad alcune ambiguità/criticità nella nozione di merito. Da un lato, gli autori sostengono che, in presenza di asimmetrie informative, utilizzare i criteri meritocratici potrebbe essere indesiderabile. Al contrario, l'appartenenza a network potrebbe fungere da meccanismo di trasmissione di informazioni altrimenti non rilevabili. Le imprese potrebbero, inoltre, utilizzare la «peer pressure» dei colleghi appartenenti al medesimo network per ridurre i costi di monitoraggio. Dall'altro lato, pur nel riconoscimento della possibilità di una trasmissione intergenerazionale delle preferenze, gli autori riconoscono come la persistenza fra occupazione dei genitori e occupazione dei figli possa, invece, segnalare una violazione impropria del merito. A questo riguardo, sulla base anche di dati originali, essi portano l'attenzione sull'entità della persistenza in contesti, quali molte occupazioni nel settore pubblico, dove i problemi informativi non dovrebbero essere rilevanti.

Aprè la seconda parte, tesa alla disamina delle ambiguità/criticità inerenti al principio del merito, un saggio di Granaglia. La tesi di fondo è che un conto sia riconoscere il merito all'interno di una teoria della giustizia e un altro sia riconoscerlo nella prospettiva meritocratica, secondo cui tutto ciò che conta sarebbe l'eguaglianza di opportunità rispetto ai meriti. Una siffatta concezione, anche nella prospettiva sostanziale, legittimerebbe gli effetti del caso, in misura incompatibile con l'uguaglianza morale alla base dell'egualitarismo liberale, sottovalutando i rischi di inadeguatezza delle remunerazioni che meritevoli e meno meritevoli potrebbero ottenere, la pluralità di opportunità oltre a quelle meritocratiche che potrebbero essere per tutti desiderabili nonché, contrariamente alle aspettative, i pericoli di indebolimento della coesione sociale. Un sottoprodotto è la messa a fuoco della molteplicità di ingredienti che concorrono alla definizione di merito, ben oltre la disponibilità di abilità naturali e lo sforzo sottolineati dalla prospettiva meritocratica.

I saggi seguenti approfondiscono aspetti diversi di tali questioni. Luciano offre una breve, ma potente, sintesi del contributo della sociologia al discorso sul merito. A questo riguardo, da un lato, sottolinea

quello che potremmo definire il carattere chimerico del merito. Se il grande obiettivo della meritocrazia è fare leva, nell'allocazione dei vantaggi sociali, su criteri unicamente acquisitivi, come ben esemplificato nella prospettiva weberiana dell'accesso alla pubblica amministrazione, la realtà è, invece, quella della persistenza dei criteri ascrittivi che il merito avrebbe dovuto debellare. Dall'altro lato, argomenta come la meritocrazia sia costantemente sfidata non soltanto sul terreno dei processi allocativi, ma anche su quello dei processi strutturali, ossia, sulla base delle implicazioni distributive – in termini di reddito e di potere – del principio del merito. È interessante rilevare come nonostante l'adozione di categorie analitiche diverse, le considerazioni siano sostanzialmente simmetriche/complementari a quelle presentate da Granaglia.

Bicchieri illustra alcuni interessanti risultati dell'economia sperimentale che proverebbero una larga condivisione del criterio del merito, con alcune, però, importanti note di cautela. Conta, innanzitutto, in misura significativa il contesto di scelta: il merito è seguito solo «in presenza di appropriate e accettabili giustificazioni». Non solo: il merito è accettato a condizione che i risultati finali non siano troppo distanti dalla distribuzione egualitaria. In ogni caso, è necessaria simmetria nell'applicazione: il merito non può essere invocato per alcuni e non per altri. Infine, pur nel riconoscimento dell'importanza del merito, i pregiudizi a favore di sé e del gruppo di appartenenza (addirittura, in presenza di appartenenze deboli, quali l'attribuzione casuale ad un gruppo di sperimentatori piuttosto che ad un altro) tendono a comportare una forte conflittualità nella specificazione del merito stesso.

Addis elabora ulteriormente sulle difficoltà di definizione delle competenze. Nell'assunto che «l'eccellenza non è una variabile data in natura, che deve solo essere misurata», bensì, un «terreno contestato», fortemente influenzato dalle relazioni di potere prevalenti nella comunità scientifica, l'autrice concentra l'attenzione sull'influenza dell'appartenenza di genere nella definizione dell'eccellenza nelle scienze. Più in particolare, in opposizione a spiegazioni semplicistiche basate o sulla domanda (presenza di discriminazione, più o meno implicita) o sulla offerta (minore competenza delle donne), l'articolo mette a fuoco, anche sulla base di un innovativo modello economico della produzione di eccellenza, una pluralità di dimensioni di violazione delle pari opportunità per le donne di accedere all'eccellenza nonché di suggerimenti di policy.

Sulla stessa linea di molte delle osservazioni di Addis, nella sezione *Parola chiave*, Bignami ricostruisce, con un magistrale insieme di competenze professionali in scienze naturali e cultura umanistico/letteraria, i principali tentativi storicamente effettuati dagli scienziati naturali, ma non solo, di misurare le differenze di abilità e, in particolare, l'intelligenza. Il panorama descritto rileva «un'alta frequenza di forzature, o addirittura di falsi» nonché di uno «stretto legame con gli interessi socio-economici e politici tesi a legittimare le politiche di discriminazione su base di classe e/o di razza o etnia». La conclusione complessiva è quella della sostanziale impossibilità di una definizione unitaria di abilità. Al contrario, la raccomandazione è a favore «dello studio, simultaneamente psicologico e neurobiologico, di specifiche funzioni».

Chiude il numero, nella sezione *Recensioni*, un contributo di Tomassi su un recente rapporto sull'eguaglianza, *The Final Report of the Equalities Review* (2007), commissionato da Blair, al termine del suo mandato, ad un gruppo di ricercatori. Lo scopo era quello di delineare le frontiere dell'uguaglianza o, meglio, delle uguaglianze da perseguire nel prossimo futuro in Gran Bretagna. È interessante rilevare come la nozione di merito occupi un posto decisamente circoscritto e, anche in questo caso, le venga attribuita una pluralità di accezioni, nel pieno riconoscimento di una società sempre più mista sul piano culturale. La concezione di eguaglianza perorata è, invece, una concezione alla Sen, in termini di eguaglianza di capacità, ossia, una concezione che, pur riconoscendo il merito, ha una idea assai più esigente di opportunità da garantire a tutti.

Certamente, diversi temi vanno ulteriormente approfonditi. *In primis*, va approfondita la messa a fuoco delle diverse variabili che ostacolano la promozione del merito su un piano sostanziale. Fra di esse, attenzione particolare dovrebbe essere indirizzata, oltre al ruolo dei network, alle abilità non cognitive. Va, altresì, approfondita la questione delle politiche. La richiesta più invocata a favore di più istruzione lascia, infatti, largamente insoddisfatti: che tipo di istruzione e con quali strumenti? Occorre privilegiare l'apprendimento fin dai primi mesi di vita e sulla base di quali politiche? Oppure, occorre privilegiare l'istruzione successiva e, di nuovo, sulla base di quali politiche: ad esempio, privilegiando percorsi unificati o differenziati? Ciò nondimeno, l'insieme dei saggi presentati ci sembra aggiungere un contributo importante, fattuale e analitico, alla riflessione in corso sul ruolo del merito.

Persistenze di disuguaglianza
e violazioni del merito.
Analisi comparative e il caso italiano

I bambini poveri diventano adulti poveri? Una comparazione tra paesi sulla dinamica generazionale del reddito*

Miles Corak

RPS

Il saggio presenta una comparazione tra diversi paesi sulla mobilità generazionale del reddito ed esamina le ragioni che determinano il grado in cui nel lungo periodo il successo dei figli nel mercato del lavoro è legato a quello dei loro genitori. La misura in cui la condizione economica dei genitori è legata al successo nel mercato del lavoro dei figli in età adulta presenta

variazioni molto significative nei paesi ricchi. La forza di queste associazioni non dovrebbe essere interpretata come un modo per indicare target o ricette per le politiche pubbliche. Viene messo a punto, come guida per l'intervento politico, un impianto di analisi che renda comprensibile il processo causale sottostante, e anche il concetto di pari opportunità.

1. Introduzione

Negli Stati Uniti circa la metà dei bambini nati da genitori con reddito basso diventano adulti con reddito basso. Si tratta di un caso estremo, ma la proporzione è alta anche nel Regno Unito, con quattro su dieci, e in Canada, dove circa un terzo dei bambini con reddito basso non sfuggono al reddito basso in età adulta. Lo stesso accade nei paesi del Nord Europa, dove i tassi globali di povertà infantile sono notevolmente inferiori. Anche qui una proporzione relativamente elevata di bambini con reddito basso diventano adulti con reddito basso. I cicli generazionali di reddito basso possono essere comuni nei paesi ricchi, ma lo sono anche i cicli di reddito alto. I bambini ricchi tendono a diventare adulti ricchi. Negli Stati Uniti e nel Regno Unito quattro bambini su dieci nati da genitori con reddito alto sono destinati a di-

* Questo saggio è tratto, previa autorizzazione, da un articolo con lo stesso titolo originariamente pubblicato nel 2006 su «Research on Economic Inequality», vol. 13. Si tratta di una sintesi e di un ampliamento del capitolo introduttivo di Corak, 2004. Si ringraziano l'autore e l'editore per questa opportunità.

ventare adulti con reddito alto, e non meno di un terzo lo diventeranno in Canada.

Questi dati sono alla base di questo studio. Il suo primo obiettivo è proporre misurazioni, confrontabili a livello internazionale, del grado di mobilità generazionale nei paesi ricchi, e di fornire un impianto che consenta di cogliere le differenze tra loro. Il secondo obiettivo è fornire un quadro di riferimento per comprendere il modo in cui le politiche pubbliche influenzano tali modelli. Per mettere a fuoco tali questioni, in particolare, riporterò i principali risultati della letteratura che si è occupata del grado di mobilità generazionale del reddito nei paesi ricchi, riassumendo e ampliando il lavoro presentato in Corak (2004).

L'intento principale è quello di definire una cornice entro la quale leggere le dinamiche generazionali del reddito, evidenziando in tal modo le ragioni che determinano il grado in cui, nel lungo periodo, il successo dei figli nel mercato del lavoro è correlato a quello dei loro genitori. Ma quanto sono forti questi modelli? I vantaggi che i genitori con reddito alto assicurano ai figli sono dovuti al denaro? Gli svantaggi di cui soffrono i bambini con reddito basso sono il risultato della povertà economica? Se comprendiamo i meccanismi che determinano la mobilità generazionale, possiamo iniziare a riflettere su un possibile intervento dei policy-maker e sul modo in cui questi possono agire.

Emerge che il grado in cui la condizione economica familiare è legata al successo nel mercato del lavoro dei figli in età adulta presenta differenze significative tra paesi. A un estremo abbiamo la Francia, dove circa il 40% del vantaggio economico dei genitori viene trasmesso ai figli, assieme a Regno Unito e Stati Uniti, dove la quota sale fino al 50%. All'altro estremo abbiamo Canada, Finlandia, Norvegia e Danimarca, dove i figli ereditano meno del 20% di qualsiasi tipo di vantaggio o svantaggio economico dei genitori. È necessaria tuttavia una buona dose di cautela per interpretare questi modelli e, mentre non mancano argomenti per sostenere che essi forniscono un utile indicatore di inclusione sociale dalla prospettiva dei bambini, non è chiaro se possono contribuire anche a individuare un target o opzioni per le politiche pubbliche. Affinché ciò accada sono necessarie due cose: primo, capire cosa significa eguaglianza di opportunità, e secondo, individuare le cause sottostanti.

In questo lavoro vengono presi in considerazione entrambi gli aspetti ma, per quanto riguarda il secondo, l'analisi suggerisce che, se la ric-

chezza supplementare svolge un ruolo importante nel determinare la mobilità generazionale del reddito, allora le politiche di trasferimento del reddito possono influenzare questo processo; se invece non è così, bisogna pensare in termini più generali e prestare particolare attenzione a quelle che chiamerò politiche di investimento.

RPS

Miles Corak

2. La misurazione della mobilità generazionale del reddito

La maggior parte delle analisi economiche utilizza un semplice modello empirico per misurare la mobilità generazionale dei guadagni o del reddito. Generalmente questo dato viene calcolato in termini di percentuale e fa riferimento alla frazione delle differenze di reddito tra i genitori che in media viene osservata tra i loro figli in età adulta. Ad esempio, se i redditi di due gruppi di genitori differiscono del 100%, e i redditi dei loro figli differiscono del 60%, si considera che la persistenza generazionale dei redditi sia pari al 60%, dal momento che sei decimi della differenza di reddito dei genitori sono trasmessi ai figli. Se Y rappresenta il reddito permanente e t è un indice delle generazioni, questo modo di pensare può essere anche rappresentato dalla seguente espressione:

$$\ln Y_{i,t} = a + \beta \ln Y_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad [1]$$

In questa equazione il reddito da adulto (in logaritmi naturali) del figlio che appartiene alla famiglia i , $\ln Y_{i,t}$, è espresso in termini di reddito medio da adulto dei bambini della generazione t , come a più due fattori che determinano la deviazione da questa media: una frazione del reddito permanente dei genitori ($\beta \ln Y_{i,t-1}$) e altre influenze non legate al reddito dei genitori ($\varepsilon_{i,t}$).

Il reddito medio delle generazioni evolverà nel tempo, e può succedere che molti o tutti i membri di una generazione avranno redditi più alti rispetto a quelli che i loro genitori percepivano in passato quando avevano la stessa età. Nell'equazione [1] questo dato è rappresentato dal valore di a . Tuttavia, cosa non meno importante, l'equazione riflette l'idea che il reddito di un individuo sia comunque legato a quello dei genitori. Ciò è rappresentato dal valore di β , che indica la frazione di vantaggio economico che in media viene trasmesso da una generazione all'altra. In altre parole, β sintetizza in un unico numero il grado

di mobilità generazionale del reddito in una società. Spesso questo dato viene definito come elasticità generazionale del reddito, e può teoricamente corrispondere ad un qualsiasi valore reale. Un valore positivo indicherebbe la persistenza generazionale dei redditi, in cui il reddito più alto dei genitori è associato con i redditi più alti dei figli; un numero negativo indicherebbe un'inversione generazionale del reddito, in cui il reddito più alto dei genitori è associato con i redditi più bassi dei figli. Gli studi empirici sui paesi ricchi hanno sempre rilevato che β si trova tra zero e uno. Se, come in precedenza, il 60% della differenza dei redditi dei genitori fosse trasmesso ai figli, β avrebbe il valore di 0,6. Quando β è maggiore di zero ma minore di uno, vi è una certa mobilità generazionale del reddito, di modo che genitori con redditi superiori (o inferiori) alla media avranno figli che arriveranno a percepire redditi superiori (o inferiori) alla media. Tuttavia, la deviazione dalla media non sarà così forte nella generazione dei figli. Che tale situazione si verifichi nei paesi ricchi non dovrebbe sorprendere. La mobilità attesa è tanto maggiore quanto più basso è il valore di β , vale a dire quanto più rapida è la regressione dalla media. Nel caso estremo in cui $\beta=0$ non vi è alcuna relazione tra i risultati dei genitori e quelli dei figli, e il risultato atteso di un bambino è esattamente il reddito medio di tutti i bambini, a prescindere dal reddito dei genitori.

A seconda del grado di disparità dei redditi dei genitori, anche piccoli valori di β possono conferire vantaggi sostanziali ai figli delle famiglie più agiate. Ad esempio, utilizzando dati degli Stati Uniti, Harding, Jencks, Lopoo e Mayer (2004) sostengono che, nel 1999, i nuclei familiari con bambini sotto i 18 anni che si trovavano al vertice del quintile di reddito avevano una quantità di denaro (se ponderata in base alla dimensione del nucleo familiare) 12 volte superiore a quelli che appartenevano al quintile più basso. L'elasticità generazionale del reddito traduce direttamente questo rapporto nel vantaggio economico che un bambino appartenente a una famiglia con reddito più alto può aspettarsi di avere nella generazione successiva rispetto a un bambino appartenente a una famiglia con reddito inferiore. Per i diversi valori di β avremo:

β	0	0,2	0,4	0,6	0,8	1,0
Vantaggio di reddito	1,0	1,64	2,70	4,44	7,30	12,0

Con un'elasticità generazionale pari a 0,6, i bambini nati da genitori con un reddito più elevato possono aspettarsi di guadagnare – cioè, quando $\varepsilon_{i,t}=0$ – circa quattro volte e mezzo di più rispetto ai bambini nati da genitori con redditi più bassi. Un vantaggio di reddito pari a quattro volte e mezzo non è questione da poco. I valori più bassi di β si traducono in vantaggi inferiori. Con un β pari a 0,2 il vantaggio scende a circa uno e due terzi. È un divario considerevole, ma nulla in confronto al fatto che i genitori con reddito più alto hanno iniziato guadagnando 12 volte di più rispetto alle famiglie con reddito più basso, e ciò significa che non ci sarà quasi più associazione alcuna tra i redditi dei nonni e quelli dei loro nipoti.

Non mancano difficoltà pratiche nell'intraprendere analisi comparative tra paesi basate su questo impianto. I ricercatori si imbattono nelle questioni relative alla attendibilità dei dati e alla misurazione e raramente si può disporre di set di dati ideali per studiare i processi di lungo periodo; quelli che si sviluppano nel corso di una generazione o più. I ricercatori hanno a che fare con dati e misurazioni che si basano su ricerche tutt'altro che ideali o con dati amministrativi di cui possono disporre in modi differenti e in diversi gradi. Quindi, lo sviluppo di un set di dati confrontabili tra diversi paesi comporta la necessità di considerare le specificità del piano di indagine, in particolare la portata e la natura delle correzioni degli errori di misurazione e anche l'età in cui i genitori vengono osservati. Questo non è un compito facile e la mia lettura della letteratura, descritta nella versione originale di questo studio, consiglia di adottare il set di dati illustrato i cui limiti superiori e inferiori sono specificati nella tabella 1. Si tratta comunque di informazioni approssimative se si considera che in letteratura i risultati cambiano a seconda della misura in cui gli errori di misurazione sono corretti e dal momento del ciclo di vita dei genitori in cui i redditi vengono acquisiti. Le stime preferite a fini comparativi si basano su studi che prendono in considerazione i guadagni del padre e del figlio maschio, con il padre in un'età compresa tra i 40 e i 45 anni e la media dei loro guadagni calcolata su un periodo di dieci anni. Informazioni riguardanti le figlie femmine e altre definizioni di risorse materiali stanno iniziando a essere disponibili in letteratura, ma non sono ancora così ampie come quelle basate sulla relazione padre-figlio. Dunque, l'attenzione viene concentrata sui padri e sui figli maschi allo scopo di massimizzare il numero di paesi per i quali è possibile fare confronti.

Tabella 1 - Elasticità generazionali dei redditi per confronti tra diversi paesi

Paese	Stime per le comparazioni tra paesi		
	Preferita	Limite inferiore	Limite superiore
Danimarca	0,15	0,13	0,16
Norvegia	0,17	0,15	0,19
Finlandia	0,18	0,16	0,21
Canada	0,19	0,16	0,21
Svezia	0,27	0,23	0,30
Germania	0,32	0,27	0,35
Francia	0,41	0,35	0,45
Stati Uniti	0,47	0,40	0,52
Regno Unito	0,50	0,43	0,55

La prima indicazione che deriva da questi risultati, se ne accettiamo la correttezza, è che esiste una notevole variazione tra i paesi ricchi nel grado in cui il vantaggio economico dei genitori è trasmesso ai figli e, in secondo luogo, che in nessun paese il vantaggio ereditato dai genitori è di molto inferiore a un quinto. Stati Uniti, Regno Unito e Francia, quest'ultima in misura leggermente inferiore, si distinguono per essere le società meno mobili, con un vantaggio di reddito dei padri trasmesso ai figli oscillante tra il 40 e il 50%. All'altro estremo troviamo Danimarca, Norvegia, Finlandia e Canada, con un vantaggio di reddito trasmesso tra le generazioni che oscilla tra il 15 e il 20% circa. In posizione intermedia ci sono Germania e Svezia con circa il 30%.

3. Il significato della mobilità generazionale del reddito

Cosa significa esattamente questa statistica? Come si spiegano le differenze tra i paesi? E in che modo queste informazioni possono essere utilizzate come obiettivo o come strumentazione per i policy-maker? La mia opinione è che possono costituire un indicatore complessivo dell'inclusione sociale dalla prospettiva dei bambini. In tal modo possono guidare le discussioni di politica sociale fornendo loro un punto di vista focalizzato sull'infanzia. Allo stesso tempo ritengo che sia molto più problematico utilizzare queste informazioni per fissare obiettivi o traguardi delle scelte politiche o come strumentazione per l'intervento politico su questa materia. Ciò richiede, da una parte, una migliore comprensione del significato di eguaglianza di opportunità e, dall'altra, una comprensione più ampia dei

processi causali che determinano il successo a lungo termine dei bambini nel mercato del lavoro.

Vi è stato un ampio dibattito sugli indicatori più idonei a misurare il grado di inclusione sociale in Europa. Atkinson, Cantillon, Marlier e Nolan (2002) considerano le diverse tematizzazioni, presentano un set di principi di base che i buoni indicatori dovrebbero rispettare e riportano una serie di statistiche aggregate per orientare l'agenda sociale europea in accordo con il Consiglio europeo di Lisbona. Molti di questi indicatori sono correlati all'occupazione e al successo nel mercato del lavoro, con particolare attenzione alla misurazione delle disuguaglianze di reddito e della povertà. Un limite importante di questo dibattito, tuttavia, è la mancanza di indicatori espliciti in materia di benessere dei bambini. Un modo per affrontare il problema potrebbe consistere nell'introdurre sottogruppi di età più specifici rispetto al set di indicatori esistente e la scelta più ovvia sarebbe, ad esempio, un indicatore della povertà infantile. Se però si concentrasse l'attenzione su questo non si risponderebbe alla necessità di guardare al futuro e di misurare la capacità dei bambini di raggiungere tutti i traguardi che sono alla loro portata, a prescindere dal background familiare. Ciò che in effetti occorre è una valutazione dell'eguaglianza delle opportunità in una società, in che misura cioè i bambini possono avere le medesime opzioni nella vita a prescindere dal loro background familiare.

A prima vista β sembra fornire esattamente tale misura con riferimento al successo nel mercato del lavoro, e infatti in passato molti osservatori distratti hanno assunto questo dato come indicatore di eguaglianza delle opportunità. Ma, a prescindere dalle questioni di misurazione e di idoneità, c'è una ragione per cui il grado di vantaggio del reddito familiare trasmesso ai figli è un indicatore inappropriato per stabilire gli indirizzi della politica sociale. Ciò perché non è chiaro da questo singolo dato quale sarebbe il target appropriato di policy, né risulta immediatamente chiaro come esso si colleghi agli strumenti di policy e da qui alla sua gestione.

3.1 Il significato dell'eguaglianza delle opportunità e il target di policy

L'eguaglianza delle opportunità implica un'elasticità generazionale pari a zero, ovvero che non esista correlazione tra i redditi dei genitori e quelli dei figli? Roemer (2004) sostiene che l'eguaglianza delle opportunità comporta che le disuguaglianze di reddito siano indifendibili se dipendono da circostanze differenziali; allo stesso tempo egli sostiene

che i genitori influenzano i figli attraverso una gerarchia di «circostanze». Parafrasando la sua ricerca, sono tre i modi in cui i genitori influenzano i figli: (1) attraverso le connessioni sociali che facilitano l'accesso all'istruzione e al mondo del lavoro; (2) attraverso la cultura familiare e gli investimenti che influenzano le competenze, le convinzioni e le motivazioni; (3) attraverso la trasmissione genetica delle abilità. Sono questi, in ordine d'importanza, i campi – ciascuno riferibile ad ulteriori, e via via più ampie, specificazioni di eguaglianza delle opportunità – che i responsabili politici potrebbero potenzialmente cercare di affievolire. Roemer spiega in modo esplicito che l'equiparazione tra eguaglianza delle opportunità e completa mobilità generazionale implica la necessità di eliminare non solo l'influenza delle connessioni sociali, della cultura familiare e dell'investimento, ma anche la trasmissione genetica delle abilità e l'influenza della famiglia sulla formazione delle preferenze e degli obiettivi dei figli. Secondo lo studioso si tratta di «un'idea che, dopo averci riflettuto, approverebbero solo pochi tra coloro che prendono in esame la questione» (Roemer, 2004, p. 49). Ma questa non è che una nota di avvertimento per chi studia la mobilità generazionale del reddito. In altre parole, l'idea che l'obiettivo politico più appropriato sia l'eliminazione totale del vantaggio di reddito trasmesso dai genitori ai figli – puntando a rendere $\beta=0$ – comporta un grado di intervento nelle vite dei figli e delle famiglie che la maggioranza delle persone e delle società può ritenere insostenibile. Il vantaggio di reddito che i genitori trasmettono ai figli in una situazione di eguaglianza delle opportunità non è di per sé evidente. Richiede una definizione delle circostanze inaccettabili come fonti del successo nel mercato del lavoro, una conoscenza dell'efficacia degli interventi politici e l'individuazione dei *trade-offs* tra vantaggi derivanti dalla loro eliminazione e perdite in termini di altre misure di welfare.

In conclusione, vi sono alcuni aspetti delicati nell'interpretazione del grado medio globale di mobilità generazionale che consigliano di essere prudenti se si vuole farne uso come target di policy. Ciò richiede una comprensione attenta del modo di funzionare della famiglia e del modo in cui i genitori influenzano i figli, della struttura dei mercati del lavoro e del modo in cui sia la famiglia sia i mercati interagiscono con la politica sociale nel determinare il grado di mobilità. In breve, occorre valutare con attenzione i processi causali che entrano in gioco.

3.2 Le cause della mobilità generazionale del reddito e una cornice dell'intervento politico

L'equazione [1] è più di un semplice punto di partenza per analisi empiriche in grado di fornire una misura sommaria della mobilità del reddito; essa è motivata dalla teoria economica, in particolare dal modello di Becker e Tomes (1979). Un punto centrale del modello Becker-Tomes è che la mobilità del reddito tra generazioni e la disuguaglianza all'interno delle generazioni possono essere comprese contestualmente ammettendo che entrambi i genitori si preoccupano e sono in grado di influenzare la capacità di guadagno dei propri figli. Di conseguenza, i genitori ripartiscono il proprio tempo e il proprio denaro tra consumi correnti e investimenti nel capitale umano dei figli, investimenti che accresceranno il futuro benessere economico di questi ultimi.

Solon (2004) adotta questa prospettiva come punto di partenza per sviluppare una cornice idonea ad un'analisi comparativa, sia nel tempo all'interno di un paese, sia nello spazio tra paesi diversi. Due importanti interrogativi motivano la sua analisi: qual è il ruolo del mercato nel determinare la mobilità del reddito tra generazioni? Qual è il ruolo dell'intervento pubblico? Il primo fa riferimento al fatto che, a partire dalla fine degli anni '70 e dai primi anni '80, gli Stati Uniti e alcune altre economie ricche, ma non tutte, hanno conosciuto cambiamenti molto significativi per quanto riguarda il rendimento della formazione superiore. La seconda questione riguarda il fatto che la natura e la quantità degli investimenti pubblici sull'istruzione dei bambini sono cambiate enormemente durante il periodo post-bellico e variano tra i paesi in misura altrettanto ampia. Solon dimostra che quanto più elevata sarà la resa della formazione, tanto più forte sarà la relazione tra i redditi dei genitori e quelli dei figli; l'incremento degli investimenti pubblici progressivi – che avvantaggiano in misura relativa i meno abbienti – al contrario la attenuerà. Le differenze nella mobilità generazionale tra i diversi paesi possono dipendere da molti fattori, ma per spiegarne le ragioni questi sono tra i più importanti.

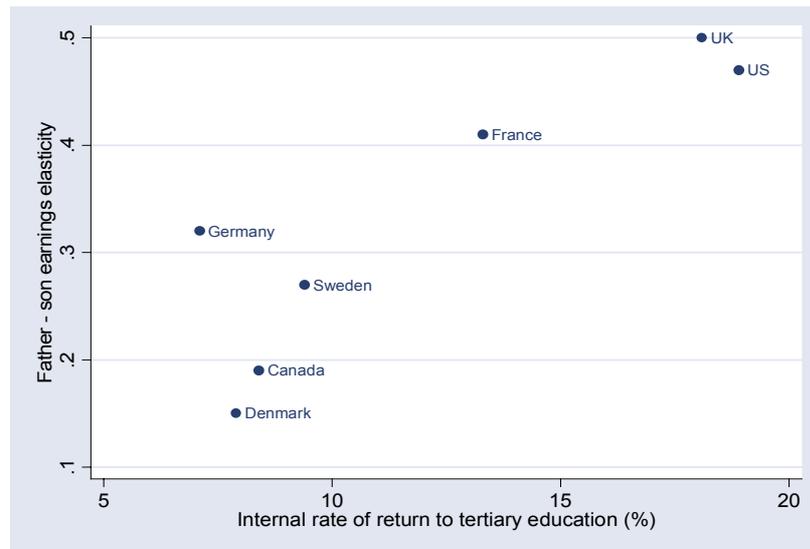
In altre parole, hanno rilievo tanto i vantaggi privati quanto le opportunità sociali. Una misura è fornita dal rendimento della formazione superiore, ovvero dal tasso interno privato di resa dell'istruzione terziaria. I modelli transnazionali nel rendimento privato dell'istruzione universitaria e l'elasticità generazionale del reddito sono illustrati nel grafico in figura 1, che presenta un diagramma di dispersione tra le

stime di β e il tasso interno privato, al lordo delle imposte, di rendimento dell'istruzione terziaria per gli uomini (nel 1999/2000), così com'è calcolato dall'Ocse nella sua pubblicazione *Education at a Glance*. I tre paesi con tassi di ritorno superiori al 10% – Stati Uniti con il 18,9, Regno Unito con il 18,1 e Francia con il 13,3% – sono gli unici paesi con elasticità generazionali del reddito superiori allo 0,4%. La correlazione grezza fra le due statistiche è fortemente positiva, essendo pari allo 0,882. I tassi di rendimento sono un fattore importante per determinare il livello generale di disuguaglianza trasversale, e di conseguenza questa relazione sottolinea l'affermazione teorica di Solon secondo cui una società più disuguale è associata con una minore mobilità generazionale.

Su un piano leggermente diverso Mayer e Lopoo (2004) mettono in evidenza che le differenze nel tasso di rendimento della formazione superiore «non cambiano di per sé l'uguaglianza delle opportunità, ma cambiano i costi sociali ed economici dell'opportunità diseguale». Se in due differenti paesi i genitori investono la stessa somma per l'istruzione dei figli, a parità di tutte le altre condizioni, il paese con un rendimento più elevato della formazione presenterà una disuguaglianza superiore tra bambini benestanti e bambini più poveri, se la probabilità che i primi frequentino l'università è maggiore. In altre parole, se l'effetto del reddito dei genitori sull'istruzione dei figli è lo stesso nei due paesi, ma i rendimenti della formazione sono più alti in uno rispetto all'altro, anche l'effetto del reddito dei genitori sul reddito dei figli sarà superiore. Questo è quanto evidenziano i dati del grafico in figura 1. Potrebbe però verificarsi anche il caso in cui paesi con tassi più alti di rendimento abbiano adottato strutture e politiche molto diverse in termini di accesso alla formazione superiore, dal momento che tra le ragioni dei tassi di rendimento elevati vi sono le restrizioni all'offerta di laureati.

Ciò solleva la questione della differenza di opportunità, per capire cioè se e in che misura i bambini che vivono in famiglie con redditi più alti hanno maggiori probabilità di capitalizzare i vantaggi connessi alla formazione superiore. Quindi, il secondo fattore che può spiegare le differenze tra i diversi paesi nel grado in cui il vantaggio di reddito dei genitori è trasmesso ai figli ha a che fare con le differenze nel beneficio relativo degli investimenti – sia pubblici sia privati – sull'istruzione dei bambini che vivono in contesti familiari ricchi o poveri. Una possibile misurazione di questo fattore è il gradiente tra le abilità cognitive dei figli e il livello di istruzione dei loro genitori.

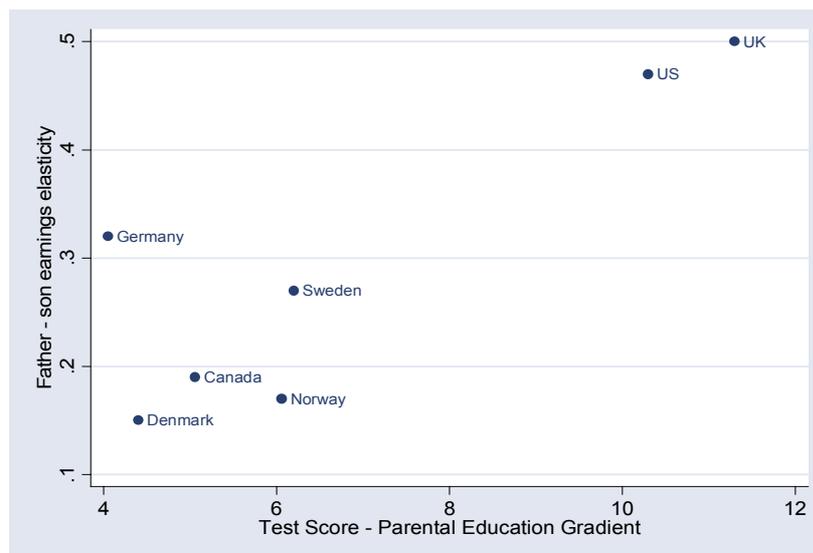
Figura 1 - Elasticità dei redditi per padri e figli e rendimento dell'istruzione terziaria. Confronto tra paesi



RPS

Miles Corak

Figura 2 - Elasticità dei redditi per padri e figli e capacità cognitive dei figli. Confronto tra paesi



Esping-Andersen (2004, tabella 1) calcola questo indicatore utilizzando i dati dell'*International Adult Literacy Survey* su un gruppo di uomini fra i 30 e i 39 anni e sull'istruzione dei loro padri. Queste informazioni sono disponibili per sette paesi tra quelli presi in esame e la relazione con l'elasticità generazionale del reddito è illustrata dal grafico in figura 2. Inoltre, vi è una relazione positiva molto forte tra questa variabile e l'elasticità generazionale del reddito, con una correlazione grezza tra le due statistiche che è pari allo 0,856. L'unica deviazione significativa nel grafico è costituita dalla Germania.

Questo modello riflette le differenze nella disparità dell'investimento pubblico e privato sull'istruzione dei figli. Se il grado di disuguaglianza del reddito è più alto in un paese rispetto all'altro sarebbe ragionevole aspettarsi non solo migliori riscontri per un dato livello di investimento, ma anche un livello e una distribuzione più alti dell'investimento sull'istruzione dei figli. Un paese con più forti disparità di reddito potrebbe avere anche una maggiore disparità negli investimenti che i genitori ricchi e quelli poveri possono realizzare sull'istruzione dei figli, e quindi un grado inferiore di mobilità generazionale del reddito. Ma, come sottolinea Solon (2004), il grado in cui ciò accade dipenderà anche da quanto le politiche pubbliche sono progressiste, cioè dal grado in cui i bambini che vivono in contesti meno vantaggiosi beneficiano in misura sproporzionata dei programmi pubblici. Mayer e Lopoo (2004) osservano che, in determinate circostanze, i programmi pubblici di tipo universale possono ridurre il divario di investimento tra bambini benestanti e bambini poveri. Se il primo dollaro di investimento crea il più forte incremento di benessere del bambino, allora quando le istituzioni esterne alla famiglia investono in maniera uguale su tutti i bambini è probabile che quelli poveri siano destinati a guadagnare di più rispetto ai bambini benestanti. Nel periodo post-bellico, infatti, la grande promessa di investimento pubblico nell'espansione dell'istruzione universale e nell'incremento dell'accesso all'istruzione superiore consisteva in un livellamento dei gradienti di questo tipo. I dati di Esping-Andersen indicano che vi sono ancora differenze molto ampie nella misura in cui ciò è stato fatto nei sistemi di welfare dei paesi ricchi, fornendo così un'importante indicazione sulle ragioni per le quali i paesi differiscono nel grado di trasmissione del vantaggio economico dai genitori ai figli.

Queste due spiegazioni sono in grado di aprire due distinte finestre per l'indirizzo delle politiche pubbliche: gli interventi connessi alla struttura dei mercati del lavoro e al grado di disuguaglianza; le policy

che hanno a che fare con i *functionings* delle famiglie, con l'incidenza delle spese pubbliche e l'investimento nella prima infanzia. Di seguito farò riferimento a questi due aspetti, che chiamerò politiche di trasferimento del reddito e politiche di investimento.

4. Politiche di trasferimento del reddito

Le conseguenze generazionali delle politiche di trasferimento del reddito possono essere inquadrate in base al ruolo che hanno tradizionalmente svolto come schemi di redistribuzione o anche di assicurazione contro le perdite inattese di reddito. Ad esempio, uno shock subito dai redditi dei genitori, sia positivo che negativo, potrebbe persistere per intere generazioni a seconda del valore di β , al punto che i bambini potrebbero trovarsi, non per colpa loro, di fronte a prospettive di reddito molto differenti per effetto di eventi accaduti decenni prima. Le politiche sociali e le tasse redistributive possono essere descritte come ciò che riduce il divario tra i redditi dei genitori, di modo che i redditi dei figli convergano più velocemente su un livello medio. Per citare l'esempio precedente, se negli Stati Uniti la differenza di reddito tra famiglie con reddito alto e reddito basso fosse pari a 6 invece che a 12, con $\beta = 0,6$, la differenza relativa tra i risultati dei figli, una volta diventati adulti, sarebbe inferiore a 3 invece che prossima a 4,5.

Si tratta di un'interpretazione molto interessante del modo in cui potrebbero funzionare i programmi di trasferimento, poiché implica il fatto che essi affrontano due questioni in una volta: da una parte riducendo la disuguaglianza e la povertà infantile nel presente, e allo stesso tempo le disuguaglianze nel futuro. Spesso questo tipo di ragionamento è proprio dei governi che assumono esplicitamente certi target per la riduzione della povertà infantile: lo scopo di tale riduzione è legittimato dai futuri benefici per i bambini e per la società in generale. Questa interpretazione presuppone però che il denaro sia perfettamente fungibile e che un dollaro abbia la stessa influenza sui bambini, a prescindere dalla sua origine.

Tutto ciò contrasta con le conclusioni a cui giungono, almeno per quanto riguarda il Nord America, Corak e Heisz (1998), Hill e Duncan (1987), Mayer (1997), secondo i quali la presenza di trasferimento del reddito è associata con guadagni inferiori da parte dei bambini una volta diventati adulti, mentre il reddito che deriva dai patrimoni e dai guadagni – in costanza dell'ammontare complessivo – è associato con

guadagni più alti. Secondo alcuni studiosi la partecipazione dei genitori ai programmi di trasferimento riduce le probabilità di ingresso dei bambini nel mercato del lavoro e accresce la probabilità che, una volta diventati adulti, siano dipendenti dal sostegno dello Stato. In questa prospettiva i programmi di trasferimento impedirebbero in qualche modo lo sviluppo dell'autosufficienza e perpetuerebbero un ciclo di povertà generazionale.

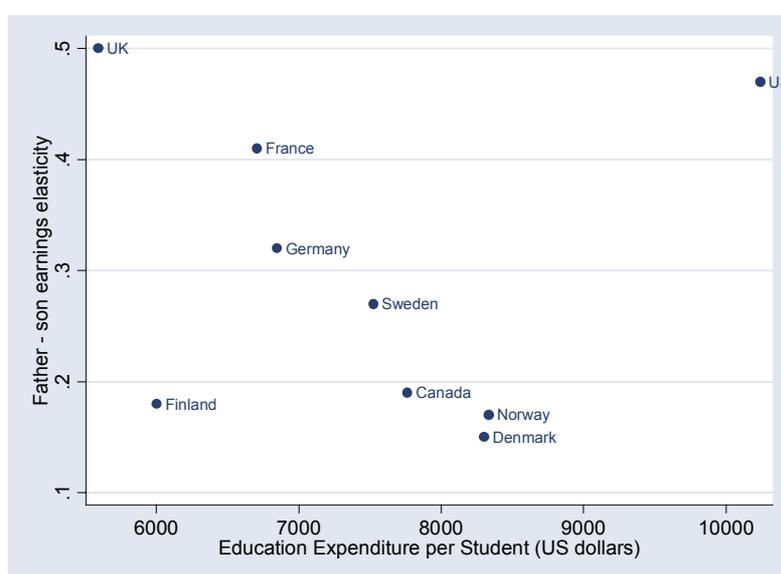
5. Politiche di investimento

Un impianto alternativo per la costruzione di politiche pubbliche volte alla promozione della mobilità generazionale potrebbe essere costituito dalle «politiche di investimento». Un numero crescente di osservatori che si occupano di welfare dell'infanzia cerca di riprogettare il welfare state entro uno schema capace non solo di assicurare le famiglie contro nuove tipologie di rischio, ma anche di investire sul futuro benessere dei suoi cittadini più giovani. Questa proposta è sostenuta da Gøsta Esping-Andersen (2004; 2002), secondo il quale il ruolo di investimento per la politica pubblica è stato storicamente definito in termini di espansione dell'istruzione universale primaria e secondaria e di promozione dell'accesso all'istruzione terziaria. In altre parole, nell'era postbellica il significato politico più importante attribuito alle pari opportunità è stato quello di facilitare l'accesso a livelli di scolarizzazione sempre più elevati. Questa direzione non dovrebbe essere ignorata, ma Esping-Andersen sostiene che, in alcuni paesi, i benefici marginali per politiche pubbliche che continuano a focalizzarsi sulle risorse monetarie dei genitori, sui loro investimenti sull'istruzione dei figli e sui risultati monetari nella generazione successiva, potrebbero essere giunte al limite.

In primo luogo i livelli di spesa pubblica per istruzione variano considerevolmente tra i paesi, e la relazione con il grado di mobilità generazionale non è semplice. Ciò è evidenziato nella figura 3, che illustra le elasticità generazionali dei guadagni in rapporto alle spese destinate all'istruzione per singolo scolaro (a parità di potere d'acquisto espresso in dollari Usa). La correlazione grezza in questi dati è piuttosto debole, essendo pari a $-0,062$, ma ciò è dovuto alla spinta degli Stati Uniti che hanno livelli di spesa molto elevati e anche un'elasticità molto elevata. Se questo paese fosse omissso dal calcolo, la correlazione diventerebbe pari a $-0,701$. Anche la Finlandia rappresenta un caso a

sé. Ad esempio, sia il Regno Unito sia la Finlandia spendono per l'istruzione pro capite somme relativamente basse e simili tra loro – 5,592 e 6,003 dollari Usa – ma i due paesi sono caratterizzati da gradi di mobilità molto diversi.

Figura 3 - Elasticità dei redditi per padri e figli in rapporto alla spesa pro capite destinata all'istruzione. Confronto tra paesi



Queste eccezioni dimostrano che a contare non sono solo i cambiamenti ulteriori nella spesa complessiva per l'istruzione, ma anche la struttura del sistema e le capacità cognitive dei bambini, che consentono loro di cogliere le opportunità a disposizione. In particolare, come sottolineano Esping-Andersen (2004) e l'Unicef (2002), un sistema basato sulla valutazione precoce del rendimento è dannoso per l'uguaglianza di opportunità; saranno però i bambini con un alto livello di capacità cognitive a trarre il maggior vantaggio dal sistema, qualunque esso sia.

In un'analisi sui dati dell'*International Adult Literacy Survey* e del *Programme for International Student Assessment* che include Canada, Stati Uniti, Regno Unito, Svezia, Norvegia, Danimarca, Germania e Paesi Bassi, Esping-Andersen (2004) dimostra in primo luogo che le capa-

capacità cognitive sono un fattore determinante dei guadagni nel lungo periodo; in secondo luogo che la correlazione tra capacità cognitive e completamento degli studi è poco significativa; in terzo luogo che la performance cognitiva è più strettamente correlata al «capitale culturale» o, in termini più ampi, allo stile di vita dei genitori piuttosto che al benessere materiale. L'eredità dell'educazione, dell'occupazione e del reddito è influenzata innanzi tutto dall'impatto che i genitori hanno sulla performance cognitiva dei figli, mentre le società che hanno livellato il campo d'azione con riferimento ai fattori appena citati – come illustra il grafico in figura 2 – hanno avuto più successo nel promuovere la mobilità generazionale.

Esping-Andersen afferma dunque che la ricerca e la politica dovrebbero focalizzarsi sulla famiglia e, in particolare, sul ruolo di quest'ultima nello sviluppo delle capacità cognitive dei bambini. Una prima, importante, finestra di opportunità si apre nella prima fase della vita, più o meno fino ai cinque anni di età, trovando riscontro negli sviluppi della scienza che studia l'evoluzione del cervello nei primi anni di vita. L'idea è che gli stimoli che i neonati e i bambini piccoli ricevono dall'ambiente influenzano il loro sviluppo neurale e definiscono in maniera decisiva quello che sarà il profilo delle loro capacità. I bambini cresciuti all'interno di famiglie che si trovano all'estremità più alta della scala socio-economica avranno maggiori probabilità di essere esposti a un ambiente stimolante, e intraprenderanno un percorso di vita più vantaggioso in termini di salute, di sviluppo cognitivo e di attitudini sociali. Se il cervello non riceve gli stimoli ambientali necessari in certi periodi critici, la finestra di opportunità si chiude e lo sviluppo non riesce a compiersi. Questa cosiddetta «scultura neurale» segue tempi diversi per le differenti funzioni del cervello, ma il fattore che assume rilievo è la sequenza temporale. Il punto è che questo processo stabilisce le «condizioni iniziali» di vita e colloca l'individuo in un percorso specifico, un percorso in cui una serie di esperienze cumulative possono imporre ulteriori vincoli oppure offrire nuove opportunità. Questo punto di vista è proposto ad esempio da Keating e Hertzmann (1999), secondo i quali la serie di passaggi che nel corso dell'esistenza conducono attraverso importanti periodi di transizione può essere raffigurata più o meno in questo modo: situazioni socio-economiche nei primi anni di vita (e anche nel periodo pre-natale) → peso alla nascita e sviluppo cognitivo/sociale/emozionale → propensione all'apprendimento → sviluppo del linguaggio → problemi comportamentali a scuola e risultati formativi → benessere mentale

nell'età adulta → successo nel mercato del lavoro e caratteristiche dell'impiego → stress, invalidità, assenteismo. I gradienti del tipo descritto dall'equazione (1) per la relazione tra i diversi redditi compaiono di fatto in ciascuno di questi passaggi, poiché hanno le loro radici nella prima infanzia e nell'esperienza cumulativa individuale fino a quel momento. Una persona nata da genitori con reddito basso corre un rischio più elevato di transitare con minor successo attraverso queste fasi e di finire in una situazione precaria nel mercato del lavoro, il che a sua volta riduce le sue capacità di genitore nei riguardi dei figli. Tutto ciò accresce le probabilità che si crei un ciclo generazionale di povertà, anche se il denaro è tanto il risultato quanto la causa di questo circolo vizioso.

Quella appena descritta è una teoria difficile da provare, per la semplice ragione che la raccolta di informazioni è molto impegnativa. Secondo Esping-Andersen (2004), tuttavia, le capacità cognitive sono distribuite in maniera molto meno disuguale in alcune società piuttosto che in altre. Inoltre il grado di queste disuguaglianze è fortemente e positivamente correlato al grado in cui l'istruzione dei genitori è connessa alla performance cognitiva dei figli. Le società in cui l'istruzione dei genitori è strettamente correlata ai risultati cognitivi dei figli sono anche società nelle quali i risultati in questione sono distribuiti in maniera più disuguale. Comprendere le ragioni per cui ciò avviene è importante per stabilire l'indirizzo più idoneo delle politiche pubbliche, e dovrebbe costituire una priorità per la ricerca. Esping-Andersen sostiene la necessità di promuovere alcune riforme fondamentali nel campo dell'istruzione – rinviare o eliminare i percorsi obbligati, standardizzare i curricula, introdurre un sostegno extra per i bambini meno privilegiati – ma, nel complesso, questa prospettiva indica la necessità di spostare l'attenzione sulla famiglia. Da questo punto di vista, una politica appropriata dovrà offrire qualcosa in più di un semplice sostegno finanziario alle famiglie con reddito basso e dovrà prevedere anche la fornitura pubblica di servizi sociali. L'accesso universale ad asili a basso costo consente alle madri di lavorare e spiega l'assenza di povertà infantile nei paesi del Nord Europa. Quando questi servizi sono accompagnati da un sistema scolastico adeguato e da attività organizzate di doposcuola, la fonte della stimolazione cognitiva viene spostata dai genitori alle istituzioni sociali, e cominciano così a bilanciarsi le disparità nei risultati di lungo periodo. Resta però da vedere quanto efficaci possano essere le politiche sull'educazione della prima infanzia fornite dallo Stato, argomento che andrebbe approfondito prima di avanzare specifiche raccomandazioni politiche.

6. Conclusioni

Obiettivo di questo studio è stato descrivere brevemente lo schema che viene utilizzato nelle analisi sulle dinamiche generazionali del reddito ed evidenziare i principali risultati raggiunti dalla letteratura, concentrando l'attenzione sulle comparazioni tra diversi paesi. Di fatto i paesi ricchi differiscono in maniera significativa nel livello di mobilità dei guadagni tra padri e figli. Il Regno Unito, gli Stati Uniti, e in misura leggermente inferiore la Francia, sono i paesi meno mobili. Qui il vantaggio economico, pari al 40-50%, dei giovani adulti con reddito alto sulle loro controparti con reddito inferiore è associato al fatto che i primi sono figli di genitori con reddito più alto. Questa relazione non è interamente eliminata in nessuno dei paesi Ocse presi in considerazione dallo studio, ma diminuisce fino a circa il 20% o poco meno in Canada, Finlandia, Norvegia e Danimarca.

Statistiche di questo tipo forniscono un indicatore globale del modo in cui le famiglie, i mercati del lavoro e le politiche pubbliche interagiscono nel determinare il successo a lungo termine dei bambini nel mercato del lavoro. Esse rappresentano un sistema lungimirante per calcolare se e come le possibilità di vita dei figli sono legate al loro contesto familiare e, in quanto tali, costituiscono una preziosa unità di misura dell'inclusione sociale focalizzata sui bambini. D'altra parte sono statistiche che non propongono né un target per l'intervento politico, né un elenco di opzioni politiche. È richiesta dunque una comprensione chiara di cosa significa eguaglianza delle opportunità e dei processi causali che determinano le dinamiche generazionali. La tesi di questo lavoro, che trae spunto dalla ricerca recente, è che l'eguaglianza di opportunità può avere tre distinti significati in relazione alla misura in cui le politiche pubbliche sono in grado di controbilanciare l'influenza dei genitori sui figli, pur essendo del tutto improbabile che i responsabili politici di qualsiasi paese trovino il sostegno necessario per eliminare del tutto la relazione tra i redditi dei genitori e quelli dei figli.

Le remunerazioni per gli individui con livello elevato di qualifica e di formazione nel mercato del lavoro e le opportunità di ottenere le qualifiche e le credenziali richieste da parte dei bambini sono due fattori rilevanti che influenzano il grado di mobilità generazionale e le differenze tra i paesi. Nel periodo postbellico l'agenda socio-politica volta a uniformare le opportunità ha cercato di ridurre l'importanza delle relazioni familiari nel determinare l'accesso all'istruzione e alle opportunità di lavoro, ampliando allo stesso tempo l'accesso a livelli di

formazione sempre più elevati. La mobilità generazionale è associata a una maggiore spesa pro capite per istruzione qualora la sottostante struttura del sistema formativo sia orientata a favorire chi proviene da contesti più svantaggiati. I paesi differiscono in misura significativa nell'impatto che la spesa destinata all'istruzione ha sulla mobilità generazionale, e una spesa più alta può ampliare piuttosto che diminuire le differenze tra i bambini avvantaggiati e quelli svantaggiati. Queste differenze affondano le radici nei vantaggi più impercettibili che i genitori con elevata istruzione sono in grado di trasmettere ai figli: competenze, opinioni e motivazioni derivano da una cultura familiare avvantaggiata e dallo stile di vita dei genitori. Questi fattori non monetari determinano la forza della relazione tra le capacità cognitive dei figli in età adulta e l'istruzione dei loro genitori, che a sua volta è associata al grado di mobilità generazionale in una società. Le società che cercano di uniformare queste influenze nella popolazione mostrano un grado più elevato di mobilità generazionale.

Ciò significa che, nei paesi Ocse, ha maggiori probabilità di successo la prospettiva di un welfare state inteso come istituzione «abilitante», che investe cioè sull'istruzione dei bambini, cercando di modificare la relazione intergenerazionale tra i redditi dei genitori e quelli dei figli, rispetto a quella che focalizza l'attenzione sull'idea tradizionale di welfare state come schema per la redistribuzione o per la sicurezza sociale. La ricerca recente sostiene che, adottando questa prospettiva, l'attenzione si sposta sulla promozione dello sviluppo della prima infanzia. Ciò non vuol dire che il denaro sia privo di importanza. È opinione diffusa che la povertà infantile nelle economie ricche non debba essere tollerata più della povertà tra gli anziani, la cui eliminazione è stata una delle conquiste importanti dei sistemi di welfare più avanzati. Questa rivendicazione è spesso rafforzata dalla considerazione che i bambini differiscono dagli altri gruppi perché le circostanze attuali sono importanti non solo per il loro benessere nel momento presente, ma anche nei decenni futuri. Tuttavia la capacità dei bambini di diventare autosufficienti e adulti di successo è compromessa non solo dalla povertà economica, ma anche dalla povertà di esperienze, di influenza e di aspettative. Questa tesi richiederebbe considerazioni più ampie sui meccanismi e sulle cause della mobilità generazionale e condurrebbe le politiche pubbliche sul terreno proprio delle politiche sociali e del mercato del lavoro, che chiama in causa meccanismi familiari. Il denaro è importante, ma non è tutto.

Riferimenti bibliografici

- Atkinson T., Cantillon B., Marlier E. e Nolan B., 2002, *Social Indicators: The EU and Social Inclusion*, Oxford University Press, Oxford.
- Becker G.S. e Tomes N., 1979, *An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility*, «Journal of Political Economy», vol. 87, pp. 1153-89.
- Corak M., 2006, *Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross-Country Comparison of Generational Earnings Mobility*, «Research on Economic Inequality», vol. 13, pp. 143-188.
- Corak M. (a cura di), 2004, *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Corak M. e Heisz A., 1998, *How to Get Ahead in Life: Some Correlates of Intergenerational Income Mobility in Canada*, in Corak M. (a cura di), *Labour Markets, Social Institutions, and the Future of Canada's Children*, Statistics Canada, Ottawa, pp. 65-90.
- Esping-Andersen G., 2004, *Unequal Opportunities and the Mechanisms of Social Inheritance*, in Corak M. (a cura di), *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Esping-Andersen G., 2002, *Why We Need a New Welfare State*, Oxford University Press, Oxford.
- Harding D.J., Jencks C., Lopoo L.M. e Mayer S.E., 2004, *The Changing Effect of Family Background on the Incomes of American Adults*, in Bowles S., Gintis H. e Osborne M. (a cura di), *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*, Princeton University Press and Russell Sage, Princeton.
- Hill M.S., Duncan G.J., 1987, *Parental family income and the socioeconomic attainment of children*, «Social Science Research», 16(1), pp. 39-73.
- Keating D.P. e Hertzman C. (a cura di), 1999, *Developmental Health and the Wealth of Nations: Social, Biological, and Educational Dynamics*, The Guilford Press, New York.
- Mayer S.E., 1997, *What Money Can't Buy: Family Income and Children's Life Chances*, Harvard University Press, Cambridge.
- Mayer S.E. e Lopoo L.M., 2004, *What do Trends in the Intergenerational Economic Mobility of Sons and Daughters in the United States Mean?*, in Corak M. (a cura di), *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Roemer J.E., 2004, *Equal Opportunity and Intergenerational Mobility: Going Beyond Intergenerational Income Transition Matrices*, in Corak M. (a cura di), *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Solon G., 2004, *A Model of Intergenerational Mobility Variation over Time and Place*, in Corak M. (a cura di), *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Unicef, 2002, *A League Table of Educational Disadvantage in Rich Nations*, «Report Card Innocenti», n. 4, Unicef, Centro di Ricerca Innocenti, Firenze.

Traduzione dall'inglese a cura di Carlo Gnetti

Dai padri ai figli: la mobilità dei redditi in Italia

Sauro Mocetti*

RPS

Il lavoro fornisce una misura del grado di ereditarietà dei redditi tra le generazioni in Italia. I problemi legati all'indisponibilità di un appropriato dataset che contenga simultaneamente i redditi dei figli e dei loro genitori sono stati superati adottando un metodo a due stadi e con due campioni. L'analisi è basata sull'Indagine

sui bilanci delle famiglie italiane della Banca d'Italia. I risultati mostrano che il nostro paese è, tra i paesi sviluppati per i quali sono disponibili delle stime, quello con la minore mobilità intergenerazionale. Inoltre la mobilità è più bassa sulle code della distribuzione e, in particolare, per quanto riguarda l'accesso alle classi di reddito più elevate.

1. Introduzione

L'ereditarietà dello status socioeconomico tra le generazioni ha da sempre attirato l'attenzione degli scienziati sociali. Nel passato, l'analisi della mobilità intergenerazionale è stata prevalentemente un tema di ricerca sociologico ma negli ultimi anni c'è stata una crescente attenzione da parte degli economisti.

Per misurare la mobilità intergenerazionale è necessario definire un indicatore di posizione nello spazio sociale e la relazione che lega la posizione d'origine (tipicamente quella della famiglia di provenienza) e quella di destinazione (la posizione dell'individuo da adulto). In so-

* Desidero ringraziare Daniele Checchi, Miles Corak, Nathan Grawe, Andrea Ichino, Matteo Lippi Bruni, Andrea Neri, Vito Peragine, Gary Solon, Stefano Toso e Claudio Zoli. Ringrazio anche i partecipanti al workshop «Brucchi Luchino» (Milano, dicembre 2005), alla conferenza Eale – *European association of labour economists* (Praga, settembre 2006), alla riunione Siep – Società italiana di economia pubblica (Pavia, settembre 2007) e ai seminari tenuti all'Università di Bologna, allo *European university institute* e alla Banca d'Italia, dove una precedente versione di questo articolo è stata presentata. È solo mia la responsabilità per eventuali errori e per le opinioni contenute nel testo, che non impegnano in alcun modo l'istituzione di appartenenza.

ciologia le posizioni di arrivo e di partenza sono definite con le classi sociali e la mobilità è descritta usando le matrici di transizione. Nella letteratura economica è il reddito che costituisce l'indicatore di successo individuale mentre la mobilità intergenerazionale è tipicamente misurata con una regressione dei redditi dei figli su quelli dei genitori. Il coefficiente stimato nella regressione indica il vantaggio economico ereditato dai figli.

Eccellenti rassegne della letteratura e i lavori più recenti sulla mobilità intergenerazionale sono contenuti in Solon (1999 e 2002), Bowles e al. (2001), Corak (2006) e nella *special issue* del «B.E. Journal of Economic Analysis & Policy» (2007). Si rimanda pertanto a questi riferimenti per un'analisi dettagliata degli studi economici sulla mobilità intergenerazionale che tuttavia possono essere sintetizzati come segue. I paesi scandinavi sono caratterizzati da un'elevata mobilità intergenerazionale. Gli Stati Uniti, al contrario, presentano una forte persistenza dei redditi tra generazioni e questo contraddirebbe la visione stereotipata della *land of opportunities*. I paesi dell'Europa continentale si posizionano nel mezzo rispetto a questi due estremi. A differenza di altri paesi, l'Italia non dispone di un'indagine longitudinale sufficientemente lunga capace di fornire informazioni sui redditi dei figli e dei loro genitori¹. In questo lavoro si utilizza pertanto una tecnica a due stadi e con due campioni che permette di avere una misura di mobilità intergenerazionale dei redditi e di confrontare i risultati dell'Italia con l'evidenza internazionale disponibile².

Da tale analisi risulta che il nostro paese è quello con la minore mobilità intergenerazionale tra i paesi sviluppati per i quali sono disponibili evidenze comparabili.

Il secondo contributo del lavoro consiste in un'analisi della mobilità che va oltre l'indicazione di un indice medio e che esplora come la persistenza intergenerazionale si modifica al variare dei «punti» della distribuzione del reddito. A questo fine è stata usata la regressione per quantili che permette di quantificare l'effetto della variabile esplicativa per ogni punto della distribuzione del reddito dei figli. I risultati mostrano che la persistenza è maggiore nelle code della distribuzione ri-

¹ La letteratura sociologica è decisamente più ricca rispetto a quella economica (si veda Pisati, 2000). Checchi e al. (1999) costruiscono un indice socioeconomico basato sullo status occupazionale e sul livello di istruzione e mostrano che l'ereditarietà sociale è maggiore in Italia rispetto agli Stati Uniti.

² Un approccio simile è stato seguito da Piraino (2007).

spetto alla mediana e, in particolare, l'accesso ai decili più elevati è fortemente influenzato dal reddito del padre.

Infine, si discutono le principali caratteristiche del sistema educativo e del mercato del lavoro che possono spiegare la forte correlazione osservata tra i redditi dei genitori e quelli dei figli e si suggeriscono le implicazioni di policy.

Il lavoro è organizzato come segue. Il paragrafo 2 descrive i dati e l'approccio metodologico adottato. Il paragrafo 3 presenta le stime della mobilità intergenerazionale. Il paragrafo 4 contiene i risultati della regressione per quantili. Il paragrafo 5 analizza la mobilità sociale per il livello di istruzione e il mercato del lavoro. Il paragrafo 6 riporta le principali conclusioni.

2. I dati e la strategia empirica

Nella letteratura economica, la mobilità intergenerazionale è stimata regredendo i redditi dei figli su quelli dei padri. Formalmente:

$$y^f = \alpha + y^p \beta + \varepsilon \quad [1]$$

dove y^f e y^p indicano il reddito permanente, espresso in termini logaritmici, dei figli e dei padri (o di qualsiasi altro rappresentante delle due generazioni), rispettivamente. Il coefficiente β è l'elasticità intergenerazionale dei redditi e misura il vantaggio economico atteso di un figlio di una famiglia ricca rispetto a quello di uno proveniente da una famiglia meno agiata³.

Nell'evidenza empirica disponibile, il coefficiente β assume sempre valori positivi e compresi tra 0 e 1. Questo significa che, in misura più o meno marcata, i redditi si trasmettono tra le generazioni. Tuttavia, sebbene i padri con redditi sopra (sotto) la media abbiano figli con redditi sopra (sotto) la media, la deviazione dalla media non è altrettanto ampia.

Il requisito fondamentale per analizzare la mobilità intergenerazionale è la disponibilità di un dataset che fornisca contemporaneamente in-

³ Dall'equazione [1] è possibile ricavare il grado di ereditarietà economico. Dati due individui, il rapporto atteso dei loro redditi è pari al rapporto dei redditi dei loro padri elevato alla potenza β .

formazioni sui redditi dei genitori e dei figli. Purtroppo un dataset che soddisfa queste condizioni non è disponibile per l'Italia e pertanto si utilizza un approccio che combina informazioni derivanti da due diversi campioni.

2.1 L'approccio metodologico

I principali riferimenti per l'approccio con due campioni sono Angrist e Krueger (1992) e Arellano e Meghir (1992). Entrambi gli studi mostrano come sia possibile combinare due dataset «whenever a set of instruments is common to two data set, but endogenous regressors and the dependent variable are included in only one or the other data sets» (Angrist e Krueger, 1992, p. 328). Björklund e Jäntti (1997) sono i primi ad applicare questa procedura per la stima della mobilità intergenerazionale. In questo lavoro usiamo la procedura TS2SLS che è una variante dell'approccio di Angrist e Krueger e le cui proprietà sono discusse in Inoue e Solon (2005).

Nel primo campione, osservato al tempo t , sono contenuti i redditi di un campione di individui (pseudo-padri) insieme ad altre variabili (educazione, occupazione, ecc.) che definiscono il loro status socioeconomico. Nel secondo campione, osservato al tempo $t+1$, sono contenuti i redditi di altri individui (figli) insieme alle variabili, uguali alle precedenti, che definiscono lo status socioeconomico dei loro genitori al tempo t . Grazie alle informazioni disponibili nel primo campione è così possibile imputare i redditi dei genitori degli individui del secondo campione. La regressione dei redditi dei figli su quelli (imputati) dei loro genitori fornisce la misura dell'elasticità intergenerazionale dei redditi⁴. Questo approccio è chiamato TS2SLS (*Two-Sample Two-Stages Least Squares*)⁵.

⁴ Gli *standard errors* sono opportunamente stimati alla luce del fatto che i redditi dei genitori, nella regressione per la stima dell'elasticità intergenerazionale, sono imputati. Per una descrizione approfondita del metodo a due stadi e due campioni, si rimanda a Mocetti (2007).

⁵ Affinché lo stimatore sia consistente è necessario che le variabili comuni ai due campioni siano identicamente e indipendentemente distribuite. Inoue e Solon (2005) mostrano tuttavia come lo stimatore TS2SLS corregga implicitamente per differenze nella distribuzione delle due variabili. Si veda anche Nicoletti e Ermisch (2007).

2.2 I dati

I dati sono tratti dall'*Indagine sui bilanci delle famiglie italiane* (Ibf) condotta dalla Banca d'Italia e basata su un campione di circa 8.000 famiglie per anno. Il questionario raccoglie informazioni sul reddito, sul livello di istruzione, sulla qualifica professionale e sul settore di attività di ogni componente della famiglia. Dal 1993 è possibile ricostruire il background familiare del capofamiglia. In particolare gli si chiede: «Quale era il titolo di studio, la condizione professionale e il settore di attività dei vostri genitori quando avevano la vostra età?».

Il reddito disponibile nell'Ibf è al netto di tasse e contributi e comprende: il reddito da lavoro dipendente e il reddito da lavoro autonomo e da impresa; il reddito da pensioni e da altri trasferimenti; e il reddito da capitale che include il reddito da fabbricati e il reddito da capitale finanziario. Nel seguito, quando si parla di reddito si intendono le remunerazioni dei dipendenti e il reddito da lavoro autonomo e da impresa. Ci si riferisce al solo reddito da lavoro e non all'intero reddito disponibile poiché il primo fornisce una misura più appropriata delle opportunità che una società offre come remunerazione del merito individuale⁶.

Il campione usato nel primo stadio è stato costruito facendo un *pooling* dei dati delle prime quattro indagini dell'Ibf (dal 1977 al 1980) per un totale di circa 4.900 osservazioni di individui di sesso maschile, con un'età compresa tra i 30 e i 50 anni, e rappresentativi della popolazione a cui appartengono i padri descritti dagli individui del secondo campione. Quest'ultimo comprende circa 3.200 osservazioni di capifamiglia di sesso maschile con un'età ancora una volta compresa tra 30 e 50, intervistati nelle indagini del 2000, 2002 e 2004. Per ogni individuo del secondo campione si conosce il reddito e le informazioni da loro riportate sull'istruzione, la qualifica professionale e il settore di attività dei loro padri⁷. Quando un individuo compare in più indagini dell'Ibf si considera il suo reddito medio. Sono invece esclusi, in linea con la letteratura, gli individui per i quali il reddito non è riportato o è pari a zero.

Le statistiche descrittive delle variabili considerate sono riportate in

⁶ I redditi sono espressi in euro e sono stati deflazionati usando l'indice dei prezzi al consumo.

⁷ Tra le variabili considerate per predire i redditi dei padri, è stata considerata anche l'area geografica dove risiedevano. Poiché l'informazione non è direttamente ricavabile si è assunto che l'area geografica in cui gli individui del secondo campione sono nati sia la stessa in cui i loro padri lavoravano da adulti.

appendice (tabelle A1 e A2). L'età dei padri e dei figli è la stessa ed è in media pari a 40. Questo limita le distorsioni legate al *lifecycle bias* e all'errore di misurazione del reddito⁸.

3. I risultati

Come anticipato, la stima del coefficiente β nelle regressioni del secondo stadio costituisce la misura della mobilità intergenerazionale dei redditi⁹ (tabella 1).

Nella prima colonna, modello (1), è riportata la specificazione usata più comunemente in letteratura. Il set delle variabili esplicative usate per predire il reddito dei padri comprende il titolo di studio, la qualifica professionale, il settore di attività e la macroarea geografica di appartenenza. Il coefficiente di elasticità intergenerazionale è pari a 0,48. Questo significa che, dati due padri in cui il primo ha un reddito quattro volte più grande del secondo, il figlio del primo avrà un reddito doppio rispetto a quello del secondo. Nel modello (2) sono stati interagiti il titolo di studio e la coorte di appartenenza. Il numero delle osservazioni si riduce poiché sono stati considerati i figli i cui padri sono nati tra il 1927 e il 1950. Questa restrizione serve a considerare solo gli individui i cui padri sono nati nella stessa coorte degli pseudo-padri intervistati nel primo campione. L'obiettivo era quello di considerare un set più ampio di variabili esplicative e di catturare possibili effetti di coorte nei rendimenti dell'istruzione. La stima dell'elasticità intergenerazionale rimane invariata: metà del vantaggio reddituale dei padri si trasferisce ai figli¹⁰.

⁸ All'aumentare dell'età cambiano sia la media sia la varianza dei redditi. In particolare, la varianza è minima all'inizio dell'esperienza lavorativa e cresce con l'età e le progressioni di carriera. Grawe (2006) mostra che la stima dell'elasticità intergenerazionale diminuisce all'aumentare dell'età dei genitori poiché una maggiore varianza dei loro redditi deve spiegare la stessa varianza dei redditi dei figli. Similmente, l'elasticità intergenerazionale aumenta al crescere dell'età dei figli. Secondo Haider e Solon (2006) gli errori di misurazione del reddito sono minimizzati intorno al quarantesimo anno d'età.

⁹ Seguendo la prassi, queste misure considerano solo coppie di dati padre-figlio maschio, per evitare le distorsioni legate alla mancata partecipazione al mercato del lavoro delle madri e/o delle figlie.

¹⁰ Risultati analoghi sono stati ottenuti interagendo il titolo di studio con il settore di attività per catturare i differenziali di rendimento dell'istruzione nell'industria, nei servizi e nella pubblica amministrazione.

Nel modello (3) non è stato considerato il titolo di studio per ridurre la distorsione che questa variabile può comportare sulle stime. L'elevato tasso di immobilità della società italiana risulta tuttavia confermato.

Il modello (4) si differenzia dai precedenti per quanto riguarda la definizione delle variabili reddituali. Non è più considerato il solo reddito da lavoro ma il reddito disponibile¹¹. L'elasticità intergenerazionale aumenta significativamente e arriva al livello di 0,6. Un risultato simile è ottenuto in Björklund e Jäntti (1997), Corak e Heisz (1999), Osterberg (2000) e Mazumder (2005). È un risultato atteso in quanto una definizione più ampia del reddito cattura altre modalità attraverso le quali il vantaggio economico si trasmette da una generazione all'altra. Se i genitori trasmettono ricchezza reale direttamente ai loro figli allora ci sarà una più forte correlazione dei redditi nella misura in cui si è avvantaggiati da quella ricchezza.

Tabella 1 - Stime dell'elasticità intergenerazionale dei redditi per l'Italia

Modello	(1)	(2)	(3)	(4)
$\hat{\beta}$	0,48	0,48	0,45	0,60
	(0,050)	(0,071)	(0,056)	(0,047)
Strumenti	Istruzione, occupazione, settore, area	Istruzione, occupazione, settore, area, interazione istruzione-coorte	Occupazione, settore, area	Istruzione, occupazione, settore, area
Osservazioni	3.216	1.750	3.216	3.216

Nota: Il campione dei padri è costituito da individui di età compresa tra 30 e 50 intervistati nelle indagini 1977-1980. Il campione dei figli è costituito da individui di età compresa tra 30 e 50 intervistati nelle indagini 2000, 2002 e 2004. Le variabili sono il logaritmo del reddito da lavoro nei modelli (1)-(3) e il logaritmo del reddito disponibile nel modello (4). Gli strumenti sono le variabili usate per predire il reddito dei padri. *Bootstrap standard errors* nelle parentesi.

Ottenuta una stima dell'elasticità intergenerazionale, non è immediatamente ovvio stabilire se questa è elevata o meno ed è pertanto ne-

¹¹ Il reddito disponibile è una definizione di reddito più ampia e comprende, oltre ai redditi da lavoro, i trasferimenti e i capitali da affitti, effettivi e imputati, che derivano da proprietà reali. Non sono considerati invece i rendimenti da capitale finanziario poiché non sono disponibili per gli individui del primo campione.

cessario confrontare le nostre evidenze con quelle di altri paesi. Tuttavia la comparazione di studi di paesi diversi è problematica perché le stime sono sensibili a diversi fattori quali le misure di reddito utilizzate, la comparabilità dei dati, le regole di selezione del campione e i metodi di stima adottati. Se non si considerano questi elementi diventa complicato stabilire se alla base di eventuali differenze vi sia una diversità nei fondamentali tra i paesi o la non comparabilità di queste analisi. Per questa ragione, la tabella 2 riporta i soli studi (e i soli paesi) che usano una procedura a due stadi e due campioni simile a quella adottata in questo lavoro e regole simili per quanto riguarda la definizione dei campioni.

Tabella 2 - Evidenza internazionale comparabile

Studi	Paese	$\hat{\beta}$	Strumenti	Età ^f	Età ^p
Björklund e Jäntti (1997)	Svezia	0,28	Istruzione, occupazione	30-39	43
Björklund e Jäntti (1997)	Stati Uniti	0,42	Istruzione, occupazione	28-36	45
Dearden e al. (1997)	Regno Unito	0,42	Istruzione, classe sociale	33	47
Fortin e Lefebvre (1998)	Canada	0,21	Occupazione	30-39	-
Lefranc e Trannoy (2005)	Francia	0,41	Istruzione, classe sociale	30-40	55-70
Dunn (2007)	Brasile	0,69	Istruzione	25-34	30-50
Ferriera e Veloso (2006)	Brasile	0,58	Istruzione, occupazione	25-64	25-64
Nicoletti e Ermisch (2007)	Regno Unito	0,32	Prestigio occupazionale, classe sociale	37	52

Nota: Gli studi citati usano una metodo di stima simile a quello proposto in questo lavoro e sono, pertanto, quelli più direttamente comparabili. L'elasticità intergenerazionale si riferisce alla relazione figlio-padre.

Svezia e Canada sono i paesi dove la mobilità è maggiore. Gli Stati Uniti, contrariamente a quanto comunemente affermato, sono invece caratterizzati da una forte persistenza dei redditi tra le generazioni¹². Il

¹² I due studi sul Regno Unito riportano risultati parzialmente diversi. Occorre considerare, tuttavia, che si riferiscono a due momenti nel tempo diversi e usano strumenti diversi per predire il reddito dei padri.

Brasile è il paese con l'elasticità dei redditi più elevata. In questo quadro, l'Italia risulta essere il paese con il più alto livello di persistenza dei redditi tra i paesi sviluppati, confermando lo stereotipo di una società fortemente immobile.

4. La regressione per quantili

Nella sezione precedente si è stimata l'ereditarietà *media* dei redditi. L'obiettivo di questa sezione è verificare se e come cambia l'effetto del reddito dei padri al variare dei «punti» della distribuzione del reddito dei figli. A questo scopo si utilizza la regressione per quantili¹³.

Come nella sezione precedente, il processo di stima è a due stadi e, nel secondo stadio, il coefficiente di elasticità intergenerazionale può essere calcolato per ogni quantile della distribuzione del reddito dei figli risolvendo la seguente ottimizzazione:

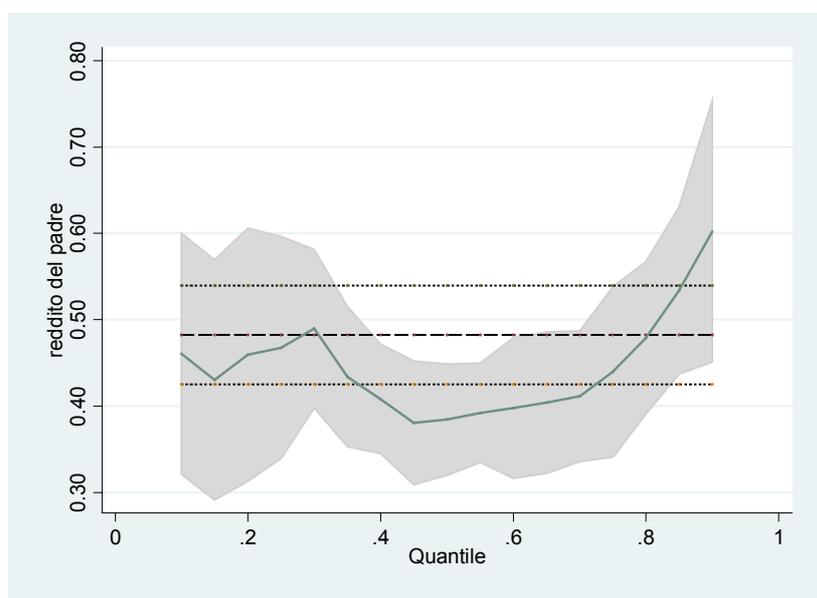
$$\min_{\beta_\theta} \frac{1}{n} \left[\sum_{i: y_i^f \geq \hat{y}_i^p \beta_\theta} \theta |y_i^f - \hat{y}_i^p \beta_\theta| + \sum_{i: y_i^f < \hat{y}_i^p \beta_\theta} (1 - \theta) |y_i^f - \hat{y}_i^p \beta_\theta| \right] \quad [2]$$

dove θ è il quantile considerato e β_θ è il coefficiente stimato per quel quantile. Ad esempio, β_{90} cattura l'elasticità intergenerazionale dei redditi per i figli appartenenti al nono decile della distribuzione del reddito. La figura 1 mostra i risultati delle regressioni per quantili. Sull'asse delle ascisse sono riportati i quantili della distribuzione del reddito dei figli e su quello delle ordinate la stima del coefficiente β per ogni quantile. L'elasticità intergenerazionale è più elevata sulle code della distribuzione del reddito rispetto alla mediana. Questo significa che agli estremi della distribuzione la persistenza intergenerazionale è su-

¹³ Nella regressione per quantili il processo di minimizzazione riguarda le deviazioni assolute e non il quadrato delle deviazioni. Questo metodo di stima ha due vantaggi importanti. In primo luogo, gli stimatori dei quantili sono robusti alla presenza di *outliers* nelle osservazioni sulla variabile dipendente, e si dimostrano più efficienti degli Ols nei casi in cui il termine di errore non possiede una distribuzione normale. In secondo luogo, offre una descrizione più completa della persistenza intergenerazionale, permettendo un'analisi dell'effetto del reddito del padre per diversi punti della distribuzione del reddito dei figli. Si veda Koenker e Hallock (2001) per un'introduzione alla regressione per quantili.

periore rispetto a quella media. Tuttavia, nei quantili più bassi il coefficiente non ha un pattern ben delineato e gli *standard errors* sono ampi. Nei quantili più elevati i risultati sono più chiari: il coefficiente di elasticità intergenerazionale cresce costantemente per tutti i quantili al di sopra della mediana e l'intervallo di confidenza è più contenuto. L'effetto del reddito del padre al nono decile della distribuzione del reddito dei figli è maggiore di 0,6¹⁴.

Figura 1 - Elasticità intergenerazionale per quantili



Nota: La linea continua indica il coefficiente stimato in corrispondenza di ogni quantile della distribuzione del reddito dei figli e l'area grigia è l'intervallo di confidenza (90%). La linea tratteggiata rappresenta la stima Ols e le linee con i punti il relativo intervallo di confidenza.

¹⁴ Gli *standard errors* sono ottenuti con il *bootstrap* in entrambi gli stadi della regressione. L'interpretazione dei risultati richiede qualche cautela se si considera che la variabile indipendente è una variabile generata, ottenuta imputando i redditi dei padri. Come prova di robustezza, si è ripetuta la stessa regressione usando come variabile indipendente gli anni di scuola del padre, ricostruiti a partire dal titolo di studio conseguito. I risultati, riportati nella tabella A4, confermano l'interpretazione della figura 1.

I risultati per l'Italia sono in contrasto con quelli che emergono da studi che hanno usato la regressione per quantili per analizzare il grado di ereditarietà del reddito. In Canada e Norvegia l'elasticità intergenerazionale è in media molto più bassa che in Italia e, inoltre, diminuisce all'aumentare del quantile considerato (Grawe, 2004; Bratberg e al., 2007). Anche negli Stati Uniti, che hanno un livello di mobilità comparabile a quello italiano, il coefficiente di elasticità intergenerazionale è più basso nei quantili più elevati della distribuzione del reddito (Eide e Showalter, 1999; Fertig, 2004). In altri termini, lo stereotipo degli Stati Uniti come *land of opportunities* trova qualche conferma se si considera l'accesso ai quantili più elevati della distribuzione del reddito e non un indicatore medio di mobilità. L'Italia, al contrario, registra il tasso di immobilità sociale più elevato tra i paesi sviluppati e la situazione è anche peggiore se si considera l'accesso ai quantili più elevati della distribuzione del reddito.

5. *L'immobilità sociale e alcuni suggerimenti di policy*

I risultati delle sezioni precedenti descrivono l'Italia come un paese con una forte immobilità nei redditi. Inoltre, sulle code della distribuzione la persistenza intergenerazionale è più elevata di quella suggerita dai valori mediani. L'obiettivo di questa sezione è quello di descrivere la mobilità nell'istruzione e nel mercato del lavoro per cercare di individuare le specificità istituzionali e le caratteristiche strutturali che sono alla base della forte ereditarietà sociale osservata e delle difficoltà di accesso ai quantili più elevati della distribuzione del reddito per coloro che provengono da famiglie meno agiate.

Certamente l'istruzione svolge un ruolo primario come motore della mobilità sociale. E l'Italia rappresenta un caso di studio interessante per valutare il ruolo dell'organizzazione del sistema scolastico nel fornire opportunità anche a chi proviene da famiglie meno agiate. Nella tabella 3 è riportata la matrice di mobilità nel livello di istruzione.

La probabilità di laurearsi è pari al 56% se il padre è a sua volta laureato e al 4,7% se il padre ha al massimo la licenza elementare. L'*odds ratio*, ovvero il rapporto tra queste due probabilità, che fornisce una misura della disuguaglianza delle opportunità, è pari a 12. Questo significa che il figlio di un laureato ha 12 volte più chance di laurearsi del figlio di un padre che non ha completato l'obbligo. Al contrario, la quasi totalità dei figli che hanno al massimo la licenza di terza media ha un padre che ha conseguito al più l'obbligo scolastico.

Tabella 3 - Mobilità nel livello di istruzione

Padre	Figlio				
	Fino alle elementari	Media inferiore	Media superiore	Università e oltre	
Fino alle elementari	8,6	49,7	37,0	4,7	66,2
Media inferiore	1,1	26,4	57,7	14,8	20,0
Media superiore	1,0	4,6	61,7	32,6	9,8
Università e oltre	0,7	6,8	36,9	55,5	4,1
	6,0	38,9	43,6	11,5	100

Nota: La tavola è costruita confrontando il titolo di studio delle coppie padre-figlio (3216 osservazioni). I valori riportati nella tabella indicano la probabilità di ottenere un certo titolo di studio condizionata al titolo di studio del padre. La somma delle percentuali di ogni riga è pari a 100. L'ultima colonna e l'ultima riga contengono le distribuzioni marginali delle variabili di origine e di destinazione, rispettivamente.

Quali sono le cause? Una prima spiegazione può dipendere dall'*early tracking*. In Italia il processo di selezione inizia a 14 anni, la percentuale di abbandoni scolastici è storicamente elevata già a questa età e la scelta della secondaria superiore, per chi continua, comporta profili di carriera educativa e professionale molto diversi tra di loro. Mocetti (2008) mostra come, a questa età, la scelta del livello e del tipo di istruzione è fortemente influenzata dal background familiare. L'innalzamento dell'obbligo scolastico, la diffusione del tempo pieno in alternativa alla scuola tradizionale con compiti a casa, e il posticipo della scelta degli indirizzi, ovvero una scuola dell'obbligo più lunga e generalista, possono contribuire a mitigare l'impatto della famiglia d'origine sulle scelte educative e a ridurre la possibilità di errori sulla valutazione delle reali attitudini e preferenze dei giovani.

L'impatto del background familiare è significativo anche per le scelte nelle transizioni successive. I giovani che provengono da una famiglia meno agiata hanno una minore probabilità di iscriversi all'università e di ottenere la laurea. Alla base di questi risultati ci sono considerazioni che riguardano sia i rendimenti, e quindi gli incentivi, sia i costi della formazione universitaria. In Italia il raggiungimento della laurea non riduce significativamente il rischio disoccupazione rispetto a chi ha solo un diploma e il rendimento del titolo di studio è inferiore a quello di altri paesi sviluppati (Oecd, 2006). Tali rendimenti, inoltre, sono scarsamente correlati con i risultati scolastici e differenziati per famiglia d'origine. Pertanto, l'auto-selezione osservata in base al back-

ground familiare può essere il risultato di una scelta razionale in cui non si decide di investire in istruzione nella consapevolezza che manchi comunque il requisito (la posizione familiare) per avere successo nel mercato del lavoro. A questo si associa un sistema produttivo caratterizzato dalla presenza di molte piccole imprese che non richiedono forza lavoro altamente qualificata e in cui le competenze vengono acquisite direttamente sul posto di lavoro. Tutti questi elementi messi insieme possono aver favorito la visione dell'istruzione come un bene di consumo e di status piuttosto che una reale scelta di investimento, privando quindi i figli delle famiglie meno agiate di un mezzo di promozione sociale (si veda anche Checchi e al., 1999). Il raggiungimento della laurea dipende anche dai costi che devono essere sostenuti. In Italia, l'obiettivo dell'uguaglianza delle opportunità è stato perseguito attraverso un ampio e generalizzato taglio delle tasse universitarie e alla contemporanea assenza di un vero sistema di sostegno allo studio per chi proviene da famiglie meno agiate. I prestiti e le borse di studio riguardano infatti una percentuale di studenti molto inferiore a quella di altri paesi, mentre il costo maggiore per chi decide di andare all'università non dipende dalle tasse di iscrizione ma dalle spese per l'alloggio¹⁵. Una possibile soluzione potrebbe consistere nell'allineamento tra le tasse universitarie e i costi effettivi del servizio per potere poi utilizzare le risorse così liberate per finanziare gli studi dei più meritevoli (Cipollone e Visco, 2007).

La scarsa mobilità sociale deriva anche da una forte persistenza intergenerazionale tra le posizioni occupate nel mercato del lavoro. Il figlio di un operaio è in un caso su due a sua volta operaio a fronte del 4,2 per cento dei figli dei dirigenti; questi ultimi hanno una più elevata probabilità (oltre il 60 per cento) di appartenere alla classe impiegatizia o dirigenziale (*tabella 4*). Più in generale, la maggioranza dei figli di liberi professionisti, di imprenditori e di lavoratori autonomi sono essi stessi lavoratori non alle dipendenze.

¹⁵ Da un'indagine dell'Istat del 2005 sulla spesa delle famiglie per l'istruzione dei propri figli emerge che il costo dell'alloggio rappresenta il 63% della spesa annua per chi studia in una città diversa da quella di residenza. La spesa media, inoltre, non varia al modificarsi dell'origine sociale, anche se i giovani che provengono dalle famiglie meno agiate sono indubbiamente più sensibili a questi costi. Paradossalmente, le tasse universitarie sono basse perché finanziate con la fiscalità generale sebbene chi ha una laurea proviene prevalentemente dalle famiglie più ricche.

Emerge, dunque, una forte persistenza intergenerazionale nell'occupazione svolta. In alcuni casi questa è legata ai meccanismi di ingresso e di carriera in certe professioni in cui contano non solo il livello di istruzione ma anche l'influenza esercitata dalla famiglia. In altri casi deriva dalla trasmissione attraverso le generazioni del controllo dell'impresa familiare o dell'assunzione nello studio professionale o nell'attività commerciale già avviata dai genitori. In altri ancora è la conseguenza naturale della stratificazione sociale prodotta nel sistema scolastico.

Tabella 4 - Mobilità nel mercato del lavoro

Padre	Figlio					
	Operaio	Impiegato	Quadro, dirigente	Libero profession.	Imprendit., lav. auton.	
Operaio	47,2	23,9	5,3	3,1	20,6	51,7
Impiegato	12,1	46,6	14,3	11,1	15,9	16,0
Quadro/dirig.	4,2	32,7	29,4	19,1	14,7	4,9
Libero profess.	7,3	17,4	16,2	29,2	29,9	3,7
Impr. / lav. aut.	21,6	17,8	6,2	8,2	46,2	23,6
	31,9	26,3	8,5	7,3	26,0	100

Nota: La tavola è costruita confrontando la qualifica professionale delle coppie padre-figlio (3.216 osservazioni). I valori riportati nella tabella indicano la probabilità di avere una certa occupazione condizionata all'occupazione del padre. La somma delle percentuali di ogni riga è pari a 100. L'ultima colonna e l'ultima riga contengono le distribuzioni marginali delle variabili di origine e di destinazione, rispettivamente.

La forte immobilità sociale, infine, può essere il risultato di preferenze, esperienze e attitudini differenziate per background familiare. Nel nostro paese vi è una forte dipendenza dei figli dalla famiglia a partire dall'infanzia fino all'età adulta – l'Italia è tra i paesi in cui si abbandona più tardi la casa dei genitori (Manacorda e Moretti, 2006). È ragionevole ipotizzare che questo comporti una più intensa trasmissione intergenerazionale delle preferenze e una maggiore persistenza nelle *skills* sociali. Le preferenze possono spiegare la scelta di carriere scolastiche e lavorative diverse anche a parità di abilità individuale. Le *skills* sociali e i tratti della personalità possono contare quanto i certificati scolastici nel raggiungimento del proprio status sociale e della propria

condizione economica (Bowles e al., 2001). In questa ottica, le politiche per le pari opportunità dovrebbero prestare maggiore attenzione alle misure di welfare per la prima infanzia, ad un maggiore investimento in asili e nell'educazione pre-scolare (Esping-Andersen, 2004). Questo è il periodo, come sostenuto dagli psicologi dello sviluppo, in cui iniziano ad accumularsi le risorse cognitive e le capacità fondamentali di apprendimento¹⁶. Inoltre occorrerebbe rendere i giovani meno dipendenti dalla famiglia anche da adulti.

6. Conclusioni

C'è un crescente interesse nella letteratura economica per lo studio della mobilità intergenerazionale. Questo lavoro contribuisce alla letteratura su questo argomento fornendo una misura dell'elasticità dei redditi per l'Italia. Il nostro paese appare caratterizzato da una forte persistenza dei redditi tra le generazioni, ed è il meno mobile tra i paesi sviluppati con cui è stato confrontato.

Grazie alla regressione per quantili si è analizzata non solo la persistenza media ma anche quella relativa ad ogni quantile della distribuzione del reddito dei figli. Sulle code della distribuzione la mobilità è inferiore a quella media. In particolare si registra una forte persistenza intergenerazionale per quanto riguarda l'accesso ai quantili più elevati della distribuzione del reddito.

Si è infine analizzata la mobilità nel livello di istruzione e nelle occupazioni. Le forti correlazioni osservate tra le condizioni di partenza e di arrivo possono essere spiegate dalle caratteristiche del sistema scolastico che ha fallito nell'obiettivo di garantire l'uguaglianza delle opportunità, dalle caratteristiche del mercato del lavoro che favoriscono una certa ereditarietà delle occupazioni e dalla forte dipendenza dei figli dalla famiglia dalla nascita fino all'età adulta, spesso a causa della carenza di servizi che dovrebbero essere forniti dallo stato sociale.

¹⁶ I risultati delle indagini sugli apprendimenti degli studenti e quelli sulla regolarità del percorso scolastico mostrano come già a 15 anni vi sia una forte dipendenza tra competenze degli studenti e background familiare (Mocetti, 2008; Montanaro, 2008).

Riferimenti bibliografici

- Angrist J.D. e Krueger A.B., 1992, *The Effect of Age at School Entry on Educational Attainment: An Application of Instrumental Variables with Moments from Two Samples*, «Journal of the American Statistical Association», n. 87, pp. 328-336.
- Arellano M. e Meghir C., 1992, *Female Labor Supply and On-The-Job Search: An Empirical Model Estimated Using Complementary Data Set*, «Review of Economic Studies», n. 59, pp. 537-559.
- Banca d'Italia, vari anni, *Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane*, Banca d'Italia. «B.E. Journal of Economic Analysis and Policy», numero speciale, n. 7 (2).
- Björklund A. e Jäntti M., 1997, *Intergenerational Income Mobility in Sweden Compared to the United States*, «American Economic Review», n. 87, pp. 1009-1018.
- Bowles S., Gintis H. e Osborne M., 2001, *The Determinants of Earnings: A Behavioural Approach*, «Journal of Economic Literature», n. 39, pp. 1137-1176.
- Bowles, B., H. Gintis e M. Osborne (2005), *Unequal chances: family background and economic success*, Princeton University Press and Russel Sage, New York.
- Bratberg E., Nilsen Ø.A. e Vaage K., 2007, *Trends in Intergenerational Mobility Across Offspring's Earnings Distribution in Norway*, «Industrial Relations», n. 46, pp. 112-129.
- Checchi D., Ichino A. e Rustichini A., 1999, *More Equal but Less Mobile? Education Financing and Intergenerational Mobility in Italy and in the US*, «Journal of Public Economics», n. 74, pp. 351-393.
- Cipollone P. e Visco I., 2007, *Il merito nella società della conoscenza*, «Il Mulino», n. 1/2007, pp. 21-34.
- Corak M., 2006, *Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons for Public Policy from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility*, «Research on Economic Inequality», n. 13, pp. 143-188.
- Corak M. e Heisz A., 1999, *The Intergenerational Earnings and Income Mobility of Canadian Men: Evidence from Longitudinal Income Tax Data*, «Journal of Human Resources», n. 34, pp. 504-533.
- Dearden L., Machin S. e Reed H., 1997, *Intergenerational Mobility in Britain*, «Economic Journal», n. 107, pp. 47-66.
- Dunn C., 2007, *Intergenerational Transmission of Lifetime Earnings: New Evidence from Brazil*, «B.E. Journal of Economic Analysis and Policy», n. 7 (2).
- Eide E.R. e Showalter M.H., 1999, *Factors Affecting the Transmission of Earnings Across Generations: A Quantile Regression Approach*, «Journal of Human Resources», n. 34, pp. 253-267.
- Esping-Andersen G., 2004, *Unequal Opportunities and the Mechanisms of Social Inheritance*, in Corak M. (a cura di), *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ferreira S.G. e Veloso F.A., 2006, *Intergenerational Mobility of Wages in Brazil*, «Brazilian Review of Econometrics», n. 6 (2).
- Fertig A., 2004, *Trends in Intergenerational Earnings Mobility in the US*, «Journal of Income Distribution», n. 12, pp. 108-130.

- Fortin N.M. e Lefebvre S., 1998, *Intergenerational Income Mobility in Canada*, in Corak M. (a cura di), *Labour Markets, Social Institutions, and the Future of Canada's Children*, Statistics Canada, Ottawa.
- Grawe N., 2004, *Intergenerational Mobility for Whom? The Experience of High- and Low-Earning Sons in International Perspective*, in Corak M. (a cura di), *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Grawe N., 2006, *Life Cycle Bias in the Estimation of Intergenerational Earnings Persistence*, «Labour Economics», n. 13, pp. 551-570.
- Haider S.J. e Solon G., 2006, *Life Cycle Variation in the Association Between Current and Lifetime Earnings*, «American Economic Review», n. 96, pp. 1308-1320.
- Inoue A. e Solon G., 2005, *Two-Sample Instrumental Variables Estimators*, working paper n. 311, National Bureau of Economic Research.
- Istat, 2005, *Le spese delle famiglie per l'istruzione e la formazione professionale*.
- Koenker R. e Hallock K.F., 2001, *Quantile Regression*, «Journal of Economic Perspectives», n. 15, pp. 143-156.
- Lefranc A. e Trannoy A., 2005, *Intergenerational Earnings Mobility in France: Is France More Mobile Than the US?*, «Annales d'Economie et de Statistiques», n. 78, pp. 57-78.
- Manacorda M. e Moretti E., 2006, *Why Do Most Italian Youths Live with their Parents? Intergenerational Transfers and Household Structure*, «Journal of the European Economic Association», n. 4, pp. 800-829.
- Mazumder B., 2005, *Fortunate Sons: New Estimates of Intergenerational Mobility in the U.S. Using Social Security Earnings Data*, «Review of Economics and Statistics», n. 87, pp. 235-255.
- Mocetti S., 2007, *Intergenerational Earnings Mobility in Italy*, «B.E. Journal of Economic Analysis and Policy», n. 7 (2).
- Mocetti S., 2008, *Educational Choices and the Selection Process before and after Compulsory Schooling*, Bank of Italy, mimeo.
- Montanaro P., 2008, *Learning Divides Across the Italian Regions: Some Evidence from National and International Surveys*, «Quaderni di Economia e Finanza», Banca d'Italia, di prossima pubblicazione.
- Nicoletti C. e Ermisch J., 2007, *Intergenerational Earnings Mobility: Changes across Cohorts in Britain*, «B.E. Journal of Economic Analysis and Policy», n. 7 (2).
- Oecd, 2006, *Education at a Glance*, Oecd, Parigi.
- Osterberg T., 2000, *Intergenerational Income Mobility in Sweden: What Do Tax-Data Show?*, «Review of Income and Wealth», n. 46, pp. 421-436.
- Piraino P., 2007, *Comparable Estimates of Intergenerational Income Mobility in Italy*, «B.E. Journal of Economic Analysis and Policy», n. 7 (2).
- Pisati M., 2000, *La mobilità sociale*, Il Mulino, Bologna.

Solon G., 1999, *Intergenerational Mobility in the Labor Market*, in Ashenfelter O. e Card D. (a cura di), *Handbook of Labor Economics*, North Holland, Amsterdam.

Solon G., 2002, *Cross-Country Differences in Intergenerational Earnings Mobility*, «Journal of Economic Perspectives», n. 16, pp. 59-66.

RPS

*Appendice**Tabella A1 - Statistiche descrittive*

	Figli	(Pseudo) padri
Media del logaritmo dei redditi	9,54	9,61
Età media	41,0	41,1
Osservazioni	3.216	4.903

Tabella A2 - Variabili usate per imputare il reddito dei padri

	(Pseudo) padri nel primo campione	Padri descritti dai figli nel secondo campione
<i>Titolo di studio</i>		
Nessun titolo	5,9	15,4
Scuola elementare	42,2	50,8
Scuola media inferiore	27,4	20,0
Scuola media superiore	16,9	9,8
Università	7,5	4,1
<i>Occupazione</i>		
Operaio	41,6	51,7
Impiegato/insegnante	22,9	16,0
Impiegato direttivo/dirigente	3,0	4,9
Libero professionista	2,9	3,7
Imprenditore	1,2	2,3
Lavoratore autonomo	28,4	21,3
<i>Settore di attività</i>		
Agricoltura	9,3	19,4
Industria	44,0	28,7
Pubblica amministrazione	15,9	15,2
Altro (commercio, servizi, ecc.)	30,8	36,7
Osservazioni	3.216	4.903

Tabella A3 - Elasticità intergenerazionale per quantili

Variabile indipendente	Reddito del padre		Anni istruzione del padre	
10°	0,461	(0,099)	0,015	(0,008)
25°	0,468	(0,094)	0,028	(0,007)
Mediana	0,384	(0,059)	0,023	(0,003)
75°	0,440	(0,058)	0,028	(0,005)
90°	0,602	(0,081)	0,040	(0,004)
Osservazioni	3.216		3.216	

Nota: Bootstrap standard errors nelle parentesi.

La trasmissione intergenerazionale dei titoli di studio nell'Unione europea*

Stefania Gabriele, Michele Raitano

L'incremento della mobilità sociale, ovvero l'allentamento del legame fra posizioni socio-economiche di padri e figli, viene considerato auspicabile sia sotto il profilo dell'efficienza, sia sotto quello dell'eguaglianza di opportunità. L'istruzione è generalmente ritenuta lo strumento più efficace per garantire la mobilità sociale e ridurre la persistenza intergenerazionale delle diseguaglianze nei redditi e negli status socio-economici.

In realtà, si osserva ovunque una correlazione positiva (e spesso elevata) nei livelli di istruzione raggiunti da genitori e figli.

In questo lavoro ci si concentra sul problema della persistenza del titolo di studio tra generazioni successive e, facendo uso dei micro-dati forniti dalla recente indagine Eu-Silc di Eurostat, si effettua una comparazione della mobilità (assoluta e relativa) nei titoli di studio fra genitori e figli nei paesi dell'Unione Europea.

La differenza nel talento naturale di uomini differenti è in realtà molto minore di quanto non ci rendiamo conto; e l'ingegno molto vario che sembra distinguere uomini di professioni diverse quando raggiungono la maturità per lo più non è tanto la causa quanto il risultato della divisione del lavoro. La differenza tra le personalità più dissimili, fra un filosofo e un comune facchino da strada, per esempio, sembra che derivi non tanto dalla natura quanto dalle abitudini, educazione e istruzione.

Adam Smith, *La ricchezza delle nazioni*, vol. I

* Il presente lavoro è il frutto di un progetto di ricerca più ampio condotto dall'Isae (Istituto di studi e analisi economica) su mobilità sociale, di reddito e di istruzione e rendimenti del capitale umano. Nel lavoro si fa uso dei micro-dati dell'indagine *Eu Statistics on income and living conditions* (Eu-Silc), *European Commission, Eurostat, Cross Sectional Eu-Silc 2004 Users Database* (release date 15/9/2007). Risultati e conclusioni raggiunti nel presente studio sono di responsabilità esclusiva degli autori, non di Eurostat, della Commissione europea, né di alcuna autorità delle nazioni i cui dati sono stati utilizzati.

1. *Introduzione*

L'analisi della mobilità sociale intergenerazionale è diretta a studiare il condizionamento esercitato dalla famiglia di origine sulle opportunità degli individui. Tale condizionamento ha effetto sul livello di reddito, sulla classe occupazionale, sul livello di istruzione¹, variabili queste potentemente correlate l'una con l'altra attraverso meccanismi la cui azione e i cui effetti non sono ancora completamente spiegati.

In termini generali gli studi di mobilità sociale indagano quanto le prospettive di successo socio-economico degli individui siano legate alle caratteristiche della famiglia di provenienza (o, più ampiamente, del background sociale di origine). Un incremento della mobilità, ovvero un allentamento del legame fra posizioni socio-economiche di padri e figli, viene considerato auspicabile e rilevante sia sotto il profilo dell'efficienza, sia sotto quello dell'equità.

Dal primo punto di vista si nota come un basso livello di mobilità possa limitare il grado di «competizione» del sistema economico, generando effetti dannosi sulla crescita; qualora infatti le posizioni sociali fossero in qualche modo predefinite, si affievolirebbero gli incentivi all'investimento in capitale umano (inteso in senso lato) da parte sia dei più che dei meno abbienti; inoltre potrebbero andare «sprecate» risorse umane potenzialmente dotate, ma prive di occasioni di ascesa sociale. Dal secondo punto di vista il concetto di mobilità sociale appare strettamente legato a quello di eguaglianza di opportunità che, seppur nella molteplicità di definizioni (Roemer, 2004; Jencks e Tach, 2006), riguarda la possibilità per tutti di raggiungere determinate posizioni sociali indipendentemente dal background di provenienza e in funzione unicamente dei meriti individuali.

Nell'ottimistica visione della «teoria liberale dell'industrializzazione» (così definita da Erikson e Goldthorpe, 1992), l'elevato e crescente aumento della mobilità sociale e dell'eguaglianza di opportunità nelle società industriali sarebbe una conseguenza dello sviluppo economico e tecnologico e dell'economica di mercato, che garantirebbero la più razionale selezione sociale (Breen, 2004; Piketty, 1998).

¹ È noto che l'ampia letteratura internazionale sull'argomento si è sviluppata attraverso due diversi approcci (Breen, 2004; Corak, 2006; Franzini e Raitano, 2008): i sociologi si sono focalizzati principalmente sull'associazione tra classe occupazionale dei genitori e dei loro figli, mentre gli economisti hanno approfondito la correlazione tra i redditi delle generazioni successive. Entrambi gli approcci hanno comunque attribuito un'importanza primaria al ruolo dell'istruzione come elemento cardine del processo di trasmissione intergenerazionale.

Pur abbandonando troppo facili automatismi, l'istruzione è generalmente ritenuta lo strumento più efficace per garantire la mobilità sociale e ridurre la persistenza intergenerazionale delle disuguaglianze nei redditi e negli status socio-economici. Dal momento che, in media, un maggior numero di anni di studio è associato ad un maggior salario e ad una mansione lavorativa più gratificante, si ritiene infatti che l'ampliamento delle possibilità di istruzione possa consentire in qualche misura agli individui di scindere le proprie prospettive da quelle della famiglia di provenienza. In realtà, nonostante l'offerta di istruzione pubblica almeno fino al raggiungimento dell'obbligo scolastico (generalizzata perlomeno nei paesi più sviluppati), si osserva ovunque una correlazione positiva (e spesso elevata) nei livelli di istruzione raggiunti da genitori e figli (de Broucker e Underwood, 1998; Checchi, 2003; Hertz e al., 2007). Tale correlazione è considerata una fondamentale misura del grado di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze e viene spesso interpretata come segnale del fallimento della società nel raggiungere l'eguaglianza di opportunità.

In questo lavoro ci si concentra proprio sul problema della persistenza del titolo di studio tra generazioni successive, con riferimento ai paesi europei. In particolare, facendo uso dei micro-dati forniti dalla recente indagine Eu-Silc di Eurostat, che contiene una sezione relativa alla trasmissione intergenerazionale degli status socio-economici, si effettua una comparazione della mobilità (assoluta e relativa) nei titoli di studio fra genitori e figli nei paesi dell'Unione europea.

Dopo aver discusso, nel secondo paragrafo, delle possibili cause di persistenza dei livelli di istruzione fra generazioni successive, nel terzo paragrafo si confrontano i livelli di istruzione medi dei paesi della Ue e si descrive come tali livelli siano mutati negli scorsi decenni (segnalando quindi un fenomeno di mobilità assoluta). Successivamente, nel quarto paragrafo, mediante una serie di indicatori che consentono di misurare la mobilità intergenerazionale al netto dell'incremento medio dei livelli di istruzione, si valuta in quale misura nei paesi Ue le opportunità di raggiungere determinati titoli di studio siano legate a quelle della famiglia di provenienza (ci si concentra pertanto sulla mobilità relativa). Il quinto paragrafo conclude, identificando alcune implicazioni di policy.

2. Istruzione e mobilità sociale: causa o effetto?

Come detto in precedenza, l'istruzione è considerata lo strumento principale per scardinare le rigidità che bloccano la mobilità sociale

(Haveman e Wolfe, 1995; Checchi e Zollino, 2001); tuttavia, anche sui titoli di studio si osserva una forte persistenza intergenerazionale, e questo ridimensiona drasticamente le aspettative che si potrebbero altrimenti riporre su di essa.

Nel concentrarsi sulla persistenza intergenerazionale dei livelli di istruzione, l'analisi si sposta da altre dimensioni della mobilità sociale, come il reddito e le posizioni professionali, a quella, ancora più sfaccettata e spinosa, dell'ingegno, e si volge ad approfondire i canali attraverso cui si determina l'«ereditarietà» dei titoli di studio: disponibilità economiche, modelli di comportamento, abilità. Secondo Bjorklund, Jantti e Solon (2005), la valutazione fondamentale consisterebbe nel distinguere il ruolo della semplice trasmissione delle abilità (*nature*) dall'impatto di una diversa disponibilità di risorse (monetarie e non) sugli esiti scolastici dei figli (*nurture*).

Ma conviene subito sgombrare il campo da ipotesi di rigida trasmissione genetica dell'abilità e delle capacità cognitive. Si deve innanzitutto ricordare come lo stesso concetto di intelligenza sia fortemente controverso. Ad esempio Rose (1980) spiega che «L'errata concezione secondo cui i test per il Q.I. misurano l'intelligenza è un classico esempio di ragionamento a circuito chiuso, basato su una serie di presupposti insostenibili: (a) che l'intelligenza è un qualcosa di materiale, una quantità fissa racchiusa nel cervello, (b) che la sua quantità può essere valutata come quando si pesa del burro in un negozio, (c) che è possibile catalogare e ordinare per gradi le persone in base alla quantità di intelligenza di cui sono dotate. Ma il fatto è che possiamo osservare un comportamento intelligente solo nei nostri simili e nel contesto di un processo storico e di sviluppo in cui singoli individui sono attori entro un sistema complesso».

Peraltro, anche qualora si dia credito al quoziente intellettuale, si è visto che questo può spiegare solo in piccola parte la variazione del successo scolastico (Bowles e Gintis, 2002; Cavalli-Sforza, 1996). Lewontin (1993) spiega che le «differenze che possono essere attribuite a differenze genetiche e che compaiono in un dato ambiente possono sparire completamente in un altro. [...] Vale a dire che in qual misura la differenza tra noi sia conseguenza di differenze genetiche dipende, curiosamente, dall'ambiente. [...] Il contrasto tra genetico e ambientale, tra natura e cultura, non è un contrasto tra fisso e mutevole». Più di recente Rose (2006), polemizzando con gli specialisti di psicometria e comportamentismo, ribadisce che «Under these circumstances, one might imagine that the useless quantity of herita-

bility would have been discarded. [...] Biological systems are complex, non-linear, and non additive. Heritability estimates are attempts to impose a simplistic and reified dichotomy (nature/nurture) on non-dichotomous processes». Insomma, il lavoro di biologi e genetisti mostra che «le spiegazioni basate sull'ereditarietà genetica dell'intelligenza non hanno mai superato la prova della verifica empirica» (Ballarino, 2007).

A parte il canale genetico, altri elementi, spesso interagenti, sono stati richiamati dalla letteratura per spiegare la correlazione tra titoli di studio di successive generazioni (Becker, 1967; Card, 1998; Piketty, 1998; Checchi, Fiorio e Leonardi, 2006; Belzil e Leonardi, 2006; Gabriele e Raitano, 2007; Franzini e Raitano, 2008):

- ♦ la disponibilità economica delle famiglie, il cui peso discriminatorio viene aggravato dall'esistenza di vincoli al credito e agisce in presenza di costi monetari dell'istruzione (limitati se il sistema è pubblico) e del costo opportunità del proseguimento degli studi;
- ♦ la disponibilità di risorse formative e culturali differenziate (presenza di libri in casa, stimoli culturali offerti ai figli, soprattutto nei primi anni di vita);
- ♦ una maggiore attenzione dei genitori con titoli più elevati al percorso scolastico dei figli;
- ♦ l'esistenza di modelli di ruolo e di imitazione delle scelte dei genitori;
- ♦ un *peer effect* che, attraverso processi di apprendimento e stimoli extra-scolastici, amplifica le capacità di chi proviene da contesti più favorevoli;
- ♦ un maggior rischio dell'investimento in capitale umano per chi proviene da contesti più svantaggiosi, dovuto ad una maggiore probabilità di fallimento nel percorso scolastico e/o nella carriera lavorativa (maggior rischio di disoccupazione, precarietà o minor dinamica di carriera, legato anche alla dipendenza di tali aspetti dal contesto sociale di provenienza);
- ♦ una maggiore avversione al rischio da parte di chi proviene da contesti più sfavorevoli, che amplifica il tasso di sconto e il divario fra costi e benefici nella valutazione della convenienza ad investire in capitale umano;
- ♦ un minore incentivo all'investimento in capitale umano a causa di salari e rendimenti differenziati per background di provenienza.

È stato sottolineato come si verifichi una sorta di autoselezione nelle scelte scolastiche: gli individui più abili (che generalmente hanno ge-

nitore più istruiti) riescono meglio a scuola, studiano di più e godono di maggiori salari (Carneiro e Heckman, 2002; Checchi e Zollino, 2001; Checchi, Ichino e Rustichini, 1999). Sono state offerte parecchie spiegazioni del meccanismo autoselettivo che perpetua la disuguaglianza². Va comunque rilevato come recentemente la letteratura sulla mobilità sociale (Bowles e Gintis, 2002; Osborne Groves, 2005) abbia posto un' enfasi particolare sull'impatto del background socio-familiare nello sviluppo di tratti caratteriali non di tipo cognitivo (ad esempio l'avversione al rischio, l'estroversione, la disponibilità al lavoro di gruppo, il senso di disciplina o di leadership, fino a fattori almeno in parte geneticamente trasmissibili quali altezza, peso e bellezza) che sembrano determinanti nello spiegare sia l'attitudine a proseguire gli studi, sia il successo sul mercato del lavoro e, di conseguenza, vanno considerati tra le cause della trasmissione intergenerazionale dei vantaggi. Svelare il funzionamento dei meccanismi di trasmissione significa comprendere come poter intervenire su tali ingranaggi, anche se è molto difficile individuare le politiche applicabili per migliorare l'equità e l'efficienza del sistema di selezione sociale. Anche qualora si superi un'impostazione basata sull'efficienza dei mercati (Becker e Tomes, 1979; 1986) – che reputa inutile qualsiasi intervento pubblico volto ad accrescere il capitale umano ed eguagliare le opportunità, ritenendo che ogni investimento efficiente venga realizzato comunque dai genitori – e si rifletta invece sulla trasmissione intergenerazionale delle ambizioni, si rischia di sottovalutare le possibilità di impatto di provvedimenti specifici. Infatti, l'ipotesi di auto-selezione degli individui finisce per fondare la rigidità del meccanismo di riproduzione sociale su autonome scelte adottate all'interno della famiglia, sulle quali è dubbio che sia concesso ai poteri pubblici intervenire. In sostanza, se la fonte della disuguaglianza è nella famiglia, si deve valutare quale sia il limite socialmente accettabile di provvedimenti che potrebbero essere percepiti come invasivi dello spazio familiare³. Non va comunque dimenticato che la «libera» differenziazione delle scelte avverrebbe in condizioni di non pari opportunità di partenza, e che per riequilibrare tale situazione ancora molto può essere fatto.

² Per una descrizione delle possibili motivazioni basate sull'ipotesi di convinzioni che si autorealizzano si veda la rassegna di Piketty (2000), che prende in esame tanto la letteratura economica, quanto quella sociologica. Per quest'ultima si veda anche Schizzerotto e Barone (2006).

³ Su questo aspetto si veda Piketty (2000).

L'assenza di una vera eguaglianza di opportunità è segnalata dalla letteratura economico-sociologica di tipo empirico, che conferma l'elevato grado di persistenza dei livelli di istruzione di genitori e figli⁴. La maggior parte degli studi prende in considerazione un singolo paese e si concentra su alcuni degli elementi che potrebbero spiegare tale persistenza⁵, mentre, a causa della limitata disponibilità di dati e della difficoltà di omogeneizzare le variabili che rappresentano la diversa offerta formativa dei vari paesi, per quanto ci è noto, unicamente due lavori (de Broucker e Underwood, 1998; Hertz e al., 2007)⁶ hanno finora tentato di effettuare comparazioni internazionali del grado di persistenza intergenerazionale dell'istruzione. La novità che qui proponiamo è un confronto del livello di mobilità dei titoli tra genitori e figli per la quasi totalità degli Stati membri dell'Unione europea⁷, sulla base di una banca dati unica.

3. I livelli di istruzione nei paesi europei

La recente indagine longitudinale Eu-Silc dell'Eurostat contiene informazioni riguardo al più elevato titolo di studio conseguito da un ampio campione della popolazione europea. In aggiunta, la rilevazione

⁴ Si vedano le rassegne di Mayer (2002) e d'Addio (2007).

⁵ Fra gli studi che esaminano per l'Italia la persistenza dei livelli di istruzione fra generazioni successive si vedano Schizzerotto (2002); Checchi (2003); Checchi, Fiorio e Leonardi (2006); Gabriele e Raitano (2007).

⁶ De Broucker e Underwood (1998) hanno calcolato la correlazione dei titoli di studio di genitori e figli in 11 paesi (Australia, Nuova Zelanda, Canada, Stati Uniti, Regno Unito, Irlanda, Svezia, Paesi Bassi, Belgio, Svizzera e Polonia), mentre Hertz e al. (2007) hanno stimato il coefficiente di correlazione del numero di anni di istruzione di genitori e figli in 42 paesi, sia sviluppati che in via di sviluppo, di diversi continenti (fra i quali sono inclusi 12 paesi della Ue: Slovenia, Slovacchia, Polonia, Rep. Ceca, Belgio, Danimarca, Finlandia, Irlanda, Italia, Paesi Bassi, Svezia e Regno Unito). Entrambi gli studi evidenziano come, malgrado il livello medio di istruzione sia cresciuto ovunque negli ultimi cinquant'anni, nella quasi totalità dei paesi il vantaggio relativo per chi proviene da famiglie più istruite non si sia ridotto significativamente. I diversi paesi appaiono comunque caratterizzati da livelli di correlazione disomogenei: fra quelli industrializzati l'Italia appare il «più persistente», mentre nel Nord Europa si riscontra, generalmente, un minor livello di correlazione intergenerazionale (Hertz e al., 2007).

⁷ Nell'analisi non è inclusa Malta, oltre a Romania e Bulgaria, che, al momento dell'indagine (il 2005) non erano ancora entrate a far parte della Ue; sono tuttavia prese in considerazione anche Islanda e Norvegia.

del 2005 comprende una sezione relativa alla mobilità intergenerazionale, nella quale viene fra l'altro chiesto, ad ogni individuo intervistato, il titolo di studio dei genitori.

Nell'indagine i livelli di istruzione sono registrati mediante la classificazione internazionale Isced (*International standard classification of education*) dell'Unesco, attraverso la quale si cerca di omogeneizzare a fini comparativi i titoli di studio esistenti nei vari paesi. La classificazione Isced individua 7 livelli di istruzione (tabella 1); nell'indagine Eu-Silc, tuttavia, i due più avanzati (5 e 6) sono accorpati e non si distingue fra lauree brevi e specialistiche.

Tabella 1 - Il sistema Isced di classificazione dei titoli di studio

Livello Isced	Livelli di istruzione
0	Pre-primaria (materna). In tale livello è incluso chi è privo di titolo di studio
1	Primaria (elementari)
2	Secondaria inferiore (scuole medie)
3	Secondaria superiore (licei e istituti tecnici-professionali)
4	Post-secondaria, non terziaria (di fatto assente nel sistema formativo italiano)
5	Istruzione terziaria, sia di tipo universitario o master (livello 5A), sia di tipo non universitario (livello 5B; in Italia conservatori e accademie artistiche)
6	Istruzione terziaria avanzata; corsi che portano al conseguimento di titoli di avanzata ricerca scientifica (dottorati di ricerca)

È importante sottolineare che, malgrado lo sforzo di rendere confrontabili le informazioni dei diversi paesi nell'ambito della banca dati di Eurostat, possono esservi ancora elementi di eterogeneità. Ad esempio, la mancata considerazione della durata del corso di laurea può inficiare la comparazione internazionale dei livelli di istruzione laddove nei diversi paesi i cicli universitari differiscano significativamente per tipologia o durata (o laddove siano diversamente diffusi i titoli post-universitari, come master e dottorati). In Italia, ad esempio, prima dell'entrata in vigore della riforma che ha distinto la laurea triennale da quella specialistica, la quasi totalità di coloro che ottenevano un titolo terziario lo conseguiva seguendo corsi accademici di lunga

durata, mentre all'estero sono molto più diffusi i percorsi terziari di tipo non universitario (a contenuto più tecnico che teorico) e i titoli di laurea di breve durata (al più triennale); in media, nell'Unione europea poco più del 30% di quanti dispongono di un titolo terziario ha infatti frequentato corsi accademici di durata almeno quadriennale, paragonabili alla «tradizionale» laurea italiana (Raitano, 2005).

Il presente lavoro si basa su un campione di circa 200.000 individui di età compresa fra i 25 e i 64 anni (appartenenti alle coorti 1940-1979), che al momento della rilevazione (il 2005) avevano completato il proprio percorso formativo (o, se ancora studenti, erano già laureati), dei quali si conosce il titolo di studio, quello dei genitori e la nazione europea di residenza⁸.

Diversamente da Hertz e al. (2007), l'analisi della persistenza intergenerazionale dei livelli di istruzione viene qui condotta mediante l'osservazione dei titoli di studio, anziché riferendosi al numero di anni di istruzione necessari per conseguire un determinato titolo. Concentrarsi sul possesso di un titolo piuttosto che sulla durata del percorso formativo appare d'altronde maggiormente coerente col fatto che nella gran parte dei paesi è al titolo di studio conseguito, più che al patrimonio di conoscenze che ad esso si accompagna, che viene solitamente sia attribuito il fondamentale ruolo di segnale sul mercato del lavoro, sia collegato lo stesso status socio-economico degli individui (quando non è addirittura assegnato un valore legale)⁹.

Dall'osservazione della quota di popolazione che ha conseguito almeno un titolo terziario (figura 1) si rileva, da un lato, come tale quota sia significativamente cresciuta negli anni (in media¹⁰, dal 18,7% per la

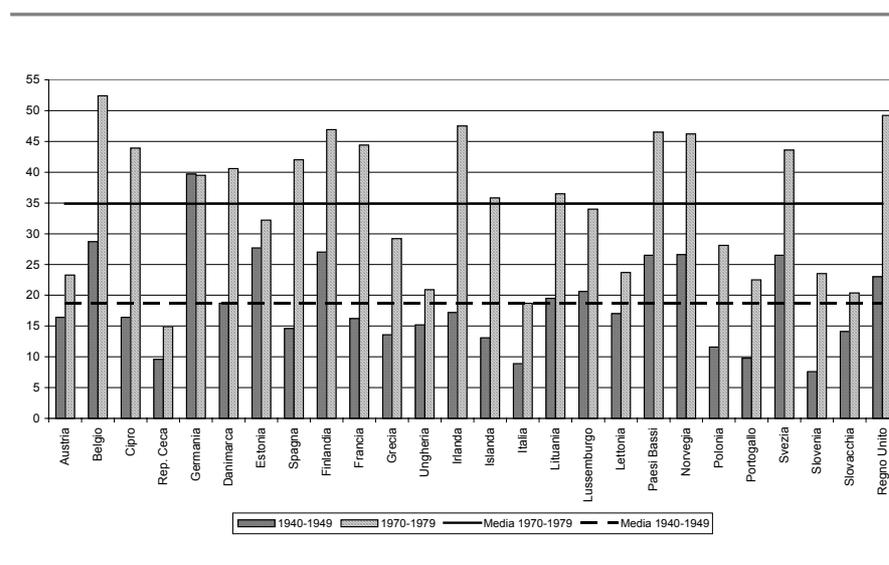
⁸ Dal momento che il fine dell'analisi è la comparazione internazionale, dal campione sono stati esclusi gli individui nati in un paese diverso da quello di residenza; questi potrebbero infatti aver svolto il percorso formativo in uno Stato diverso da quello in cui attualmente risiedono. Si noti inoltre che nelle elaborazioni si è fatto uso dei pesi campionari forniti da Eurostat nella sezione del questionario relativa alla mobilità intergenerazionale.

⁹ È tuttavia lecito assumere che, al passare delle generazioni e al crescere della quota di popolazione con titoli elevati, si modifichi significativamente lo status socio-economico associato ai titoli di studio (un diplomato ad inizio novecento godeva, ad esempio, di un prestigio relativo sicuramente maggiore rispetto ad oggi).

¹⁰ Volendo effettuare nel presente lavoro principalmente una comparazione fra i diversi sistemi-paese, salvo ove diversamente specificato, la media cui ci si riferisce non è ponderata per la numerosità della popolazione.

coorte dei nati nel decennio 1940-1949 al 34,9% per chi è nato fra il 1970 e il 1979), dall'altro, come i paesi europei differiscano tuttora sensibilmente (seppure tenendo conto dei *caveat* espressi in precedenza riguardo al differente peso nei vari paesi delle diverse tipologie di corsi di istruzione terziaria). Nella coorte più giovane la quota di laureati varia infatti da percentuali inferiori al 20% nella Repubblica Ceca e in Italia (nel nostro paese il dato si riferisce a individui che hanno seguito il vecchio ordinamento universitario) a valori prossimi o superiori al 50% nel Regno Unito e in Belgio.

Figura 1 - Quota di popolazione con un titolo di istruzione terziaria per coorte di nascita



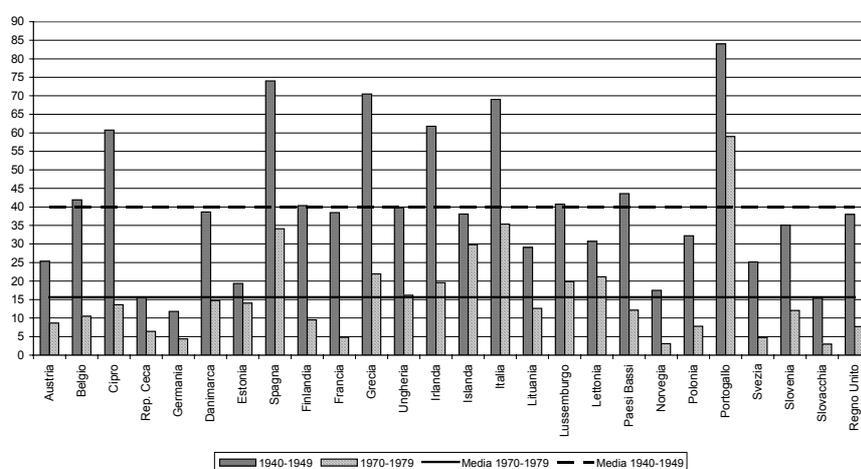
Fonte: Elaborazioni su dati Eu-Silc, 2005.

Analoghe differenze (ma di segno opposto) si registrano (figura 2) laddove si osservi la quota di popolazione che possiede al più un diploma secondario inferiore (la nostra scuola media). In Italia e Spagna più del 30% e in Portogallo addirittura quasi il 60% dei nati nel decennio '70 non ha conseguito un diploma superiore, laddove tale quota risulta inferiore al 5% in Francia, Germania, Norvegia, Svezia e Slovacchia. Anche in riferimento alla quota di individui con basso titolo di studio si osserva comunque una crescita generalizzata del li-

vello di scolarizzazione: in media la percentuale di quanti non hanno neppure un diploma secondario superiore scende dal 39,9% al 15,6% nelle due coorti considerate.

Dalla considerazione congiunta delle figure 1 e 2 si evidenzia in particolare il caso della Spagna, paese in cui, fra i più giovani, la quota di laureati eccede ampiamente la media (ne era invece inferiore nella coorte anziana), ma dove rimane ancora molto alta, e ben superiore alla media, la percentuale di coloro che terminano gli studi con al più un diploma secondario inferiore. In base a tali dati la Spagna sembrerebbe quindi aver basato il proprio recente modello di sviluppo sulla formazione di un'élite ad alto capitale umano piuttosto che su un incremento generalizzato dei livelli di istruzione.

Figura 2 - Quota di popolazione con al più un titolo di istruzione secondaria inferiore per coorte di nascita



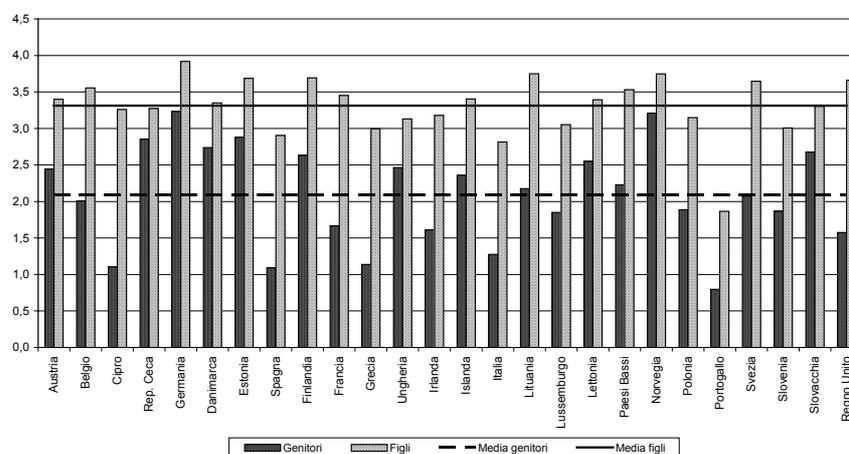
Fonte: Elaborazioni su dati Eu-Silc, 2005.

La crescita del livello medio di istruzione fra generazioni successive è un inequivocabile segnale di mobilità assoluta, ovvero dell'incremento di opportunità formative a disposizione della generazione dei figli rispetto a quella dei genitori.

A tale proposito bisogna ricordare che il concetto di mobilità sociale –

e dunque parallelamente quello di mobilità del livello di istruzione – coglie inevitabilmente due fenomeni interconnessi, ma distinti (Breen, 2004): da un lato, l'evoluzione temporale della variabile oggetto di studio (mobilità strutturale/assoluta), ovvero il grado di difformità della distribuzione al passaggio dal tempo t al tempo $t+1$ (come detto, il diverso insieme di opportunità fronteggiato da genitori e figli); dall'altro, a parità di mobilità assoluta, il grado di associazione delle posizioni relative di padri e figli (mobilità di scambio/relativa). La mobilità relativa è quindi legata alle condizioni di vantaggio/svantaggio, per chi proviene da diversi background familiari, rispetto al raggiungimento di una certa destinazione (in termini di classe occupazionale o titolo di studio), mentre quella assoluta attiene al variare della distribuzione della variabile oggetto di studio, laddove tale variazione è legata principalmente al procedere dello sviluppo economico e tecnologico.

Figura 3 - Indicatore del titolo di studio medio di genitori e figli; coorte dei figli nati nel periodo 1960-1969

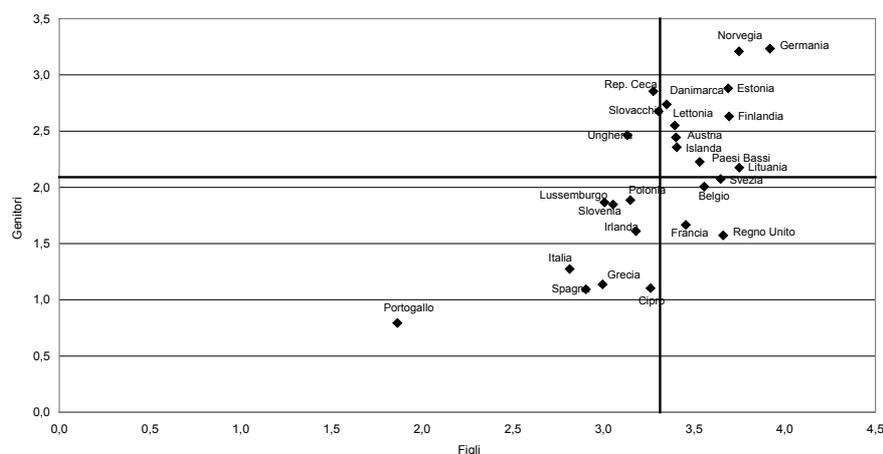


Fonte: Elaborazioni su dati Eu-Silc, 2005.

In alto (figura 3), si propone un indicatore sintetico di mobilità assoluta ottenuto come semplice media ponderata dei 6 livelli Isced (da 0 a 5) registrati nell'indagine Eu-Silc. In tutti i paesi si osserva una mobilità asso-

luta di tipo ascendente, ovvero, prendendo a riferimento i nati fra il 1960 e il 1969¹¹, questi presentano un titolo di studio superiore a quello dei genitori (ma, come detto in precedenza, il prestigio economico-sociale associato a ciascun titolo di studio potrebbe essersi ridotto con l'ampliarsi delle opportunità formative): l'indicatore medio di istruzione cresce infatti da 2,1 a 3,3 – in altri termini, approssimativamente, l'individuo medio passa da un diploma secondario inferiore a uno superiore – e aumenta, in termini assoluti, di più di 1,5 punti in Belgio, Irlanda, Lituania, Francia, Svezia, Regno Unito e nei tre paesi che (dopo il Portogallo) avevano il più basso livello di istruzione medio fra i genitori, cioè Spagna, Grecia e Italia.

Figura 4 - Indicatore del titolo di studio medio di genitori e figli; coorte dei figli nati nel periodo 1960-1969



Fonte: Elaborazioni su dati Eu-Silc, 2005.

Prendendo a riferimento il valore medio, la posizione dei paesi europei non è tuttavia significativamente mutata nel passaggio fra generazioni successive (figura 4, in cui l'origine degli assi è fissata nel punto

¹¹ Si considera il sotto-campione di figli nati in uno specifico decennio (anziché l'intero campione) per meglio osservare l'evoluzione dei livelli medi di istruzione fra padri e figli in un determinato intervallo di tempo.

di incrocio dei valori medi degli indicatori dei titoli di studio di genitori e figli). Con le rilevanti eccezioni della Francia e del Regno Unito (nonché in misura minore del Belgio e, nel senso opposto, dell'Ungheria), i paesi con un indicatore di istruzione dei genitori inferiore a quello medio continuano, infatti, ad essere caratterizzati da un livello più basso della media anche nella generazione dei figli.

La mobilità assoluta è d'altronde, come detto, fortemente legata al processo di sviluppo, che condiziona sia la domanda di lavoro qualificato sia le caratteristiche dell'offerta formativa. Per valutare quanto le origini degli individui condizionino le loro prospettive occorre passare ad analizzare alcuni indicatori di mobilità relativa.

4. La persistenza intergenerazionale dei titoli di studio nei paesi europei

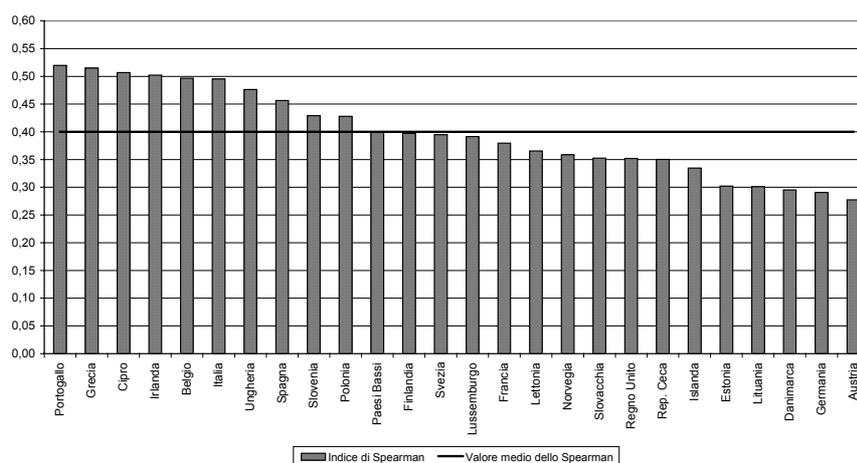
Il vantaggio relativo nel raggiungimento di livelli di istruzione più elevati da parte di chi proviene da un contesto più favorevole viene qui analizzato innanzitutto calcolando la correlazione fra il titolo dei figli e quello (il più alto tra i due) conseguito dai loro genitori¹². Gli indici di correlazione quantificano il grado di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze; elevati livelli di tali indici sono, pertanto, solitamente intesi come segnale del fallimento della società nel garantire eguaglianza di opportunità ai giovani di diversa origine familiare.

Come indice, nel presente paragrafo, si utilizza il coefficiente di correlazione per ranghi di Spearman, l'indicatore più usato per valutare la mobilità relativa quando la variabile in esame (come nel caso dei titoli di studio) è rappresentata mediante modalità qualitative ordinabili (Checchi e Dardanoni, 2002)¹³.

¹² La graduatoria dei paesi in base all'indice di correlazione presentata in questo paragrafo non cambia laddove, come indicatore dell'istruzione familiare, al posto del titolo di studio più elevato conseguito dai genitori si scelga quello del padre o della madre.

¹³ Lo «Spearman» ha un intervallo di variazione compreso fra -1 e +1 (rispettivamente massima correlazione negativa e positiva). La correlazione è stata qui calcolata considerando 6 diversi livelli di istruzione (Isced da 0 a 5); si noti, tuttavia, che la graduatoria fra i paesi non muta sostanzialmente laddove i livelli di istruzione vengano accorpati diversamente (ad esempio, laddove si considerino congiuntamente i titoli fino al diploma secondario inferiore).

Figura 5 - Indice di Spearman della correlazione fra il più elevato titolo di studio dei genitori e quello dei figli; coorte dei figli nati nel periodo 1940-1979



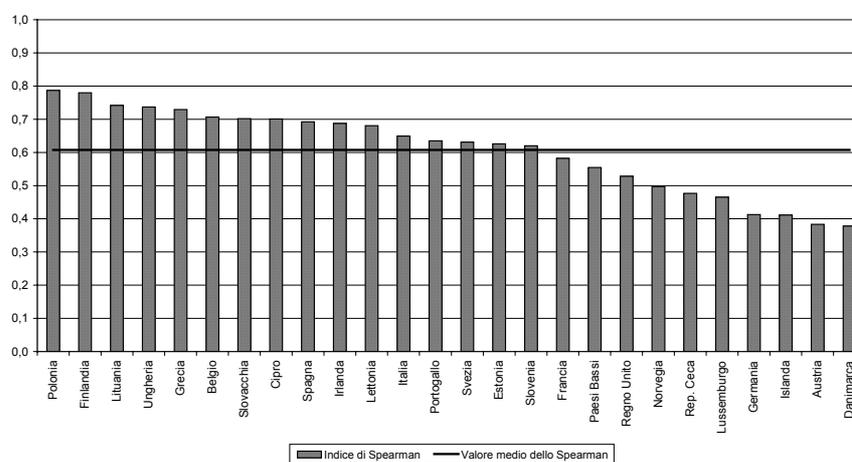
Fonte: Elaborazioni su dati Eu-Silc, 2005.

Il livello di correlazione dei titoli di studio fra genitori e figli è pari in media a 0,40, ma si differenzia ampiamente fra i paesi europei (figura 5, dove per «figli» si considerano tutti i nati fra il 1940 e il 1979). Un'associazione intergenerazionale superiore al dato medio europeo si registra infatti in tutti i paesi dell'Europa meridionale (Portogallo, Grecia, Cipro, Italia e Spagna), mentre, con l'eccezione del Belgio, nei paesi continentali (Germania, Austria, Francia e Paesi Bassi), nel Regno Unito e nel Nord Europa (Finlandia, Svezia, Norvegia e Danimarca) lo «Spearman» risulta inferiore al dato medio. Nei paesi di nuovo accesso all'Unione europea la situazione è invece disomogenea, dal momento che alcuni (Ungheria, Slovenia e Polonia) sono caratterizzati da una correlazione molto elevata, mentre altri (Slovacchia, Repubblica Ceca, Estonia e Lituania) occupano gli ultimi posti in graduatoria, ovvero presentano una scarsa associazione dei titoli di studio fra genitori e figli¹⁴. Va inoltre rilevato che questi ri-

¹⁴ L'indagine Eu-Silc registra unicamente il titolo di studio più elevato conseguito, senza riportare le caratteristiche dell'intero percorso formativo individuale (ad esempio, il tipo di diploma o di laurea ottenuta, se ci si sia iscritti o meno al livello di istruzione successiva, pur senza conseguire il titolo). In un lavoro sull'Italia basato su informazioni relative all'intero percorso di studio degli individui, Gabriele e Rai-

sultati sono coerenti con quelli di altri studi (cfr. Hertz e al., 2007). La dipendenza delle prospettive dei figli da quelle dei loro genitori risulta d'altronde rafforzata dalla cosiddetta omogamia coniugale, ovvero dal fatto che gli individui si associano solitamente con partner socialmente e culturalmente simili. In altri termini, padri e madri generalmente hanno livelli di istruzione analoghi e tale fenomeno appare ovunque molto rilevante (figura 6); in tutti i paesi considerati il grado di associazione nei titoli di studio dei due genitori (in media pari a 0,6) risulta ampiamente superiore a quello calcolato fra genitori e figli. Tra i due casi varia, tuttavia, la graduatoria dei paesi; riguardo all'omogamia coniugale, si osserva che i più elevati livelli dell'indice caratterizzano infatti Polonia e Finlandia, mentre Italia e Portogallo si posizionano intorno al dato medio. Va tuttavia osservato come i paesi con maggiore mobilità relativa intergenerazionale (Danimarca, Germania e Austria) siano anche quelli caratterizzati dal più basso livello di correlazione nei titoli di studio dei genitori.

Figura 6 - Indice di Spearman della correlazione dei titoli di studio di padri e madri; coorte dei figli nati nel periodo 1940-1979

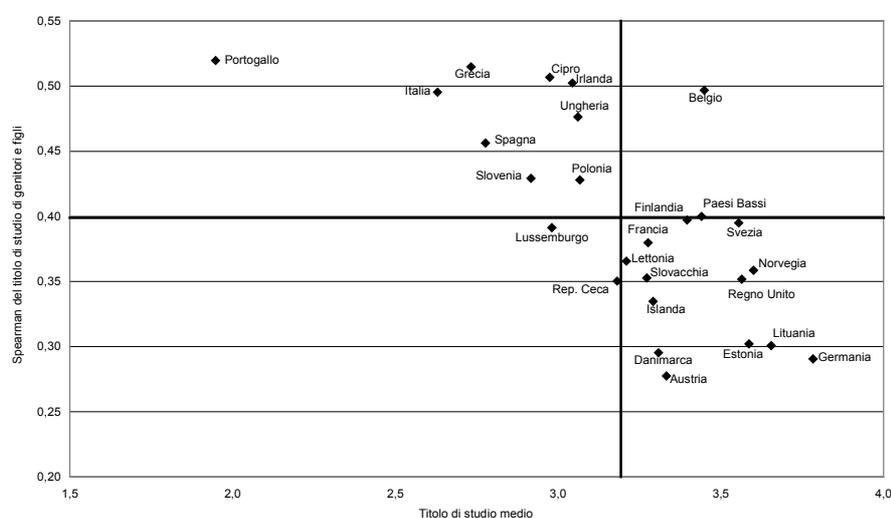


Fonte: Elaborazioni su dati Eu-Silc, 2005.

tano (2007) rilevano d'altronde che il vantaggio relativo per chi proviene da contesti familiari a più elevata istruzione non si manifesta solo in uno specifico punto del percorso formativo (ad esempio al momento di scegliere il tipo di corso secondario superiore), ma si ripropone in ogni fase della vita scolastica degli individui.

È interessante inoltre osservare (figura 7) come, laddove è più elevato il livello di istruzione medio, risulti minore la persistenza intergenerazionale dei titoli di studio (mobilità relativa).

Figura 7 - Indice di Spearman della correlazione fra titolo di studio dei genitori e dei figli e indicatore medio del titolo di studio; coorti di figli nati nel periodo 1940-1979



Fonte: Elaborazioni su dati Eu-Silc, 2005.

La correlazione tra le due variabili non implica evidentemente una chiara relazione di causalità tra i fenomeni. Laddove comunque si cercasse di inferire una tale relazione, essa potrebbe essere diretta in entrambi i sensi. Da una parte, maggiori livelli di istruzione media implicano un qualche addensamento dei titoli di studio sui livelli più alti, dunque una minore variabilità dei titoli; si può allora supporre che l'aumento del livello medio sia stato ottenuto attraverso l'assorbimento in cicli di studio superiori anche di coloro che provengono da un background caratterizzato da percorsi formativi limitati, e che questo abbia riequilibrato le opportunità e ridotto la persistenza¹⁵. Dall'al-

¹⁵ Naturalmente, qualora l'incremento del livello medio di istruzione fosse stato ottenuto invece attraverso il miglioramento degli standard raggiunti da chi origi-

tra, una minore associazione tra le prospettive dei figli e il contesto dei genitori potrebbe favorire una diffusione dei titoli di studio più elevati tra i discendenti di coloro che hanno svolto un ciclo di studio breve e contribuire per questa via alla crescita dei livelli di istruzione medi. D'altronde, molti aspetti del contesto socio-economico possono influenzare ambedue le dimensioni in esame (livello e persistenza dell'istruzione): ad esempio il grado di sviluppo – che influenza il tipo di sistema produttivo e la struttura per qualifica dei posti di lavoro offerti, e dunque gli incentivi ad investire in capitale umano –, le politiche pubbliche e il ruolo delle reti sociali.

Altra questione, rispetto a quella affrontata nel presente lavoro, è poi il riflesso della trasmissione intergenerazionale dei titoli di studio sulla mobilità sociale e di reddito, la cui valutazione implica la considerazione del ruolo dell'istruzione nel determinare possibilità di lavoro, prospettive di carriera e remunerazioni. Anche se, come si è visto, è opinione diffusa che l'istruzione sia il principale strumento in grado di scardinare la rigidità sociale, si tratta di indagare in quale misura e attraverso quali meccanismi una minore persistenza dei titoli di studio potrebbe garantire maggiore fluidità sociale ed economica¹⁶, a meno che non si dia per scontato un processo meritocratico di selezione sul mercato del lavoro¹⁷.

na da background più vantaggiosi in termini di titoli di studio (si ricordi, a tale proposito, che in media, nella Ue, tuttora circa 1/3 dei figli dei laureati non consegue un titolo terziario), tale aumento non avrebbe potuto trascinare con sé una riduzione della persistenza. Va inoltre rilevato che, laddove si consideri la specializzazione post-universitaria come un livello di istruzione diverso e superiore (nel presente lavoro invece, come si è visto, titoli universitari e dottorati sono accorpatisi) e qualora si verificasse una significativa estensione della platea di coloro che continuano gli studi dopo la laurea, si potrebbe rilevare un allargamento del ventaglio delle posizioni e un aumento della persistenza intergenerazionale.

¹⁶ Breen e Lijckx (2004) osservano che, solo quando la fluidità sociale è maggiore tra coloro che hanno elevati livelli di istruzione, un incremento della quota di soggetti con titoli di studio più alti può accrescere la mobilità sociale; questi autori aggiungono che un fenomeno simile si è probabilmente verificato in Francia e in Svezia.

¹⁷ Per una critica sia teorica sia empirica della teoria liberale (o funzionale) dell'industrializzazione, rivolta a mettere in discussione il ruolo dell'istruzione nella mediazione della mobilità sociale intergenerazionale, si veda Jackson e al. (2005). Anche Breen e Lijckx (2004) osservano un indebolimento dell'effetto dell'istruzione sulla classe occupazionale di destinazione.

La mobilità relativa è stata finora osservata in riferimento all'intero campione dei figli e attraverso un indicatore medio, che non consente di distinguere la dimensione del vantaggio relativo nel conseguimento di uno specifico titolo di studio, ad esempio la laurea; non si è inoltre considerato il suo andamento temporale.

Il vantaggio, in termini di opportunità relative nel conseguimento della laurea, per chi nasce da genitori maggiormente istruiti viene di seguito calcolato (tabella 2) mediante il rapporto fra le probabilità di laurearsi (ovvero le frequenze campionarie condizionate) di quanti hanno almeno un genitore con titolo terziario e quelle di coloro i cui genitori si sono fermati tutt'al più al diploma secondario inferiore (prime due colonne); il confronto con i figli dei laureati viene proposto anche rispetto alla prole dei diplomati di istituto secondario superiore (ultime due colonne)¹⁸. Si considerano le due coorti dei nati negli anni 1945-54 e 1965-74, e i loro genitori.

In tutti i paesi, e per entrambe le coorti, la probabilità di laurearsi aumenta significativamente al crescere del titolo di studio dei genitori. Nell'Unione europea in media, nella coorte più giovane, chi ha almeno un genitore laureato ha una probabilità di conseguire un titolo terziario doppia rispetto a chi ha un genitore diplomato nella secondaria superiore e tripla se i genitori si sono fermati al massimo al diploma secondario inferiore.

I dislivelli nelle opportunità di laurearsi si differenziano, tuttavia, significativamente fra i diversi paesi. Riferendoci alla sola coorte più giovane, il rapporto fra le probabilità relative, quando il confronto è effettuato rispetto ai figli di genitori con diplomi secondari superiori, varia da un minimo intorno all'unità (in Svezia) ad un massimo superiore a 4 (in Repubblica Ceca) e nell'altro caso da 2 (in Norvegia) a più di 10 (in Repubblica Ceca, Polonia e Ungheria). La graduatoria relativa dei paesi muta a seconda che il vantaggio relativo dei figli dei laureati venga valutato rispetto ai figli dei diplomati superiori o inferiori.

Passando all'evoluzione nel tempo del fenomeno, si evidenzia come, a fronte di paesi in cui il vantaggio relativo di coloro che hanno genitori laureati si riduce nelle coorti più giovani, in altri (tra cui l'Italia) non sembrano essere aumentate, in termini relativi, le opportunità di accesso ai titoli superiori da parte di chi ha genitori con il diploma di secondaria superiore. Per quanto concerne invece il confronto con il ca-

¹⁸ Si considerano in questo caso i genitori con titolo secondario inferiore, primario o nessun titolo.

Tabella 2 - Rapporti fra probabilità di laurearsi condizionate al titolo di studio dei genitori

	Genitore laureato rispetto a genitore ¹ con al più diploma secondario inferiore		Genitore laureato rispetto a genitore ¹ con diploma secondario superiore ²	
	Coorte di nascita dei figli		Coorte di nascita dei figli	
	1945-1954	1965-1974	1945-1954	1965-1974
Austria	5,4	3,9	2,5	2,2
Belgio	3,4	2,9	1,6	1,5
Cipro	4,4	3,8	1,2	1,5
Rep. Ceca	10,5	10,8	5,6	4,5
Germania	2,3	2,4	1,7	1,7
Danimarca	3,4	2,8	2,6	2,0
Estonia	3,8	7,4	1,8	1,9
Spagna	5,0	2,5	1,3	1,2
Finlandia	2,8	2,2	1,1	1,7
Francia	5,2	2,8	1,8	1,4
Grecia	4,3	3,7	1,4	1,8
Ungheria	7,9	23,0	3,2	3,3
Irlanda	4,4	3,0	0,9	1,4
Islanda	6,4	2,8	2,1	1,5
Italia	9,8	7,6	1,4	2,1
Lituania	4,0	5,5	1,8	2,5
Lussemburgo	7,1	5,2	2,3	2,6
Lettonia	6,6	6,0	2,8	2,4
Paesi Bassi	3,2	2,6	1,4	1,5
Norvegia	4,1	2,0	1,6	1,6
Polonia	10,6	10,0	3,2	3,2
Portogallo	9,2	6,0	1,0	1,3
Svezia	2,4	2,7	1,4	1,1
Slovenia	14,2	9,2	2,5	2,1
Slovacchia	6,8	7,6	3,0	3,0
Regno Unito	2,9	2,2	1,7	1,6
Media ³	5,0	3,2	2,0	2,0

¹ Si considera il genitore con il titolo di studio più elevato.

² È incluso chi consegue un titolo post-secondario non terziario (livello Isced 4).

³ Media ponderata con la dimensione della popolazione.

Fonte: Elaborazioni su dati Eu-Silc 2005.

so dei genitori con titolo di scuola media inferiore o più basso, si verifica un riequilibrio delle opportunità per background familiare sia in media, sia nei singoli paesi, tranne che nella maggior parte di quelli in transizione verso l'economia di mercato¹⁹ (che già presentavano rapporti generalmente elevati)²⁰ e, in misura limitata, in Germania e Svezia. I risultati appena presentati sono piuttosto coerenti con la precedente letteratura. In riferimento all'Italia, Checchi, Fiorio e Leonardi (2006) segnalano (osservando i dati dell'Indagine sui bilanci delle famiglie italiane della Banca d'Italia) come alla crescita generalizzata del livello di istruzione non si sia accompagnata una riduzione degli svantaggi relativi per chi proviene da background meno favorevoli. In altri termini, nel nostro paese sembrano ridimensionate le differenze assolute nei titoli di studio, ma è rimasta bassa la mobilità relativa (Schizzerotto e Barone, 2006). Inoltre, Gabriele e Raitano (2007), su dati di altra fonte (*Indagine Isfol Plus-2005*), evidenziano l'andamento discorde delle opportunità relative di laurearsi di coloro che hanno genitori con titoli di studio molto bassi (licenza elementare) – che sperimentano un significativo aumento delle chance relative – e intermedi (diploma di scuola media inferiore o superiore), le cui chance risultano invece costanti o in lieve crescita. A livello internazionale, una sostanziale costanza delle opportunità relative, pur a fronte di un incremento generalizzato dei titoli di studio, è d'altronde confermata da Hertz e al. (2007).

5. Conclusioni

Il confronto tra i paesi europei condotto con la banca dati Eu-Silc conferma che esiste persistenza intergenerazionale dei titoli di studio, con un indice di correlazione di Spearman in media pari a 0,40. Tuttavia, le differenze tra i paesi sono rilevanti, con un'oscillazione dell'indicatore tra 0,25 e 0,55 circa.

Inoltre, si osserva in *cross-section* un'associazione tra Spearman e livello medio di istruzione, con un indice di correlazione pari a -0,7. Tra i

¹⁹ Va considerato che almeno una parte della coorte più giovane dovrebbe aver concluso l'iter scolastico/universitario proprio negli anni del capovolgimento e dell'avvio del nuovo sistema politico ed economico.

²⁰ La Slovenia rappresenta la principale eccezione, con una riduzione di ben 5 punti del rapporto che misura la differenza di opportunità.

paesi si distinguono quelli dell'area meridionale, insieme all'Irlanda e a una parte dell'Europa dell'Est, che presentano un livello medio di istruzione limitato e una correlazione tra titoli di studio di genitori e figli superiore a 0,4. Gli altri (Europa continentale e settentrionale, compresa la Scandinavia e le Repubbliche baltiche), con limitatissime eccezioni, si collocano su livelli elevati di istruzione e mostrano uno Spearman compreso tra 0,25 e 0,40.

La correlazione negativa tra il livello medio di istruzione e il coefficiente di Spearman tra titolo di studio dei genitori e dei figli potrebbe far pensare ad un processo «evolutivo» delle società sviluppate, che porta man mano all'incremento dei livelli di istruzione e ad un livellamento delle opportunità. Il miglioramento nella persistenza intergenerazionale appare tuttavia più controverso se si guarda, paese per paese, alle differenze tra le esperienze di coorti più o meno giovani. È vero che dal confronto, per ogni paese, tra i nati negli anni 1945-54 e quelli del decennio 1965-74 emerge una riduzione del rapporto tra la probabilità di raggiungere un titolo terziario dei figli dei laureati e quella di coloro che hanno genitori che non sono andati oltre la secondaria inferiore (in media da 5 a 3,2), malgrado la dinamica opposta di molti paesi di nuovo accesso all'Ue; è, tuttavia, anche vero che il rapporto tra le probabilità dei figli di laureati e quelle dei discendenti dei diplomati di scuola superiore non cambia in media tra le coorti, e gli andamenti dei singoli paesi sono molto eterogenei.

Tornando a riflettere sulla comparazione *cross-section*, si può cercare di interpretare il fatto che un gruppo di paesi non è stato in grado di raggiungere i traguardi realizzati dagli altri in termini di livello medio di istruzione e persistenza intergenerazionale. Tra quelli rimasti indietro, l'Europa meridionale presenta nel complesso i risultati peggiori. Non si può non interrogarsi sui motivi e sulle vie d'uscita. Una possibile strada potrebbe essere quella di rimettere in discussione l'impostazione di alcune politiche sociali – sono stati peraltro ampiamente evidenziati i limiti del modello mediterraneo di welfare (Ferrera, 1996; Arts e Gelissen, 2002) –, attribuendo un peso maggiore all'istruzione e ai giovani, ma in particolare all'infanzia: l'interazione con l'ambiente nei primi anni di vita è infatti determinante per la definizione della «dote» di cui l'individuo disporrà, in seguito, in termini di abilità e capacità di interagire con l'ambiente stesso.

Secondo Esping-Andersen (2002 e 2005), che da qualche tempo fortemente propone una strategia di investimento sociale centrata sui bambini, questi ultimi hanno bisogno di salute, di non vivere in con-

dizioni di povertà e di stimoli di tipo cognitivo. Da qui bisogna probabilmente partire, anche per allentare quei meccanismi di auto-selezione che tendono a rafforzare la rigidità sociale. Ma la questione dell'infanzia porta con sé immediatamente quella del duplice ruolo della donna in famiglia e sul mercato del lavoro. Molti paesi sono riusciti ad agevolare in qualche modo lo svolgimento da parte delle donne del doppio compito: i risultati si vedono in genere in termini di tassi di fertilità, di tasso di attività della popolazione, ma anche di migliori condizioni per i bambini. Servizi per l'infanzia, agevolazioni per le madri che lavorano, investimenti nel sistema di istruzione pubblico sono le politiche da realizzare, e uno sforzo in questa direzione appare ormai non solo utile, ma urgente.

Riferimenti bibliografici

- Arts W. e Gelissen J., 2002, *Three Worlds of Welfare Capitalism or More? A State of the Art Report*, «Journal of European Social Policy», vol. 12.
- Ballarino G., 2007, *Sistemi formativi e mercato del lavoro*, in Regini M. (a cura di), *La sociologia economica contemporanea*, Laterza, Bari.
- Becker G., 1967, *Human Capital and the Personal Distribution of Income*, University of Michigan Press.
- Becker G. e Tomes N., 1979, *An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility*, «Journal of Political Economy», vol. 81.
- Becker G. e Tomes N., 1986, *Human Capital and the Rise and Fall of Families*, «Journal of Labor Economics», vol. 4.
- Belzil C. e Leonardi M., 2006, *Can Risk Aversion Explain Educational Attainments? Evidence from Italy*, Iza Discussion Paper, n. 1324.
- Bjorklund A., Jantti M. e G. Solon, 2005, *Influences of Nature and Nurture on Earnings Variation: A Report on a Study of Various Sibling Types in Sweden*, in Bowles S., Gintis H. e Osborne Groves M. (a cura di), *Unequal Chances. Family Background and Economic Success*, Princeton University Press, Princeton.
- Bowles S. e Gintis H., 2002, *The Inheritance of Inequality*, «Journal of Economic Perspectives», vol. 16.
- Breen R. (a cura di), 2004, *Social Mobility in Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- Breen R. e Luijkx R., 2004, *Social Mobility in Europe between 1970 and 2000*, in Breen R. (a cura di), *Social Mobility in Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- Card D., 1998, *The Causal Effect of Education on Earnings*, in Ashenfelter O. e Card D. (a cura di), *Handbook of Labor Economics*, Elsevier.

- Carneiro P. e Heckman J.J., 2002, *The Evidence on Credit Constraints in Post-Secondary Schooling*, «The Economic Journal», vol. 112.
- Cavalli-Sforza L.L., 1996, *Geni, popoli e lingue*, Adelphi, Milano.
- Checchi D., 2003, *The Italian Educational System: Family Background and Social Stratification*, Isae Report on Monitoring Italy, Roma, gennaio.
- Checchi D. e Dardanoni V., 2002, *Mobility Comparisons: Does Using Different Measures Matter?*, «Research on Inequality», vol. 9.
- Checchi D., Fiorio C. e Leonardi M., 2006, *Sessanta anni di istruzione scolastica in Italia*, «Rivista di Politica Economica», numero monografico su *I 60 anni della Costituente. Regole ed istituzioni per l'economia*, fascicolo VII-VIII, luglio-agosto.
- Checchi D., Ichino A. e Rustichini A., 1999, *More Equal but Less Mobile? Education Financing and Intergenerational Mobility in Italy and the U.S.*, «Journal of Public Economics», vol. 70, n. 3.
- Checchi D. e Zollino F., 2001, *Sistema scolastico e selezione sociale in Italia*, «Rivista di politica Economica», Anno XCI, serie III, fascicolo VII-VIII, luglio-agosto.
- Corak M., 2006, *Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility*, Iza Discussion Paper, n. 1993.
- d'Addio A.C., 2007, *Intergenerational Transmission of Disadvantage: Mobility or Immobility across Generations? A Review of the Evidence for Oecd Countries*, Oecd working paper, 2007/7.
- de Broucker P. e Underwood K., 1998, *La mobilité intergénérationnelle du niveau de scolarité: comparaison internationale axée sur les études postsecondaires*, «Revue trimestrielle de l'éducation», vol. 5, n. 2.
- Erikson R. e Goldthorpe J.H., 1992, *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford University Press, Oxford.
- Esping-Andersen G., 2002, *A Child Centred Social Investment Strategy*, in Esping-Andersen G. (a cura di), *Why We Need a New Welfare State*, Oxford University Press, Oxford.
- Esping-Andersen G., 2005, *Le nuove sfide per le politiche sociali del XXI Secolo*, «Stato e mercato», n. 2, agosto.
- Ferrera M., 1996, *The Southern Model of Welfare in Social Europe*, «Journal of European Social Policy», vol. 6.
- Franzini M. e Raitano M., 2008, *La trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze di reddito*, in Pizzuti F.R. (a cura di), *Rapporto sullo stato sociale. Anno 2008*, Utet, Torino.
- Gabriele S. e Raitano M., 2007, *Incentivi ad accumulare capitale umano e background familiare: l'evidenza italiana*, in Isae, *Rapporto Trimestrale Politiche Pubbliche e Redistribuzione*.
- Haveman R.H. e Wolfe B., 1995, *The Determinants of Children's Attainments: A Review of Methods and Findings*, «Journal of Economic Literature», vol. 33.

- Hertz T., Jayasundera T., Piraino P., Selcuk S., Smith N. e Veraschangina A., 2007, *The Inheritance of Educational Inequality: International Comparisons and Fifty-Year Trends*, «B.E. Journal of Economic Analysis and Policy», vol. 7, n. 2.
- Jackson M., Goldthorpe J.H. e Mills C., 2005, *Education, Employers and Class Mobility*, «Research in Social Stratification and Mobility», vol. 23.
- Jencks C. e Tach L., 2006, *Would Equal Opportunity Mean More Mobility?*, in Morgan S., Grusky D. e Fields G. (a cura di), *Mobility and Inequality: Frontiers of Research from Sociology and Economics*, Stanford University Press, Stanford.
- Lewontin R., 1993, *Biologia come ideologia. La dottrina del DNA*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Mayer S., 2002, *The Influence of Parental Income on Children's Outcomes*, New Zealand Ministry of Social Development Report.
- Osborne Groves M., 2005, *Personality and the Intergenerational Transmission of Economic Status*, in Bowles S., Gintis H. e Osborne Groves M. (a cura di), *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*, Russell Sage, New York.
- Piketty T., 1998, *Self-Fulfilling Beliefs about Social Status*, «Journal of Public Economics», vol. 70.
- Piketty T., 2000, *Theories of Persistent Inequality and Intergenerational Mobility*, in Atkinson A.B. e Bourguignon F. (a cura di), *Handbook of Income Distribution*, Elsevier.
- Raitano M., 2005, *Istruzione: i tassi di scolarizzazione in Italia rispetto a quelli europei*, in Pizzuti F.R. (a cura di), *Rapporto sullo stato sociale. Anno 2005*, Utet, Torino.
- Roemer J., 2004, *Equal Opportunity and Intergenerational Mobility: Going beyond Intergenerational Income Transition Matrices*, in Corak M. (a cura di), *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rose S., 1980, *Razza, intelligenza e istruzione*, intervista della rivista «New Scientist» a S. Rose e H. Heysenck, riportata in *La genetica evoluzionistica, unità e diversità dei viventi*, Mondadori, Milano.
- Rose S., 2006, *Commentary: Heritability Estimates - Long Past Their Sell-By Date*, «International Journal of Epidemiology», n. 35.
- Schizzerotto A. (a cura di), 2002, *Vite ineguali. Disuguaglianze e corsi di vita nell'Italia contemporanea*, Collana «Studi e Ricerche», Il Mulino, Bologna.
- Schizzerotto A. e Barone C., 2006, *Sociologia dell'istruzione*, Il Mulino, Bologna.

Esiste uguaglianza delle opportunità in Italia?*

Daniele Checchi, Vito Peragine

In questo lavoro si fornisce un metodo possibile per misurare la disuguaglianza delle opportunità e scomporre la disuguaglianza complessiva dei redditi in una componente «inaccettabile» e in una «accettabile» dal punto di vista etico. Viene anche proposta una applicazione

di questo metodo alla analisi della disuguaglianza delle opportunità in Italia, che risulta essere pari a circa un terzo di quella complessiva dei redditi in Italia, con le regioni del Sud caratterizzate da un più elevato livello di disuguaglianza delle opportunità rispetto alle regioni del Nord.

RPS

1. Introduzione

L'uguaglianza delle opportunità (Eop) è un concetto di giustizia sociale ampiamente accettato nelle società liberali occidentali (Roemer, 1998). Si tratta di un principio sostenuto e promosso negli ultimi anni da alcuni studiosi sia nell'ambito della filosofia politica che in quello dell'economia normativa (si veda Arneson, 1989; Barry, 1991; Cohen, 1989; Dworkin, 1981a e 1981b; Rawls, 1971; Roemer, 1993; Fleurbaey, 2007). Secondo la concezione egualitaria delle opportunità, il principio di giustizia non consiste nell'uguaglianza delle acquisizioni individuali: una volta distribuiti equamente i mezzi o le opportunità per raggiungere un determinato scopo, le scelte individuali non rientrerebbero più nel dominio della giustizia distributiva. La concezione di Eop combina il principio liberale con quello egualitario. Dal primo mutua l'esigenza di neutralità delle politiche pubbliche nei confronti degli scopi privati che motivano l'azione di ciascun individuo ma, proprio perché segue una ispirazione egualitaria,

* Questo lavoro è stato presentato nel corso della conferenza «Un'opportunità per l'uguaglianza delle opportunità» (Milano, dicembre 2007), al primo Meeting della Ecineq Society a Maiorca, alla XIX Conferenza Siep a Pavia e in alcuni seminari tenuti a Milano, Modena e Bologna. Si desidera ringraziare i partecipanti a queste conferenze e seminari per i commenti e i suggerimenti forniti. In particolare si ringraziano Chico Ferreira e Marc Fleurbaey per i loro preziosi contributi.

propone parità di condizioni nelle situazioni al di là della sfera di controllo individuale.

La teoria dell'uguaglianza delle opportunità pone due differenti questioni economiche: il problema di come misurare il grado di disuguaglianza delle opportunità in una società¹ e quello di disegnare una politica pubblica conforme ai principi di Eop. Il nostro lavoro concentra la sua attenzione sulla prima delle due questioni. L'analisi delle disuguaglianze delle opportunità in una società, oltre a essere di per sé un interessante tema di ricerca, possiede anche, per molte ragioni, un valore strumentale. In primo luogo, lo studio delle disuguaglianze delle opportunità in un determinato paese può aiutare a comprendere i meccanismi economici e istituzionali che generano disuguaglianze di reddito. In secondo luogo, la disuguaglianza delle opportunità, piuttosto che quella dei redditi, può essere correlata alle performance economiche aggregate: è stato suggerito (Bourguignon e al., 2007 e World Bank, 2006) che marcate e persistenti disuguaglianze nel ventaglio di opportunità a disposizione di ciascun individuo possono generare vere e proprie «trappole di disuguaglianza» che, a loro volta, rappresentano forti limitazioni alle future prospettive di crescita economica. Infine, l'atteggiamento sociale nei confronti delle politiche redistributive può essere condizionato dalla conoscenza, o percezione, delle cause di disuguaglianza dei redditi (Alesina e Glaeser, 2006; Alesina e La Ferrara, 2005): alcune indagini dimostrano che molti ritengono meno discutibili le disuguaglianze di reddito derivanti da diversi livelli di impegno rispetto a quelle dovute a fattori esogeni quali razza, origini familiari ecc. Per questo motivo, il fatto che gran parte delle disuguaglianze sia dovuta a inique opportunità *ex ante* potrebbe aumentare il consenso per le politiche redistributive.

Tuttavia tra gli economisti è diffusa la pratica di stimare le iniquità sociali in rapporto al livello di disuguaglianza dei redditi o, in alternativa, al grado di povertà reddituale della società. Una delle ragioni è che il livello di disuguaglianza delle opportunità non è facile da misurare. In generale, mentre i livelli di reddito (o di consumo) sono dati osservabili, non si può dire altrettanto delle opportunità. Oltre alla scarsa di-

¹ Un recente filone di ricerca ha approfondito diversi aspetti e applicazioni della teoria ugualitaria delle opportunità per la promozione di una politica pubblica: per un'applicazione nell'ambito della tassazione ottima si veda Aaberge e al., 2003; Roemer, 1998; Roemer e al., 2003; un'applicazione al problema del finanziamento dell'istruzione è in Betts e Roemer, 1999.

sponibilità di dati, bisogna considerare che le teorie sulla stima della disuguaglianza delle opportunità sono ancora ad uno stato embrionale e hanno dato origine a una serie di approcci differenti, spesso contrastanti. Si vedano, tra gli altri, i contributi di Bourguignon e al. (2003), Goux e Maurin (2003), Dardanoni e al. (2006), Ferreira e Gignoux (2007), Lefranc e al. (2006a; 2006b), Moreno-Terner (2007), O'Neill e al. (1999), Peragine (2002; 2004a; 2004b), Peragine e Serlenga (2007), Ruiz-Castillo (2003) e Villar (2006).

Questo è lo stato dell'arte da cui prende le mosse il presente lavoro che si pone due obiettivi. Il primo è quello di proporre un approccio metodologico per stimare la disuguaglianza delle opportunità: si tratta di un approccio di tipo non parametrico in grado di scomporre la disuguaglianza complessiva dei redditi in una componente, da un lato, «inaccettabile» e, dall'altro, «accettabile» dal punto di vista etico. Il secondo obiettivo è quello di fornire modelli di applicazione empirica di questi nuovi strumenti di valutazione, mostrando in che modo si rapportano con i metodi tradizionali di misura delle disuguaglianze di reddito. Nella parte empirica dello studio si analizza il grado di disuguaglianza delle opportunità in merito alle capacità di reddito in Italia. Lo studio è così articolato: il paragrafo 2 presenta un modello generale per la stima della disuguaglianza delle opportunità; il paragrafo 3 suggerisce due possibili approcci – *ex ante* ed *ex post* – evidenziandone le possibili compatibilità e tensioni; il paragrafo 4 illustra il disegno e i risultati dell'analisi empirica; il paragrafo 5 riporta alcune considerazioni conclusive.

2. Un modello generale per la misurazione della disuguaglianza delle opportunità

Recenti studi nell'ambito della teoria normativa assiomatica² hanno dimostrato che il principio di uguaglianza delle opportunità può essere scomposto in due distinti – e a volte conflittuali – principi etici. Il primo, improntato a una concezione egualitaria, stabilisce che le differenze negli esiti individuali, attribuibili senza ambiguità a fattori («circostanze») non dovuti a responsabilità personali, sono di per sé inique

² Questo filone di ricerca è stato inaugurato da Bossert (1995) e Fleurbaey (1995). Per studi più recenti si vedano Fleurbaey e Maniquet (2003) e Fleurbaey (2007).

e vanno ridotte attraverso l'intervento pubblico: si tratta del cosiddetto *principio di compensazione*. Dall'altro lato, differenze che derivano da responsabilità individuali (l'impegno personale, per esempio) sono ritenute eque e tali da non prevedere interventi compensatori: è il *principio della responsabilità* (o del *natural reward*, Fleurbaey, 1995).

Questi principi, finora utilizzati e studiati soprattutto nel contesto di modelli di *fair division*, possono essere rielaborati in un contesto di misurazione delle disuguaglianze dando origine, come vedremo, a due differenti approcci per la stima della disuguaglianza delle opportunità. In quanto segue riportiamo gli elementi generali del modello teorico, rinviando il lettore interessato alla versione completa del nostro lavoro (Checchi e Perugine, 2005). Ciascun individuo della nostra società può essere definito in base ad un insieme di caratteristiche, le quali appartengono a due differenti classi. La prima include tratti che non rientrano nella sfera della responsabilità individuale, rappresentati da una serie di circostanze personali \mathbf{c} (razza, genere, background familiare). La seconda classe, che comprende fattori per cui l'individuo è pienamente responsabile, è rappresentata da un livello di impegno (*effort*) e , trattato come una singola variabile. Va tenuto conto che in questo lavoro per impegno si considerano tutti quegli elementi che fanno parte della sfera individuale e ne influenzano il successo sociale pur rimanendo esclusi dalla lista delle circostanze. Naturalmente, la suddivisione delle caratteristiche individuali nelle due categorie – *circostanze* e *impegno* – corrisponde a differenti nozioni di uguaglianza delle opportunità. Ogni esito individuale x (reddito, ricchezza) può essere descritto come risultato di una combinazione di impegno e circostanze:

$$x = g(\mathbf{c}, e)$$

Si tratta di un puro modello deterministico in cui si trascurano errori di misurazione o componenti casuali³. L'*impegno* non è un dato osservabile, così come la funzione g : in particolare, non facciamo ipotesi sul grado di sostituibilità o complementarità tra impegno e circostanze, al fine di mantenere un profilo quanto più generale possibile. Supponiamo comunque che la funzione g sia fissa e sia uguale per tutti gli individui. Inoltre, introduciamo due ipotesi di base:

³ Per una discussione di questo punto si veda Lefranc e al. (2006b). Cfr. anche Fleurbaey (2007, cap. 9) sugli errori di valutazione dipendenti dalla relativa osservabilità del set di circostanze.

Ipotesi 1: La funzione g è crescente nell'impegno e in modo monotono.

Ipotesi 2: La distribuzione dell'impegno è indipendente dalle circostanze.

Se la prima ipotesi è abbastanza plausibile, la seconda sembra più problematica, in quanto è possibile che le persone che godono di circostanze più favorevoli siano anche disponibili ad esercitare più impegno. È comunque basata sulla considerazione che sarebbe difficile considerare un individuo responsabile per gli effetti della variabile e , nel caso questo fosse dipendente da circostanze esterne. La distribuzione del reddito in una società sia rappresentata dal vettore $X \in \mathfrak{R}_+^N$. Introduciamo ora due diverse partizioni della popolazione complessiva in classi. In primo luogo, per ogni configurazione delle circostanze ($\mathbf{c}^i \in \Omega$ dove Ω è l'insieme di tutte le possibili circostanze), definiamo tipo i il gruppo di individui il cui set di circostanze è \mathbf{c}^i . Indichiamo con N_i^N il numero di persone comprese nel tipo i della distribuzione X , e con $x_i = \{x_i^1, \dots, x_i^{N_i^N}\} \in \mathfrak{R}_+^{N_i^N}$ il tipo i della distribuzione del reddito. In questo modo il profilo del reddito X può essere scritto come

$$X = \{x_1, \dots, x_n\} \in \mathfrak{R}_+^N \quad [1]$$

La seconda partizione è basata sulla variabile impegno: per ogni $e \in \Theta$, definiamo *tranche* e il gruppo di individui il cui impegno è e . Poiché si è ipotizzata la non-osservabilità dell'impegno, è necessario dedurre il livello da qualche tipo di comportamento osservabile. Più precisamente, abbiamo bisogno di una misura indiretta (*proxy*) in grado di misurare, anche solo in senso ordinale, e confrontare l'impegno di individui diversi. In questo seguiamo l'approccio di Roemer (1993; 1998) che suggerisce di prendere quale misura dell'impegno di un individuo appartenente ad un generico tipo i il rango o percentile in cui tale individuo è posizionato nella distribuzione degli impegni individuali dello stesso tipo i : data la monotonicità della funzione del reddito e l'indipendenza dell'impegno dalle circostanze, ciò corrisponderà al rango o percentile della distribuzione dei redditi in tale tipo. Dunque diremo che tutti gli individui alla stessa posizione, percentile p , nelle distribuzioni dei rispettivi tipi di appartenenza, sono per assunzione caratterizzati dallo stesso livello di impegno.

Con simile metodologia, definiamo *tranche p* in una popolazione come l'insieme degli individui che, nelle distribuzioni di reddito dei rispettivi tipi di appartenenza, sono posizionati alla stessa posizione relativa p . Denotiamo con $\chi_{i,p}$ l'insieme degli individui appartenenti al quantile p del tipo i . Per l'intera popolazione, il sottoinsieme della popolazione che ha esercitato lo stesso livello di impegno p è rappresentato dalla seguente distribuzione della *tranche p*: $\chi_p = \{\chi_{1,p}, \dots, \chi_{n,p}\} \in \mathfrak{R}_+^{\frac{N}{m}}$, dove m è il numero dei quantili. Di conseguenza, l'intera distribuzione dei redditi può ora essere definita come

$$X = \{\chi_1, \dots, \chi_m\} \in \mathfrak{R}_+^N \quad [2]$$

Si metta a confronto a questo punto la formula espressa in [1] con quella riportata in [2]: si tratta di due differenti approcci per la stima della disuguaglianza delle opportunità. Il primo si concentra sui tipi e si basa sulla seguente definizione di uguaglianza delle opportunità:

Definizione 1: L'approccio ex ante (per tipi). Si verifica Eop se il set di opportunità di diversi individui è identico, indipendentemente dalle circostanze.

L'approccio per tipi pone un' enfasi speciale sulle differenze nelle prospettive di reddito *ex ante* per classi di individui con circostanze identiche. Di conseguenza, si concentra sulle disuguaglianze tra tipi ed è invece neutrale rispetto alle disuguaglianze all'interno dei tipi. Stabilendo l'irrelevanza delle disparità basate sull'impegno all'interno di ciascun tipo, l'approccio *ex ante* è un'espressione del principio di *natural reward* (si veda Fleurbaey, 2007, cap. 9).

Al contrario l'approccio per *tranche* si concentra sulle disuguaglianze *ex post* in classi di individui dall'identico livello di impegno. Di conseguenza, il fuoco di analisi diventano le distribuzioni all'interno delle *tranches*.

Definizione 2: L'approccio ex post (per tranches). Si verifica Eop se tutti coloro che dispiegano lo stesso livello di impegno ottengono lo stesso risultato.

L'approccio per *tranche* pone enfasi sulle disuguaglianze all'interno dei gruppi di impegno: è dunque un'espressione del principio di compen-

sazione. Dall'altro lato, differenze tra *tranches* sono ricondotte alle scelte autonome degli individui e non sono considerate come inique. Entrambi gli approcci sono plausibili e coerenti, tanto da rendere difficile dare priorità all'uno piuttosto che all'altro. Per questo motivo li analizzeremo uno per volta e per ciascuno illustreremo il metodo per misurare la disuguaglianza delle opportunità⁴. Inoltre, dimostreremo come i due approcci, entrambi coerenti con il principio di Eop, possano risultare incompatibili.

3. Misurazione e scomposizione della disuguaglianza delle opportunità

3.1 L'approccio *ex post* (per *tranches*)

In questa sezione ci concentriamo sulla seguente rappresentazione del profilo di redditi: $X = \{\chi_1, \dots, \chi_m\}$. Consideriamo il set di redditi compresi in un dato quantile p di un tipo i , definito da $X_{i,p}$. All'interno di $X_{i,p}$ sono presenti differenti livelli di reddito; tuttavia, si considera che tutti gli individui i cui redditi sono compresi in $X_{i,p}$ abbiano esercitato lo stesso livello di impegno. Ciò equivale a dire che qualsiasi disparità reddituale all'interno di $X_{i,p}$ non viene spiegata dal nostro modello. Proponiamo di applicare una trasformazione omogeneizzante (*smoothing*) al fine di eliminare tale disuguaglianza non spiegata⁵, e di conseguenza, il vettore *tranche* p ne viene ridefinito coerentemente.

Va ricordato che con questa trasformazione tutte le disparità non spiegate nel nostro modello sono eliminate: le disuguaglianze osservate sono esclusivamente attribuibili alle circostanze c_i o ai livelli di impegno e . Naturalmente, a questo punto sorge una questione empirica: quanto incide nella analisi della disuguaglianza questa trasformazione omogeneizzante? La risposta è «non molto»; nella parte empirica del lavoro quantificheremo questo dato e dimostreremo come esso abbia un impatto abbastanza accettabile sulla distribuzione originale.

⁴ Questi due approcci sono analizzati all'interno di un modello normativo di benessere sociale da Peragine (2004b).

⁵ Trasformazioni analoghe a quelle qui introdotte potrebbero essere formulate utilizzando qualsiasi altro «reddito rappresentativo», come la media geometrica o armonica, oppure il reddito equivalente equamente distribuito. In questa sede si utilizza la media aritmetica al fine di mantenere lo stesso reddito totale.

Passiamo adesso alla parte centrale del lavoro: la distinzione, all'interno di una condizione di disparità distributiva, tra (i) le disuguaglianze derivanti da circostanze esogene (ii) e le disuguaglianze dovute a responsabilità individuali.

Considerando un generico vettore X di reddito, analizziamo i seguenti tre vettori di riferimento: la distribuzione X^S è il vettore di reddito totale; X_B^S è l'ipotetica distribuzione in cui il reddito di ciascun individuo è sostituito dal reddito medio della *tranche* a cui appartiene. Questo processo rimuove tutte le disuguaglianze all'interno delle *tranches*; infine X_W^S è una distribuzione standardizzata ottenuta scalando ciascuna *tranche* fino a quando tutte abbiano la stessa media della distribuzione totale. Tale standardizzazione elimina le disuguaglianze tra *tranches* lasciando inalterate tutte le disparità all'interno di esse.

L'interpretazione nel contesto presente è la seguente. Il vettore artificiale X_B^S è la distribuzione ottenuta eliminando le disuguaglianze di opportunità. Un indice di disuguaglianza applicato a questa distribuzione rende conto solamente, e compiutamente, delle disuguaglianze dovute a responsabilità individuali. D'altra parte, scalando le *tranches* in modo che presentino la stessa media otteniamo un vettore di reddito X_W^S in cui l'unica disuguaglianza è quella all'interno delle *tranches*: un indice di disuguaglianza applicato a questa distribuzione cattura esclusivamente, e completamente, le disuguaglianze di reddito derivanti dalle circostanze, cioè la disuguaglianza delle opportunità.

In questo modo, nell'approccio per *tranche*, per qualsiasi distribuzione di reddito $X \in \mathfrak{R}_+^N$ e un dato indicatore di disuguaglianza $I: \mathfrak{R}_+^N \rightarrow \mathfrak{R}_+$, la componente di disuguaglianza derivata dalle circostanze iniziali sarà data da $I(X_W^S)$ o, in termini relativi, da:

$$OI_W^e = \frac{I(X_W^S)}{I(X^S)}$$

OI_W^e rappresenta, secondo l'approccio per *tranche*, la componente di disuguaglianza complessiva che può essere attribuita alle opportunità ineguali. In alternativa, è possibile esprimere la disuguaglianza delle opportunità come residuo, ottenendo in questo modo:

$$OI_B^e = 1 - \frac{I(X_B^S)}{I(X^S)}$$

OI_B^e rappresenta la parte di disuguaglianza complessiva che non può essere attribuita all'impegno individuale. In un modello deterministico

come quello qui utilizzato, costituisce dunque un indicatore indiretto del livello di disuguaglianza delle opportunità⁶.

OI_W^e e OI_B^e potrebbero fornire differenti misure di disuguaglianza delle opportunità. Questo può succedere nel caso si utilizzi, ad esempio, l'indice di Gini come indicatore di disuguaglianza. Per evitare ciò e ottenere una scomposizione etica della disparità complessiva in disuguaglianze di opportunità di impegno è necessario ricorrere a un indice scomponibile, in cui i termini di disuguaglianza tra i gruppi e all'interno dei gruppi restituiscono la disuguaglianza complessiva. Per ottenere tale scomposizione e fare in modo che i termini OI_W^e e OI_B^e abbiano lo stesso valore, è necessario utilizzare un indicatore *path independent* di disuguaglianza così come illustrato da Foster e Shneyrov (2000). In particolare, bisogna ricorrere alla *deviazione logaritmica media* (MLD), l'unico indice che ha una scomposizione *path independent* utilizzando la media aritmetica come reddito rappresentativo. Per una distribuzione $X = (x_1, \dots, x_N)$ con una media μ_x l'MLD è definita come:

$$MLD(X) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \ln \frac{\mu_x}{x_i}$$

Usando l'MLD come indice di disuguaglianza si ottiene che per qualsiasi distribuzione di reddito

$$OI^e = OI_B^e = OI_W^e$$

e di conseguenza

$$I(X^S) = I(X_B^S) + OI^e$$

che può essere interpretata nel seguente modo: Disuguaglianza di reddito totale = Disuguaglianza di impegno + Disuguaglianza di opportunità.

3.2 L'approccio *ex ante* (per tipi)

In questo paragrafo viene presentata un'analisi simile a quella illustrata

⁶ Va inoltre tenuto conto che, considerato questo modello di misurazione, la trasformazione omogeneizzante (*smoothing*) in precedenza introdotta al fine di eliminare la disparità «non spiegata» all'interno di ciascuna «cella» x_p^s ha l'effetto di ridurre il livello di disuguaglianza nella distribuzione X_W^S e nella distribuzione X^S , mentre non influisce sul livello di disuguaglianza nella distribuzione X_B^S . Ciò vale a dire che eliminando tutte le disparità inesplicate si sottostima il livello di disuguaglianza delle opportunità e, al contrario, si sovrastima quello relativo alla disuguaglianza di impegno in una società.

nel paragrafo precedente, ma incentrata sull'approccio per tipi. Data una distribuzione dei redditi X , se si misura la disuguaglianza in un vettore artificiale X_B , ottenuto sostituendo ciascun reddito con il reddito medio corrispondente al proprio tipo μ_{x_i} , si individua solamente, e compiutamente, la disuguaglianza tra i tipi che, a sua volta, rispecchia la disuguaglianza di opportunità. D'altra parte, scalando tutte i tipi in modo che abbiano la stessa media, si ottiene un vettore di reddito X_w in cui l'unica disuguaglianza presente è quella all'interno dei tipi, da intendere come disuguaglianza dovuta a responsabilità individuali. In questo modo, nell'approccio per tipi, per qualsiasi distribuzione di reddito X e un dato indicatore di disuguaglianza I , la componente di disuguaglianza derivata dalle circostanze iniziali sarà data da $I(X_B)$ o, in termini relativi, da:

$$OI_B^c = \frac{I(X_B)}{I(X)}$$

OI_B^c rappresenta la parte di disuguaglianza complessiva che può essere attribuita a opportunità ineguali. In alternativa, è possibile esprimere la disuguaglianza di opportunità come residuo, ottenendo così:

$$OI_w^c = 1 - \frac{I(X_w)}{I(X)}$$

OI_w^c rappresenta la parte di disuguaglianza complessiva che non può essere attribuita all'impegno individuale. Nel nostro modello deterministico costituisce pertanto un indicatore indiretto del livello di disuguaglianza delle opportunità. Così come evidenziato nel precedente paragrafo, OI_w^c e OI_B^c possono fornire differenti stime di disuguaglianza delle opportunità. Anche in questo caso, è possibile ricorrere alla *deviazione logaritmica media* (MLD) e ottenere, per qualsiasi distribuzione di reddito:

$$OI^e = OI_B^e = OI_w^e$$

e perciò

$$I(X) = I(X_w) + OI^e$$

che può essere interpretata come: Disuguaglianza di reddito totale = Disuguaglianza di impegno + Disuguaglianza di opportunità. Ancora una volta si ottiene un indicatore di disuguaglianza delle opportunità e una scomposizione della disparità complessiva in una componente accettabile e in una non ammissibile da un punto di vista etico⁷.

⁷ Per scomposizioni analoghe ma con un approccio parametrico si vedano Bourguignon e al. (2007) e Ferreira e Gignoux (2007). Questi ultimi confron-

3.3 Possibili incompatibilità tra l'approccio *ex ante* e l'approccio *ex post*

In precedenza si è detto che l'approccio per tipi è correlato al principio di *natural reward*, mentre l'approccio per *tranche* si ispira al principio di compensazione. È stato dimostrato che questi due principi, in alcuni contesti, sono incompatibili⁸. Scopo di questo paragrafo è mostrare l'esistenza di un analogo contrasto tra compensazione e responsabilità anche nel contesto di una pura analisi di disuguaglianza. Si consideri l'esempio che segue.

Esempio

Si consideri un esempio con sei individui, tre *tipi* (1, 2 e 3) e due livelli di *impegno* (basso e alto). Si abbiano due società:

<i>Società 1</i>		
Livelli di impegno→	Basso	Alto
↓Tipi		
Tipo 1	10	20
Tipo 2	20	30
Tipo 3	30	40

<i>Società 2</i>		
Livelli di impegno→	Basso	Alto
↓Tipi		
Tipo 1	10	20
Tipo 2	10	40
Tipo 3	10	60

Le due società condividono una caratteristica di base: *ceteris paribus*, è meglio far parte del tipo più ricco e dispiegare un alto livello di impegno. In entrambi è verificata una condizione di dominanza⁹ tra tipi: il tipo 3 domina il tipo 2 che, a sua volta, domina il tipo 1.

tano approcci parametrici e non relativi a vari paesi dell'America Latina usando diverse definizioni di obiettivi individuali e differenti indicatori di disuguaglianza.

⁸ Tale incompatibilità è stata studiata in dettaglio da Fleurbaey (1995) e da Fleurbaey e Maniquet (2003) nel contesto di modelli di *fair division* e da Fleurbaey (2007) nel contesto di modelli normativi basati su una funzione del benessere sociale, come quelli proposti da Roemer (1998), Van de Gaer (1993) e Peragine (2004b).

⁹ Si tratta di un caso di dominanza stocastica del primo ordine.

Da notare che la società 1 può essere ottenuta a partire dalla società 2 attraverso due diversi trasferimenti progressivi da un ricco ad uno più povero (Pigou-Dalton): il primo ha luogo nel tipo 2, il secondo nel tipo 3. Si confrontino ora le due società in base ai due approcci proposti in questo lavoro.

Secondo l'approccio per tipi, la società 1 e la società 2 presentano lo stesso livello di disuguaglianza delle opportunità, in quanto possiedono la stessa media di tipi. Come prevedibile, l'approccio *ex ante* non rende conto delle disparità dovute all'impegno. Di conseguenza, qualsiasi redistribuzione all'interno dei tipi lascia inalterato il livello di disuguaglianza delle opportunità. D'altra parte, secondo l'approccio per *tranches* la società 1 evidenzia maggiore disuguaglianza delle opportunità rispetto alla società 2.

Per verificarlo si noti che: (i) il vettore di reddito corrispondente alla colonna «Basso» nella società 1 mostra lo stesso livello di disuguaglianza della colonna «Alto» nella società 2 in base a qualsiasi misura di disuguaglianza consistente con l'ordinamento di Lorenz; (ii) la colonna «Alto» nella società 1 evidenzia maggiore disuguaglianza rispetto alla colonna «Basso» nella società 2 – che in effetti non mostra alcuna disuguaglianza. Secondo il metodo di misura della disuguaglianza delle opportunità qui proposto, la società 2, secondo l'approccio *ex post*, si configura come più equa dal punto di vista delle opportunità rispetto alla società 1. È stato dunque dimostrato come l'approccio *ex ante* e l'approccio *ex post* possano dar luogo a diversi ordinamenti. In generale, qualsiasi redistribuzione all'interno dei tipi non influenza la disuguaglianza delle opportunità così come calcolata secondo l'approccio per tipi, al contrario, essa condiziona l'esito finale nel caso dell'approccio per *tranches*. Questa incompatibilità sembra riproporre in un contesto di pura analisi della disuguaglianza il generale conflitto tra compensazione e responsabilità. Inoltre, mentre – come dimostrato da Fleurbaey (2007) – questo contrasto scompare nel contesto dei criteri di welfare se si assumono distribuzioni dei tipi classificabili secondo la dominanza del primo ordine, si è dimostrato che nell'ambito della pura analisi delle disuguaglianze tale contrasto è così robusto da resistere anche nel caso di distribuzioni ordinate secondo criteri di dominanza.

4. *Analisi empirica del caso italiano*

Nel proporre una applicazione della metodologia proposta nei paragrafi precedenti, noi consideriamo come circostanza indipendente

dalla volontà individuale il *background familiare* (misurato dal grado di istruzione dei genitori), e analizzeremo come avvenga la decomposizione della disuguaglianza osservata quando si divida il campione per *genere* e per *localizzazione territoriale*. Ciascuna di queste circostanze influenza potenzialmente il reddito guadagnato da un individuo, per diverse ragioni. Nel caso del background familiare, vi sono diversi canali possibili attraverso i quali i genitori influenzano la capacità di guadagno dei figli (Dardanoni e al., 2006):

- a) accesso alle risorse economiche e culturali che favoriscono la carriera scolastica;
- b) reti sociali che facilitano l'inserimento nel mercato del lavoro;
- c) formazione di convinzioni e abilità coerenti con carriera scolastica;
- d) possibile trasmissione genetica di abilità non osservabile;
- e) modelli di ruolo, che istillino gusti e/o aspirazioni.

Ovviamente diverse nozioni di Eop corrispondono a diversi modi con cui questi canali vengono identificati come circostanze. In questo lavoro, anche a causa della limitatezza dei dati disponibili, noi consideriamo come fattori esclusivi *a)*, *b)* e *c)*, che approssimiamo con il livello di istruzione dei genitori, in assenza di informazioni sui loro redditi. Questo significa che ogni altro fattore (abilità innata, talento, fortuna) viene di fatto classificato alla stessa stregua dell'impegno individuale¹⁰.

Se, anche in questa visione minimalista di ciò che ricade sotto il principio di responsabilità, evidenzieremo l'esistenza di disuguaglianze nelle opportunità di generare reddito, ne trarremo legittimazione per concludere che una politica minimale che compensi i divari familiari è auspicabile, in quanto quella che misuriamo è una stima per difetto della disuguaglianza stessa.

Utilizziamo dati sui guadagni individuali e background familiari tratti dall'indagine sui bilanci delle famiglie italiane condotta periodicamente dalla Banca d'Italia, facendo riferimento alle indagini condotte nel 1993, 1995, 1998 e 2000. Per ogni indagine vengono raccolti dati su campioni di circa diecimila famiglie rappresentative dell'intera popolazione italiana. Gli intervistati forniscono informazioni su istruzione e reddito dei loro genitori, sui propri risultati scolastici e su altre caratte-

¹⁰ Per una discussione generale sugli errori che si producono nell'analisi empirica dell'Eop quando si commettono errori nell'identificazione dell'intero set delle circostanze si veda Fleurbaey (2007, cap. 9), che confronta anche gli approcci per tipi e per *tranche* a questo riguardo.

ristiche demografiche (genere, età, composizione familiare, luogo di residenza). Non è possibile risalire più indietro del 1993 per l'assenza di informazione sul background familiare. Noi restringiamo l'analisi agli individui che riportano un reddito positivo da lavoro dipendente, escludendo i lavoratori autonomi a causa della scarsa affidabilità dei dati relativi ai loro redditi¹¹. L'indagine raccoglie i redditi netti, ma sulla base della composizione familiare e della legislazione fiscale vigente al momento dell'intervista noi abbiamo ricostruito i corrispondenti valori lordi. I valori delle retribuzioni annuali sono poi stati convertiti in euro e riportati ad un anno base utilizzando la regressione su *dummies* annuali.

Il background familiare è misurato con il risultato scolastico più elevato nella coppia dei genitori. I diversi mercati del lavoro sono presi in considerazione attraverso la divisione del campione tra regioni settentrionali e regioni centro-meridionali. Infine abbiamo tenuto conto delle differenze di genere degli intervistati. Complessivamente lavoriamo con 16.392 osservazioni (vedi tabella 1)¹². In questo modo le circostanze al di fuori del controllo individuale sono l'istruzione dei genitori, il genere e la localizzazione territoriale¹³. Si potrebbe obiettare che la regione di residenza non è puramente esogena, dal momento

¹¹ Con questa esclusione noi sottostimiamo la disuguaglianza dei redditi, data la maggior variabilità dei redditi da lavoro autonomo. E questo può anche influenzare i confronti territoriali, vista la disomogenea distribuzione del lavoro autonomo nelle diverse regioni italiane. Tuttavia, vista anche la presenza di redditi negativi (dovuti fiscalmente a perdite di esercizio), abbiamo preferito la strada dell'esclusione.

¹² L'indagine contiene una componente longitudinale di circa un terzo degli intervistati. Noi abbiamo preferito mantenere questa componente per massimizzare il numero di osservazioni, utilizzando i pesi campionari, al costo di vedere lo stesso individuo comparire con redditi diversi nelle diverse indagini.

¹³ Le retribuzioni sono anche crescenti nell'età degli intervistati, per via dell'esperienza cumulata nel lavoro. Tuttavia la dimensione campionaria impedisce di differenziare ulteriormente i dati in celle genere \times età \times background \times regione. In una versione precedente (Checchi e Perugine, 2005) abbiamo eliminato questa componente regredendo i redditi osservati su esperienza lavorativa (lineare e quadratica) e utilizzando i residui della regressione. I risultati sono qualitativamente simili, ma tale correzione riduce ovviamente la disuguaglianza stimata.

Tabella 1 - Statistiche descrittive redditi lordi - pesi campionari (Italia 1993-2000)

Titolo di studio più elevato tra i genitori	Nord		Centro-Sud		Totale
	Uomini	Donne	Uomini	Donne	
Nessuna istruzione formale	19.289,15	14.189,12	14.608,21	11.156,24	14.786,31
	6.560,825	6.340,921	6.618,895	6.544,096	7.037,354
	329	185	1.313	514	2.341
Licenza elementare	19.971,32	15.037,77	17.973,02	13.821,12	17.180,71
	8.481,819	5.689,796	9.655,072	6.161,756	8.349,661
	2.138	1.664	3.140	1.702	8.644
Licenza media inferiore	21.941,13	16.457,4	19.810,72	14.915,97	18.731,25
	9.998,227	6.244,776	9.475,573	6.019,18	8.808,679
	808	703	829	577	2.917
Diploma secondaria	23.726,1	16.703,06	21.620,28	17.624,39	20.038,3
	13.013,27	7.562,451	12.074,22	6.931,528	10.753,46
	497	441	478	472	1.888
Laurea	29.017,76	22.046,51	29.536,29	16.786,29	24.080,08
	17.783,94	9.202,045	19.780,29	6.346,453	15.268,1
	123	145	162	172	602
Totale	20.980,63	15.780,95	18.050,22	14.274,43	17.660,41
	9.814,521	6.455,006	10.084,42	6.583,299	9.087,96
	3.895	3.138	5.922	3.437	16.392

Prima riga: media; seconda riga: *standard deviation*; terza riga: osservazioni.

Nord include Piemonte, Val d'Aosta, Liguria, Lombardia, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Emilia Romagna.

che un individuo particolarmente volenteroso potrebbe sempre decidere di migrare dalle regioni più povere del Sud alle regioni più ricche del Nord. Per tener conto parzialmente di questo problema, abbiamo escluso dall'analisi 1633 individui che risultavano nati in una macroarea e occupati nell'altra. Sempre dalla tabella 1, si può notare che le retribuzioni individuali sono crescenti nell'istruzione dei genitori, nell'essere maschi e nel risiedere in una regione settentrionale.

Utilizzando l'ipotesi introdotta precedentemente, in base alla quale gli individui che si trovano nello stesso percentile di distribuzione dei redditi per analoghe circostanze abbiano esercitato lo stesso livello di impegno, consideriamo 10 decili nella distribuzione dei redditi. La tabella 2 riporta il reddito medio e la numerosità campionaria per ciascuna cella. Siamo ora nella condizione di analizzare la distribuzione dei redditi a partire dalle due caratteristiche di nostro interesse, istruzione dei genitori e impegno, condizionatamente alle differenze di genere e/o di localizzazione territoriale.

I dati sono comunque resi variabili da altre componenti non osservabili (fortuna o abilità) che possono confondere l'analisi della disuguaglianza. Per attenuare questo problema (omogeneizzando la distribuzione dei redditi come proposto nel paragrafo precedente), sostituiamo i redditi individuali con il reddito medio di ciascuna cella riportata in tabella 2 (10 decili \times 5 tipi definiti dal background familiare \times 2 macro-aree \times 2 generi).

Dal momento che queste caratteristiche contribuiscono in massima parte alla disuguaglianza osservata, questa sostituzione non influenza particolarmente la disuguaglianza misurata, come si può notare confrontando i valori riportati in tabella 3, dove diversi indicatori di disuguaglianza sono calcolati sia sui dati grezzi che sui dati omogeneizzati. Da quella stessa tabella si nota come la disuguaglianza nei redditi è più elevata nelle regioni meridionali e nella componente maschile.

I risultati principali della nostra analisi sono riassunti in tabella 5 e nelle figure 1 e 2. Seguendo l'approccio per *tranche*, dove i tipi sono definiti sulla base dell'istruzione dei genitori, otteniamo che la disuguaglianza delle opportunità OI^e in Italia è pari a 0,0358, che rappresenta circa un terzo (29,1%) della disuguaglianza complessiva. Quando però consideriamo le due macro-aree del paese, la disuguaglianza delle opportunità è più elevata nelle regioni meridionali (0,01851) che in quelle settentrionali (0,01729). Tuttavia l'incidenza relativa è più elevata nel Nord, a causa della minor disuguaglianza complessiva. Si noti altresì che la disuguaglianza delle opportunità è più elevata agli estremi della distribuzione dei redditi (figura 1), dove per altro si manifestano più fortemente anche gli effetti della mobilità intergenerazionale (Checchi e Dardanoni, 2002).

Se a prima vista le due macro-aree sembrerebbero offrire analoghe condizioni di Eop, in realtà gli effetti di composizione nascondono profonde differenze. Ripetendo la scomposizione per generi, si mo-

Qui tabelle 2-3

RPS

Daniele Checchi, Vito Peragine

Tabella 4 - Determinanti dei redditi (Shiv-Italia 1993-2000)

	1	2	3	4
	Nord	Centro-Sud	Nord	Centro-Sud
Donna	-0,255 (20,09)***	-0,22 (16,07)***	-0,278 (22,89)***	-0,277 (21,00)***
Part-time	-0,814 (25,41)***	-1,061 (33,08)***	-0,746 (23,79)***	-0,97 (31,02)***
Esperienza potenziale	0,061 (17,75)***	0,059 (18,18)***	0,06 (17,62)***	0,056 (17,52)***
Esperienza potenziale al quadrato	-0,001 (15,92)***	-0,001 (16,19)***	-0,001 (12,72)***	-0,001 (11,78)***
Genitore con licenza elementare (Isced 1)	0,067 (3,22)***	0,235 (13,19)***	0,002 -0,11	0,133 (8,09)***
Genitore con licenza media (Isced 2)	0,181 (7,47)***	0,368 (16,66)***	0,049 (2,09)**	0,172 (8,24)***
Genitore con diploma maturità (Isced 3)	0,265 (9,60)***	0,518 (20,24)***	0,051 (1,87)*	0,209 (8,22)***
Genitore laureato (Isced 4-5-6)	0,389 (8,93)***	0,67 (17,27)***	0,043 -0,98	0,288 (7,67)***
Anni di istruzione			0,058 (28,53)***	0,065 (33,84)***
Osservazioni	7033	9357	7033	9357
R ²	0,32	0,31	0,4	0,39

Note: Ols - robust t-statistics in parentesi.

* significativo al 10%.

** significativo al 5%.

*** significativo all'1%.

Costante e *dummies* per anno di *survey include*.

La variabile dipendente è il *log* del reddito lordo da lavoro dipendente.

Tabella 5 - Decomposizione della disuguaglianza per macro-aree - Mean log deviation - approccio per «tranche»

<i>Intera popolazione</i>					
	Diseguaglianza opportunità	Incidenza % diseguaglianza opportunità	Diseguaglianza impegno	Diseguaglianza totale (redditi lordi medi per area, genere, tipo e decile)	Diseguaglianza totale (redditi lordi effettivi)
Nord	0,01729	18,0%	0,078869	0,096159	0,10669
Centro-Sud	0,018518	16,6%	0,093169	0,111687	0,12218
Italia	0,035808	29,1%	0,087034	0,122841	0,11742
<i>Uomini</i>					
	Diseguaglianza opportunità	Incidenza % diseguaglianza opportunità	Diseguaglianza impegno	Diseguaglianza totale (redditi lordi medi per area, genere, tipo e decile)	Diseguaglianza totale (redditi lordi effettivi)
Nord	0,004301	5,1%	0,080862	0,085163	0,09584
Centro-Sud	0,009868	10,0%	0,088921	0,098789	0,10991
Italia	0,007659	8,2%	0,085723	0,093383	0,10795
<i>Donne</i>					
	Diseguaglianza opportunità	Incidenza % diseguaglianza opportunità	Diseguaglianza impegno	Diseguaglianza totale (redditi lordi medi per area, genere, tipo e decile)	Diseguaglianza totale (redditi lordi effettivi)
Nord	0,003213	3,9%	0,079776	0,082989	0,09335
Centro-Sud	0,01087	9,3%	0,106614	0,117484	0,12685
Italia	0,007216	7,1%	0,093805	0,101021	0,11188

Figura 1 - Diseguaglianza delle opportunità per macro-regioni (Shiv-Italia 1993-2000)

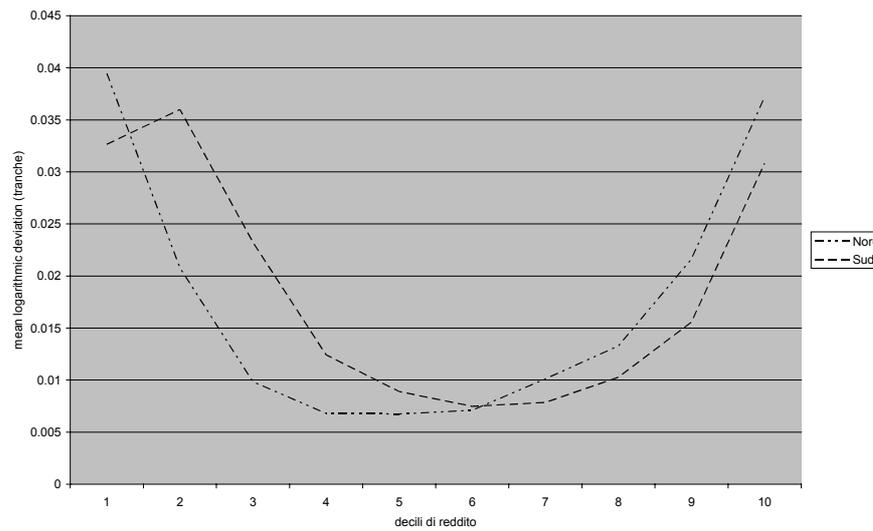


Figura 2 - Diseguaglianza delle opportunità per genere e macro-regioni (Shiv-Italia 1993-2000)

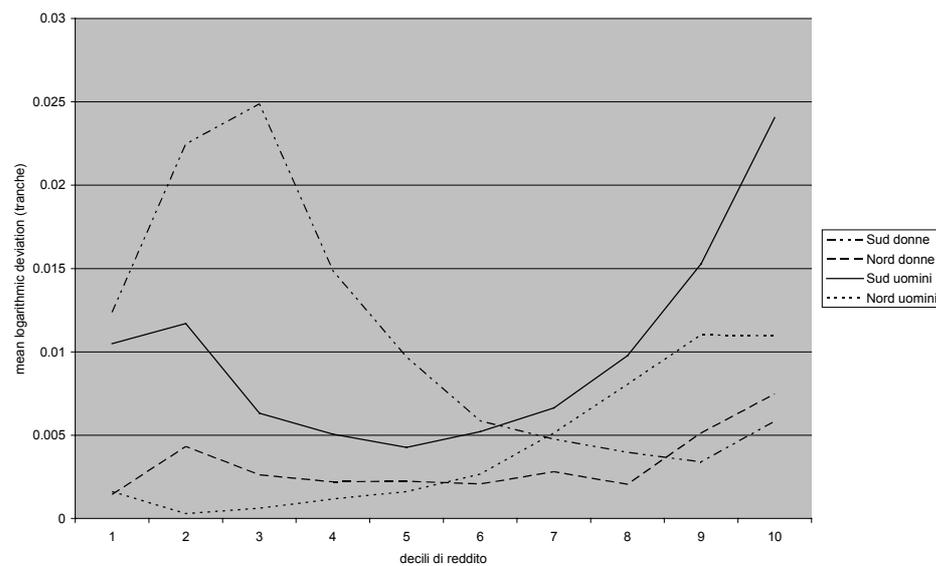


Tabella 6 - Decomposizione della disuguaglianza per macro-aree - Mean log deviation - approccio per «tipi»

<i>Intera popolazione</i>				
	Diseguaglianza negli impegni	Diseguaglianza delle opportunità	Incidenza % diseguaglianza opportunità	Diseguaglianza totale (redditi lordi medi per area, genere, tipo e decile)
Nord	0,091139	0,015549	14,57%	0,106688
Centro-Sud	0,107079	0,015101	12,36%	0,12218
Italia	0,10024	0,015293	13,24%	0,115533
<i>Uomini</i>				
	Diseguaglianza negli impegni	Diseguaglianza delle opportunità	Incidenza % diseguaglianza opportunità	Diseguaglianza totale (redditi lordi medi per area, genere, tipo e decile)
Nord	0,091847	0,003993	4,17%	0,09584
Centro-Sud	0,099836	0,010078	9,17%	0,109914
Italia	0,096666	0,007664	7,35%	0,10433
<i>Donne</i>				
	Diseguaglianza negli impegni	Diseguaglianza delle opportunità	Incidenza % diseguaglianza opportunità	Diseguaglianza totale (redditi lordi medi per area, genere, tipo e decile)
Nord	0,09026	0,003091	3,31%	0,093351
Centro-Sud	0,119559	0,007286	5,74%	0,126845
Italia	0,105576	0,005284	4,77%	0,11086

stra che la diseguaglianza delle opportunità colpisce maggiormente le donne nelle regioni meridionali, particolarmente nella parte bassa della distribuzione dei redditi. Gli uomini nella stessa regione tendono a subire lo stesso destino quando appartengono alla parte alta della distribuzione dei redditi locali (vedi figura 2). Questo tipo di differenziazione per genere e/o per posizione relativa nella distribuzione dei redditi non si manifesta nelle regioni settentrionali.

Così la disuguaglianza delle opportunità generata dalle origini familiari prende il doppio aspetto della discriminazione di genere e della stratificazione del mercato del lavoro. Questa dinamica sembrerebbe compatibile con l'idea che i genitori nelle regioni meridionali investono in modo differenziato nella formazione dei figli appartenenti a diversi generi. Se le famiglie investono maggiormente nei maschi in presenza di un mercato del lavoro stratificato sulla base delle reti familiari, allora i maschi troveranno una discriminazione crescente a partire dall'origine familiare man mano che salgono nella scala sociale dei redditi. Simmetricamente, le figlie femmine vengono lasciate indietro, più intensamente quanto più è bassa l'istruzione dei genitori. Questi risultati sono ovviamente influenzati dalla decisione di partecipazione al mercato del lavoro, che distorce i campioni per i quali osserviamo redditi positivi. Se gli individui anticipano il grado di discriminazione che subiranno a partire dalla loro origine sociale nel momento in cui valutano se entrare nel mercato del lavoro, allora osserveremo meno uomini nella parte alta della distribuzione dei redditi maschili meridionali e meno donne nella corrispondente parte bassa della stessa distribuzione. Questi indici quindi sottostimano la «vera» disuguaglianza delle opportunità, e possono essere presi come limite inferiore del valore vero. A nostra conoscenza non esiste un modo comunemente accettato per affrontare il problema di chi sta fuori dal mercato del lavoro nella misurazione delle disuguaglianze.

Come ulteriore conferma di quanto abbiamo trovato nella scomposizione della disuguaglianza, riportiamo anche una più tradizionale analisi delle determinanti delle retribuzioni, basata sul metodo della regressione multivariata (vedi tabella 4). Quando l'istruzione dei genitori è misurata con variabili *dummies*, si nota come i coefficienti relativi all'area centro-meridionale siano quasi doppi rispetto a quelli dell'area settentrionale (se escludiamo gli anni di istruzione dell'intervistato) e arrivano addirittura ad essere quattro volte superiori (quando includiamo gli anni di istruzione dell'intervistato). Questo ci suggerisce una possibile causa del perché la disuguaglianza delle opportunità possa essere superiore nel Mezzogiorno. Mentre nelle aree settentrionali il vantaggio familiare passa principalmente attraverso il favorire la formazione scolastica, nelle regioni meridionali esso sembra favorire anche l'ottenimento di occupazioni meglio retribuite a parità di scolarità posseduta. Si noti altresì che lo svantaggio retributivo delle donne aumenta quando teniamo conto della scolarità posseduta.

Abbiamo infine decomposto la disuguaglianza osservata anche se-

guendo l'approccio per «tipi» (vedi tabella 6). In questo caso la disegualianza delle opportunità raggiunge il 13,24% dell'intera disegualianza quando consideriamo l'intero paese. Quando consideriamo aree regionali questa quota appare più alta, ma si tratta nuovamente di un effetto compositivo. Basta infatti disaggregare per genere, per ritrovare il risultato che la disegualianza delle opportunità è più elevata nel Mezzogiorno per entrambi i generi. Facendo infine il confronto tra tabella 5 e tabella 6, si noti che l'approccio per «tipi» sottostima la disegualianza rispetto a quanto si ottiene seguendo l'approccio per «tranches».

5. Spunti conclusivi

In questo lavoro abbiamo mostrato come si possa dare applicazione empirica all'idea teorica di poter distinguere tra una disegualianza eticamente accettabile (perché basata su scelte individuali in termini di impegno) e una eticamente ingiusta (perché dovuta a circostanze indipendenti dalla volontà individuale). La disegualianza delle opportunità così misurata rende conto di quasi un terzo di quella complessivamente misurabile nei redditi da lavoro. Essa è più alta nel contesto delle regioni meridionali, che sono altresì caratterizzate da più elevata disegualianza, e penalizza in particolare la componente femminile. Il Mezzogiorno italiano sperimenta quindi il peggiore dei mondi possibili, in quanto un reddito pro capite mediamente più basso si accompagna con una più elevata quota di disegualianza inaccettabile sul piano etico, che penalizza i segmenti più deboli della forza lavoro (donne, redditi bassi). Questo può prodursi come doppio risultato della carenza di posti di lavoro ben remunerati nelle aree arretrate tecnologicamente e/o della loro assegnazione attraverso meccanismi di tipo clientelare. Tutto ciò bensì accorda con i dati relativi alla «fuga di cervelli» dalle regioni meridionali verso quelle settentrionali (Coniglio e Peragine, 2007). Tuttavia la migrazione interna non rappresenta una soluzione efficace al problema della disegualianza delle opportunità, se non a posteriori quando ormai le scelte formative sono già state effettuate. Infatti l'assenza di chiari meccanismi meritocratici nella assegnazione delle posizioni migliori nella società rappresenta un disincentivo all'impegno individuale. Questo può sicuramente essere migliorato nell'ambito del pubblico impiego, mentre è più difficilmente modificabile nel settore privato dell'economia. L'obiettivo di una società più fluida è ancora lontano dal suo conseguimento.

Riferimenti bibliografici

- Aaberge R., Colombino U. e Romer J.E., 2003, *Optimal Taxation According to Equality of Opportunity: A Microeconomic Simulation Analysis*, Icer working paper n. 5.
- Alesina A. e La Ferrara E., 2005, *Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities*, «Journal of Public Economics», vol. 89 (5-6), pp. 897-931.
- Alesina A. e Glaeser E., 2006, *Fighting Poverty in the U.S. and Europe: A World of Differences*, Oxford University Press, Londra.
- Arneson R., 1989, *Equality of Opportunity for Welfare*, «Philosophical Studies», n. 56, pp. 77-93.
- Barry B., 1991, *Chance, Choice and Justice. In His Liberty and Justice: Essays in Political Theory*, vol. II, Oxford University Press, Oxford.
- Betts J.R. e Roemer J.E., 1999, *Equalizing Opportunities through Educational Finance Reform*, University of California, Davis, mimeo.
- Bourguignon F., Ferreira F.H.G. e Menendez M., 2003, *Inequality of Outcomes and Inequality of Opportunities in Brazil*, Delta working paper n. 24.
- Bourguignon F., Ferreira F.H.G. e Walton M., 2007, *Equity, Efficiency and Inequality Traps: A research Agenda*, «Journal of Economic Inequality», n. 5, pp. 235-256.
- Bossert W., 1995, *Redistribution Mechanisms Based on Individual Characteristics*, «Mathematical and Social Sciences», n. 29, pp. 1-17.
- Cecchi D. e Dardanoni V., 2002, *Mobility Comparisons: Does Using Different Measures Matter?*, «Research on Economic Inequality», vol. 9, pp. 113-145.
- Cecchi, D. e Peragine V., 2005, *Regional Disparities and Inequality of Opportunity: The Case of Italy*, Iza discussion paper n. 1874/2005.
- Cohen G.A., 1989, *On the Currency of Egalitarian Justice*, «Ethics», n. 99, pp. 906-944.
- Coniglio N. e Peragine V., 2007, *Giovani a sud: tra immobilità sociale e mobilità territoriale*, in Coniglio N. e Ferri G., 2007, *Banche e Mezzogiorno*, Università di Bari - Banca Carime.
- Dardanoni V., Fields G., Roemer J. e Sanchez Puerta M., 2006, *How Demanding Should Equality of Opportunity Be, and How Much Have We Achieved?*, in Morgan S.L., Grusky D.B. e Fields G.S. (a cura di), *Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics*, Stanford University Press, Stanford.
- Dworkin R., 1981a, *What is Equality? Part 1: Equality of Welfare*, «Philosophy and Public Affairs», n. 10, pp. 185-246.
- Dworkin R., 1981b, *What is Equality? Part 2: Equality of Resources*, «Philosophy and Public Affairs», n. 10, pp. 283-345.
- Ferreira F. e Gignoux J., 2007, *Inequality of Economic Opportunity in Latin America*, mimeo.

- Fleurbaey M., 1995, *Three Solutions for the Compensation Problem*, «Journal of Economic Theory», n. 65, pp. 505- 521.
- Fleurbaey M. e Maniquet F., 2003, *Compensation and Responsibility*, in Arrow K., Sen A. e Suzumura K. (a cura di), *Handbook of Social Choice and Welfare*, Elsevier, New York.
- Fleurbaey M., 2007, *Fairness, Responsibility, and Welfare*, Oxford University Press, Oxford.
- Foster J.E. e Shneyerov A.A., 2000, *Path Independent Inequality Measures*, «Journal of Economic Theory», n. 91, pp. 199-222.
- Goux D. e Maurin E., 2003, *On the Evaluation of Equality of Opportunity for Income: Axioms and Evidence*, mimeo, Insee.
- Lefranc A., Pistolesi N. e Trannoy A., 2006a, *Inequality of Opportunities Vs Inequality of Outcomes: Are Western Societies All Alike?*, working paper n. 54, Ecineq, Society for the Study of Economic Inequality.
- Lefranc A., Pistolesi N. e Trannoy A., 2006b, *Equality of Opportunity: Definitions and Testable Conditions with an Application to France*, working paper n. 53, Ecineq, Society for the Study of Economic Inequality.
- Moreno-Ternerero J., 2007, *On the Design of Equal-Opportunity Policies*, «Investigaciones económicas», vol. 31, pp. 351-374.
- O'Neill D., Sweet O. e Van De Gaer D., 1999, *Equality of Opportunity and Kernel Density Estimation: An Application to Intergenerational Mobility*, Economics Department working papers n. 950999, National University of Ireland, Maynooth.
- Peragine V., 2002, *Opportunity Egalitarianism and Income Inequality: The Rank-Dependent Approach*, «Mathematical and Social Sciences», n. 44, pp. 45-64.
- Peragine V., 2004a, *Measuring and Implementing Equality of Opportunity for Income*, «Social Choice and Welfare», vol. 22, pp. 1-24.
- Peragine V., 2004b, *Ranking Income Distributions according to Equality of Opportunity*, in «Journal of Economic Inequality», vol. 2, pp. 11-30.
- Peragine V. e Serlenga L., 2008, *Equality of Opportunity for Higher Education in Italy*, in Bishop J. and Zheng B. (a cura di) «Research of Economic Inequality», vol. 16 (in corso di stampa).
- Pistolesi N., 2007, *Inequality of Opportunity in the Land of Opportunities*, 1968-201, mimeo.
- Rawls J., 1971, *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, Ma.
- Roemer J.E., 1993, *A Pragmatic Theory of Responsibility for the Egalitarian Planner*, «Philosophy and Public Affairs», n. 22, pp. 146-166.
- Roemer J.E., 1998, *Equality of Opportunity*, Harvard University Press, Cambridge, Ma.
- Roemer J.E. e al., 2003, *To What Extent Do Fiscal Regimes Equalize Opportunities for Income Acquisition among Citizens?*, «Journal of Public Economics», n. 87 (3-4), pp. 539-565.

- Ruiz-Castillo J., 2003, *The Measurement of Inequality of Opportunities*, in Bishop J. e Amiel Y. (a cura di), «Research in Economic Inequality», n. 9, pp. 1-34.
- Van de Gaer D., 1993, *Equality of Opportunity and Investment in Human Capital*, tesi di dottorato, Università Cattolica di Lovanio.
- Villar A., 2006, *On the Welfare Evaluation of Income and Opportunity*, «Contributions to Theoretical Economics», Berkeley Electronic Press, vol. 5.
- Weymark J.A., 2003, *Generalized Gini Indices of Equality of Opportunity*, «Journal of Economic Inequality», vol. 1, pp. 5-24.
- World Bank, 2006, *World Development Report 2006: Equity and Development*, The World Bank e Oxford University Press, Washington, Dc.

Tabella 2 - Guadagni medi per «tipo» e «impegno» e macro-area - pesi campionari

Area→	Nord										Centro-Sud									
Genere→	Uomini					Donne					Uomini					Donne				
Tipi→ Decili↓	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1	10166	10900	10042	8967	7892	5281	5591	6291	5170	6634	5024	6796	7790	7571	7259	3267	4169	4914	5020	6135
	33	214	82	50	14	19	167	72	45	15	134	317	85	49	17	54	172	58	48	18
2	14280	14065	14715	14647	15506	7797	9331	10353	9655	13138	8583	11871	12855	13204	15293	5044	6867	7686	10759	10191
	33	218	84	53	11	18	168	69	44	18	130	316	81	47	16	50	170	58	48	17
3	15289	15481	16205	16841	17384	10403	11751	12769	12825	15609	11241	13924	14746	15701	18549	6430	9926	10364	13765	14078
	34	210	77	47	12	19	175	72	46	12	131	311	83	48	16	58	169	58	46	17
4	16647	16661	17821	18832	18841	13117	13418	14473	14777	17791	13098	15169	16111	17421	21153	8189	12599	12713	15594	15918
	32	214	82	54	13	19	156	69	44	13	132	313	83	48	18	44	180	59	50	20
5	17712	17917	19103	20714	21106	14328	14583	15766	15997	19209	14475	16475	17564	18870	22989	10300	14260	14805	16773	16936
	35	215	79	49	12	20	172	70	42	15	130	319	83	50	14	51	173	56	44	16

segue Tabella 2

Area→	Nord										Centro-Sud									
Genere→	Uomini					Donne					Uomini					Donne				
Tipi→	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Decili↓																				
6	19127	19180	20461	22345	26236	15316	15759	17022	17483	20342	15701	17755	19083	20773	26543	12523	15648	16163	18252	17945
	33	212	81	46	12	16	169	71	51	14	131	317	83	45	17	52	170	58	48	18
7	20292	20711	22476	24583	33093	16019	16812	18205	18443	22346	17164	19060	20702	23010	30507	13960	16948	17586	19654	19360
	31	214	81	49	13	21	160	74	39	17	134	305	84	49	16	51	167	57	55	15
8	21810	23116	25183	27805	42629	17213	18409	19633	20132	24280	18687	20777	22603	26412	38223	15508	18253	19250	21023	20539
	33	214	82	50	12	16	183	68	42	12	130	314	83	47	16	53	161	62	40	19
9	24356	27369	31343	34551	49441	18923	20007	21639	22844	30211	20889	23377	25845	31894	49251	17381	19780	20809	23017	22604
	33	214	83	50	12	19	148	68	44	16	130	315	82	48	16	50	171	54	46	16
10	33203	41053	44805	56949	68335	25358	25520	28583	32787	40792	27156	35277	40950	48004	85113	23541	24700	25143	29894	28072
	32	213	77	49	12	18	166	70	44	13	131	313	82	47	16	51	169	57	47	16

Nota: Prima riga: medie; seconda riga: osservazioni.

Tabella 3 - Statistiche descrittive: misure di disegualianza

	Intero campione		Nord uomini		Nord donne		Centro-Sud uomini		Centro-Sud donne	
Misure di disegualianza	Redditi lordi effettivi	Redditi lordi medi (per area, genere, tipo e decile)	Redditi lordi effettivi	Redditi lordi medi (per area, genere, tipo e decile)	Redditi lordi effettivi	Redditi lordi medi (per area, genere, tipo e decile)	Redditi lordi effettivi	Redditi lordi medi (per area, genere, tipo e decile)	Redditi lordi effettivi	Redditi lordi medi (per area, genere, tipo e decile)
Differenza media relativa	0,16382	0,16344	0,16278	0,16262	0,14637	0,14575	0,16139	0,16124	0,17368	0,17319
Coefficiente di variazione	0,52627	0,47506	0,50048	0,45786	0,42942	0,38817	0,54361	0,46652	0,44803	0,42913
<i>Standard deviation dei logs</i>	0,50935	0,47701	0,43735	0,39918	0,46404	0,42687	0,48366	0,45157	0,55746	0,52539
Indice di Gini	0,24517	0,24228	0,23292	0,22915	0,21602	0,21287	0,24002	0,23645	0,24544	0,24275
Indice di Theil ($GE(\alpha, \alpha=1)$)	0,11276	0,10233	0,10097	0,09065	0,08455	0,07568	0,11048	0,09709	0,10446	0,09872
<i>Mean log deviation</i> ($GE(\alpha, \alpha=0)$)	0,11742	0,10692	0,09584	0,08516	0,09335	0,08299	0,10991	0,09879	0,12685	0,11748
Indice entropico ($GE(\alpha, \alpha=-1)$)	0,1678	0,13028	0,12824	0,08669	0,13196	0,10026	0,15299	0,11439	0,19339	0,15859
$\frac{1}{2}(\text{Coeff. Var.}^2)(GE(\alpha, \alpha=2))$	0,13847	0,11283	0,12521	0,10479	0,09217	0,07532	0,14773	0,1088	0,10033	0,09205

Seconde generazioni di immigrati e percorsi di istruzione in Italia

Fiorella Farinelli

RPS

L'incremento delle «seconde generazioni» sta attenuando significativamente il profilo emergenziale che da più parti si attribuisce all'integrazione scolastica dei migranti. Le difficoltà massime, in effetti, sono circoscritte alla quota, già oggi minoritaria, dei «minori ricongiunti». Le seconde generazioni, inoltre, caratterizzandosi per alti livelli di interiorizzazione dell'istruzione come strumento di emancipazione personale e di riscatto familiare e per

un orientamento verso una rapida spendibilità nel mondo del lavoro delle competenze acquisite, costituiscono una risorsa importante per il paese. Le capacità di integrazione del sistema scolastico italiano, pur negli evidenti progressi degli ultimi dieci anni, restano però inadeguate e connotate da numerose criticità. Tra i limiti più evidenti, le difficoltà di sviluppo di un'autentica educazione all'interculturalità per tutti gli studenti, di origine sia italiana che straniera.

1. Introduzione

Nel dar conto anno dopo anno della crescente partecipazione dei figli degli immigrati al nostro sistema educativo, la pubblica istruzione utilizza la formula «alunni di cittadinanza non italiana». Una definizione tutta in negativo e neanche granché precisa (buona parte degli studenti di appartenenza Rom, per esempio, sebbene percepiti come i più lontani dal nostro mondo, sono in verità cittadini italiani), ma sempre meglio che «extracomunitari» come continua a ripetere gran parte dei media. A suo modo *politically correct*, il linguaggio burocratico tende a mitigare l'impatto emotivo di una presenza divenuta rapidamente assai consistente, e così a prevenire possibili inquietudini da parte delle famiglie dei ragazzi italiani e più in generale dell'opinione pubblica. Ma la genericità della definizione non è esente da rischi di interpretazioni distorsive dell'articolazione e dell'evoluzione dei problemi che la presenza nelle aule scolastiche dei nuovi studenti porta ormai da più di vent'anni nel nostro sistema educativo; con effetti che possono incidere negativamente sulla pertinenza delle politiche adot-

tate dai diversi attori istituzionali responsabili dell'istruzione e della formazione, e anche sulla cultura e sui comportamenti professionali degli operatori educativi e sociali. Sarebbero per esempio poco coerenti con le caratteristiche degli studenti figli degli immigrati, azioni che investissero esclusivamente sull'apprendimento dell'italiano come seconda lingua o che si concentrassero solo sul ciclo di base o che continuassero a dare centralità alle azioni di prima accoglienza scolastica o che ricorressero sempre e comunque ai professionisti della mediazione culturale.

Analogamente, sarebbero improprie decisioni che distribuissero in modo omogeneo sull'intero territorio nazionale le risorse dedicate all'integrazione scolastica e formativa dei migranti. Guardando alla miriade di iniziative nazionali e locali promosse dalle politiche pubbliche, si ha purtroppo l'impressione che si tratti di rischi non soltanto teorici. È comunque un fatto che dei 501.933 studenti¹ (5,6% del totale) appartenenti alla realtà dell'immigrazione che nel 2007 hanno frequentato le nostre scuole, la grande maggioranza è addensata nelle regioni centro-settentrionali (9,3% nel Nord Est), con i tassi più alti in Emilia-Romagna (10,7%), nella provincia di Mantova (14%) e nel Comune di Milano (14,2%), mentre ci sono aree del Mezzogiorno in cui, per un'immigrazione al momento meno stabilizzata e composta prevalentemente di donne e uomini soli, il sistema dell'istruzione e formazione iniziale è toccato dal fenomeno in misura modestissima e solo in alcune zone. Sono infatti ancora solo il 67% delle scuole a registrare tra i propri iscritti i nuovi studenti che, in regioni come la Campania o la Sardegna rappresentano meno dell'1% del totale. Esige attenzione anche la distribuzione per settore scolastico: se infatti le più coinvolte sono le scuole dell'infanzia (6%), l'elementare (6,8%) e la media (6,5%), è negli istituti di istruzione superiore – in cui finora i nuovi studenti sono stati assai meno numerosi rispetto al ciclo di base – che si registrano le novità più interessanti. Nel 2007 i nuovi studenti sono ancora solo il 3,8%, pari a 102.829, ma il loro incremento rispetto all'anno precedente è stato del 23,8%, oltre 7 punti in più rispetto all'incremento medio complessivo, del resto anch'esso piuttosto robusto (+16,4%).

Che cosa segnalano questi numeri? Prima di tutto che una parte assai

¹ I dati provengono dal Sistema informativo della Pubblica istruzione e da rilevazioni ed elaborazioni annuali realizzate dall'Ufficio Studi e programmazione del Ministero (www.istruzione.it).

estesa dell'immigrazione è uscita o sta uscendo dalle difficoltà del primo impatto e che i processi di stabilizzazione consentono ricongiungimenti, matrimoni e nuovi figli. Ma anche che stanno rapidamente moltiplicandosi gli investimenti familiari e personali nell'istruzione, anche oltre il tradizionale obbligo scolastico. Un passaggio importante, un vero e proprio giro di boa, sintomo non solo di condizioni economiche migliorate al punto che si può decidere di rinunciare a un possibile reddito aggiuntivo, ma anche di sentimenti positivi di ottimismo, fiducia o quantomeno speranza di un futuro diverso. Anche se, come si vedrà più avanti, i bambini e i ragazzi dell'immigrazione inciampano più frequentemente dei loro coetanei italiani nelle patologie del ritardo e dell'insuccesso scolastico; e anche se nella scelta degli indirizzi della scuola superiore emergono i segni di una segregazione o autosegregazione nei percorsi meno complessi e impegnativi dal punto di vista culturale e più orientati al conseguimento di competenze professionali utili a un rapido inserimento nel mondo del lavoro.

Ma il dato più interessante, quello che impone dei cambiamenti di passo non solo nelle politiche scolastiche ma anche in altri campi, è il velocissimo impennarsi della quota di studenti che appartengono alle cosiddette «secondo generazioni», cioè quelli che sono nati in Italia o che, arrivati in età giovanissima, hanno iniziato da noi la loro esperienza scolastica, magari fin dall'asilo nido e dalla scuola per l'infanzia. In molti di questi casi, infatti, è del tutto evidente che i problemi connessi all'integrazione scolastica assumono caratteristiche sensibilmente diverse da quelle con cui si misura la scuola quando gli studenti sono «minori ricongiunti», specie se adolescenti, che non conoscono la lingua del paese ospite, hanno esperienze scolastiche e di apprendimento di altro tipo rispetto a quelle in cui vengono catapultati, vivono con comprensibile disagio il distacco, talora non desiderato, dal contesto relazionale e affettivo in cui sono cresciuti.

Questa area critica non è affatto irrilevante – negli ultimi tempi di questi ragazzi ne arrivano, spesso in corso di anno scolastico, tra i 30 e i 40.000 l'anno – ma sono comunque una quota minoritaria rispetto alla ben più ampia realtà alimentata ogni anno da 50-55.000 nuovi nati da coppie straniere e miste. Che a tre anni entrano in percentuale pressoché analoga a quella dei bambini italiani nelle scuole per l'infanzia statali e paritarie, e poi proseguono regolarmente in quelle del ciclo di base dove imparano, oltre all'italiano (e ai dialetti locali), virtù, vizi, stili di vita, mode dei coetanei italiani. Sarebbe quindi fuor-

viante, in questa realtà in evoluzione, tarare le strategie di integrazione scolastica sulle situazioni di massima emergenza che richiedono interventi, anche di accoglienza e prima familiarizzazione linguistica, molto specifici, che sono invece impropri rispetto alle esigenze di molti altri studenti, anch'essi figli dell'immigrazione ma con altri, e spesso più evoluti, bisogni formativi. Siamo insomma in una fase diversa da quella vissuta dal sistema scolastico negli anni ottanta e novanta, e sarebbe bene che l'opinione pubblica e le famiglie degli studenti italiani ricevessero in proposito informazioni meno approssimative. Non c'è solo emergenza in quei 500.000 e più nuovi studenti, non ci sono rischi di abbassamento della qualità dell'istruzione determinati da troppi ragazzi che non sanno una parola di italiano, ci sono ormai nelle scuole del Centro-Nord e nelle reti tra scuole, autonomie locali, risorse culturali e servizi sociali del territorio, gli strumenti organizzativi e professionali per evitare le «scuole-ghetto» o per ribaltare i vincoli in opportunità. Ma da qui a prendere atto degli effetti positivi che possono derivare a tutti gli studenti dalla presenza nelle aule di ragazzini che conoscono più lingue, hanno più appartenenze e potrebbero, se ascoltati, contribuire ai processi di modernizzazione culturale degli apparati educativi, naturalmente ce ne corre. Non è del resto solo tra scuola e opinione pubblica che si gioca la partita. I ritardi del nostro paese nel misurarsi con politiche non emergenziali con la «risorsa immigrazione» hanno ovviamente anche qui il loro peso.

2. L'istruzione come fattore di integrazione

Ma il progressivo aumento della presenza delle seconde generazioni, se è per certi versi un elemento rassicurante, comporterebbe anche il formarsi di una lungimiranza politica che nel nostro paese al momento sembra latitare. Una vasta letteratura europea segnala l'importanza di un salto di qualità delle politiche di integrazione quando le seconde generazioni si affacciano nel mondo di tutti, solitamente con forti richieste di eguaglianza e di mobilità sociale. La partecipazione ai rami alti dell'istruzione segna, appunto, questo passaggio, per il valore simbolico connesso al superamento della soglia formativa minima obbligatoria; e anche perché i sistemi educativi dei paesi democratici si basano, almeno in linea teorica, sui principi dell'universalismo, del riconoscimento del merito e dei talenti individuali, sull'importanza dell'intelligenza e delle competenze come bene sociale. Tutti valori

che oggi vengono interiorizzati, ben più che dagli studenti italiani, da quelli che vengono sia dai paesi in cui l'educazione è ancora un bene raro e riservato a pochi sia da quelli caratterizzati da un'istruzione universalistica.

È proprio qui una delle cause delle *banlieues* che via via si incendiano nei paesi ad alto tasso di immigrazione: il contrasto tra quello che si è respirato nelle scuole e che l'istruzione promette e il permanere di quartieri segregati, di discriminazioni sociali e nell'accesso alle professioni, di difficoltà nell'inserimento lavorativo. Se per i ragazzi italiani il rapporto tra istruzione e lavoro viene oggi per molte ragioni vissuto con qualche disincanto, per i figli dell'immigrazione l'istruzione è lo strumento principale di un riscatto proprio e della famiglia da condizioni di subalternità sociale e, in più casi di quanti solitamente si immaginano, di disconoscimento dei titoli di studio e delle competenze professionali in possesso dei genitori. Capiterà anche a noi di doverci nel prossimo futuro misurare con la rabbia di seconde generazioni deluse nelle loro aspettative? O l'avarizia italiana nel riconoscimento della cittadinanza perfino ai nati in Italia diluirà nel tempo il maturare delle tensioni all'eguaglianza e alla mobilità sociale? Sono interrogativi complessi a cui non è facile oggi dare risposte dotate di una qualche attendibilità. È però indubbio che se la scommessa dell'integrazione passa per il riconoscimento, da parte dei figli degli immigrati e delle loro famiglie, di avere avuto accesso a pari opportunità di sviluppo delle proprie effettive capacità, le politiche educative sono almeno altrettanto importanti di quelle sociali e del lavoro.

Dati e previsioni interessanti, a questo proposito, vengono in ogni caso da uno studio su dati Istat e su fonti anagrafiche condotto nel 2007 dalla Fondazione Giovanni Agnelli². I figli degli immigrati (inclusi quelli di coppie miste), stimabili al gennaio 2007 attorno alle 900.000 persone, varcheranno nel 2008 la soglia di un milione. I tre/quattro anni di anticipo rispetto a precedenti previsioni hanno cause note, la grande regolarizzazione del 2002-2003, il rafforzamento dei flussi migratori intraeuropei, con l'espansione molto rapida della comunità romena (effettivamente oggi il secondo gruppo più numeroso nelle

² Le ricerche condotte dalla Fondazione Agnelli in tema di immigrazione a cui si fa riferimento nel testo non sono ancora state pubblicate; si rimanda per indicazioni più precise e aggiornate al sito www.fondazioneagnelli.it. I dati qui riportati fanno riferimento ai risultati presentati nel corso di formazione per dirigenti scolastici organizzato dal Ministero della Pubblica Istruzione nel dicembre 2007.

nostre scuole dopo gli albanesi), il tasso di riproduzione delle coppie straniere (nelle città del Nord ogni tre nuovi nati uno è straniero). È improbabile che il trend di crescita mantenga questo ritmo anche perché il comportamento riproduttivo delle donne straniere (oggi il loro tasso di maternità è quasi due volte – l'1,8 – superiore a quello delle italiane) tende col tempo ad assimilarsi a quello del paese di accoglienza, ma è indubbio che la composizione delle leve giovani del nostro paese sta significativamente cambiando e che forti mutamenti si stanno determinando anche all'interno dei nuovi studenti³. Sono/diventeranno risorse positive per energia, vitalità, capacità di innovazione in un paese demograficamente depresso e poco dinamico? O nel fenomeno si prefigurano invece solo orizzonti minacciosi? E qual è il ruolo, in questo contesto, dei sistemi educativi? È ancora da una ricerca promossa dalla Fondazione Agnelli (2007) che vengono informazioni inedite e importanti spunti di riflessione. Il coinvolgimento a vario titolo nell'indagine di oltre 900 giovani immigrati o di origine straniera fra i 12 e i 21 anni a Torino (sui circa 7.600 presenti nell'area di quella fascia di età, uno su otto) permette infatti di vedere più da vicino questa nuova realtà, correggendone le interpretazioni più stereotipate. Viene confermato, intanto, che più che il paese d'origine (con l'eccezione dei giovani cinesi) ha un peso determinante nell'orientare i comportamenti e gli atteggiamenti rispetto al contesto e alla scuola l'età dei giovani al loro arrivo in Italia. Alla domanda «Ti senti italiano?», risponde positivamente quasi il 60% dei ragazzi nati in Italia, e oltre il 50% di quelli giunti in età prescolare, ma solo il 12% di quelli arrivati tra i 13 e i 17 anni. L'età di arrivo conta molto anche nella possibilità/capacità di rapporti con i coetanei italiani: con i quali il 62% dei giovani di seconda generazione afferma di fare facilmente amicizia, mentre è quasi il 70% dei giovani arrivati da adolescenti a ritenerlo difficile. Anche della discontinuità culturale tra le seconde generazioni e le famiglie d'origine, costantemente riscontrata in altri paesi di immigrazione, ci sono già segni evidenti. Se i genitori tendono a replicare ruoli e comportamenti tipici delle loro comunità originarie

³ Se per seconde generazioni in senso stretto si intendono i nati in Italia, nella formula sono incluse anche le cosiddette «generazioni frazionate»: la «1,75» (composta dagli immigrati prima dei 5 anni); la «1,5» (composta dagli immigrati tra i 6 e i 12 anni); la «1,25» (composta dagli immigrati tra i 13 e i 17 anni). Attualmente prevalgono le ultime due, ma nel giro di pochi anni sarà invece prevalente il peso delle prime due.

per assicurare l'accettabilità del profilo sociale dei propri figli – e soprattutto delle figlie – rispetto alle aspettative delle comunità, i ragazzi vivono spesso in modo conflittuale il loro conformismo. E l'assimilazione agli stili di vita dei coetanei italiani produce spesso incomprensioni intergenerazionali profonde, come nelle storie migratorie degli altri paesi che ci raccontano film e romanzi.

È inoltre interessante, in questo quadro, l'emergere di differenze di genere piuttosto marcate: sono spesso le ragazze a presentare punti di vista più moderni sullo studio, il lavoro, la famiglia. Per quasi il 70% dei ragazzi (i cinesi e i romeni più degli altri), è la famiglia il principale ambito di realizzazione della donna, mentre le ragazze si dividono a metà tra famiglia e lavoro privilegiando più dei maschi il proseguimento negli studi rispetto a un precoce ingresso nel mondo del lavoro. Tutti o quasi dimostrano, in ogni caso, una forte consapevolezza della necessità di costruirsi il proprio futuro e una volontà di riscatto rispetto alle condizioni sociali dei genitori. È significativo, inoltre, che anche tra i ragazzi arrivati in Italia da adolescenti il 52% usa l'italiano con gli amici (e la percentuale sale all'81% per i nati in Italia) e che questo vale in misura consistente (41%) anche per i cinesi, il gruppo in assoluto più chiuso ed autoreferenziale. Sebbene siano in molti a lavorare nell'«impresa di famiglia» o ad essere impegnati nella cura dei fratelli/sorelle più piccoli (il 60% dei peruviani e quasi il 50% dei cinesi), è del resto nel rapporto con gli amici, come per i ragazzi italiani, che si passa la maggior parte delle ore pomeridiane. E di poco inferiore a quella degli italiani è la familiarità con computer, internet, cellulare, ipod, play station.

Anche sul terreno specifico della scuola da questo e da altri studi emergono atteggiamenti che, sebbene già noti nei paesi di più lunga esperienza di immigrazione, costituiscono per noi autentiche sorprese. Sono numerosi, infatti, i nuovi studenti che dichiarano «la scuola italiana è troppo facile», «non c'è disciplina e gli insegnanti non si fanno rispettare», «i programmi sono più indietro, soprattutto nelle materie scientifiche», «non si premia il merito e la scuola non garantisce vantaggi ai più bravi». «A dirlo – commenta “La Stampa” di Torino (7 giugno 2007) – sono quelli che meno ti aspetti: gli studenti di seconda generazione figli di immigrati che vengono da paesi con una tradizione scolastica (Romania, Bulgaria, Moldavia, Ucraina, Sri Lanka) e decisi a sfruttare la scuola come un *pass* per farsi largo nella vita. Che siano proprio loro a chiedere una scuola meritocratica sembra un paradossale, è invece un fenomeno che emerge man mano che si evolvo-

no i processi di integrazione». Non è sempre e tutto così, naturalmente, anche perché le aspettative dei ragazzi sono influenzate, oltre che dal livello culturale e dei titoli di studio dei genitori, anche dalle loro appartenenze. Ciò che affiora anche dall'indagine della Fondazione Agnelli, è che mentre da alcune comunità si chiede che la scuola alzi gli standard minimi in modo che i loro figli possano farsi valere, da altre (come quella africana e quella sudamericana) viene la richiesta opposta.

In ogni caso non c'è da stupirsi che siano proprio le famiglie immigrate, che dispongono di minori appoggi e relazioni utili all'inserimento dei figli nel mondo del lavoro, ad avere consapevolezza che una scuola che dà poca importanza al merito e che non appare fortemente intenzionata a riconoscere e far evolvere il potenziale cognitivo, le vocazioni e talenti, rischi più di altri modelli di replicare le disuguaglianze sociali originarie. La cosa viene confermata anche negli incontri di insegnanti e dirigenti delle scuole più coinvolte e attente all'evoluzione della realtà dell'immigrazione: molti studenti di origine straniera, oltre ad avere alle spalle famiglie fortemente interessate all'investimento in istruzione, sono più autonomi, più disposti ad impegnarsi nello studio, più curiosi e motivati. In alcuni istituti superiori risultano tra i migliori agli esami finali e partecipano con determinazione ai concorsi di informatica e di multimedialità e alle esperienze di alternanza tra studio e lavoro. E nella scuola media non hanno affatto aspirazioni modeste: se, come tanti nostri ragazzini c'è chi vorrebbe diventare calciatore e chi velina, sognano anche un futuro da medici, giudici, scienziati, matematici, imprenditori, giornalisti. Saranno loro, come cominciano a dire molti insegnanti del ciclo di base, a costringere la scuola a mettere in discussione le cattive pratiche dell'impegno e dei risultati minimi, a contrastare il clima diffuso degli allegri condoni?

3. Svantaggi organici e progressivi nell'accesso ai livelli scolastici superiori

Forse. Ma tutto ciò si intreccia, al momento, con elementi ancora problematici che segnalano l'esistenza di scarti importanti, nell'esperienza scolastica, tra diritti formali e diritti sostanziali. Se si sta consolidando, infatti, il diritto all'istruzione come diritto di accesso – almeno nel ciclo di base – non è affatto scontato che ad esso corrisponda un'effettiva eguaglianza di opportunità in termini sia di suc-

cesso formativo sia di un rapporto tra istruzione e mondo del lavoro all'insegna della crescita e della mobilità sociale. È interessante, a questo proposito, lo svantaggio dei giovani migranti dal punto di vista del ritardo scolastico: un fenomeno che scoraggia sempre dall'accesso ai percorsi formativi più lunghi⁴ e che rischia di avere effetti particolarmente devastanti su chi ha molti motivi per cercare un inserimento professionale in tempi il più possibile rapidi. Già nella scuola elementare le differenze tra italiani e non italiani sono vistose: se il ritardo scolastico degli italiani si assesta sull'1,7%, quello dei non italiani è del 10,6% già in prima classe e schizza fino al 34,9% in quinta. A 14 anni è in ritardo il 65,8%, a 18 anni l'82%. Oltre che con gli effetti delle complicate storie dell'immigrazione e dei ricongiungimenti, il fenomeno si spiega anche con la decisione delle scuole di iscriverli, per lo più a causa di carenze linguistiche, in classi inferiori a quelle corrispondenti alla loro età: un orientamento esplicitamente sconsigliato dai regolamenti ministeriali perché sono noti i guasti in termini di perdita di sicurezza di sé e di mortificazione per i bambini e i ragazzi che derivano dalla coesistenza nelle stesse classi con compagni di età minore, e tuttavia diffuso negli istituti scolastici dove scarseggiano le capacità organizzative e le competenze professionali necessarie ad altre possibili soluzioni. In Italia, d'altra parte, la rigidità organizzativa della scuola e della regolamentazione del lavoro docente rende ancora rare le buone pratiche di altri paesi che offrono opportunità di formazione linguistica preparatoria attivate dalle scuole stesse nella stagione estiva e in orari extracurricolari. Sono consistenti anche gli svantaggi nei tassi di promozione: del 3% nella scuola primaria, del 7,5% nella media, del 12,4% nella superiore. Quanto contano, in questi risultati, le difficoltà effettive e quanto i criteri di valutazione degli insegnanti, basati su gerarchie dei saperi che attribuiscono ancora più valore all'italiano scritto che non ai linguaggi scientifici, artistici, tecnologici?

⁴ Sono i ritardi ben più che le difficoltà di integrazione la causa più importante degli abbandoni scolastici dei ragazzi stranieri. Sul disagio e lo sconforto determinato dallo scarto di età rispetto agli studenti italiani si innesta in molte realtà l'attrattiva di un inserimento precoce nel lavoro. È il caso degli studenti cinesi di Prato, dove la comunità ha consolidato negli ultimi anni una forte presenza nel settore tessile e delle confezioni e dove gli abbandoni, anche di ragazzi che non hanno problemi di successo scolastico, è molto alto. Su questa situazione, certamente emblematica di numerose altre realtà, sta intervenendo la Provincia di Prato, con azioni rivolte sia alla prevenzione degli abbandoni scolastici che al recupero formativo dei dispersi.

E quanto la tradizionale sindrome dell'insegnamento per cui finiscono davvero per avere risultati peggiori gli studenti da cui gli insegnanti si aspettano di meno? Non ci sono studi puntuali a questo proposito, ma la lunga e persistente storia della dispersione scolastica in Italia qualche risposta la suggerisce. Ancora più inquietante è però che degli ancora pochi ragazzi di origine straniera che frequentano la scuola superiore, solo il 18,9% – in netta controtendenza, quindi, rispetto agli studenti italiani che da una decina d'anni disertano il comparto tecnico-professionale preferendo i percorsi con sbocco obbligato all'università che consentono di rinviare le scelte – è iscritto ai licei; mentre il 37,5% è nei tecnici e il 40,8% nei professionali. Una sovrarappresentazione analoga, e anche più spiccata, c'è nei corsi brevi di qualificazione professionale attivati dalle Regioni che la cultura sociale e scolastica del nostro paese considera a torto una sorta di ultima spiaggia per i soggetti svantaggiati, disabili inclusi. Si tratta, ancora una volta, delle solite difficoltà linguistiche (ma i ragazzi dell'immigrazione non sono anche tra i pochi plurilingue del «belpaese»?), o il problema nasce piuttosto dalla combinazione tra un cattivo orientamento delle scuole e il timore delle famiglie ad inoltrarsi nei percorsi formativi più lunghi?

In ogni caso, qui c'è il segno evidente di un paese che, immaginando che i figli debbano replicare o comunque non allontanarsi troppo dalla condizione dei padri e delle madri, non incoraggia con borse di studio o altro i migliori, non sostiene abbastanza lo sforzo di riscatto e di emancipazione della cosiddetta «nuova risorsa». Anche sull'apprendimento dell'italiano, del resto, non si è ancora cominciato ad intervenire sulle competenze linguistiche dei genitori, anche utilizzando come in altri paesi la televisione; sebbene sia noto che è proprio dal doversi barcamenare tra l'italiano e le lingue e i dialetti che si parlano in casa che derivano alcune delle difficoltà più acute. Eppure non mancano le prove di una diffusa disponibilità degli immigrati adulti all'apprendimento di una lingua italiana più ricca ed evoluta di quella che serve nei rapporti quotidiani: sono più di 200.000 l'anno gli stranieri che frequentano nelle nostre scuole per adulti i corsi di «alfabetizzazione linguistica e socio-culturale», di informatica e di lingue straniere; e che si sottopongono a corsi anche di durata annuale e pluriennale per conseguire una seconda volta diplomi che in Italia non vengono riconosciuti o nuovi titoli culturali e professionali. Molto estesa è anche la loro partecipazione alle opportunità formative, linguistiche e non solo, offerte da Regioni, Comuni, Università popolari,

biblioteche civiche, iniziative del privato sociale. A doversi barcamenare tra una pluralità di esigenze nuove e diverse, del resto, è stata in questi ultimi vent'anni la scuola stessa, imparando per lo più sul campo gli strumenti dell'insegnamento dell'italiano come lingua 2 – un compito inizialmente impervio considerato che la nostra lingua, a differenza dell'inglese, del francese, dello spagnolo, non è una lingua veicolare – e molte altre competenze professionali. Quando non ci si rassegna a vedere nell'immigrazione un fenomeno ormai strutturale e organico alla nostra società e insieme si tarda a misurarsi con le conseguenze della mondializzazione, è difficile mettere in campo politiche di lungo respiro. Ciò vale a maggior ragione nel settore dell'educazione, certo nevralgico ma meno arduo di altri, anche per l'oggettivo interesse del mondo della scuola che, senza la «risorsa immigrazione», avrebbe visto ridurre nettamente i suoi organici in questi anni di forte decremento demografico.

4. Trasmissione del patrimonio culturale e valorizzazione delle diversità

Resta largamente aperto, del resto, il problema del riconoscimento dello status di cittadini, anche per i bambini nati in Italia: con tutto quello che può derivarne sulla percezione di sé e delle aspettative del proprio futuro sociale e lavorativo da parte delle seconde generazioni. Emblematica, a questo proposito, è l'attuale chiusura delle professioni dell'impiego pubblico – sanità compresa, in cui pure mancano nel mercato del lavoro «indigeno» alcune figure professionali – a tutti coloro che non possono vantare una cittadinanza di uno dei paesi dell'Unione europea. Nei blog e nelle riviste che diversi gruppi di giovani stranieri stanno cominciando ad attivare⁵, è attorno a questo no-

⁵ Il caso più noto di autorganizzazione sul web dei ragazzi delle seconde generazioni è il network «G2- Generazioni seconde», nato nel 2005 a Roma ma con una rete di associati che tocca le città di Milano, Torino, Napoli, Reggio Emilia, Prato, Bologna, Genova (www.secondegenerazioni.it). Il sito presenta al suo interno un blog e un forum di discussione. Attualmente questa rete nazionale riunisce ragazzi dai 18 ai 35 anni originari di diversi paesi: Filippine, Etiopia, Eritrea, Perù, Cina, Cile, Marocco, Libia, Argentina, Bangladesh, Capoverde, Iran, Sri-Lanka, Senegal, Albania, Egitto, Brasile, India, Somalia, Ecuador e altri. Nel 2006 sono stati realizzati i *Video G2*, strumenti collettivi di comunicazione per discutere di diritti, identità, amarezze e curiosità di una nuova generazione. Tra il 2006 e il 2007, G2 ha partecipato, su invito dei ministri della Solidarietà

do che si dipanano riflessioni, narrazioni, richieste. Anche quelli che rivendicano una pluriappartenenza, dichiarandosi «al 50% italiani e al 50% filippini, non so come sia possibile ma garantisco che è proprio così», tornano insistentemente sull'assurdità di una condizione di non-italiani dopo quindici o vent'anni – tutta la loro vita, in molti casi – passati a Varese o a Treviso. C'è fastidio per l'imbarazzo lessicale di noi italiani che non sappiamo come chiamarli; inquietudine per le reazioni ai colori della pelle; percezione dei pregiudizi e del razzismo in cui prima o poi si finisce con l'inciampare. E la voglia, sempre più frequente, della critica impietosa, dell'ironia e del sarcasmo. Anche su questo delicatissimo nodo – la formazione alla cittadinanza – le nostre scuole, anche le migliori e le meglio intenzionate, faticano per il momento a trovare il bandolo. Ci sono tentativi, ricerche in collaborazione con le università, momenti di aggiornamento e di formazione ma di fatto è stata finora piuttosto rara la capacità di andare oltre interpretazioni ingenuie delle «differenze» e verso impostazioni non solo solidaristiche dell'«interculturalità». Con esperienze apprezzabili dal punto di vista della prima accoglienza quando si valorizzano – con l'obiettivo della reciproca conoscenza e dello sviluppo di buone relazioni tra «diversi» – le feste, i calendari, le musiche, le tradizioni, le cucine (le religioni assai meno, per i noti motivi) delle comunità rappresentate nella scuola, ma anche esposte al rischio di una banalizzazione dei problemi. Si tratta, del resto, di approcci che hanno una loro pregnanza educativa nelle scuole dell'infanzia e della primaria dove è della massima importanza sviluppare un clima relazionale caldo e capace di rassicurare e di coinvolgere famiglie spesso in difficoltà nel rapporto con l'istituzione. Ma nella scuola secondaria, incentrata sulla trasmissione di un patrimonio culturale di tipo nazionale (o al massimo eurocentrico) e frequentata da adolescenti che, soprattutto se nati in Italia, hanno spesso idee molto vaghe delle loro cosiddette radici e tendono piuttosto a fare propria la cultura del paese ospite, queste interpretazioni dell'interculturalità appaiono assai meno pertinenti. C'è anzi il rischio, nei programmi di «valorizzazione delle differenze», che

sociale e degli Interni, agli incontri sulla riforma del Testo unico sull'immigrazione. Fa parte anche della Consulta nazionale dell'Osservatorio per l'integrazione degli alunni stranieri e l'educazione interculturale presso il Ministero della Pubblica Istruzione. Tra le riviste una delle più recenti è il mensile «Yalla Italia», allegato al settimanale «Vita» e curato da un gruppo di figli di immigrati arabi, in gran parte studenti universitari di Milano.

finiamo con l'essere solo noi, che ne sappiamo troppo poco e che siamo spesso frastornati da stereotipi e pregiudizi, a sceglierne e imporne i connotati salienti. Ma che cos'è l'«interculturalità», e come si declina in rapporto con la formazione alla cittadinanza? «In passato, da parte di molti insegnanti – scrive un gruppo di esperti impegnati nell'elaborazione di una nuova carta di intenti della Pubblica Istruzione⁶ – è stata assunta una concezione culturalista, che tende a confrontarsi con le culture di origine in quanto tali, e che rischia di assolutizzare l'appartenenza etnica degli alunni, predeterminando i loro comportamenti e le loro scelte». L'approccio proposto che è invece di tipo personalista, «tende piuttosto a valorizzare le persone nella loro singolarità e nel modo irripetibile con cui vivono gli aspetti identitari, l'appartenenza, il percorso migratorio [...] evitando ogni fissazione rigida di appartenenza culturale e ogni etichettamento». Sono puntualizzazioni in cui non è difficile riconoscere gli echi di una discussione più ampia, e molto complessa, che riguarda le diverse accezioni – dinamica o statica – di cultura e, insieme, i diversi modelli di integrazione dell'immigrazione e di convivenza pluri-etnica su cui si sta riflettendo in tutta Europa. Assimilazione o differenzialismo? Sviluppo, per tutti gli italiani, vecchi e nuovi, di un'idea condivisa di cittadinanza non più fondata esclusivamente sull'appartenenza a uno stato nazionale o convivenza negoziata tra comunità che hanno identità diverse che devono restare tali? Ci sono proposte in Parlamento che condizionano l'accesso alla cittadinanza, finora basata solo sul criterio della durata della permanenza in Italia, alla conoscenza dell'italiano e all'adesione ai valori della Costituzione italiana. Ma può bastare questo mix in una società che appartiene all'area europea e che, come tutte, è investita dai processi di mondializzazione? Nel ritardo del nostro paese a definire il proprio modello di integrazione dell'immigrazione, e in presenza non solo di culture politiche e sociali ostili ma anche di diffuse demonizzazioni di ogni forma di relativismo riflessivo e dinamico, le nostre scuole faticano a elaborare un'idea di educazione alla cittadinanza di tutti i giovani comprensiva della dimensione interculturale. È in effetti difficile – e richiederebbe una formazione culturale e professionale adeguata – superare, nelle discipline che più stretta-

⁶ Il gruppo di esperti del Ministero della Pubblica Istruzione a cui ci si riferisce non è mai stato formalizzato; nelle intenzioni avrebbe dovuto costituire una commissione convocata dall'Osservatorio sull'integrazione degli alunni con cittadinanza non italiana e per una scuola interculturale.

mente di riferiscono al patrimonio culturale nazionale o europeo, il tradizionale etnocentrismo. E non è neppure scontata, quando l'ispirazione pedagogica si alimenta di un solidarismo privo di contatti con le problematiche della discriminazione, l'assunzione di strategie educative esplicitamente orientate allo sviluppo delle conoscenze, dell'etica e dei comportamenti che contrastano il razzismo, l'antisemitismo, l'islamofobia, l'antiziganismo. La scuola italiana, peraltro, da tempo trascura o tiene sotto traccia la formazione civile, o frantumandola nelle tante «educazioni» (ambientale, stradale, alla legalità, alla salute, al benessere ecc.) sostenute da appositi programmi, o riducendola alla conoscenza di tratti fondamentali della Costituzione. Criticità e inerzie ci sono anche nel campo confinante della formazione storica, troppo spesso circoscritto alle vicende e ai punti di vista di una sola parte del mondo, con effetti problematici sulle possibilità di riconoscimento di tutti in una storia che in molti casi è già stata comune e che lo sarà sempre di più. Ci vorrà dunque molto tempo e molto lavoro, dentro e fuori i sistemi educativi, per dare concretezza a una formazione delle competenze per la cittadinanza adeguata alle trasformazioni in corso. Un quadro che dovrebbe rendere tutti più attenti alle voci che vengono dalle seconde generazioni. E sviluppare nelle istituzioni una maggiore consapevolezza della fisionomia anche immateriale – in questo caso culturale – delle strategie per le pari opportunità dei pubblici sfavoriti.

Riferimenti bibliografici

- Balibar E., 2004, *Noi cittadini d'Europa? Le frontiere, lo stato, il popolo*, Manifestolibri, Roma [ed. orig. 2001, *Nous citoyens d'Europe*, La Découverte, Parigi].
- Cacco B. (a cura di), 2008, *L'intercultura*, Franco Angeli, Milano.
- Castiglione I., 2005, *La comunicazione interculturale: competenze e pratiche*, Carocci, Roma.
- Centro studi e ricerche Idos – Caritas Migrantes, 2007, *Dossier statistico sull'immigrazione*, Centro studi e ricerche Idos, Roma.
- Favaro G. (a cura di), 2001, *Alfabeti interculturali*, Guerini Associati, Milano.
- Fondazione Giovanni Agnelli, 2007, *Approssimandosi. Vita e città dei giovani di seconda generazione a Torino*, Torino.
- Mantovani G., 2004, *Intercultura. È possibile evitare le guerre culturali?*, Il Mulino, Bologna.
- Mariniello M., 2000, *Le società multiethniche*, Il Mulino, Bologna [ed. orig. 1997, *Sortir des ghettos culturels*, Presse de Sciences Po, Parigi].

- Ministero della Pubblica Istruzione – Ufficio studi, 2007a, *La scuola in cifre 2006*, Roma.
- Ministero della Pubblica Istruzione – Servizio statistico, 2007b, *Notiziario sulla scuola primaria e secondaria di I e II grado*, disponibile sul sito: www.istruzione.it.
- Ministero della Pubblica Istruzione – Eds, 2007, *Gli alunni con cittadinanza non italiana*, Roma.
- Osservatorio sull'integrazione scolastica degli stranieri e l'educazione interculturale, 2007, *La via italiana per la scuola interculturale e l'integrazione degli alunni stranieri*, Roma.
- Santerini M., 2007, *Il quadro attuale dell'educazione alla cittadinanza*, disponibile sul sito: www.istruzione.lombardia.it.
- Valtolina G.G., 2006, *Gli italiani e l'immigrazione*, in Fondazione Ismu, 2006, *Undicesimo Rapporto sull'immigrazione 2005*, Franco Angeli, Milano.
- Zanfrini L., 2007, *Cittadinanze, Appartenenze e Diritti nella società dell'immigrazione*, Laterza, Bari.

Il ruolo dei network sociali nel mercato del lavoro italiano: evidenza e ipotesi interpretative

Maria De Paola, Michela Ponso, Vincenzo Scoppa

RPS

Il saggio esamina l'importanza dei network sociali (reti di familiari, parenti e amici) nella ricerca di un posto di lavoro e la diffusione della trasmissione dei posti di lavoro da padre in figlio (persistenza intergenerazionale). Tali fenomeni sono dapprima analizzati da un punto di vista statistico, mettendone in rilievo l'ampia diffusione nel mercato del lavoro italiano. Nella seconda parte del lavoro

si offre una rassegna della letteratura che mira a spiegare le motivazioni economiche dell'uso dei network sociali. Se da un lato i network sociali possono essere il segnale di distorsioni del mercato del lavoro e di un sistema scarsamente basato sulla meritocrazia, dall'altro possono svolgere un ruolo positivo nella trasmissione di informazioni e nella soluzione di problemi di agenzia legati alle asimmetrie informative.

1. Introduzione

È opinione diffusa in Italia che i legami parentali e amicali o le connessioni con persone influenti giochino un ruolo centrale nell'ottenimento di un buon posto di lavoro e nella carriera lavorativa dei lavoratori a discapito del talento e del merito, provocando inefficienze e deludenti performance delle imprese e delle organizzazioni pubbliche e finendo per generare un sistema caratterizzato da scarsa mobilità sociale, in cui il background familiare condiziona fortemente le opportunità lavorative e il successo professionale degli individui. Tuttavia, i network sociali possono in molti contesti svolgere un ruolo positivo nel trasmettere informazioni essenziali e nel favorire match lavorativi efficienti, nonché contribuire al superamento di problemi di agenzia derivanti da asimmetrie informative nel mercato del lavoro.

L'obiettivo di questo saggio è di analizzare il ruolo dei network sociali nel mercato del lavoro. Nella prima parte si propongono una serie di statistiche sulla diffusione del fenomeno in Italia, sia considerando l'uso che gli individui fanno delle reti di parenti e amici per la ricerca di un posto di lavoro sia considerando il fenomeno della trasmissione intergenerazionale (da padre in figlio) dei posti di lavoro. Nella secon-

da parte – attraverso una rassegna della letteratura economica sul tema – si illustrano le varie spiegazioni sull’uso dei network sociali offerte dagli economisti.

Sono diverse le fonti statistiche che forniscono informazioni sull’importanza dei network sociali sulla ricerca di un posto di lavoro e sulla persistenza intergenerazionale nelle occupazioni. Per illustrare la diffusione di questi fenomeni, nella prima parte si è scelto di utilizzare l’indagine sui bilanci delle famiglie italiane condotta dalla Banca d’Italia (Shiw - *Survey of Household Income and Wealth*, 2004), per la ricchezza di informazioni disponibili sui metodi di ricerca del lavoro degli individui e sulla relazione tra lavoro svolto dai genitori e occupazione dei figli.

Nel saggio si esaminano i metodi utilizzati nella ricerca di un’occupazione dai lavoratori, evidenziando le differenze che sussistono tra aree geografiche, tra settori e tra lavoratori caratterizzati da diversi livelli di istruzione. Da questa analisi emerge che i network sociali rivestono un ruolo predominante nella ricerca di un posto di lavoro: il 25% degli occupati e il 35% dei disoccupati dichiara di aver utilizzato questo canale di ricerca. Il ricorso ai canali informali è maggiormente diffuso tra gli individui con bassi livelli di istruzione e tra i residenti nelle regioni meridionali.

Sempre facendo riferimento alla stessa banca dati, nel corso del lavoro si mostra anche come l’Italia sia caratterizzata da una forte persistenza intergenerazionale nelle occupazioni. Il 20% degli individui intervistati svolge la stessa attività lavorativa svolta dal padre. La persistenza intergenerazionale è molto forte tra gli imprenditori e i professionisti, ma anche, sorprendentemente, tra i dipendenti pubblici.

Le decisioni di ricorrere a segnalazioni da parte di parenti, amici e conoscenti per la ricerca di un posto di lavoro, così come la scelta di seguire le orme dei propri genitori in campo professionale, possono essere indicatori di un mercato del lavoro scarsamente basato sulla meritocrazia, in cui più che il talento individuale e le capacità contano i legami familiari e le conoscenze.

L’affievolimento dei criteri meritocratici, oltre a danneggiare direttamente la performance delle organizzazioni pubbliche e private che assumono lavoratori in base al loro network sociale piuttosto che in relazione alle loro capacità, comporta anche un effetto negativo *ex-ante* sugli incentivi degli individui nel momento in cui decidono i propri investimenti in capitale umano: l’impegno nello studio e nell’acquisizione di nuove competenze risulta inevitabilmente ridotto se ciò che

veramente conta per il successo lavorativo e professionale non è il capitale umano ma la rete di connessioni che si riesce a stabilire.

D'altra parte, però, secondo una ampia letteratura economica i network sociali e familiari possono costituire un importante canale di trasmissione di informazioni tra lavoratori e datori di lavoro, nonché essere utilizzati per facilitare la risoluzione di problemi di agenzia. Similmente la persistenza intergenerazionale nelle occupazioni può essere dovuta alla trasmissione intergenerazionale di capitale fisico e umano.

È difficile distinguere empiricamente tra i casi in cui il riferimento a network sociali e familiari nel mercato del lavoro e la persistenza nelle occupazioni possono essere spiegati dagli elementi positivi evidenziati dalle teorie economiche dai casi in cui essi celano nepotismo e favoritismo, ostacolano la mobilità sociale e ledono il principio di uguaglianza delle pari opportunità nella competizione sul mercato del lavoro. Bisogna notare che, anche quando queste pratiche non celassero interventi di carattere nepotistico e fossero semplicemente tese a favorire la realizzazione di migliori match lavorativi e a facilitare l'allineamento degli obiettivi dell'impresa con quelli dei lavoratori, esse possono generare risultati socialmente non desiderabili. Ad esempio, i canali preferenziali creati da coloro che sono già occupati per i loro familiari e amici determinano una «polarizzazione» nelle occupazioni – per cui in alcune famiglie o gruppi sociali tutti i membri tendono ad essere occupati, mentre in altri gruppi tutti tendono ad essere disoccupati – con rilevanti problemi di distribuzione dei redditi e di equità. Questo studio è organizzato nel modo seguente. Nel secondo paragrafo si esamina la diffusione dell'uso di canali informali per la ricerca di un impiego. Nel terzo paragrafo si offre un'analisi descrittiva della persistenza intergenerazionale nelle occupazioni in Italia. Il quarto paragrafo offre una rassegna della letteratura economica che cerca di interpretare la diffusione di questo metodo di ricerca del lavoro e le ragioni della persistenza intergenerazionale delle occupazioni. Il lavoro si chiude con delle brevi considerazioni conclusive.

2. L'uso dei network sociali come metodo di ricerca del posto di lavoro

Numerosi studi hanno esaminato i metodi utilizzati dagli individui nella ricerca di un'occupazione sia nei mercati del lavoro dei paesi europei che in quelli americani. L'aspetto principale che emerge da que-

sti lavori è il ruolo preponderante ricoperto dai network sociali (le reti di parenti, amici, conoscenze) nel favorire la ricerca del posto di lavoro e il *matching* (incontro) tra imprese e lavoratori.

Secondo gli studi effettuati da Myers e Shultz (1951), Rees e Shultz (1970), Granovetter (1995) e Corcoran e al., (1980), con riferimento agli Stati Uniti, circa il 50% dei lavoratori attualmente impiegati ha trovato occupazione attraverso la rete dei parenti e degli amici. Inoltre, uno studio di Holzer (1988) dimostra che la ricerca di un lavoro condotta congiuntamente ad amici e parenti è il metodo di ricerca più popolare e efficiente tra i giovani disoccupati statunitensi.

Da uno studio condotto da Pellizzari (2004), utilizzando i dati del Panel europeo delle famiglie (*European Community Household Panel*) relativi al periodo 1994-1999, emerge che i contatti informali sono ampiamente usati sia dalle imprese che dai lavoratori nella maggior parte dei paesi europei. La probabilità stimata di trovare un lavoro attraverso l'uso di contatti personali è molto elevata in paesi quali la Spagna (45%), il Portogallo (38,5%), la Grecia (45%), la Francia (34,4%), il Lussemburgo (37,2%) e l'Italia (37,9%). Al contrario tale percentuale risulta relativamente bassa nei paesi scandinavi. In Danimarca, ad esempio, soltanto il 17,7% dei giovani laureati ha adottato tale metodo come canale d'ingresso nel mercato del lavoro, in Finlandia tale percentuale risulta addirittura più bassa (13,3%).

Dati più dettagliati sull'uso dei canali informali in Italia sono forniti da diverse fonti (Istat, Banca d'Italia, Almalaurea). Nelle elaborazioni che seguono vengono utilizzati i dati dell'indagine campionaria sui bilanci delle famiglie italiane condotta dalla Banca d'Italia (*Shiw - Survey of Household Income and Wealth*) relativi all'anno 2004, in cui vengono proposti (sia ai lavoratori occupati che ai disoccupati) alcuni quesiti relativi ai metodi di ricerca da essi intrapresi per cercare lavoro.

Nella tabella 1 si riportano le percentuali relative ai differenti metodi di ricerca del posto di lavoro utilizzati dagli individui occupati e da quelli che erano in cerca di un'occupazione nel 2004.

Dalla tabella 1 emerge che il 25% degli individui occupati inclusi nel campione ha trovato l'attuale lavoro attraverso le reti informali. Si tratta di uno dei metodi di ricerca di lavoro più diffusi tra gli occupati, secondo solo alla pratica che consiste nell'aver sostenuto un colloquio di lavoro presso le imprese (37%). Se si considerano gli individui che attualmente sono disoccupati, la percentuale risulta ancora più elevata: ben il 35% ha fatto ricorso ad amici, parenti e conoscenti per cercare di trovare un'occupazione.

Tabella 1 - Le modalità di ricerca di lavoro degli occupati e dei disoccupati

Quali delle seguenti azioni di ricerca ha fatto per trovare lavoro?	Occupati	Disoccupati
Ha avuto contatti con il centro pubblico per l'impiego	11,39%	34,11%
Ha sostenuto un colloquio di lavoro, una selezione presso privati	36,75%	37,62%
Ha sostenuto prove scritte e/o orali di un concorso pubblico	19,57%	10,62%
Ha inviato una domanda per partecipare ad un concorso pubblico	11,45 %	14,80%
Ha esaminato offerte di lavoro sui giornali	9,83%	28,53%
Ha messo inserzioni o ha risposto ad annunci sui giornali	3,42%	6,83%
Ha fatto domande di lavoro e/o inviato curriculum a privati	11,97%	20,31%
<i>Ha chiesto a parenti, amici, conoscenti</i>	<i>24,79%</i>	<i>35,24%</i>
Ha cercato lavoro su Internet	0,66%	2,92%
Ha avuto contatti con una agenzia privata di collocamento o agenzia interinale	0,90%	6,17%
Ha cercato terreni, locali, attrezzature per avviare una attività	2,66%	0,33%
Ha chiesto permessi, licenze, finanziamenti per avviare una attività	5,55%	0,66%
Altra azione	0,62 %	0,53%

È interessante considerare la diffusione dell'uso dei canali informali nelle varie ripartizioni geografiche: Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud e Isole (tabella 2, sezione *a*). Gli individui che vivono al Nord e al Centro ricorrono meno in media ai canali informali (in misura pari al 20-25%), mentre al Sud l'utilizzo di reti informali è molto più diffuso e pari al 31,8%, (nelle Isole tale fenomeno assume dimensioni ancora maggiori pari al 36,5%).

Nella tabella 2 (sezione *b*) si riportano le percentuali di individui che mediamente utilizzano le reti informali di ricerca del posto di lavoro, classificati in base al titolo di studio posseduto. Risulta che coloro che non posseggono alcun titolo di studio o che hanno conseguito la licenza elementare fanno fortemente ricorso all'uso di canali informali di ricerca del posto di lavoro (rispettivamente circa il 45% e il 50%). L'utilizzo delle reti sociali per la ricerca dell'occupazione si riduce al crescere del grado d'istruzione. Per i diplomati la percentuale si attesta al 18%, mentre la percentuale risulta del 9% per i laureati e per coloro che sono in possesso di titolo di specializzazione post-laurea.

Prendiamo, inoltre, in considerazione il settore di attività dell'azienda in cui l'individuo presta la propria attività lavorativa. Nella tabella 2 (sezione *c*) si riportano le percentuali di lavoratori che hanno utilizzato

i canali informali di ricerca del posto di lavoro classificati in base al settore di attività lavorativo. Il ricorso ai canali informali è una pratica diffusa nel settore dell'agricoltura, in quello edilizio, presso i servizi privati e nel commercio. La percentuale più bassa si registra, invece, nell'ambito della pubblica amministrazione in cui risulta che l'8% degli occupati ha fatto ricorso ai metodi informali di ricerca del posto di lavoro.

Una possibile spiegazione per il modesto ricorso ai network sociali per i dipendenti pubblici può essere rintracciata nel fatto che tra le possibili risposte sulle modalità di accesso al posto di lavoro è indicata anche la voce «partecipazione ad un pubblico concorso». Poiché formalmente è possibile accedere a un posto di lavoro pubblico solo mediante il superamento di una prova concorsuale, anche coloro che eventualmente hanno utilizzato le modalità informali di ricerca del posto di lavoro, avendo sostenuto un concorso, difficilmente ammetteranno di essere stati aiutati da amici, familiari o conoscenti nella fase di selezione.

Un'altra statistica che può risultare interessante è l'uso dei network sociali in relazione al numero di attività lavorative che ciascun individuo ha svolto fino alla fine del 2004. È plausibile pensare che all'aumentare delle esperienze di lavoro risulti più semplice ricorrere ai canali informali poiché la rete di relazioni personali s'infittisce. Nella tabella 2 (parte *d*) è riportata, a seconda del numero di attività lavorative svolte, la percentuale di ricorso ai metodi informali di ricerca. Si evince come al crescere del numero delle attività svolte durante la vita lavorativa aumenti la percentuale di metodi informali utilizzati. L'aver svolto 1 o 2 attività lavorative, comporta in media il ricorso ai metodi informali del 24%-25% mentre averne svolte 6 o più fa crescere l'utilizzo di tale pratica al 36% (per una analisi dettagliata di questo aspetto si veda Cingano e Rosolia, 2006).

Dai dati evidenziati emerge, quindi, che l'utilizzo di canali informali per la ricerca di un posto di lavoro è diffusa sia in Italia che in molti altri paesi industrializzati.

Il ricorso ai canali informali risulta ancora maggiore rispetto ai dati precedentemente evidenziati quando si fa riferimento ai dati Istat sulla Rilevazione delle forze lavoro (ottobre 1999)¹ riguardanti solo persone di età inferiore a 40 anni. Come si può notare dalla tabella 3, il

¹ Rapporto annuale Istat, *Formazione e inserimento lavorativo dei giovani*, Tavola 6.2.

Tabella 2 - Uso dei network sociali per area geografica, titolo di studio, settore e esperienze lavorative

<i>a) Aree geografiche</i>	<i>Canali informali</i>
Nord-Ovest	20,5%
Nord-Est	24,1%
Centro	25,9%
Sud	31,8%
Isole	36,5%
<i>b) Istruzione</i>	<i>Canali informali</i>
Nessuno	44,2%
Licenza elementare	48,4 %
Licenza media inferiore	37,3%
Diploma professionale (3 anni)	27,7%
Diploma media superiore	18,3%
Diploma universitario	9,0%
Laurea	8,8%
Specializzazione post-laurea	8,7%
<i>c) Settori di attività</i>	<i>Canali informali</i>
Agricoltura, caccia e pesca	49,1%
Attività manifatturiere, produzione e distribuzione di energia elettrica, gas, acqua	27,6%
Costruzioni, edilizia	46,6%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	33,6%
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	28,1%
Intermediazione monetaria, finanziaria e assicurazioni	12,4%
Attività immobiliari, informatica, ricerca	17,6%
Servizi domestici presso famiglie e altri servizi privati	44,3%
pubblica amministrazione, difesa, istruzione, sanità	8%
Organizzazioni e organismi extraterritoriali	18,5%
<i>d) Numero di attività lavorative svolte</i>	<i>Canali informali</i>
- una	24,8%
- due	26,5%
- tre	26,6%
- quattro	33,3%
- cinque	28,5%
- sei	36,1%
- maggiore di 6	35,7%

38% dei soggetti intervistati ha trovato la prima occupazione attraverso l'aiuto di amici o parenti. La percentuale di occupati grazie a network sociali è molto elevata per coloro che hanno come titolo di studio la licenza media (51%) e si riduce all'aumentare del livello d'istruzione. Tuttavia, anche per i lavoratori che hanno acquisito un elevato livello di istruzione il ricorso ai canali informali è molto rilevante: rispettivamente il 35% dei diplomati e il 17% dei laureati ha trovato lavoro utilizzando questo metodo di ricerca.

Tabella 3 - Rapporto annuale Istat (1999). Persone di età inferiore a 40 anni per canale di ingresso nel primo lavoro

Metodi usati	Percentuale	Laurea	Diploma	Licenza media
Uffici di collocamento	6,1	2,6	6,6	7,1
Pubblici concorsi	7,9	19,0	8,6	1,8
Inserzioni sui giornali	4,0	6,0	4,7	2,1
Visite a imprenditori	26,8	32,9	27,6	22,8
Agenzia privata di collocamento	4,1	7,4	4,6	1,9
Network informali (parenti, amici, ecc.)	37,9	17,1	35,5	50,9
Avvio di attività autonoma	6,5	11,1	5,9	5,2
Subentro in attività autonoma	6,7	4,0	6,5	8,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

3. Trasmissione intergenerazionale del posto di lavoro

La trasmissione intergenerazionale del posto di lavoro è diffusa in molti paesi e per molte occupazioni e descrive la tendenza dei discendenti a seguire le orme dei padri nelle scelte occupazionali, dovuta sia alla trasmissione intergenerazionale di preferenze e di attitudini culturali, sia alla trasmissione di capitale fisico e umano.

In questo paragrafo esamineremo la persistenza intergenerazionale nelle occupazioni con riferimento all'Italia, utilizzando i dati dell'indagine Shiw della Banca d'Italia (2004). Nella banca dati è possibile individuare 16 differenti categorie occupazionali: operai, impiegati, manager e top manager distinti per agricoltura, manifatturiero, settore pub-

blico e servizi nel settore privato; insegnanti; professionisti; imprenditori; lavoratori autonomi².

La persistenza occupazionale intergenerazionale è in media alquanto alta: circa il 20% degli individui svolge la stessa attività lavorativa svolta dal padre. La tabella 4 riporta nella colonna 1 la probabilità per un padre di essere occupato in ciascuna categoria professionale e nella colonna 2 la probabilità che il figlio/figlia svolga la stessa attività del padre. Chiaramente da questi dati emerge una chiara tendenza a seguire le orme dei padri in molte occupazioni. Infatti, se l'occupazione svolta dai figli non fosse influenzata dall'occupazione dei padri non dovremmo riscontrare sostanziali differenze tra i valori indicati nelle due colonne della tabella: in particolare la probabilità dei figli di svolgere una data occupazione non dovrebbe risultare sistematicamente maggiore della percentuale di padri presenti in quella occupazione.

Tabella 4 - Distribuzione tra le categorie occupazionali e probabilità dei figli di svolgere la stessa attività dei padri

	Occupazione del padre	Probabilità di seguire le orme del padre
Operai agricoltura	15,7	17,5
Operai manifatturiero	19,0	32,8
Operai settore pubblico	3,9	9,2
Operai servizi settore privato	11,3	14,8
Impiegati manifatturiero	3,1	11,9
Impiegati settore pubblico	11,4	27,2
Impiegati servizi settore privato	4,3	17,7
Insegnanti settore pubblico	2,3	21,8
Manager manifatturiero	0,7	6,8
Manager servizi settore privato	1,2	10,1
Top-manager manifatturiero	0,4	7,3
Top-manager settore pubblico	0,8	13,0
Top manager servizi settore privato	0,4	10,0
Professionisti	3,1	20,7
Imprenditori	2,4	16,0
Lavoratori autonomi (negozianti, artigiani ecc.)	19,9	24,9

² Alcune categorie occupazionali sono state escluse per il basso numero di osservazioni. La categoria «manager e principale azionista dell'impresa» è stata inclusa nella categoria «imprenditori».

Tabella 5 - Contratti collettivi nazionali e contratti aziendali

Assunzioni del figlio o del coniuge in caso di:			
	Decesso del lavoratore	Pensionamento del lavoratore	In costanza del rapporto di lavoro del genitore
<i>Contratti collettivi nazionali</i>			
Lav. consorzi agrari	1990		
Alimentaristi	1991		
Lav. centrali del latte	1990		
Lav. aziende termali	1990		
Marittimi	1991	1991	
Assicurativi	1991	1991	
Lav. acquedotti privati	1992	1992	
Lav. municipali acqua e gas	1991	1991	
Lav. aziende private gas	1991	1991	
Lav. soccorso e ass. stradale	1989	1989	
Lav. enti portuali	*	*	*
<i>Contratti aziendali</i>			
Rai	1990	1990	
Ff.Ss.	1990		
Ina	1987	1987	
Assitalia	1987	1987	
Ina Assitalia	1991	1991	
Banca d'Italia	1992	1992	1992
Consob	1993	1993	1993
Sip	1992	1992	
Italcable	1992	1992	1992
Ente Poste italiane	1994		
Atc Bologna	*		
Diverse banche**	1991, 1992		
Axa assicurazioni		1993	

* Clausola prevista; non è noto l'anno in cui il contratto è stato stipulato.

** Tra le banche compaiono Popolare S. Angelo; Ist. S. Paolo Torino; Banca Popolare Veneta; Banca Cattolica Popolare; Credito Ind. Sardo; Cassa Risparmio Cuneo.

Fonte: Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro, *Archivio nazionale dei contratti*.

Una particolarità del mercato del lavoro italiano è che molte volte i legami familiari sul posto di lavoro sono addirittura «istituzionalizzati». Infatti, in diversi contratti collettivi nazionali e in contratti aziendali di grandi imprese sono presenti delle vere e proprie «clausole ereditarie» – che stabiliscono l'assunzione dei figli o del coniuge a fianco o in so-

stituzione degli attuali dipendenti. I contratti che prevedono tali clausole sono riportati nella tabella 5 e sono tratti da Fabbri e Rossi (1997, pp. 344-5). Questi autori stimano pari a circa il 20% l'occupazione dipendente interessata da questi contratti.

4. Alcune spiegazioni teoriche della diffusione dei network familiari e sociali nel mercato del lavoro

Come si è mostrato nei precedenti paragrafi, da un gran numero di studi emerge che le segnalazioni di parenti e amici sono tra i canali di ingresso nel mondo del lavoro più usati nei paesi avanzati e parimenti molto estesa risulta la trasmissione intergenerazionale del posto di lavoro.

Gli economisti hanno analizzato diffusamente tale fenomeno cercando di comprenderne le motivazioni. Le diverse ricerche hanno offerto una varietà di spiegazioni dell'utilizzo dei network sociali, mettendone in luce principalmente gli aspetti positivi, in termini di miglioramento della qualità dei match lavorativi.

Un importante filone della letteratura che esamina i network sociali muove dalla constatazione dell'esistenza di asimmetrie informative nel mercato del lavoro: l'impresa tipicamente non conosce le caratteristiche e la produttività dei lavoratori e questi ultimi non hanno conoscenze adeguate sul posto di lavoro (ad esempio, non sanno se il posto di lavoro offerto è conforme alle proprie aspettative in termini di mansioni da svolgere, politiche retributive seguite dall'impresa, prospettive di carriera, ecc.). In tale contesto, i network informali forniscono informazioni sia ai datori di lavoro sulle caratteristiche non osservabili dei lavoratori, sia agli stessi lavoratori sulla qualità del posto di lavoro, permettendo la realizzazione di match lavorativi caratterizzati da una maggiore produttività e minore turnover (Simon e Warner, 1992) e consentendo nel contempo alle imprese di ridurre i costi di ricerca e di pubblicizzazione del posto di lavoro vacante.

I canali informali presi in considerazione consistono solitamente nelle segnalazioni fornite da altri lavoratori già operanti nell'impresa. Secondo Montgomery (1991), i lavoratori sono tipicamente connessi ad altri potenziali lavoratori di comparabile abilità, per cui le imprese hanno convenienza ad accettare le segnalazioni provenienti da lavoratori altamente produttivi poiché ciò consente di assumere con elevata probabilità lavoratori di equivalente capacità.

D'altra parte, i lavoratori hanno interesse a segnalare all'impresa solo persone di elevate abilità per mantenere presso il datore di lavoro una buona reputazione ed evitare ripercussioni negative sulla carriera futura all'interno dell'impresa (Rees, 1966; Saloner, 1985).

Inoltre, gli attuali lavoratori hanno incentivo a favorire l'inserimento nell'impresa di nuovi lavoratori altamente produttivi se la remunerazione degli stessi lavoratori è almeno in parte legata ai risultati complessivi dell'impresa o a quelli ottenuti dal gruppo (*team*) di lavoratori di cui fanno parte (*«team production»*).

In base a queste teorie, poiché i canali informali permettono la realizzazione di migliori match sul mercato del lavoro, il loro ricorso dovrebbe essere associato a maggiore produttività, minore turnover e maggiori salari.

Altre analisi tentano di dare una spiegazione della presenza della pratica delle segnalazioni in termini di salari di efficienza. Le imprese ricorrono a tale pratica per selezionare e monitorare i nuovi assunti, perché attraverso la *«peer pressure»* dei colleghi si riducono i costi di monitoraggio (Kugler, 2003). Infatti, la *peer pressure* è particolarmente efficace se i lavoratori, oltre che interagire sul posto di lavoro, sono connessi da altre relazioni sociali (Spagnolo, 1999). Inoltre, come mostrato da De Paola e Scoppa (2001), occupando lavoratori legati da vincoli familiari o amicali, le imprese sono in grado di pagare un salario di efficienza più basso attraverso l'uso di una minaccia più severa, consistente in sanzioni (ad esempio riduzioni salariali, minori opportunità di carriera ecc.) rivolte a tutti i membri del network nel caso qualcuno dei suoi membri si comporti opportunisticamente sul lavoro. Aderendo a questo tipo di contratto, i lavoratori accettano una riduzione salariale allo scopo di ottenere una occupazione anche per i propri congiunti: questa scelta può essere ottimale in situazioni di elevata disoccupazione. Anche le clausole ereditarie possono essere spiegate facendo riferimento alla teoria dei salari di efficienza, poiché la strategia di trasmettere il posto di lavoro da padre in figlio permette all'impresa di risolvere il problema dell'orizzonte temporale finito degli individui (la minaccia di licenziamento è inefficace se il termine della relazione lavorativa è definito con certezza) attraverso la reputazione familiare.

A parte questi aspetti positivi legati ai network sociali, la loro vasta diffusione può anche essere il segnale di un mercato del lavoro distorto, nel quale prevalgono le connessioni piuttosto che criteri meritocratici. Nelle organizzazioni pubbliche e private l'assunzione di nuovi lavoratori può dare luogo a comportamenti opportunistici per il

fatto che spesso i soggetti responsabili della selezione hanno incentivi distorti, che non coincidono con quelli del «principale» o dei proprietari dell'impresa. Infatti, se il proprietario di una impresa assume un lavoratore poco produttivo in luogo di un candidato più abile ne subisce direttamente le conseguenze in termini di minori profitti. Se, invece, il capo del personale, dipendente di una grande azienda privata o pubblica, assume un lavoratore con scarse abilità ne subirà le conseguenze solo nella misura in cui la sua retribuzione dipende dai profitti realizzati dall'impresa. D'altra parte, i manager o i responsabili del personale possono avere interesse a non selezionare i lavoratori migliori per favorire familiari, amici e conoscenti (*nepotismo*), per altruismo verso tali soggetti o per veri e propri scambi illegali di tangenti o favori di altra natura. Pertanto, il perseguimento di benefici privati da parte dei responsabili della selezione può determinare la scelta di candidati di scarsa qualità.

Ad esempio, se a un certo posto di lavoro è associata una rendita (dovuta al pagamento di un salario superiore alle opportunità alternative), oppure tale lavoro offre dei vantaggi quali un maggior prestigio o una maggiore sicurezza dell'impiego (si pensi ad alcune tipologie di lavoro nel settore pubblico), allora i responsabili delle selezioni possono essere indotti a favorire nelle assunzioni alcuni candidati piuttosto che altri, anche se i favoriti hanno abilità inferiori. Ovviamente, tutto ciò va a scapito delle organizzazioni che si ritrovano ad impiegare lavoratori poco produttivi e danneggia i candidati abili – non «connessi» ai responsabili delle selezioni – che perdono interessanti opportunità lavorative (si veda Ponzio e Scoppa, 2008).

A livello empirico non è facile distinguere tra effetti positivi e effetti negativi dei network sociali. Una possibilità è quella di esaminare la relazione esistente tra l'uso di tale canale e la produttività dei lavoratori controllando per una serie di fattori rilevanti (caratteristiche individuali e di impresa). Tuttavia, non sempre è facile misurare la produttività e il salario, in presenza di rendite, potrebbe non essere una *proxy* adeguata. Inoltre, le analisi empiriche che analizzano gli effetti dei canali d'ingresso nel mercato del lavoro sulla produttività e sui salari non giungono a conclusioni univoche.

Molti dei lavori empirici sviluppati negli Stati Uniti documentano come i lavoratori che hanno fatto ricorso a canali informali nella ricerca del posto di lavoro presentino maggiori salari e produttività, minore turnover e più alta *tenure* (Corcoran e al., 1980; Datcher, 1983; Simon e Warner, 1992 e Holzer, 1997). Risultati diversi emergono, invece,

per molti paesi europei in cui il ricorso ai network sociali è tipicamente associato a salari più bassi (Pistaferrì, 1999; Addison e Portugal, 2002; Bentolila e al., 2004; Pellizzari, 2004).

La teoria economica ha anche studiato le possibili ragioni alla base della persistenza intergenerazionale nei posti di lavoro. Come argomentato da Laband e Lentz (1983; 1985; 1990) e da una crescente letteratura sulle imprese familiari (Bertrand e Schoar, 2006; Perez-Gonzalez, 2006), la persistenza intergenerazionale può dipendere dal fatto che nelle attività professionali e imprenditoriali tipicamente si realizza un trasferimento dell'impresa tra padre e figlio, oppure il trasferimento di capitale fisico e di conoscenze tacite e specifiche. In particolare, l'acquisizione di capitale umano può essere favorito dal continuo contatto con un certo ambiente lavorativo, poiché la trasmissione di informazioni e di conoscenze molte volte avviene attraverso processi informali e non strutturati.

La trasmissione dell'impresa da padre in figlio può essere dovuta anche al tentativo di mitigare i problemi di agenzia (Caselli e Gennaioli, 2005). In un recente articolo Burkart, Panunzi e Shleifer (2003) formalizzano l'idea secondo cui il controllo familiare e la fiducia che si instaura tra i membri, possano sopperire ai problemi di *enforcement* contrattuale, particolarmente rilevanti in alcuni paesi. Se i benefici privati che possono derivare dal controllo dell'impresa sono ampi, il fondatore dell'impresa familiare ha tutto l'interesse a trasmettere la gestione della società ad un successore di fiducia appartenente allo stesso nucleo familiare.

Tuttavia, come si può notare dai dati riportati nella tabella 4, la persistenza intergenerazionale in Italia è molto forte anche in occupazioni dove la trasmissione di capitale fisico e umano e i problemi di agenzia non dovrebbero essere rilevanti. Un chiaro esempio è fornito dai soggetti occupati nel settore pubblico. In questo caso la persistenza intergenerazionale potrebbe dipendere dalla diffusione di favoritismi a favore dei figli dei dipendenti pubblici. Anche in questo caso però, con i dati a disposizione, non è facile distinguere l'effetto che può scaturire da trasmissione intergenerazionale di preferenze e fattori legati ad attività di favoritismo.

Alcuni tentativi di distinguere l'effetto legato al favoritismo nella persistenza intergenerazionale nelle occupazioni sono stati svolti utilizzando dati per gli Stati Uniti, ottenendo risultati che differiscono a seconda delle occupazioni oggetto di analisi.

Da un studio di Laband e Lentz (1990) emerge, ad esempio, che i figli

dei medici godono di un vantaggio nell'ammissione alle scuole di medicina negli Stati Uniti (tipicamente molto selettive) rispetto agli altri concorrenti che non hanno un genitore che esercita la professione di medico, nonostante conseguano un punteggio più basso alla prova d'ingresso o abbiano ottenuto bassi voti di laurea. Sebbene a livello teorico l'alto tasso di accettazione dei figli dei dottori potesse essere spiegato dai trasferimenti di capitale umano specifico tra le generazioni, l'analisi di Laband e Lentz smentisce tale ipotesi confermando la presenza di favoritismo nei processi di ammissione. Il favoritismo per i figli dei medici risulta ancora più pronunciato se i figli fanno domanda allo stesso college in cui i genitori hanno conseguito il titolo. La compresenza di pratiche nepotistiche e di trasferimento di capitale umano viene riscontrata anche per i politici (Laband e Lentz, 1985) e gli avvocati (Laband e Lentz, 1992).

Le pratiche nepotistiche non sembrano, invece, molto rilevanti in campo sportivo, dove il trasferimento intergenerazionale di capitale umano sembra giocare il ruolo cruciale (Laband e Lentz, 1985). Risultati simili vengono ottenuti anche da Groothuis e Groothuis (2006) che conducono un'analisi empirica sul campionato automobilistico del Nascar per verificare la presenza di favoritismi nella carriera dei piloti. Sebbene una buona parte dei piloti (circa il 30%) abbia legami familiari (figli o fratelli) con altri piloti, lo studio non riscontra favoritismi a vantaggio dei familiari dei piloti poiché le loro performance sportive non risultano peggiori delle prestazioni di individui senza legami familiari.

5. Conclusioni

In questo saggio abbiamo esaminato l'importanza delle relazioni familiari e amicali nel mercato del lavoro italiano concentrando l'attenzione su due fenomeni: il ricorso a network sociali nella ricerca di una occupazione e la persistenza intergenerazionale nei posti di lavoro.

Dall'analisi statistica effettuata emerge con chiarezza che le segnalazioni di parenti e amici costituiscono il canale di ingresso nel mondo del lavoro più usato dai lavoratori. L'uso delle connessioni informali nelle attività di ricerca dell'occupazione è molto diffuso soprattutto nel Sud d'Italia e tra i lavoratori con più bassi livelli di istruzione. Risulta, inoltre, molto accentuata la trasmissione di lavori e professioni da padre in figlio (in particolare per gli imprenditori, i professionisti,

gli operai e i dipendenti pubblici). Come suggerito dalla letteratura economica i network sociali e familiari possono costituire un importante canale di trasmissione di informazioni tra lavoratori e datori di lavoro e possono servire a mitigare una serie di problemi di agenzia. D'altra parte, le connessioni parentali e amicali spesso sono il veicolo di favoritismi nella fase di inserimento lavorativo che pregiudicano la meritocrazia (con una efficace espressione si dice che «conta chi conosci piuttosto che ciò che conosci»), abbassano la performance delle imprese e delle organizzazioni pubbliche e distorcono gli incentivi all'accumulazione di capitale umano, oltre a frenare la mobilità sociale e l'uguaglianza delle posizioni di partenza.

Riferimenti bibliografici

- Addison J.T. e Portugal P., 2002, *Job Search Methods and Outcomes*, «Oxford Economic Papers», n. 54, pp. 505-533.
- Bentolila S., Michelacci C. e Suarez J., 2004, *Social Contacts and Occupational Choice*, Cepr Discussion Paper, n. 4308.
- Bertrand M. e Schoar A., 2006, *The Role of Family in Family Firms*, «Journal of Economic Perspectives», n. 20 (2), pp. 73-96.
- Burkart M., Panunzi F. e Shleifer A., 2003, *Family Firms*, «Journal of Finance», n. 58 (5), pp. 2167-2201.
- Caselli F. e Gennaioli N., 2005, *Credit Constraints, Competition and Meritocracy*, «Journal of the European Economic Association», n. 3 (2-3), pp. 679-689.
- Cingano F. e Rosolia A., 2006, *People I Know: Workplace Networks and Job Search Outcomes*, Bank of Italy, Economic Research Department.
- Corcoran M., Datcher L. e Duncan G., 1980, *Information and Influence Networks in Labor Markets*, in Duncan G. e Morgan J. (a cura di), *Five Thousand American Families: Patterns of Economic Progress*, vol. 7, Institute for Social Research, Ann Arbor, Mi, pp. 1-37.
- Datcher L., 1983, *The Impact of Informal Networks on Quit Behavior*, «Review of Economics and Statistics», n. 65, pp. 491-495.
- De Paola M. e Scoppa V., 2001, *The Role of Family Ties in the Labour Market. An Interpretation Based on Efficiency Wage Theory*, «Labour», n. 15 (4), pp. 603-23.
- Fabbri D. e Rossi N., 1997, *Caste, non classi*, in *Oltre il pezzo di carta*, ed. Nicola Rossi, Il Mulino, Bologna.
- Granovetter M., 1995, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Groothuis, Groothuis, 2008, *Nepotism or Family Tradition. A Study of Nascar Drivers*, «Journal of Sports Economics», vol. 9 (3), pp. 250-265.

- Holzer H., 1987, *Informal Job Search and Black Youth Unemployment*, «American Economic Review», n. 77, pp. 446-452.
- Holzer H., 1988, *The Determinants of Employee Productivity and Earnings: Some New Evidence*, Nber Working Papers, n. 2782, National Bureau of Economic Research.
- Kugler A.D., 2003, *Employee referrals and efficiency wages*, «Labour Economics», n. 10 (5), pp. 531-556.
- Laband D.N. e Lentz B.F., 1983, *Like Father, Like Son: Toward an Economic Theory of Occupational Following*, «Southern Economic Journal», vol. 50, n. 2, pp. 474-493.
- Laband D.N. e Lentz B.F., 1985, *Favorite Sons: Intergenerational Wealth Transfers Among Politicians*, «Economic Inquiry», Oxford University Press, vol. 23 (3), pp. 395-414.
- Laband D.N. e Lentz B.F., 1990, *Why so Many Children of Doctors Become Doctors: Nepotism vs. Human Capital Transfer*, «Journal of Human Resources», vol. 24, n. 3, pp. 396-413.
- Laband D.N. e Lentz B.F., 1992, *Self-Recruitment in the Legal Profession*, «Journal of Labor Economics», vol. 10, n. 2, pp. 182-201.
- Laband D.N. e Lentz B.F., 1995, *Workplace Mentoring in the Legal Profession*, «Southern Economic Journal», vol. 61, n. 3 pp. 783-802.
- Montgomery J., 1991, *Social networks and labor market outcomes: toward an economic analysis*, «American Economic Review», n. 81, pp. 1407-1418.
- Myers C. e Shultz G.P., 1951, *The Dynamics of a Labor Market*, Prentice, New York.
- Pellizzari M., 2004, *Do Friends and Relatives Really Help in Getting a Good Job?*, Cep Discussion Paper, n. 623, London School of Economics.
- Perez-Gonzalez, 2006, *Inherited Control and Firm Performance*, «American Economic Review», vol. 96 (5), pp. 1559-1588.
- Pistaferri L., 1999, *Informal Networks in the Italian Labor Market*, «Giornale degli Economisti e Annali di Economia», n. 58, pp. 355-376.
- Ponzo M. e Scoppa V., 2008, *A Simple Model of Nepotism*, mimeo, Dipartimento di Economia e Statistica, Università della Calabria.
- Rees A., 1966, *Information Networks in Labor Markets*, «American Economic Review», n. 56 (1/2), pp. 559-566.
- Rees A. e Schultz G., 1970, *Workers and Wages in an Urban Labor Market*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Saloner G., 1985, *Old Boy Networks as Screening Mechanisms*, «Journal of Labor Economics», n. 3 (3), pp. 255-267.
- Simon C. e Warner J., 1992, *Matchmaker, matchmaker: the effect of old boy networks on job match quality, earnings, and tenure*, «Journal of Labor Economics», n. 10, pp. 306-330.
- Spagnolo G., 1999, *Social relations and cooperation in organizations*, «Journal of Economic Behavior & Organization», vol. 38, n. 1, pp. 1-25.

Declinando il principio del merito,
fra valore e ambiguità

A difesa della meritocrazia? Concezioni alternative del ruolo del merito all'interno di una teoria della giustizia

Elena Granaglia

RPS

Promuovere la meritocrazia è uno degli obiettivi più invocati nel sentire comune in materia di giustizia distributiva. In ambito di riflessione teorica, la situazione è, però, assai diversa. Il merito è da più parti difeso, tuttavia, assai diffuse sono le posizioni critiche nei confronti della meritocrazia. Il saggio presenta e discute le principali obiezioni ed alternative alla meritocrazia sviluppabili dalla prospettiva dell'egualitarismo liberale. La posizione che si difende è una in cui il merito abbia un ruolo minore di quello riconosciuto dalla meritocrazia, pena una legittimazione

degli effetti del caso, in misura incompatibile con l'uguaglianza morale alla base dell'egualitarismo liberale, ma maggiore di quello riconosciuto dalle posizioni più critiche, pena la violazione del riconoscimento dello sforzo volontario e della libertà di scelta. Più in particolare, il merito rappresenterebbe l'elemento cruciale ai fini dell'accesso alle carriere. Rappresenterebbe, altresì, un titolo valido per remunerazioni differenziate, ma solo una volta assicurata una base esigente di eguaglianza distributiva, a prescindere dai meriti.

1. Introduzione

Il discorso sul merito rappresenta oggi uno dei casi più emblematici di discrasia fra sentire comune e riflessione teorica in materia di giustizia distributiva. Se si chiede agli individui quali siano principi desiderabili di giustizia, la risposta più comune consiste in una concezione meritocratica dell'uguaglianza di opportunità¹. Se si considera la riflessione teorica, il merito è certamente difeso, ma assai diffuse sono le posizioni critiche nei confronti della meritocrazia.

Dopo una breve descrizione della concezione meritocratica dell'uguaglianza di opportunità (d'ora in avanti meritocrazia), gli obiettivi di questo articolo sono quelli di mettere a fuoco alcune fra le principali

¹ Al riguardo, cfr. Bicchieri, in questo numero.

obiezioni e alternative alla meritocrazia sviluppabili dalla prospettiva dell'egualitarismo liberale. La predilezione va ad una versione dell'uguaglianza di opportunità la quale, a differenza della meritocrazia, difende il diritto di ciascuno all'accesso ad alcuni risultati per tutti fondamentali, a prescindere dai meriti. Una volta garantito tale diritto, riconosce, però, il ruolo del merito, sulla base di molte delle medesime considerazioni sviluppate dalla meritocrazia. Le argomentazioni presentate possono essere di interesse anche per chi dissenta da tale conclusione.

Per egualitarismo liberale intendo una prospettiva basata, come la meritocrazia, su una nozione di uguaglianza di opportunità, in opposizione a versioni collettivistiche dell'egualitarismo, insensibili alla libertà e alla responsabilità intrinseche alla nozione di opportunità. Diversamente dalla meritocrazia, l'egualitarismo liberale assume, però, come valore fondante, l'uguaglianza morale, di considerazione (nei confronti delle altrui condizioni distributive) e di rispetto (nei confronti delle altrui preferenze e senso di sé), a prescindere da qualsiasi differenza inter-individuale, incluse le differenze nelle abilità naturali. Per la meritocrazia, invece, il valore fondante è l'uguaglianza rispetto ai meriti. Come affermava Jefferson (cfr. Sennet, 2003, p. 80), grazie alla meritocrazia sarebbe finalmente tramontato il tempo «dell'aristocrazia artificiale fondata sulla ricchezza e sulla nascita», a favore di una nuova aristocrazia «naturale [...] di merito e genio da cercarsi in ogni condizione sociale». Da tale divergenza nella concezione di uguaglianza fondamentale conseguono, come vedremo, differenze significative nella specificazione dell'uguaglianza di opportunità.

L'egualitarismo liberale non è l'unica prospettiva critica nei confronti della meritocrazia. Lo è anche la prospettiva libertaria, secondo cui ricercare il merito implicherebbe adottare una concezione «modellata» di giustizia, inevitabilmente in contrasto con la libertà di scelta². Il merito, ad esempio, violerebbe la libertà di contratto, obbligando ad assumere i meritevoli anziché chi si preferisce. In questa sede, si prescinde da tale prospettiva, la quale sarebbe altrettanto o ancor più critica nei confronti del carattere modellato dell'egualitarismo liberale³. Ciò nondimeno, se ne tengono in considerazione alcune implicazioni in termini di difesa della libertà.

² Cfr. Cavanagh, 2002; Hayek, 1976 e Nozick, 1974.

³ L'egualitarismo liberale sarebbe modellato richiedendo, come vedremo, una qualche uguaglianza nella distribuzione delle risorse.

2. Cosa intendere per meritocrazia?

Seguendo Mason (2001), tre sono i tratti principali della meritocrazia: a) un focus sull'accesso alle carriere e alle remunerazioni ad esse associate; b) un'idea centrale secondo cui la selezione deve favorire i candidati più meritevoli e c) una qualificazione relativa al processo di selezione che deve prevedere gare aperte a tutti: la gara competitiva è centrale alla meritocrazia⁴.

I meriti, a loro volta, possono essere specificati sulla base del possesso di attributi naturali, della cosiddetta *fitness*, oppure sulla base delle competenze ad effettuare prestazioni. In quest'ultima prospettiva, non sarebbe sufficiente avere un qualsiasi tratto naturale. Occorrerebbe sia avere un particolare insieme di tratti naturali, le abilità per compiere determinate prestazioni⁵, sia sforzarsi/impegnarsi nell'acquisizione delle necessarie competenze. Rappresentativa è, nella lingua inglese, la distinzione fra *merit*, che indica il possesso di un attributo naturale, e *desert*, che indica il possesso di competenze per svolgere prestazioni.

Per Lucas (1995), una meritocrazia premierebbe entrambe le versioni, mentre per Miller (1999) solo la seconda. Se premiasse il mero possesso di attributi naturali, la gara meritocratica assomiglierebbe ad un concorso di bellezza: ma, che meriti si hanno per essere nati belli? Addirittura, potrebbe essere considerato fonte di merito il colore della pelle. Nella prospettiva delle competenze per svolgere prestazioni (d'ora in avanti, delle competenze), si legittimerebbe il ruolo delle abilità naturali, ma, come nelle gare sportive, si riconoscerebbe anche il ruolo dello sforzo (dell'impegno) utilizzati per convertire le abilità in prestazioni.

In nessuna delle due versioni conterebbe, invece, lo sforzo in sé. Lo sforzo potrebbe essere apprezzato: ma, anche nella versione delle prestazioni, premiare *solo* lo sforzo, a prescindere dai risultati, potrebbe significare premiare i meno competenti. Neppure, conterebbe la fatica. Similmente, la qualità delle motivazioni è importante sul piano morale, ma non ai fini dell'attribuzione di merito. Si potrebbe avere le intenzioni più virtuose, ma, se non si hanno abilità/competenze ade-

⁴ Tale requisito escluderebbe dalla sfera dei meriti concezioni aristoteliche, secondo cui il merito potrebbe coincidere con il mero possesso di caratteristiche ascrivibili: ad esempio, secondo Aristotele, il nascere in una famiglia o in un'altra costituirebbe il titolo di merito o di demerito cruciale in un regime aristocratico.

⁵ Abilità per compiere determinate prestazioni potrebbero essere l'istinto musicale o le doti atletiche.

guate non si sarebbe premiati, mentre lo si sarebbe se si avesse queste ultime, seppure mossi dai peggiori motivi. Le motivazioni, peraltro, sono sostanzialmente non osservabili/conoscibili⁶.

Nella versione della *fitness*, il merito avrebbe natura interamente «istituzionale»: sarebbero le valutazioni altrui a selezionare una data abilità come meritevole e a definire l'entità delle remunerazioni associate. Nella versione delle prestazioni, resterebbe, sì, presente un elemento istituzionale. Come affermava Adam Smith, il merito è una nozione inevitabilmente sociale. Sarebbe, però, presente anche un elemento pre-istituzionale, costituito dalle competenze per compiere determinate prestazioni, le quali sono frutto anche della libertà e della responsabilità di convertire le abilità in prestazioni. Come sottolinea Miller (1999), il merito, in questa seconda versione, avrebbe una potenzialità di critica: «nel dire che qualcuno merita o non merita una data cosa, potremmo anche mettere in discussione il modo in cui le nostre istituzioni allocano i benefici» (p. 142, trad. mia).

Nella realtà, forse, le distinzioni e le qualificazioni sono un po' più complesse. La bellezza, ad esempio, potrebbe richiedere sforzo e la gara sportiva premiare il caso. Ancora, anche chi si muove nella versione della *fitness* tende a privilegiare un sotto-gruppo di attributi naturali, che esclude tratti, quali il colore della pelle, che potrebbero essere fonte di discriminazione. Inoltre, anche per alcune abilità naturali si potrebbe sostenere la presenza di un elemento pre-istituzionale: correre veloce, avere forza fisica e resistere alle variazioni climatiche appaiono, ad esempio, come abilità in sé, che, tutti, a prescindere dai diversi spazi e luoghi, inclusi individui che vivano da soli in un'isola deserta potrebbero concepire come meriti. Infine, una potenzialità critica appare presente anche nella versione della *fitness*. Anche in quella versione, infatti, allocazioni basate sulle appartenenze familiari, sociali o, più complessivamente, tutti i favoritismi basati su appartenenze particolari sarebbero messi in discussione. Se guardiamo alla storia e alla realtà attuali, non sarebbe una innovazione di poco conto⁷.

⁶ Si prescinde, dunque, da definizioni di meritocrazia, come quella utilizzata (seppure a fini critici) da Hayek (1976), la quale fa leva sullo sforzo e sulle motivazioni. Hayek utilizza tale versione per obiettare ad una giustificazione del mercato in termini meritocratici.

⁷ Nella versione delle prestazioni, si introdurrebbe un metro di valutazione in più: il possesso, appunto, di competenze, a seguito dell'esercizio di libertà e responsabilità.

Ciò nondimeno, resta, in prima approssimazione, valida la distinzione fra merito in termini di *fitness* e di competenza. Le abilità in sé sono nettamente circoscritte e l'elemento istituzionale ha, comunque, un peso maggiore nella versione della *fitness*.

La meritocrazia può poi essere intesa in termini formali, di mera assenza di barriere giuridiche all'accesso, o in termini sostanziali, di contrasto delle barriere che lo svantaggio socio-economico potrebbe produrre sullo sviluppo delle abilità. In quest'ultima prospettiva, come affermato nell'art. 34 della nostra costituzione, «i capaci ed i meritevoli, anche se privi di mezzi» dovrebbero avere eguali opportunità «di raggiungere i gradi più alti degli studi». Dovrebbero, altresì, avere le stesse opportunità di accedere alle posizioni di vantaggio nel mercato del lavoro⁸.

Distinzioni ulteriori potrebbero riguardare la plausibilità o no di integrazioni con altri criteri distributivi: ad esempio, in una prospettiva intuizionistica, si potrebbe sostenere la legittimità di compromessi fra meritocrazia e altri valori, quali la tutela del bisogno.

In questo lavoro, ci si concentra sulla versione di merito in termini di competenza e sull'accezione sostanziale dell'uguaglianza di accesso. L'assunto è che questa sia la concezione più robusta/attraente di meritocrazia e che sia più interessante mettere in discussione siffatte concezioni anziché cani di paglia. Si adotta, altresì, una prospettiva non integrata, in quanto la non integrazione permette meglio di mettere a fuoco limiti e potenzialità dei singoli criteri.

3. Le principali obiezioni alla meritocrazia

3.1 La legittimazione degli effetti del caso

Pur nell'accezione sostanziale, la meritocrazia continuerebbe a legittimare gli effetti del caso, in una misura incompatibile con l'uguaglianza morale alla base dell'egualitarismo liberale. Almeno cinque sono i piani su cui si verificherebbe tale legittimazione. Il primo e (in parte) il quarto sono riconosciuti (e legittimati) dalla meritocrazia. Gli altri tre sono trascurati.

⁸ Come discusso in molti articoli presentati in questo numero, la seconda condizione è lungi dal discendere automaticamente dalla prima.

3.1.1 *La distribuzione delle abilità naturali*

Vi è, innanzitutto, il piano delle abilità naturali. Non solo può ben poco lo sforzo, in assenza di abilità naturali, ma le abilità naturali influenzano lo sforzo. Chi ha una bella voce, ad esempio, è più indotto ad esercitarla di chi nasce stonato.

Come sottolinea Rawls (1971), la distribuzione naturale è, però, né giusta né ingiusta: è semplicemente naturale. Data questa realtà, perché mai individui che credono nell'uguaglianza morale dovrebbero permettere che il nascere con determinate abilità rappresenti un titolo valido a remunerazioni differenziate, così, di fatto, determinando le chance di vita⁹? Si noti come, anche nella versione del merito come competenza, tanto più siano valutate abilità scarse, tanto più aumenta, per i possessori di queste ultime, la quota di rendita nelle remunerazioni¹⁰. Di converso, chi nasce con abilità poco valutate o con tratti considerati disabilità, ben poco/nulla riceverebbe.

3.1.2 *La persistenza della disuguaglianza socio-economica*

Come sopra affermato, l'accezione sostanziale impone di contrastare l'influenza negativa della disuguaglianza socio-economica sullo sviluppo delle abilità. Ottemperare questo obiettivo potrebbe, però, essere un miraggio.

Per garantirlo, occorrerebbe, fin dalla nascita, identificare le abilità e sostenerne lo sviluppo. Ma, come identificare le abilità? Inoltre, anche una volta identificate, svilupparle potrebbe richiedere l'abolizione di istituzioni per molti desiderabili, quali la famiglia o, comunque, pesanti interferenze con le scelte dei genitori e con l'opportunità stessa di fare famiglia. Come argomenta Swift (2003), ci saranno sempre bambini i cui genitori hanno tempo e desiderio di leggere loro favole e bambini privi di questa opportunità. Ascoltare le favole favorisce lo sviluppo delle abilità cognitive, ma vietare tale pratica metterebbe in discussione un elemento costitutivo dell'opportunità di essere genitori. Certamente, esistono interventi meno drastici rispetto alla famiglia, quali una maggiore uguaglianza nella distribuzione dei redditi e nel più

⁹ Dell'uguaglianza morale, più in particolare, sarebbe messa in discussione la componente relativa all'uguaglianza di considerazione.

¹⁰ Sull'ubiquità della rendita, cfr. il movimento dei «fabiani» di fine '800, una interessante ricostruzione del quale è presentata in Fried, 2001. Sui rischi, che persistono in un mercato libero-concorrenziale, di possedere abilità poco remunerative, cfr., oltre a Rawls, 1971; Dworkin, 1981 e 2000.

complessivo contesto socio-economico¹¹. Interventi siffatti rischiano, però, di essere di difficile realizzazione in un contesto meritocratico, da un lato, richiedendo di tassare risorse accumulate grazie al merito e, dall'altro, migliorando le condizioni di tutti, inclusi adulti e bambini non meritevoli. Emblematica è l'attenzione prestata dalla meritocrazia all'istruzione¹² o, al massimo, al contrasto alla povertà, ambiti importanti, ma largamente insufficienti. Il convincimento nei principi meritocratici appare una variabile importante nello spiegare la minore generosità dello stato sociale statunitense rispetto agli stati sociali europei (Alesina e Glaeser, 2004).

Infine, la meritocrazia tende ad ignorare la disuguaglianza nella ripartizione del lavoro di cura e, con essa, la discriminazione fattuale nelle opportunità di accesso ai buoni lavori da parte delle donne. *Prima facie*, una maggiore sensibilità a tale forma di discriminazione potrebbe essere del tutto compatibile con la prospettiva meritocratica. Il punto concerne le difficoltà, appena rilevate, della meritocrazia di sostenere dosi robuste di redistribuzione. Non a caso, i sostenitori della meritocrazia che oggi tengono conto di tale questione tendono a privilegiare la diminuzione della pressione fiscale sui redditi da lavoro delle donne, nella sottovalutazione sia della fornitura di servizi sia delle misure di conciliazione dei tempi.

L'insieme di queste considerazioni resterebbe, sostanzialmente, valida anche qualora si mettesse in discussione la centralità delle abilità naturali, nell'assunto che, lungi dall'essere ascritte alla nascita, le abilità si sviluppino con l'interazione sociale, come argomentato da Bignami in questo numero.

3.1.3 Il contributo delle risorse sociali ai meriti offerti

Quanto si può offrire agli altri, lungi dal dipendere solo dalle proprie abilità e dai propri sforzi, dipende anche da risorse sociali, casuali ri-

¹¹ Contesti territoriali svantaggiati possono influenzare negativamente lo sviluppo delle abilità, a seguito anche dell'operare dei cosiddetti effetti fra pari. Ad esempio, bambini svantaggiati che frequentino un nido/un asilo frequentato solo da altri bambini svantaggiati potrebbero essere meno stimolati a sviluppare le proprie abilità rispetto a quanto potrebbe accadere in un nido/asilo «misto», frequentato anche da bambini provenienti da famiglie più avvantaggiate. Sul tema, cfr. Esping-Andersen e Mestres, 2003.

¹² Sulla centralità dell'istruzione per la prospettiva meritocratica, cfr., ad esempio, le argomentazioni in Marshall, Swift e Roberts, 1997.

spetto al singolo. Si considerino le interdipendenze produttive. Come scrive Seneca in una lettera a Lucilio¹³, «è una sola pietra a reggere la volta: è quella che incuneandosi tra i due lati inclinati, li tiene insieme. Perché un'aggiunta finale, così esigua, riesce a produrre effetti così grandi? Perché essa non aggiunge, ma completa». Ciò appare sempre più vero in economie complesse, dove il contributo marginale del contesto tende a crescere. Basti ricordare il ruolo, ai fini della creazione del valore, delle infrastrutture, della struttura produttiva, del sistema giuridico, nonché del capitale sociale, della cooperazione, della divisione e dell'organizzazione del lavoro, in parte ereditati e in parte creati dalla continua interdipendenza societaria. Ancora, per il singolo lavoratore, quanto può offrire dipende in larga misura dagli investimenti effettuati dal datore di lavoro e dalla qualità dell'organizzazione in cui il singolo contributo è inserito.

Nei termini di Sen (1992)¹⁴, «individuare chi sta producendo cosa è un'operazione del tutto arbitraria in un sistema integrato di produzione. La produzione è un processo interdipendente che implica l'uso congiunto di molte risorse, e non vi è in generale alcun modo evidente di decidere quale risorsa abbia prodotto cosa». E, ancora, (*ibidem*), «il concetto di “prodotto marginale” di una risorsa non ha, in effetti, niente a che vedere con chi ha “concretamente” prodotto qualcosa; serve in realtà a guidare l'allocazione delle risorse esaminando cosa accadrebbe se si usasse una unità in più di una risorsa (date tutte le altre)».

L'influenza delle risorse sociali, forse, era meno centrale nel contesto storico in cui si è radicata la difesa della meritocrazia, ossia, in un'economia agricola e artigiana, in cui i lavoratori erano in larga misura artefici del proprio prodotto (a prescindere dalla disuguaglianza naturale e sociale). Diversa è, però, la situazione oggi.

3.1.4 La dipendenza della domanda di meriti dal contesto socio-economico

Come riconosciuto nel paragrafo 2, un elemento istituzionale tende ad essere inevitabile nella definizione dei meriti. Peraltro, già nel rilevare il peso delle abilità naturali, si è accennato al ruolo della domanda altrui nel rendere lucrativo un dato attributo naturale. In questo sottoparagrafo vorrei più direttamente portare l'attenzione sul carattere casuale di tale domanda per il singolo (sopra, invece, il punto dirimente

¹³ La citazione è in Bruni, 2006, p. 89.

¹⁴ La citazione è dalla traduzione italiana del 1994, p. 168.

concerneva la casualità di avere abilità apprezzate da altri, non la natura di tale apprezzamento).

Ad esempio, quanto le competenze di un cantante o di un giocatore di pallone siano apprezzate, se cantanti e giocatori diventino superstar, dipende largamente dalle mode prevalenti. Più complessivamente, la valutazione delle competenze dipende dalla natura della domanda di lavoro esistente nei diversi contesti. Ancora, sebbene la discriminazione esplicita sulla base degli attributi fisici sia esclusa dalla concezione del merito in termini di competenza, le valutazioni altrui potrebbero riflettere norme sociali discriminatorie, come si discute nell'articolo di Addis, in questo numero¹⁵.

Certamente, anche in una meritocrazia, si potrebbe imporre alcuni vincoli alle preferenze espresse. Secondo Miller (1999), ad esempio, le valutazioni altrui dovrebbero fare leva sul contributo al bene comune (in una prospettiva di mercato equo, alla Mill). Il che richiederebbe una distribuzione dei redditi non «troppo» inegualitaria, al fine di evitare che la domanda dei più abbienti, coinvolgendo quote di reddito con bassa utilità marginale, produca scarso valore per la collettività¹⁶. Correzioni egualitarie, quali quelle postulate da Miller, appaiono, tuttavia, in contrasto con la stessa prospettiva meritocratica, richiedendo, come indicato nel paragrafo 3.1.2, di togliere ai meritevoli. In ogni caso, resta ineluttabile che ritrovarsi con un'abilità remunerativa dipende dall'altrui domanda.

3.1.5 *Fattispecie residuali di effetti del caso*

Infine, si pone un'ultima categoria di fattispecie residuali di effetti del caso. Da un lato, può essere difficile individuare le competenze stesse. Come argomenta Sennet (2003), anche l'individuazione di competenze apparentemente auto-evidenti, quali la capacità di suonare, può dare luogo a esiti diversi, a seconda delle procedure di selezione adottate: ad esempio, a seconda dei brani che si richiede di eseguire. Il rischio diventa quello di selezionare come meritevole chi un processo di scelta, inevitabilmente casuale, dichiara tale¹⁷.

Dall'altro lato, il caso influenza sia le interazioni/esposizioni che, a pre-

¹⁵ Sul tema, cfr. anche Dworkin, 2000 e Tilly, 2007.

¹⁶ I più ricchi, data la bassa utilità marginale del reddito, sarebbero disposti a pagare molto per impieghi di poco valore per la collettività.

¹⁷ Sulla questione, cfr. anche l'ineguagliabile descrizione delle competenze del violinista nel saggio di Bignami in questo numero.

scindere dal contesto socio-economico di appartenenza, ci capita di avere con il resto del mondo (e che possono influenzare lo sviluppo delle nostre abilità) sia l'evoluzione stessa, nel tempo, dei nostri meriti. Si considerino due soggetti che devono partecipare ad un concorso. Quello apparentemente più abile non riesce ad arrivare alla sede del concorso: gli si rompe l'automobile e/o rimane intrappolato in un ingorgo. Vince l'altro e, a seguito di questo puro accidente iniziale, le prospettive di carriera nel tempo possono poi divergere significativamente.

3.2 *La sottovalutazione della pluralità di opportunità*

Nella prospettiva meritocratica, tutta l'enfasi è su un'unica opportunità: accedere alle carriere e alle più complessive posizioni di vantaggio sulla base di meriti individuati attraverso processi competitivi. Anche a prescindere dagli effetti del caso appena richiamati, redditi anche decenti potrebbero, però, essere del tutto carenti al fine all'acquisizione di molte opportunità.

Innanzitutto, potrebbero essere insufficienti a coprire il costo delle prestazioni ricercate: basti pensare ai servizi di cura a lungo termine. Addirittura, crescere i figli potrebbe essere problematico. Inoltre, il mercato non è in grado di fornire molte tutele desiderabili. I mercati assicurativi, ad esempio, non tutelano dall'incertezza (ossia, da eventi cui è associabile una probabilità numerica) e, soprattutto in ambito sociale, sono soggetti a molti problemi di selezione avversa e azzardo morale¹⁸. Nei mercati, neppure si possono acquisire opportunità, quali vivere in contesti ambientali di qualità, sentirsi parte di una comunità e avere occasione di praticare la socialità, la cui realizzazione richiede un intervento pubblico (quanto meno regolatorio/incentivante).

3.3 *La creazione di distinzioni sociali indesiderabili*

Come già metteva in guardia Rousseau, le «seduzioni della disuguaglianza» e, con esse, l'invidia e, di converso, lo stigma o quanto meno il disinteresse nei confronti di chi ha meno meriti costituiscono «il lato oscuro della dottrina delle carriere aperte ai talenti»¹⁹. Tale preoccupa-

¹⁸ Per una descrizione di tali carenze, cfr. Barr, 2001.

¹⁹ Le citazioni sono in Sennet, 2003 (p. 98). Anche la citazione seguente di Ferguson è in Sennet, 2003 (p. 99).

zione era condivisa da un gran numero di contemporanei di Rousseau, inclusi pensatori assai diversi, quali i moralisti scozzesi. A quest'ultimo riguardo, è interessante ricordare le parole di Ferguson, secondo cui «la divisione delle professioni, mentre sembra permettere il miglioramento delle abilità [...] nei suoi effetti ultimi porta in qualche modo a rompere i legami sociali, a mettere la forma al posto dell'ingegno e fare ritrarre gli individui dalla scena comune del lavoro [...]». Il risultato può essere meno cruento di quello capitato al narratore in *The Rise of the Meritocracy* (Young, 1958), l'essere ucciso da una massa inferocita di individui con un basso quoziente di intelligenza, stufi della meritocrazia. La meritocrazia rischia, però, di creare distanze nel tessuto sociale, da un lato, promovendo il convincimento nel valore dell'auto-sufficienza individuale (non importa se illusorio, data la casualità della disuguaglianza naturale e dei processi di conversione del merito in remunerazioni)²⁰ e, dall'altro, indebolendo il rispetto/la fiducia nei confronti di chi resta indietro.

Tale effetto è sicuramente indesiderabile per lo sviluppo di un *ethos* pubblico basato sul riconoscimento dell'uguaglianza morale che caratterizza l'egualitarismo generale. Potrebbe, però, essere dannoso per la stessa meritocrazia. Un paese in cui i legami sociali sono deboli è un paese in cui la qualità della vita rischia di essere peggiore sul piano dell'ordine sociale. Indebolendosi i legami sociali, potrebbe, altresì, indebolirsi il sostegno alla già limitata redistribuzione contemplata dalla meritocrazia²¹.

4. *Le principali alternative*

Quattro appaiono le principali alternative alla meritocrazia che potrebbero essere sviluppate dalla prospettiva dell'egualitarismo liberale.

²⁰ L'amor proprio tende, paradossalmente, ad aumentare con lo sviluppo della meritocrazia sostanziale, la quale fa aumentare il numero degli individui rispetto ai quali si è vincenti.

²¹ Altre obiezioni alla meritocrazia da parte dell'egualitarismo liberale potrebbero concernere la sottovalutazione dei diritti di proprietà comune. Con l'eccezione della terra, gran parte delle risorse comuni è, però, tale in quanto associata ad una distribuzione casuale. Sul tema, cfr., ad esempio, Fried, 2001. Le osservazioni sarebbero, dunque, in larga misura, riconducibili alla sottovalutazione degli effetti del caso.

Le prime tre riflettono posizioni di singoli autori. L'ultima è frutto di elaborazioni più autonome.

4.1 *La proposta rawlsiana*

Seguendo Rawls, il ruolo del caso sarebbe ancora più pronunciato di quello descritto nel paragrafo 1. Il merito dipenderebbe interamente dalle abilità naturali²². Peraltro, anche se la volontarietà avesse un ruolo, esso non sarebbe scomponibile dalle abilità. Ciò nondimeno, dovrebbero essere accettati gli ultimi due elementi della concezione meritocratica, ossia, l'accesso alle carriere dovrebbe favorire i candidati più meritevoli e il processo di selezione dovrebbe prevedere gare aperte a tutti. Se sono più competente, ho diritto ad essere selezionata come meritevole, anche se il mio essere più competente dipende da abilità naturali. Rawls non spiega nel dettaglio le ragioni, ma sembra plausibile che negare tale diritto metterebbe in discussione il senso del possesso di sé e tale senso è parte centrale dell'uguaglianza morale²³. Sarebbe, invece, rifiutato il primo elemento: non solo il focus della giustizia distributiva non si esaurirebbe nell'accesso alle carriere, ma, individui dediti all'uguaglianza morale non potrebbero acconsentire a remunerazioni differenziate sulla base di fattori naturali come le abilità. L'unica soluzione accettabile sarebbe l'eguale distribuzione del reddito²⁴. Il merito non avrebbe, così, alcuno spazio nella determinazione delle remunerazioni. Il gioco di mercato potrebbe, ovviamente, premiare alcuni più di altri, ma l'intervento fiscale, grazie alla tassazione e ai trasferimenti, azzererebbe le differenze, riportando l'uguaglianza distributiva.

²² Cfr., su questo piano, l'assonanza con molte posizioni conservatrici, quali quella paretiana, anche se per Pareto, all'opposto di quanto sostiene Rawls, le conseguenze delle disuguaglianze naturali dovrebbero essere accettate.

²³ Negare la meritocrazia nell'accesso avrebbe anche ovvi effetti di inefficienza, nel senso che si potrebbero selezionare i meno competenti. Rawls, però, prescinde da tali effetti, focalizzandosi unicamente sulle ragioni di giustizia (come vedremo più sotto, con riferimento al *maximin*, la compatibilità con l'efficienza è, invece, riconosciuta sul piano della distribuzione delle risorse).

²⁴ Ci si riferisce qui all'interpretazione classica del secondo principio di giustizia. Secondo un'interpretazione meno radicale (van Parijs, 2003), tale principio richiederebbe la massimizzazione per i più svantaggiati *solo* delle *prospettive* di disponibilità di beni primari, non delle dotazioni di beni primari. Questa interpretazione è esplicitamente abbracciata da Rawls, 2001 (p. 173), secondo cui «le attese individuali dovrebbero essere rese uguali *ex ante*».

Come ben noto, i vincoli di compatibilità con gli incentivi rendono inapplicabile tale soluzione, richiedendo l'adozione del principio del *maximin*, secondo cui ineguaglianze di reddito sarebbero giustificate se a favore dei più svantaggiati. In tal caso, si potrebbe affermare che i soggetti più dotati meritino di più qualora decidano di offrire le proprie abilità, così favorendo la crescita e, con essa, l'ammontare di risorse disponibile per la redistribuzione a favore dei più svantaggiati.

Data l'assenza dell'elemento volontario, il merito verrebbe, così, ad avere natura integralmente istituzionale, come nella versione della *fitness*²⁵. Diversamente, però, da quanto si verifica in tale versione, vi sarebbe un unico criterio di valutazione legittimo: quello che fa leva sul miglioramento delle sorti dei più svantaggiati. Inoltre, sebbene Rawls non entri, anche a questo proposito, nel dettaglio, appare plausibile che le abilità naturali, fonte di potenziale merito, siano più circoscritte di quelle che sarebbero riconosciute nella versione della *fitness*, limitandosi alle abilità associate alle prestazioni (come nel caso della versione del merito in termini di competenza). Il rischio, altrimenti, sarebbe quello di discriminazioni sulla base di attributi fisici, quali il colore della pelle, le quali sarebbero vietate dal primo criterio di giustizia (rawlsiano)²⁶.

Come per la più complessiva prospettiva meritocratica, anche la nozione rawlsiana di merito non avrebbe, invece, a che fare con la fatica e neppure con le motivazioni (in termini di superiorità morale). Il diritto dei più abili a più reddito avrebbe semplicemente la natura di attesa legittima.

4.2 La proposta dell'egualitarismo della sorte

Distinguere con precisione fra elemento volontario e caso, sterilizzando interamente gli effetti di quest'ultimo, e assicurando che i di-

²⁵ Per una prospettiva simile a quella rawlsiana, anche se basata su una specificazione diversa della giustizia, cfr. Sidgwick (1963), secondo cui la nozione di merito deriverebbe unicamente dai fini di utilità generale da perseguire.

²⁶ Rispetto ai rischi di discriminazione implicita nella valutazione delle prestazioni di cui al sottoparagrafo 3.1.4, la posizione rawlsiana mi sembra, invece, più controversa. Si ipotizzi che il tratto naturale di essere donna non possa essere un titolo di demerito. Ciò nondimeno le specificazioni delle mansioni potrebbero essere tali da discriminare di fatto donne con responsabilità di cura. Se tutta l'enfasi è sulle sorti economiche dei più svantaggiati, l'assunzione di uomini senza responsabilità di cura potrebbe, allora, risultare preferibile.

versi risultati riflettano soltanto le scelte di cui l'individuo è responsabile, è l'obiettivo cruciale dell'egualitarismo cosiddetto della sorte²⁷. In questa prospettiva, errerebbe Rawls, ignorando l'elemento volontario ed errerebbe la meritocrazia, attribuendo un ampio spazio al caso. Al contrario, la «vera» meritocrazia, dovrebbe premiare unicamente lo sforzo. Ciò dovrebbe valere sia per l'accesso alle posizioni di vantaggio sia per le remunerazioni ad esse associate. Ovviamente, il riferimento è allo sforzo volontario, lo sforzo assoluto potendo incorporare una dimensione casuale.

Paradigmatica, al riguardo, è la proposta di Roemer (1998) di costruire tipi di individui omogenei sulla base delle circostanze, ossia, dei fattori non scelti. Lo sforzo volontario, che Roemer definisce relativo, sarebbe individuato considerando la posizione nella distribuzione dello sforzo per ogni tipo. Più si identificano in modo esauriente le circostanze, più si sarebbe in grado di individuare con precisione l'elemento volontario.

Si ipotizzi che circostanze quali il livello di istruzione, l'occupazione e il reddito dei genitori, nonché il più complessivo contesto socio-economico in cui gli adolescenti sono inseriti, influenzino il rendimento scolastico di questi ultimi. Ebbene, si costruirebbero tipi omogenei di studenti sulla base di tali circostanze. Si ripartirebbero poi gli studenti di ogni tipo sulla base dei voti presi. È plausibile che i voti fra tipi varino: ad esempio, che il 10% degli studenti con voti più bassi fra i figli di genitori accademici e abbienti abbia voti più elevati del 10% degli studenti con voti più bassi fra figli di disoccupati poveri che vivono in un ghetto nero. Per Roemer (1998), questi due tipi di ragazzi esibirebbero lo stesso sforzo relativo rispetto a quello fatto dai propri simili. Dunque, dovrebbero avere la stessa valutazione. In termini più generali, l'uguaglianza di opportunità richiederebbe l'egualizzazione delle valutazioni fra tipi, non all'interno dei tipi, dove ciascuno dovrebbe essere premiato sulla base dello sforzo relativo.

Roemer riconosce i possibili limiti, in termini di inefficienza, di un sif-

²⁷ Il termine egualitarismo della sorte (*luck egalitarianism*) è stato coniato da Anderson, 1999. Certamente, tutto l'egualitarismo liberale nonché l'uguaglianza di opportunità meritocratica nella versione sostanziale mirano a contrastare alcuni effetti del caso. Come sottolinea Dworkin, 2003, cui è, peraltro, dovuta la distinzione, nel lavoro del 1981, fra fortuna brutta (*brute luck*), ossia, caso, e sfortuna «scelta» (*option luck*), un conto è riconoscere il ruolo del caso, un altro è mirare ad azzerarne tutti gli effetti come vorrebbero gli egualitaristi della sorte.

fatto criterio. Premiare lo sforzo relativo potrebbe, ad esempio, richiedere di fare accedere alla professione di medico un soggetto che si sforza moltissimo, ma è del tutto incompetente. In tal caso, compromessi fra giustizia ed efficienza andrebbero ricercati. Roemer è, però, netto: i compromessi vanno ricercati solo in presenza di rischi di deterioramento della qualità per consumatori. Utilizzando un esempio da lui stesso offerto, nelle squadre sportive professionali dovrebbero accedere i più abili/competenti. Negli sport professionali, la selezione dovrebbe essere basata unicamente sullo sforzo relativo.

Si noti come, anche in questa prospettiva, fatica e motivazioni non conterebbero. Dello sforzo, infatti, ciò che conta è l'elemento della volontarietà. Rispetto al ruolo della fatica, ad esempio, è interessante ricordare lo scambio di opinioni fra Barry e Roemer²⁸, relativo al confronto fra tipi rispettivamente costituiti dai «figli di accademici» e dai «figli di asiatici». Per Barry, pur a parità di sforzo relativo, gli asiatici potrebbero fare più fatica, data l'influenza di un ambiente familiare che li costringe a studiare più di quanto avvenga nelle famiglie di accademici. Di tale fatica, occorrerebbe tener conto. Per Roemer, invece, avere genitori che inducono a studiare di più sarebbe una caratteristica (non scelta) che, in quanto tale, non richiede alcuna compensazione.

4.3 La proposta dell'uguaglianza iniziale di risorse con compensazioni per carenza di meriti

Alla base di questa proposta, sviluppata *in primis* da Dworkin (1981), vi è il convincimento circa sia la presenza di una componente volontaria nello sforzo sia l'impossibilità di distinzioni precise fra tale componente e il caso²⁹. Peraltro, anche fosse possibile, la distinzione non sarebbe, sotto diversi aspetti, desiderabile. Da un lato, in linea con quanto sostenuto da Rawls (1971), ignorare le abilità naturali nell'accesso alle carriere potrebbe implicare la negazione del rispetto di sé (e non solo dell'efficienza, come sosterebbe Roemer (1998)³⁰. Dall'altro,

²⁸ Per una ricostruzione del contendere, che ha avuto luogo in una conversazione privata fra i due autori, cfr. Roemer, 1998, p. 21-25.

²⁹ Sull'impossibilità della distinzione, cfr. anche Dworkin, 2003.

³⁰ Le abilità naturali e le competenze non sarebbero l'unico elemento per l'accesso alle posizioni di vantaggio: come argomenta Dworkin (2000), in un mondo imperfetto, potrebbero anche essere giustificate procedure di discriminazione positiva.

e l'obiezione riguarderebbe entrambe le proposte rawlsiana e dell'egualitarismo della sorte, premiare il caso potrebbe essere inevitabile qualora si voglia assicurare la libertà di scelta (fra beni e servizi).

Il che non ignora che, quanto meno in una prospettiva rawlsiana, il principio del *maximin* avrebbe esattamente la funzione di premiare il caso, in virtù dei benefici associati ad una siffatta premiazione. I benefici considerati sarebbero, però, solo quelli per i più svantaggiati. Nella prospettiva dell'uguaglianza iniziale di risorse con compensazioni per carenza di meriti, conterebbero, invece, anche i benefici in termini di libertà di scelta di tutti. In altre parole, eventuali restrizioni nell'offerta a seguito dei disincentivi dell'imposizione sarebbero indesiderabili anche per le implicazioni in termini di non soddisfazione delle preferenze dei consumatori³¹.

La proposta di Dworkin (1981; 2000) è di garantire l'uguaglianza di risorse all'inizio della vita adulta, prevedere compensazioni aggiuntive per chi è carente di meriti e poi lasciare gli individui liberi di acquisire le remunerazioni che riescono a ricevere sulla base delle preferenze altrui. Le risorse sono definite in termini monetari. La carenza di meriti potrebbe riguardare sia le abilità in senso stretto (ciò che ordinariamente si definisce disabilità/handicap) sia le abilità poco remunerative. L'ammontare della compensazione e la ripartizione del relativo finanziamento attraverso l'imposizione progressiva sarebbero stabiliti da un meccanismo di assicurazione ipotetica in cui tutti gli individui assumono di avere la stessa esposizione ai rischi. Dirimenti sarebbero le scelte dell'individuo medio.

Più in particolare, Dworkin (1981 e 2000) prevede due tipi di assicurazione. Le scelte relative all'assicurazione contro le disabilità richiedono di ignorare le caratteristiche personali, conoscendone solo la distribuzione in società. Il velo di ignoranza sarebbe, invece, più sottile nell'assicurazione contro il rischio di abilità poco remunerative. In questo caso, gli individui conoscerebbero i talenti posseduti, mentre continuerebbero ad ignorare i redditi ad essi associati, rischiando l'ignoranza dei talenti di legittimare la schiavitù dei talenti stessi³². A se-

³¹ Sottolineo come la dimensione di libertà che potrebbe essere violata riguardi esclusivamente la scelta di beni e servizi. Le libertà di espressione, di coscienza e politiche sono considerate inderogabili da Rawls come dalla più complessiva prospettiva dall'egualitarismo liberale.

³² La schiavitù dei talenti indica una situazione dove chi si trova con un talento lucrativo è obbligato ad usarlo, pena l'impossibilità di assolvere gli obblighi redistributivi nei confronti di chi non ha talento. Tale schiavitù sarebbe anche l'esito

guito delle argomentazioni sviluppate da Cohen (1989) e da Arneson (1991; 1999) sul carattere casuale di molte preferenze, Dworkin (2000) allarga il concetto di disabilità per includervi anche le preferenze che non si vorrebbe avere³³.

In alternativa, si potrebbe fare leva sul criterio della diversità non dominata sviluppato da Ackerman (1980) per tenere conto delle disabilità genetiche, ed esteso da Van Parijs (1995) alle diversità nelle dotazioni di risorse interne ed esterne agli individui. L'indicazione, in quest'ultima accezione, è che una distribuzione sia iniqua, e tale da giustificare compensazione, qualora, dati due individui, tutti i componenti della collettività ritengano le dotazioni (di risorse interne ed esterne) dell'uno superiori a quelle dell'altro.

Il criterio della diversità non dominata contrasterebbe il rischio, presente nell'assicurazione ipotetica, della «dittatura» dei gusti costosi. Seguendo l'esempio di van Parijs (1995, p. 70), si ipotizzino due individui esattamente eguali in abilità: entrambi pessimi suonatori di oboe, ma assai abili nel gioco del pallone. Se uno insistesse nel suonare l'oboe e l'altro si mettesse a giocare a pallone, nella prospettiva dworkiniana, quest'ultimo rischierebbe di dovere sussidiare il primo. Il criterio della diversità non dominata eviterebbe tale rischio.

I sostenitori dell'uguaglianza iniziale di risorse con compensazioni per carenza di meriti non entrano nel dettaglio di ciò che sarebbe remunerato nel contesto delle libere transazioni. È, però, plausibile che risulterebbero legittimate remunerazioni differenziate sulla base dei meriti in termini di prestazione e con essi, dei diversi effetti del caso indicati nel paragrafo 3.

Addirittura, potrebbe essere premiato il mero caso, come nella versione del merito in termini di *fitness* (a prescindere, dunque, dallo sforzo volontario). Date l'impossibilità e l'indesiderabilità di distinzioni puntuali, solo premiando elementi di caso si potrebbe premiare anche l'elemento volontario dello sforzo e rispettare la libertà di scelta. Le valutazioni individuali, a loro volta, potrebbero fare leva sul benessere individuale e/o su ideali di giustizia. Anche nel mercato, ad esempio, i consumatori potrebbero premiare i produttori che perseguono criteri di responsabilità sociale.

di un'altra soluzione considerata da Dworkin, e, per questa ragione, scartata: l'asta nei frutti dei talenti altrui.

³³ La ragione per escludere, invece, le preferenze che si vorrebbe avere è che tali preferenze farebbero parte di noi stessi.

L'unico vincolo, pena la negazione dell'uguaglianza di morale, sarebbe che le preferenze non discriminino neppure implicitamente fra soggetti e siano associate alla disponibilità a sopportare il pieno costo opportunità della loro soddisfazione. Più in particolare, per contrastare i rischi di discriminazione, Dworkin (2000) propone il principio che denomina di indipendenza, secondo cui le preferenze vanno rispettate solo se non contaminate da pregiudizi (di origine sistemica). Il che implicherebbe, in linea con la proposta rawlsiana, che il mero caso sia premiato solo con riferimento ad abilità naturali associate a competenza (anziché a qualsiasi tratto personale, come il colore della pelle). Implicherebbe, altresì, il divieto ulteriore a discriminazioni implicite nella valutazione delle competenze. Una struttura di prezzi libero-concorrenziali dovrebbe, invece, evitare i rischi di scaricamento di costi su terzi³⁴.

Le distinzioni rispetto all'egualitarismo della sorte dovrebbero essere evidenti. Solo alcune osservazioni rispetto alla meritocrazia e alla proposta rawlsiana potrebbero essere utili. Diversamente da quanto avverrebbe in una meritocrazia e, su questo piano più in linea con la proposta rawlsiana, i principi di giustizia richiederebbero una base antecedente di uguaglianza distributiva che prescinderebbe interamente da qualsiasi accezione di merito. Diversamente, però, da quanto avviene nella prospettiva rawlsiana, una volta stabilita tale base, sarebbe riconosciuto il diritto a remunerazioni differenziate sulla base dei meriti, a prescindere dal perseguimento di specifici principi di giustizia³⁵. Detto in altri termini, anziché essere oggetto dei comportamenti da premiare, le regole di giustizia pre-determinerebbero lo spazio in cui le valutazioni di merito possono poi essere legittimamente effettuate. Tali valutazioni, sicuramente, premierebbero elementi di caso, ma questo sarebbe l'unico modo per riconoscere lo sforzo volontario e rispettare la libertà di scelta. Maggiore attenzione sarebbe, altresì, dedicata ai rischi di discriminazione implicita.

³⁴ Sui prezzi libero-concorrenziali come metrica della libertà reale, cfr. anche van Parijs, 1995. Fra le misure volte ad assicurare il principio di indipendenza, cfr. le pratiche di discriminazione positiva di cui alla nota 30.

³⁵ L'unica eccezione potrebbe riguardare le organizzazioni pubbliche deputate alla realizzazione di principi di giustizia, nelle quali tale realizzazione sarebbe, essa stessa, titolo di merito. Ciò nondimeno, anche in questo ambito, lo sforzo sarebbe riconosciuto.

4.4 La proposta della pluralità di opportunità fondamentali

Questa proposta si ispira, seppur con alcuni elementi di integrazione, al criterio dell'uguaglianza di capacità di Sen, ossia, ad una concezione dell'uguaglianza di opportunità in termini di eguali opportunità di accedere ad alcuni risultati per tutti fondamentali, indipendentemente dai singoli piani di vita³⁶. Essa condividerebbe molti elementi dell'uguaglianza iniziale di risorse con compensazioni per carenza di meriti. Come per quest'ultima proposta, ad esempio, della posizione rawlsiana non convincerebbe la sottovalutazione dell'elemento volontario dello sforzo e appare opinabile qualificare come meritevole il perseguimento dei criteri di giustizia. Tale perseguimento parrebbe meglio caratterizzabile come questione di obbligazione.

Peraltro, lo sforzo (volontario) sarebbe indirettamente riconosciuto dal principio del *maximin* con conseguenze che rischiano di essere fortemente penalizzanti per i meno abili. Introdurre il principio del *maximin* significa, infatti, riconoscere il diritto dei più abili a scegliere (volontariamente) di non offrire le proprie abilità a meno di remunerazioni addizionali. Come ben riconosciuto da van Parijs (1995, p. 227), l'esito finale potrebbe essere quello dell'Isola dei Pinguini di A. France, dove ciò che l'interesse pubblico richiede, secondo il rappresentante dei più ricchi, è che «poco sia domandato a chi possiede; altrimenti, i più ricchi diventerebbero meno ricchi, mentre i più poveri diventerebbero più poveri. Il povero vive della ricchezza dei più ricchi: questa è la ragione per cui la ricchezza è sacra [...]»³⁷.

Sarebbero, altresì, del tutto condivisibili le obiezioni espresse all'egualitarismo della sorte. Rispetto alla possibilità di distinguere fra caso e libera scelta, come essere sicuri che quello che appare come un maggior sforzo relativo non sia anch'esso frutto del caso? Tornando all'esempio di Roemer (1998), l'inserimento nel decile degli studenti più studiosi, anziché dallo sforzo relativo, potrebbe dipendere da circostanze omesse nella definizione dei tipi (ad esempio, gli studenti più

³⁶ Il riferimento, più in particolare, è alla versione di uguaglianza di capacità presentata in Sen, 1992 e 1985. Nei lavori seguenti, quali quello del 1999, Sen enfatizza maggiormente il ruolo delle libertà come valore cruciale a discapito delle opportunità di accedere a risultati. Le integrazioni sono rese necessarie dal fatto che Sen sviluppa la propria proposta in opposizione ai criteri dell'uguaglianza di risorse e dell'uguaglianza di benessere, non alla meritocrazia.

³⁷ Su altre possibili incoerenze etiche del principio del *maximin*, cfr. Hurley, 2005.

bravi potrebbero avere genitori relativamente più dediti all'istruzione, pur all'interno del medesimo tipo di genitori, sia esso degli accademici o degli asiatici). Roemer sottovaluta, inoltre, il ruolo di quella che abbiamo definito la tipologia residuale di caso e considera circostanze condizioni che, lungi dall'essere esogene, potrebbero essere modificate dalle politiche, come appunto, le condizioni delle famiglie degli studenti.

Similmente, rispetto alla possibile violazione del senso del possesso di sé, come rileva Miller (1999, p. 149), «if we try to eliminate contingency of every kind we find that our judgments are directed at radically thinned down idea of human agent. Instead of assessing the deserts of flesh and blood actors who make a visible impact on the world, we find ourselves at best judging the qualities of kantian noumenical self». Il rischio sarebbe elevato di violazione del senso di sé (su questo piano, in sintonia, invece, con la proposta rawlsiana).

Inoltre, a prescindere dalla questione teorica di individuare criteri di distinzione fra gli elementi volontari e quelli involontari, si pone la questione pratica della raccolta delle informazioni. Tale raccolta potrebbe implicare pesanti interferenze con la *privacy* nonché arbitrarietà diffuse da parte degli amministratori.

Ancora, come argomenta Anderson (1999), la suddivisione fra una classe di cittadini con diritto alle compensazioni in quanto senza colpa nella creazione degli svantaggi e un'altra senza diritto alle tutele in quanto responsabile delle proprie disgrazie rischia di essere moralmente offensiva per tutti, violando la comune uguaglianza morale. I tutelati senza colpa potrebbero sentirsi cittadini di seconda classe, titolari di un diritto alla compensazione solo in quanto diversi. Chi ha colpa, invece, sarebbe lasciato al proprio destino. Su questo piano, l'egualitarismo della sorte condividerebbe la medesima disattenzione nei confronti di chi sta peggio imputata alla meritocrazia.

Infine, sia della proposta rawlsiana sia di quella dell'egualitarismo della sorte preoccuperebbero le restrizioni che potrebbero verificarsi nella libertà di scelta fra beni e servizi (a seguito dei rischi, sopra indicati, di deficit di offerta).

Alla luce di tali osservazioni, nel riconoscimento della molteplicità degli effetti del caso, sarebbe del tutto condivisibile l'indicazione di una base di uguaglianza distributiva da assicurare a tutti. Nel riconoscimento, altresì, dell'impossibilità e dell'indesiderabilità di distinzioni precise fra elementi casuali ed elementi volontari, una volta assicurata tale base, sarebbero, invece, perfettamente legittime differenziazioni

nelle remunerazioni sulla base dei meriti, addirittura, nella versione del mero possesso di abilità naturali (con gli unici vincoli della non discriminazione e dell'obbligo a sopportare il costo-opportunità delle proprie scelte). Così procedendo, evidentemente, si legittima il ruolo del caso: ma non esiste altra via per tenere conto dell'elemento volontario dello sforzo (il quale non può essere isolato con precisione dal caso) nonché della libertà di scelta.

La distinzione principale concernerebbe la qualificazione dell'uguaglianza distributiva da garantire a tutti. A questo riguardo, il rischio dell'uguaglianza di risorse con compensazione per carenza di meriti non sarebbe solo quello di non assicurare una perfetta uguaglianza iniziale, sia per questioni di compatibilità con gli incentivi sia per le difficoltà di una tassazione integrale delle eredità, la quale colpirebbe anche i redditi accumulati con lo sforzo volontario. Sarebbe anche quello dell'insufficienza della compensazione.

Nella prospettiva dell'assicurazione ipotetica di Dworkin (1981; 2000), il soggetto medio, cui è delegata la scelta dell'ammontare di compensazione, potrebbe, infatti, essere relativamente propenso al rischio. L'assicurazione ipotetica, inoltre, ignorerebbe gli svantaggi associati a preferenze involontarie cui non si vorrebbe rinunciare. Nella prospettiva della diversità non dominata, il vincolo di unanimità nella definizione di svantaggi, renderebbe sufficiente un solo soggetto, eccentrico o interessato unicamente alla vita interiore, ad impedire la compensazione. Ancora, nonostante le differenze di impostazione rispetto all'egualitarismo della sorte, si pone la questione di chi dissipa le risorse ricevute all'inizio della vita adulta³⁸. Si ripresenterebbe, altresì, la questione delle prestazioni non acquisibili sul mercato, a causa delle carenze dei mercati, riguardino esse tutele assicurative, beni pubblici materiali e immateriali e altri beni privati immateriali, quali la pratica diretta della socialità³⁹.

Questi limiti spingono verso una nozione più esigente di uguaglianza di opportunità in termini di accesso ad alcuni risultati, quali essere cu-

³⁸ L'unico antidoto consisterebbe nella trasformazione del valore attuale del trasferimento in un flusso di reddito.

³⁹ Alla luce anche di obiezioni siffatte, Dworkin, 2000 e van Parijs, 1995 (nonché Rawls, 2000) propongono di allargare la nozione di risorse, per includere, oltre alle risorse monetarie, i trasferimenti specifici. Il peso di tali trasferimenti resterebbe, però, inevitabilmente limitato. Sul tema, mi permetto di rimandare a Granaglia, 2007.

rati se malati, fruire di un'abitazione, essere nutriti, essere istruiti, che sono per tutti fondamentali, indipendentemente dai singoli piani di vita. Il merito sarebbe tutelato sotto due punti di vista. Da un lato, l'opportunità di accesso alle diverse posizioni di vantaggio sulla base dei propri meriti rientrerebbe, essa stessa, nelle opportunità da assicurare a tutti. Come già sopra indicato, comportarsi diversamente, come ci invita a fare l'egualitarismo della sorte, metterebbe in discussione l'uguaglianza di rispetto. Dall'altro lato, una volta assicurata la base di uguaglianza distributiva, risulterebbero legittimate differenziazioni nelle remunerazioni, esattamente come nella prospettiva dell'uguaglianza iniziale di risorse con compensazioni per carenza di meriti⁴⁰.

Aggiungo come il concetto stesso di merito potrebbe essere allargato, in ambito sia di accesso alle carriere sia di titolarità a remunerazioni differenziate, per includere le abilità non cognitive associate alle attitudini/ai modi di comportarsi. Tali tratti, nonostante l'origine, in parte naturale e/o sociale, potrebbero essere titolo di merito, alla luce sia delle difficoltà di individuare le abilità cognitive per svolgere determinate prestazioni sia, anche su questo piano, del valore della libertà di scelta⁴¹. Naturalmente, resterebbe il vincolo dell'uguaglianza di rispetto, al fine di contrastare il rischio di discriminazioni⁴².

Un'ultima osservazione: questa proposta, come anche quella dell'uguaglianza iniziale di risorse con compensazioni per carenza di meriti

⁴⁰ La proposta si avvicinerebbe alla prospettiva egualitarista liberale della prima parte del secolo scorso, quale elaborata da socialisti come Tawney e Crosland, secondo cui il compito principale di una teoria della giustizia è quello di contrastare le disuguaglianze strutturali attraverso la realizzazione di una concezione esigente di uguaglianza distributiva. Una volta ciò assicurato, non solo le differenze nelle abilità naturali sarebbero assai più contenute, ma anche eventuali differenziazioni nelle remunerazioni sarebbero da considerare sostanzialmente accettabili. Sul tema, cfr. Kymlika, 2006.

⁴¹ Le abilità non cognitive sarebbero un elemento sempre più importante nel mercato del lavoro odierno. Sul tema, cfr. Bowles, Gintis e Osborne Groves, 2005. Tali abilità sarebbero, invece, trascurate dalla versione del merito in termini di prestazioni, la quale è più centrata sulle abilità cognitive.

⁴² Lo spazio per la complessiva presa in considerazione delle abilità non cognitive sarebbe inevitabilmente minore in ambito pubblico, dati i rischi associati di parzialità. Le abilità non cognitive, ad esempio, potrebbero essere considerate solo per un sotto-ambito di mansioni fiduciarie, prevedendo discrezionalità all'interno di rose di candidati precedentemente selezionati sulla base delle competenze.

sarebbe pluralistica, ma non intuizionistica. Non si afferma, infatti, che i singoli avrebbero un titolo valido alla remunerazione sulla base dei meriti, cui si potrebbe, in parte, rinunciare come contropartita della realizzazione di altre finalità desiderabili. Al contrario, si riconosce che gran parte delle nostre abilità e delle remunerazioni che da esse otteniamo è puramente casuale e il caso va contrastato in modo da permettere a tutti una base di uguaglianza distributiva. Una volta ciò garantito, si perseguono gli altri valori fondamentali della libertà di scelta e del riconoscimento dello sforzo altrui nel soddisfare le nostre preferenze⁴³.

5. Conclusioni

Il criterio del merito, quale difeso dalla prospettiva meritocratica, è un criterio importante, rappresentando l'alternativa all'influenza dei nepotismi, delle caste, delle conoscenze familiari, delle discriminazioni di razza e di genere. Tale influenza, particolarmente diffusa nel nostro paese, è una minaccia all'uguaglianza di considerazione e rispetto alla base dell'egualitarismo liberale.

Il ruolo attribuito al merito dalla prospettiva meritocratica suscita, però, diverse perplessità. Da un lato, ciò di cui potremmo disporre dipenderebbe dal caso in una misura inaccettabile per individui dediti al valore dell'uguaglianza morale di considerazione e rispetto. Da un altro lato, la meritocrazia fa leva su un'unica opportunità: quella di accedere alle carriere e alle più complessive posizioni di vantaggio sulla base di meriti individuati attraverso processi competitivi. Come sopra argomentato, anche redditi decenti potrebbero essere insufficienti di fronte al costo di determinati servizi essenziali, come quelli per l'assistenza a lungo termine. Vi sono, altresì, opportunità che il mercato non è in grado di garantire. Basti pensare alle carenze dei mercati assicurativi nel tutelare dall'incertezza e da molti rischi di perdita di reddito nonché alle più complessive carenze dei mercati rispetto, ad esempio, alla realizzazione di contesti territoriali decenti e/o alla pratica della socialità. Da ultimo, la meritocrazia rischia di favorire distin-

⁴³ Ovviamente, anche le proposte rawlsiana e dell'egualitarismo della sorte sarebbero non intuizionistiche. In tal caso, però, la ragione appare più immediatamente evidente, data la nettezza dei criteri difesi, i quali escludono rispettivamente la presenza dell'elemento volontario e il ruolo del caso.

zioni sociali indesiderabili per l'egualitarismo liberale e nocive per la meritocrazia stessa, minando la coesione e indebolendo la propensione alla redistribuzione necessaria anche per la meritocrazia nell'accezione sostanziale.

Al contempo, non convincono molte delle alternative sviluppate dall'egualitarismo liberale. Ad esempio, non convince la totale sottovalutazione dello sforzo contemplata dalla proposta rawlsiana (la cui applicabilità rischia poi di richiedere deroghe fortissime agli intenti egualitari) o la richiesta di distinzioni precise fra caso e sforzo prospettata dall'egualitarismo della sorte, la quale rischia non solo di essere impossibile, ma anche di violare l'uguaglianza di considerazione e rispetto.

Al contrario, come prospettato dall'uguaglianza di risorse con compensazioni per carenza di meriti, una base di uguaglianza distributiva andrebbe assicurata a tutti. Una volta assicurata tale base, sarebbero legittime differenziazioni nelle remunerazioni dei meriti, addirittura nella versione della *fitness* (sotto l'unica condizione del divieto alla discriminazione e della disponibilità a sopportare il pieno costo opportunità della soddisfazione delle proprie preferenze). Tali differenziazioni, sicuramente, premierebbero molti effetti del caso. Essendo impossibile ed indesiderabile separare con precisione sforzo (volontario) da caso, non appare possibile altra via, pena il non riconoscimento dello sforzo e la violazione della libertà di scelta.

L'uguaglianza di risorse con compensazioni per carenza di meriti appare, però, anch'essa problematica nella specificazione dell'uguaglianza distributiva (da assicurare a tutti). L'alternativa diventa quella indicata dalla proposta della pluralità di opportunità fondamentali, la quale si contraddistingue per una qualificazione più esigente di tale uguaglianza in una prospettiva alla Sen (*cit.*), in termini di eguali opportunità per tutti di raggiungere un insieme di risultati quali essere curati se malati, fruire di un'abitazione, essere nutriti, essere istruiti, che sono fondamentali indipendentemente dai singoli piani di vita. Questa base esigente di uguaglianza distributiva e il vincolo dell'uguaglianza di rispetto metterebbero, comunque, a freno gli aspetti indesiderabili del merito quali si realizzerebbero nella prospettiva meritocratica.

Il merito fungerebbe, infine, da criterio principe ai fini dell'accesso alle carriere. Sia su questo piano sia su quello delle remunerazioni, il merito potrebbe, altresì, includere, oltre alle abilità cognitive tipicamente riconosciute dalla meritocrazia, anche le abilità non cognitive, sebbene in funzione sussidiaria e sotto il vincolo dell'uguaglianza di rispetto.

Riferimenti bibliografici

- Ackerman B., 1980, *Social Justice in a Liberal State*, Yale University Press, New Haven (trad. it. 1984, *La giustizia sociale in uno stato liberale*, Il Mulino, Bologna).
- Alesina A. e Glaeser E., 2004, *Fighting Poverty in the Us and Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- Anderson E., 1999, *What is the Point of Equality?*, «Ethics», n. 109, pp. 287-332.
- Arneson R., 1991, *A Defence of Equal Opportunity for Welfare*, «Philosophical Studies», n. 62 (2), pp. 187-195.
- Arneson R., 1999, *Equality and Equality of Opportunity for Welfare*, «Philosophical Studies», n. 56, pp. 77-93.
- Barr N., 2001, *The Welfare State as Piggy Bank*, Stanford University Press, Stanford.
- Borjas G., 2005, *The Labor Market Impact of High-Skill Immigration*, Nber working paper, n. 11217.
- Bowles S., Gintis H. e Osborne Groves R., 2005, *Unequal Chances*, Princeton University Press, Princeton.
- Bruni L., 2006, *Reciprocità*, Mondadori, Milano.
- Cavanagh M., 2002, *Against Equality of Opportunity*, Oxford University Press, Oxford.
- Cohen G., 1989, *Equality of What? On Welfare, Goods and Capabilities*, «Recherches Economique de Louvain», n. 56 (3-4), pp. 357-382.
- Dworkin R., 1981, *What is Equality? Part 2*, «Philosophy and Public Affairs», n. 10, pp. 283-345.
- Dworkin R., 2000, *Sovereign Virtue*, Harvard University Press, Cambridge.
- Dworkin R., 2003, *Equality, Luck and Hierarchy*, «Philosophy and Public Affairs», n. 31 (2), pp. 190-198.
- Esping-Andersen G. e Mestres J., 2003, *Inuguaglianza delle opportunità educative e ereditarietà sociale*, «Stato e Mercato», aprile, pp. 123-152.
- Fried B., 2001, *The Progressive Assault on Laissez Faire*, Harvard University Press, Cambridge.
- Granaglia E., 2004, *Il riformismo e il discorso sul welfare*, «Meridiana. Rivista di Storia e Scienze Sociali», n. 50-51, pp. 71-100.
- Granaglia E., 2007, *L'uguaglianza di capacità: un'innovazione terminologica o una nuova concezione di uguaglianza di opportunità?*, «QA – Rivista dell'Associazione Rossi-Doria», n. 4, pp. 81-106.
- Hayek F., 1976, *Law, Legislation and Liberty*, Routledge and Kegan, Londra (trad. it. 1986, *Legge, legislazione, libertà*, Il Saggiatore, Milano).
- Hurley S., 2005, *Justice, Luck and Knowledge*, Harvard University Press, Cambridge.
- Kymlicka W., 2006, *Left-Liberalism Revised*, in Sypnowich E. (a cura di), *The Egalitarian Conscience. Essays in Honor of G. Cohen*, Oxford University Press, Oxford, pp. 9-36.

- Lucas J., 1995, *Responsibility*, Clarendon Press, Oxford.
- Marshall G., Swift A. e Roberts S., 1997, *Against the Odds? Social Class and Social Justice in Industrial Societies*, Clarendon Press, Oxford.
- Mason A., 2001, *Equality of Opportunity, Old and New*, «Ethics», n. 111 (4), pp. 760-781.
- Miller D., 1999, *Principles of Social Justice*, Harvard University Press, Cambridge.
- Musgrave R., 1974, *Maximin, Uncertainty, and the Leisure Trade-Off*, «Quarterly Journal of Economics», n. 88, pp. 625-632.
- Nozick R., 1974, *Anarchy, State and Utopia*, Blackwell, Oxford (trad. it. 1981, *Anarchia, Stato e Utopia*, Le Monnier, Firenze).
- Rawls J., 1971, *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge (trad. it. 1982, *Teoria della giustizia*, Feltrinelli, Milano).
- Rawls J., 2001, *Justice as Fairness. A restatement*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- Roemer J., 1998, *Equality of Opportunity*, Harvard University Press, Cambridge.
- Sen A., 1985, *Commodities and Capabilities*, North Holland, Amsterdam.
- Sen A., 1992, *Inequality Re-examined*, Harvard University Press, Cambridge (trad. it. 1994, *La Disuguaglianza. Un riesame critico*, Il Mulino, Bologna).
- Sen A., 1999, *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford (trad. it. 2001, *Lo sviluppo è libertà*, Mondadori, Milano).
- Sennet R., 2003, *Respect in a World of Inequality*, Norton, New York (trad. it. 2004, *Rispetto. La dignità umana in un mondo di diseguali*, Il Mulino, Bologna).
- Sidgwick H., 1963, *The Methods of Ethics*, MacMillan, Londra.
- Swift A., 2003, *How Not To Be an Hypocrite. School Choice for the Morally Perplexed Parent*, Routledge, Londra.
- Tilly C., 2007, *Unequal Access to Scientific Knowledge*, «Journal of Human Development», n. 8 (2), pp. 245-258.
- van Parijs P., 1995, *Real Freedom for All*, Clarendon Press, Oxford.
- van Parijs P., 2003, *Difference Principles*, in Freeman S. (a cura di), *The Cambridge Companion to Rawls*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Young M., 1958, *The Rise of Meritocracy*, Thames and Hudson, Londra.

Meritocrazia. Un'altra promessa mancata della modernità?

Adriana Luciano

RPS

Il concetto di merito attraversa tutta la storia delle scienze sociali. Segna il passaggio da criteri ascrittivi a criteri acquisitivi nell'allocazione delle posizioni sociali e stabilisce un principio di giustificazione delle disuguaglianze sociali. Una massa imponente di ricerche ha dimostrato che il ruolo del merito nel determinare la posizione sociale delle persone è continuamente sfidato da meccanismi di riproduzione delle disuguaglianze sociali di tipo ascrittivo. Le carriere scolastiche continuano ad essere influenzate dall'origine sociale; il rapporto tra istruzione e posizione sociale si è indebolito nel tempo anziché aumentare; più la classe sociale di provenienza è elevata meno conta il titolo di studio

nel predire la posizione sociale di destinazione. Indirizzi recenti della ricerca sociale che fanno riferimento al concetto di rete e di capitale sociale aggiungono nuovi elementi di spiegazione della persistenza di meccanismi non meritocratici nell'allocazione delle posizioni sociali. Ma i valori della meritocrazia sono sfidati non soltanto sul terreno dei processi allocativi ma anche su quello dei processi strutturali. Ammesso e non concesso che competenza e sforzo fossero davvero i criteri con cui vengono distribuite posizioni e ricompense, questo giustificerebbe l'attuale struttura delle disuguaglianze di reddito e di potere e il loro costante aumento?

1. Che cosa è il merito

Delle tante radici culturali del concetto di meritocrazia, quella più cara ai sociologi è, senza dubbio, quella weberiana. È nella definizione dell'idealtipo della burocrazia che Weber introduce, tra gli altri, il principio di competenza nel reclutamento dei funzionari e sottolinea lo storico passaggio da criteri di tipo ascrittivo a criteri di tipo acquisitivo nell'allocazione delle posizioni sociali. Nelle moderne burocrazie di cui Weber coglie, contemporaneamente, la superiore efficienza rispetto ad altre forme di organizzazione sociale e i rischi di spersonalizzazione, i funzionari non vengono scelti in base alla loro appartenenza (a una famiglia, a un ceto, a una dinastia) ma in base alla loro

competenza, accertata attraverso il possesso di titoli di studio e il superamento di prove.

Questa idea verrà pienamente sviluppata dai teorici del funzionalismo (Davis e Moore, 1945; Parsons e Bales, 1956; Blau e Duncan, 1967; Kerr e al., 1960) e riproposta come uno dei principi fondativi della società moderna. Il merito individuale viene posto in questa tradizione teorica come principale criterio per l'accesso all'istruzione e per la collocazione degli individui nella divisione sociale del lavoro. Ma che cosa è il merito? Due sono i significati che la tradizione ci consegna. Il primo individua nelle qualificazioni formali, ovvero nei titoli di studio, il correlato empirico delle capacità individuali e dell'impegno speso nell'acquisizione delle competenze (Parsons, 1954). Il secondo rimanda direttamente all'intelligenza (misurata in base al famoso Quoziente di intelligenza) e allo sforzo profuso dalle persone nello studio e nel lavoro (Young, 1958). Nonostante le due definizioni differiscano tra di loro in maniera significativa, le numerosissime ricerche empiriche che hanno cercato di misurare il tasso di meritocrazia presente nelle società moderne hanno utilizzato spesso il titolo di studio come *proxy* di Q_i + sforzo.

2. *Argomenti contro la meritocrazia*

Radicali sono le obiezioni che questa tradizione di pensiero ha subito. E riconducibili a tre tipi di argomenti. Il primo mette in crisi la distinzione stessa tra ascrizione e acquisizione. Fino a che punto si possono considerare acquisite capacità che dipendono non soltanto dallo sforzo individuale ma da caratteristiche che hanno a che vedere con il patrimonio genetico delle persone e che difficilmente possono essere modificate nel corso dell'esperienza? Il secondo argomento, affidandosi a una massa imponente di riscontri empirici, mostra il perdurante valore predittivo dell'origine sociale nei confronti dei processi allocativi (Bowles e Gintis, 1976; Boudon, 1974; Goldthorpe, 1996). Posizione sociale e livello culturale della famiglia di provenienza spiegano in misura rilevante e piuttosto costante nel tempo lo status occupazionale delle persone, sia direttamente (è l'origine sociale, più che il titolo di studio, a predire lo status occupazionale), sia indirettamente (laddove i titoli di studio siano fortemente correlati agli status occupazionali, è ancora l'origine sociale a predire le probabilità di successo scolastico). Il terzo tipo di argomenti rimette in discussione il signifi-

cato stesso dell'idea di «merito» e di «intelligenza», idee che acquistano significati differenti in differenti contesti culturali e che vengono intese in maniera diversa anche in diversi ambiti occupazionali. Le critiche ai test di Qi, da questo punto di vista sono note. Ma altrettanto noto, anche se meno studiato, è il valore attribuito a differenti tipi di caratteristiche individuali in ambiti professionali diversi. La bellezza, la forza fisica, la socievolezza, l'astuzia, ecc., per fare solo qualche esempio.

3. Merito e mobilità sociale

Abbandoniamo per un momento il problema del significato del concetto di merito e della sua debolezza nel segnare una definita discontinuità tra meccanismi ascrittivi e allocativi nell'allocazione delle posizioni sociali e soffermiamoci sui filoni di ricerca che ne hanno sfidato la consistenza empirica. Il primo filone di ricerche, a cui ho già accennato, è quello che si è interrogato sulle determinanti del successo scolastico e professionale e della mobilità sociale nelle società moderne. Con poche differenze intertemporali e interterritoriali, le ricerche mostrano inesorabilmente un'elevata ereditarietà nella trasmissione delle posizioni sociali (Breen e Goldthorpe, 1999; 2001).

La promessa di una società aperta in grado di offrire pari opportunità di accesso alle posizioni sociali, in funzione delle capacità individuali, non è stata mantenuta. Non solo, ma non appena l'orizzonte della ricerca sociologica si è popolato di soggetti diversi dal maschio occidentale bianco su cui per più di un secolo erano state modellate le moderne teorie della giustizia, e sono apparsi sulla scena i neri e le donne, il quadro è apparso ancor più sconcertante. Che merito c'è a far parte della minoranza privilegiata dei *Wasps*? Alle disuguaglianze nelle opportunità di mobilità intergenerazionale connesse con l'origine sociale, si sono aggiunte quelle connesse con l'appartenenza etnica, la provenienza geografica, il genere.

4. Da che cosa dipende l'immobilità sociale?

Se le ricerche hanno mostrato in maniera inoppugnabile la distanza che continua ad esistere tra una teorica equidistribuzione delle opportunità e l'effettiva distribuzione delle posizioni sociali per provenienza sociale, per genere e per etnia, più complessi da spiegare ap-

paiono i meccanismi che riproducono le disuguaglianze, ponendo la questione del merito, comunque misurata, in una posizione subordinata rispetto ad altri fattori di spiegazione. Una prima spiegazione di carattere generale ci arriva ancora dalla tradizione weberiana. Weber, se da un lato osservava i principi universalistici e meritocratici insiti nella moderna burocrazia, dall'altro analizzava i conflitti distributivi che, avendo come protagonisti classi e ceti, animati dalla volontà di conservare i propri privilegi, producevano nei mercati significative barriere all'ingresso. Uno di questi mercati è quello dell'istruzione. Se l'istruzione è un bene che può essere venduto nel mercato del lavoro e in quello del riconoscimento sociale, del prestigio e della deferenza, il suo valore non gli deriva solo dal fatto di essere un bene di investimento, ovvero dall'uso che se ne potrà fare, dopo averlo acquistato, nel mercato e in altri ambiti sociali per produrre altri beni, ma gli deriva anche dalla sua scarsità. Si tratta cioè di un bene posizionale. Già all'inizio del secolo Weber osservava che nelle strategie di chiusura sociale che i diversi gruppi mettevano in atto per rivendicare a sé una quota più o meno grande di reddito, potere e prestigio, l'istruzione, e soprattutto l'istruzione superiore, aveva assunto un ruolo di primo piano. L'università era diventata un'arena in cui gruppi di status di estrazione aristocratica che avevano conquistato il monopolio delle professioni liberali e nuovi gruppi occupazionali, come quello degli ingegneri, si contendevano il campo costruendo barriere all'ingresso. La teoria weberiana della chiusura sociale è stata riproposta negli anni settanta da un sociologo americano, Randall Collins come teoria del credenzialismo educativo (1979). Secondo la sua impostazione, il sistema educativo, più che funzionare come un sistema che trasmette e certifica capacità e competenze, funzionerebbe come dispensatore di credenziali, riconosciute dai datori di lavoro come segnali di appartenenza e come indicatori indiretti di affidabilità. Non c'è da stupirsi se le famiglie investono il loro capitale monetario e il loro capitale culturale per trasmettere ai loro figli quel bene posizionale che ne favorirà l'accesso alle posizioni sociali desiderate. In questo processo di trasmissione intervengono poi dimensioni relazionali complesse che coinvolgono il rapporto genitori-figli, i gruppi di riferimento, le interazioni docente-allievo. Questioni lungamente studiate da sociologi, psicologi, pedagogisti e mai superate dalle innumerevoli riforme scolastiche che si sono succedute nell'ultimo secolo (Luciano, 1999). La crescita del livello di istruzione della popolazione che nel frattempo si è verificata si spiega, in questa prospettiva, non tanto, o non

soltanto, come una conseguenza della crescita del corpo di conoscenze che devono essere trasmesse da una generazione all'altra, ma come il risultato di un processo inflazionistico. Se i titoli di studio funzionano per i datori di lavoro come segnali utili per ordinare la coda di coloro che si offrono sul mercato, essi tendono a perdere valore via via che si diffondono. Se si vuole mantenere un vantaggio competitivo nel mercato bisogna appropriarsi di titoli rari. La crescita dei sistemi di istruzione potrebbe così essere letta come il risultato di una continua rincorsa degli strati sociali inferiori a usurpare le credenziali educative che sono appannaggio delle classi superiori e di queste ultime a spostare in alto l'asticella del salto.

Le teorie credenzialiste, dunque, indeboliscono ulteriormente la nozione di meritocrazia: non solo l'accesso al sapere è ostacolato da meccanismi di chiusura sociale, ma lo stesso sapere, tradotto in titoli, potrebbe valere più per ciò che indirettamente rappresenta (un segnale di appartenenza) che non come un insieme di competenze necessarie per svolgere determinati compiti. Non esistono solide dimostrazioni di questa ipotesi. Ma neppure esistono solide dimostrazioni del contrario (Kingston, 2006).

5. Un'altra sfida alla modernità. Reti e capitale sociale

A livello microanalitico la tesi meritocratica è sfidata sul terreno delle microdecisioni che generano l'allocazione dei posti nei mercati del lavoro interni ed esterni. Dal lavoro seminale di Granovetter *Getting a job* (1974) in poi, l'attenzione degli studiosi del mercato del lavoro si è concentrata nello studio dei meccanismi sociali attraverso i quali si realizza l'incontro tra domanda e offerta di lavoro. E dopo più di vent'anni di ricerche è diventato senso comune attribuire alle reti sociali un ruolo centrale in questi processi allocativi. Legami forti e legami deboli, reti familiari, amicali, etniche, professionali si sono rivelati essere i canali più utilizzati da datori di lavoro e lavoratori per incontrarsi. Assai più dei metodi formali di reclutamento, le relazioni informali si sono rivelate affidabili ed efficienti nel far circolare informazioni e nel generare fiducia, due condizioni essenziali per realizzare incontri soddisfacenti per entrambi i contraenti. Si conoscono molte più cose di una persona o di un'impresa se entrambi fanno parte di una rete di relazioni entro la quale fluiscono a costo zero informazioni sui comportamenti degli uni o degli altri. Ci si può reciprocamente

aspettare affidabilità, lealtà, rispetto dei patti – condizioni essenziali per il buon funzionamento delle relazioni di lavoro – se la relazione non nasce al momento del reclutamento, è immersa in altre relazioni ed è parte di un sistema allargato di patti e di atti di reciprocità. La probabilità di far parte di reti sociali ricche di informazioni e di risorse e di ottenere per questa via informazioni e opportunità non è distribuita casualmente. L'appartenenza di classe, la provenienza etnica, il luogo in cui si vive generano tipi diversi di relazione e una diversa dotazione di capitale sociale, per usare la fortunata formulazione di Coleman (2005).

Ecco aprirsi per questa via un'altra breccia all'edificio delle teorie della modernità di cui la meritocrazia è figlia. Il principio di razionalizzazione che ha guidato la costruzione delle grandi organizzazioni, con il suo seguito di regole formali, di principi universalistici nell'allocazione dei posti e delle ricompense, di standardizzazione nell'esecuzione dei compiti, non ha mai espunto dalla scena sociale le relazioni informali, i rapporti faccia a faccia, le relazioni basate più sul comune senso di appartenenza che sul principio di prestazione. La fortuna del concetto di rete sociale e di capitale sociale ne segna la rivincita. Seguendo la definizione di Coleman, il capitale sociale è «una risorsa per l'azione» che risiede nel tessuto di relazioni in cui le persone sono inserite. Si tratta di relazioni che implicano il riconoscimento reciproco e una certa chiusura. E attraverso di esse circola e cresce il capitale economico, si sviluppa e si riproduce il capitale culturale e il capitale umano. Anche la riproduzione delle classi sociali avviene all'interno di queste relazioni. Attraverso di esse ci si riconosce, si fanno affari, si combinano matrimoni, si distribuiscono posti. Si riconosce il merito. O lo si disconosce.

6. Merito e demerito. La questione dei raccomandati

L'idea di rete sociale e di capitale sociale, nel mettere tra parentesi i meccanismi formali di allocazione per valorizzare le relazioni interpersonali, apre a una diversa considerazione del merito e dei modi di riconoscerlo e valorizzarlo, introducendo una dimensione particolaristica. Se competenza e sforzo (i due principali ingredienti del merito) possono essere meglio misurati attraverso una lunga interazione, perché questo avvenga occorre far parte di specifiche cerchie di riconoscimento. E dunque il merito non è più una condizione universal-

mente riconoscibile. Esso diventa tale se si creano le condizioni relazionali del suo riconoscimento. E un terzo ingrediente lo definisce: la fiducia. Ovvero l'aspettativa, garantita dalla durata di una rete di relazioni, che competenza e impegno dureranno nel tempo e verranno spesi in una direzione condivisa.

Anche se la maggior parte degli studi sulla meritocrazia si sono prevalentemente preoccupati di operationalizzare il concetto e di tradurlo in indicatori empirici (titolo di studio, test di Qi, anni di scolarità, test motivazionali, ecc.) per misurarne l'effetto sullo status socio-occupazionale o sul reddito (Kingstone, 2006), non è affatto indifferente, ai fini dell'analisi, chiedersi *come* il merito viene valutato da chi detiene le chiavi per l'accesso alle professioni e alle posizioni sociali. A differenza dei canali formali di reclutamento dove i titoli di studio, le esperienze certificate, le competenze possono essere accertate attraverso «titoli ed esami» – come recitano i bandi di concorso – laddove il reclutamento avviene per interazione diretta all'interno di una rete sociale, criteri di selezione non intersoggettivamente comunicabili possono avere la meglio. Questa opportunità di avvalersi di informazioni non oggettivabili in un curriculum e di non doversi attenere a criteri formali di reclutamento può dare ottimi risultati, come si è detto. Non a caso se ne servono le piccole organizzazioni per le quali anche una sola scelta sbagliata può mettere in pericolo la stabilità dell'impresa, ma anche le grandi organizzazioni che dopo aver utilizzato per anni sofisticati meccanismi formalizzati di reclutamento riscoprono lo slogan «porta un amico» per coinvolgere le reti sociali dei propri collaboratori nel reclutamento del personale. La versione meno efficiente di questa modalità di reclutamento è la famosa «raccomandazione» troppo nota alle cronache perché gli studiosi decidessero di farne oggetto di ricerca. Ma di ricerca, invece, ce ne sarebbe un gran bisogno perché il mondo delle raccomandazioni rappresenta il sommerso o, se si preferisce, il lato oscuro della meritocrazia e, come talvolta raccontano le cronache giudiziarie, penetra in profondità anche le procedure formali di reclutamento.

7. Merito e competenze

Queste ultime considerazioni invitano ad andare avanti nel tentativo di guardare dentro la scatola nera dei processi di allocazione delle posizioni sociali. Le disuguaglianze nel mercato del lavoro che a un li-

vello aggregato appaiono determinate da fattori strutturali, possono essere analizzate anche come il risultato dell'interazione delle decisioni delle persone: datori di lavoro e persone in cerca di lavoro. E queste decisioni possono acquistare significati diversi in diversi segmenti del mercato del lavoro. Lo stesso concetto di merito acquista significati differenti per datori di lavoro che operano in differenti mercati. Ho già accennato alla questione. Quanto più la definizione del merito si allontana da qualità che possono essere apprese (conoscenze, abilità) o da comportamenti liberamente scelti (impegno, sforzo, puntualità, ecc.), tanto più si indebolisce il confine tra ascrizione e acquisizione nei processi di allocazione delle posizioni sociali. Ebbene, negli ultimi trent'anni gli studi sui processi di selezione del personale e sulle caratteristiche richieste alle persone che devono occupare posizioni elevate nella stratificazione occupazionale hanno mostrato che ciò che fa la differenza nelle prestazioni, quanto più si sale nella gerarchia professionale, non sono tanto le conoscenze e gli *skills*, necessari per operare ma non sufficienti per realizzare prestazioni eccellenti, quanto una serie di caratteristiche personali che talvolta si acquisiscono attraverso l'esperienza, ma più spesso fanno parte dei tratti profondi della personalità. Spencer e Spencer (1992), pionieri in questo settore di ricerca, hanno rappresentato con un iceberg gli elementi che compongono la competenza: nella parte emersa e visibile stanno le qualificazioni formali, le conoscenze, le abilità pratiche (tutto ciò che può essere documentato in un curriculum e verificato con procedure di *assessment*). Nella parte sommersa stanno i tratti della personalità, le motivazioni, i valori, le immagine di sé, tutti quei caratteri che definiscono i contorni dell'identità personale e che difficilmente possono essere appresi. Per dirla con la metafora usata da Spencer e Spencer: si può insegnare a un tacchino ad arrampicarsi su un albero, ma è meglio scegliere uno scoiattolo. Una recente ricerca realizzata su più di 5.000 annunci di lavoro pubblicati su quotidiani inglesi ha mostrato che la richiesta di caratteristiche personali non riconducibili al merito come definito in letteratura¹ è rilevante in molti gruppi professionali elevati e segnatamente nelle professioni manageriali. Queste considerazioni rendono problematica la nozione di merito in due sensi. In primo luogo, perché ciò che non può essere appreso difficilmente può essere

¹ Nella ricerca sono stati definiti criteri di merito quelli riferiti al titolo di studio, alle abilità tecniche, alle abilità cognitive, allo sforzo e criteri non riconducibili al merito le abilità sociali e le caratteristiche personali (Jackson, 2007).

attribuito al merito di chi lo possiede. In secondo luogo, perché molte di queste caratteristiche che sono spesso insite negli stili di comportamento delle classi sociali elevate (parte del patrimonio genetico e apprese nel corso della prima socializzazione) fanno parte di quel capitale culturale e di quel capitale sociale che può essere trasmesso da una generazione all'altra e che difficilmente può essere usurpato.

8. Merito e ricompense

Un'ultima considerazione. Nella tradizione liberale il principio meritocratico è quel principio che garantisce un'efficiente allocazione delle posizioni sociali: ricompense e onori sono riservati a quelle posizioni che sono più importanti per la società e per ricoprire le quali occorrono le più elevate competenze (Davis e Moore, 1945). Il dibattito sulla meritocrazia, così come si è sviluppato tra sostenitori e detrattori, raramente ha affrontato il tema del rapporto tra merito e ricompense. Per come si è drammaticamente ampliata la forbice tra i redditi delle classi dirigenti e quello degli altri gruppi occupazionali, ammesso e non concesso che queste classi dirigenti siano state selezionate in base a criteri di merito, sarebbero comunque giustificate e giustificabili le enormi differenze di reddito e di potere, se non di prestigio?

Spesso si lamenta il fatto che i valori della meritocrazia siano andati deteriorandosi. Che la scuola non sia in grado di premiare e selezionare i meritevoli, che la piovra del clientelismo e del nepotismo abbia sostituito al merito la raccomandazione. Si paventa che il venir meno di valori condivisi, capaci di produrre comportamenti virtuosi, possa erodere il tessuto connettivo della società. E se a venir meno fosse stato anche il fondamento di qualunque meritocrazia: un sistema di disuguaglianze in grado di soddisfare criteri condivisi di giustizia distributiva?

Riferimenti bibliografici

- Blau P. e Duncan O.D., 1967, *The American Occupational Structure*, John Wiley and Sons, New York.
- Boudon R., 1974, *Education, Opportunity and Social Inequality*, Wiley, New York.
- Bowles S. e Gintis H., 1976, *Schooling in Capitalist America. Educational Reform and Contradictions of Economic Life*, Basic Books, New York.

- Breen R. e Goldthorpe J.H., 1999, *Class Inequality and Meritocracy: A Critique of Sunders and an Alternative Analysis*, «British Journal of Sociology», n. 50 (1), pp. 1-27.
- Breen R. e Goldthorpe J.H., 2001, *Class, Mobility and Merit. The Experience of Two British Cohorts*, «European Sociological Review», n. 17 (2), pp. 81-101.
- Coleman J.S., 1990, *Foundations of Social Theory*, The Belknap Free of Harvard University Press, Cambridge, Ma/Londra (trad. it. *Fondamenti di teoria sociale*, 2005, Il Mulino, Bologna).
- Collins R., 1979, *The Credential Society*, Academic Press, New York.
- Davis K. e Moore W.E., 1945, *Some Principle of Stratification*, «American Sociological Review», n. 10, pp. 242-249.
- Goldthorpe J.H., 1996, *Problems of Meritocracy*, in Erickson R. e Jonsson J.O. (a cura di), *Can Education be Equalized?*, Westview Press, Boulder, Co.
- Granovetter M., 1974, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Harvard University Press, Cambridge, Ma.
- Jackson M., 2007, *How Far Merit Selection? Social Stratification and the Labour Market*, «The British Journal of Sociology», n. 58 (3), pp. 367-390.
- Kerr C. e al., 1960, *Industrialism and Industrial Man*, Harvard University Press, Cambridge, Ma.
- Kingston P.W., 2006, *How Meritocratic is the United States?*, «Research in Social Stratification and Mobility», n. 24, pp. 11-130.
- Luciano A., 1999, *Imparare lavorando. La scuola dell'obbligo e il lavoro*, Utet Università, Torino.
- Parsons T., 1954, *Essays in Sociological Theory*, Free Press, Glencoe.
- Parsons T. e Bales R.F., 1956, *Family, Socialization and Interaction Process*, Routledge e Kegan, Londra.
- Spencer L.M., Spencer S.M., 1993, *Competence at work: models for superior performance*, Wiley, New York (trad. it. *Competenza sul lavoro: modelli per una performance superiore*, Franco Angeli, Milano).
- Weber M., 1961, *Economia e società*, Comunità, Milano (ed. orig. 1922, *Wissenschaft und Gesellschaft*, Jcb Mohr, Tubingen).
- Young M.D., 1958, *The Rise of Meritocracy 1870-2023. An Essay on Education and Equality*, Thames and Hudson, Londra.

Equità o eguaglianza? Tendenze ad auto-favorirsi di individui e gruppi

Cristina Bicchieri

RPS

Il saggio presenta e discute i risultati sperimentali di uno gioco dell'ultimatum in cui gli individui possono scegliere tra distribuzioni di equità o uguaglianza. Le tendenze ad auto-favorirsi sono comuni in tutte le situazioni dove il Proponente pensa di meritare più della Controparte. I criteri basati sul merito sono generalmente accettati, e chiariscono che una distribuzione equa non è così diversa da una eguale. Si nota che quando sono coinvolti gruppi

differenti vi è maggiore diffidenza e antagonismo. In questo caso il criterio meritocratico diviene meno accettabile, a meno che non sia chiaro che entrambi i gruppi vi si atterrano. Questi risultati suggeriscono che nelle situazioni reali di contrattazione, i criteri meritocratici possono risultare accettabili se le regole sono trasparenti e il loro monitoraggio può essere fatto in modo aperto da entrambi i gruppi.

1. Introduzione

Il dibattito che contrappone equità ed eguaglianza è centrale in ogni riflessione sulla giustizia distributiva. Per equità intendiamo, generalmente, una distribuzione/allocazione basata sui bisogni o sul merito; l'eguaglianza, invece, è applicata quando non possiamo, o non vogliamo, fare distinzioni tra gli individui. Se si prova a chiedere, la maggior parte delle persone si trova d'accordo sul fatto che alcuni beni dovrebbero essere distribuiti sulla base del merito, altri sulla base dei bisogni; per altri ancora, una distribuzione egualitaria dovrebbe essere la regola. In genere, ad esempio, siamo d'accordo sul fatto che i dottorati di ricerca (PhD) siano assegnati in base al merito, ma non siamo d'accordo a seguire lo stesso principio quando si tratta di trapianti di reni o della partecipazione a sperimentazioni cliniche. La scelta di criteri meritocratici è comunemente accettata, in determinate aree del mondo, a tal punto che i politici, che invocano un uso massiccio di criteri basati sul merito, sembrano pensare che le considerazioni di efficienza che accompagnano questo tipo di regole siano così ovvie da essere condivise da tutti. C'è però differenza tra l'essere d'accordo in

astratto con un metodo distributivo meritocratico e lo scegliere questo tipo di soluzione in una situazione concreta dove si è il soggetto della distribuzione.

Gli esperimenti di cui tratterò suggeriscono che dovremmo essere più cauti nel presumere che ciò che sceglieremmo per gli altri, o persino sotto un «velo di ignoranza», equivale a ciò che ognuno sceglierebbe per se stesso conoscendo la propria posizione sociale; il discorso si complica ancor di più quando i gruppi, intesi come opposti agli individui, sono coinvolti nella scelta delle regole distributive. I seguenti esperimenti, inoltre, indicano alcuni metodi grazie ai quali i criteri meritocratici possono essere più facilmente accettati da tutte le parti coinvolte.

2. *Ultimatum ed equità*

Nel 1982, Guth, Schmittberger e Schwarze, pubblicarono uno studio fondamentale in cui chiesero ad alcuni soggetti di giocare a quello che oggi si chiama il *Gioco dell'ultimatum*. Il loro obiettivo era quello di verificare le previsioni della teoria dei giochi sull'equilibrio comportamentale. I loro risultati, al contrario, dimostrarono che i soggetti deviavano considerevolmente da quello che la teoria del gioco prevedeva. La struttura del gioco è piuttosto semplice: due persone devono dividersi una determinata somma di denaro (D). Il *Proponente* (P) offre per primo alla *Controparte* (C) una parte di D; questa parte sarà compresa tra zero e D. La Controparte ha di fronte a sé soltanto una scelta binaria: accettare o rifiutare. Se l'offerta viene accettata il Proponente riceve $D-x$ e la Controparte riceve x , dove x corrisponde all'ammontare dell'offerta. Se l'offerta viene rifiutata nessuno dei giocatori riceve alcunché. Se la razionalità è conoscenza comune, il Proponente sa che la Controparte accetterà ogni somma maggiore di zero poiché l'assenso vince sul rifiuto per qualsiasi offerta che sia più grande di zero. Una volta che P abbia offerto il minimo, C lo accetterà. Ad esempio, se $D=10$ dollari e il minimo possibile è 1 centesimo, il Proponente lo potrebbe offrire e l'offerta potrebbe essere accettata lasciando al Proponente 9,99 dollari.

Quando l'esperimento fu condotto, si scoprì che nessuno offriva 1 centesimo, e neppure 1 dollaro. Bisogna mettere in evidenza che questo tipo di esperimenti sono sempre anonimi e si svolgono una volta sola. Vale a dire, i soggetti partecipano al gioco una sola volta con un

partner anonimo e vi è garanzia che le scelte non siano rese note. L'assenza della ripetizione è importante per distinguere tra un comportamento generoso, ma dettato dalla razionalità e dal calcolo, e una generosità genuina. Se il Gioco dell'ultimatum venisse ripetuto con lo stesso partner o se qualcuno sospettasse che il prossimo partner conoscesse il proprio comportamento, potrebbe essere perfettamente razionale, per un giocatore che fosse interessato solo ai propri guadagni (*payoff*) materiali, dare generosamente con l'aspettativa di essere in futuro tra coloro che ricevono. D'altro canto, una Controparte disposta ad accettare il minimo in un gioco che si svolga una volta sola, potrebbe invece rifiutare un'offerta bassa all'inizio di un gioco iterato, nella speranza di convincere i successivi Proponenti ad offrire di più.

Negli Stati Uniti, così come in altri paesi, l'offerta media nei giochi sperimentali che si svolgono una volta sola va dal 40 al 50% dell'ammontare totale e le offerte più basse vanno dal 30 al 40%. Le offerte minori del 20% vengono rifiutate la metà delle volte¹. Questi risultati rimangono pressoché inalterati anche rispetto alla variazione dell'importo e alle differenze culturali (Camerer, 2003). Ad esempio, sappiamo che aumentare i fondi da 10 a 100 dollari non determina una diminuzione della frequenza dei rifiuti ad offerte basse (quelle tra i 10 e i 20 dollari) e che, negli esperimenti condotti in Slovenia, Pittsburgh, Israele e Tokyo, la media delle offerte è sempre tra il 40 e il 50% (Hoffman e al., 1998; Roth e al., 1991).

Se per razionalità intendiamo che i soggetti cerchino di massimizzare l'utilità attesa e siano interessati unicamente ai risultati monetari, allora dobbiamo concludere che un soggetto che rifiuta un'offerta che non sia pari a zero stia agendo irrazionalmente. Tuttavia, il comportamento individuale rilevato nei diversi giochi suggerisce che il denaro non sia l'unica variabile ricercata e che, invece, venga presa in considerazione anche l'equità, almeno nella misura in cui i soggetti si preparano a punire coloro che si comportano in modo iniquo a costo di pagarne essi stessi le conseguenze². L'attenzione all'equità è solo uno

¹ Guth e al. (1982) furono i primi ad osservare che l'offerta più comune tra i Proponenti era quella di dare metà della somma di denaro alla Controparte. L'offerta minima fu del 37% del totale. Replicando il loro esperimento lasciarono ai soggetti una settimana per pensare alla propria decisione. L'offerta minima fu comunque alta, il 32% del totale.

² Sappiamo che le Controparti rifiutano offerte basse anche se equivalgono a tre mesi di stipendio (Cameron, 1995). Inoltre, esperimenti in cui una terza parte aveva la possibilità di punire un Proponente «sleale» a pagare una somma di de-

degli esempi di una realtà più generale circa il comportamento umano: siamo spesso motivati da una serie di fattori tra i quali gli incentivi monetari sono solo uno di essi e, spesso, non il più importante. Agiamo per amore, invidia, dispetto, generosità, desiderio di emulazione, simpatia o odio, per nominare solo alcune delle «passioni» in nome delle quali agiamo. Quando ci confrontiamo con diverse possibilità di distribuzione, di solito, ci preoccupiamo degli effetti sugli altri, di come avviene la distribuzione, di chi la realizza e perché. Esperimento dopo esperimento si è dimostrato che gli individui si preoccupano dei guadagni degli altri, che potrebbero voler spendere le proprie risorse per incrementare o ridurre quei guadagni e che quelle che percepiscono essere le intenzioni (buone o cattive) di coloro con i quali si relazionano pesano sulle loro decisioni.

In un tipico Gioco dell'ultimatum, quindi, le persone tendono a suddividere in maniera egualitaria. Quando osserviamo deviazioni dalla suddivisione egualitaria, queste sono dovute principalmente a (a) la presenza di appropriate e accettabili giustificazioni per prendere più di quanto derivi da una suddivisione equa e/o (b) ad un cambiamento profondo del copione che implichi regole e aspettative differenti. Un esempio di (b) è quando il Proponente è etichettato come «venditore» e la Controparte come «compratore»; in questo caso il Proponente offrirà una somma di denaro più bassa e la Controparte accetterà prontamente (e si aspetterà) meno di quanto sarebbe risultato da una suddivisione egualitaria (Hoffman e al., 1994). In questo caso, infatti, l'interazione è percepita come parte del mercato e, nelle regole di mercato, è ritenuto equo che il venditore guadagni più del compratore. Un esempio di (a), invece, è quando il Proponente ha «guadagnato» il diritto a ricevere quel denaro ottenendo, ad esempio, il punteggio più alto in un quiz di cultura generale (Frey e Bohnet, 1995; Hoffman e Spitzer, 1985). In questo caso, il Proponente ha a disposizione una giustificazione accettabile per prendere di più di quello che gli spetterebbe in una suddivisione egualitaria. Riuscire meglio di qualcun altro in un test è un meccanismo comune e ragionevole per determinare un accesso differenziato a una risorsa comune, almeno nella nostra società. A molti Proponenti, in queste condizioni, sembra, pertanto, appropriato scegliere come criterio l'equità piuttosto che l'eguaglianza, anche se, come vedremo, queste regole volte ad auto-fa-

naro dimostrano, moderatamente, che le punizioni a caro prezzo sono frequenti (Fehr e Gächter, 2000).

vorirsi possono non essere condivise dalla Controparte³. Su questo secondo caso mi concentrerò più avanti.

Un lettore potrebbe adesso osservare che abbiamo condotto gli esperimenti in maniera molto dissimile da ciò che accade nella vita reale. Ci sono, però, buone ragioni per credere che sia altrimenti. Se crediamo ai risultati della psicologia cognitiva, quando affrontiamo una situazione nuova (e un esperimento avviene attraverso la definizione di una situazione «nuova») tendiamo a categorizzarla velocemente come molto simile ad altre situazioni più familiari che abbiamo già incontrato per affrontarla applicando uno schema (o copione) conosciuto (Lamberts e Shanks, 1997; Shank e Abelson, 1977). Questo schema (o copione) è una rozza e semplificata teoria di come ci comportiamo in un certo tipo di situazioni, cosa ci aspettiamo dagli altri e cosa ci si aspetta da noi, cosa si deduce e cosa si genera dalle relazioni causali date, e così via (Bicchieri, 2006). In questo caso, quello che succede nell'esperimento è un buon surrogato di quello che accade nella vita reale e ha il vantaggio degli esperimenti comportamentali, ovvero, che si possono facilmente isolare e manipolare le variabili che abbiamo intenzione di studiare, per vedere cosa turba il comportamento e perché. C'è una continuità tra la vita reale e gli esperimenti che riguardano l'«equità» e l'«aver diritto»; le considerazioni su merito, bisogno o fortuna brutta formano la nostra percezione di ciò che è equo e di quali siano le ragioni che possono rappresentare giustificazioni accettabili per violare le norme di equità. Le culture differiscono nel fare affidamento su regole distributive e allocative diverse, poiché queste regole dipendono a loro volta dalle differenti forme di organizzazione sociale. In una data cultura, ad ogni modo, in genere c'è consenso su come beni e opportunità debbano essere assegnati o distribuiti. Vale a dire, all'interno di una cultura condividiamo tutti i medesimi schemi (copioni) e le norme in essi iscritte.

3. Equità ed eguaglianza nel Gioco dell'ultimatum

Nel contesto del Gioco dell'ultimatum sono stati largamente studiati i *framing effects*, ovvero gli effetti sulla scelta che dipendono da come la

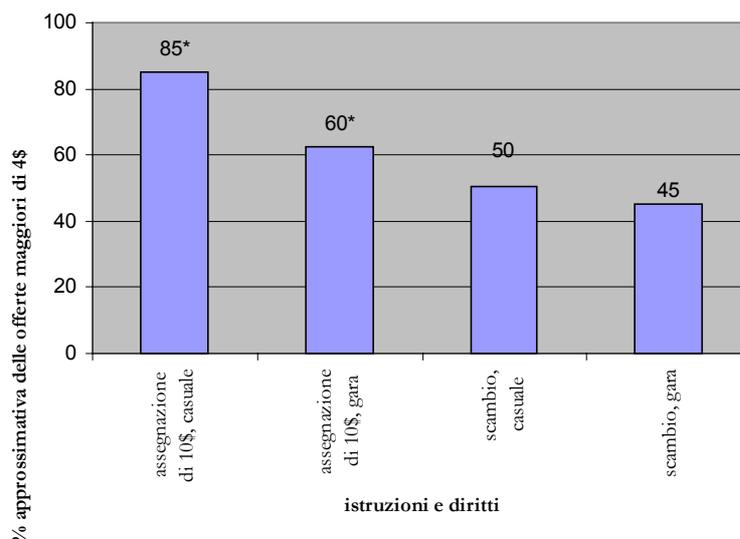
³ Kahneman e al. (1986) descrivono differenti norme di equità, incluse quelle situazioni in cui un comportamento sleale è comunemente accettato e «giustificato».

scelta stessa è posta (o, ancora, in altri termini, dal contesto strutturale della scelta), un *topos* che continua ad interessare gli psicologi e gli scienziati sociali. In particolare, gli esperimenti fatti sono finalizzati a comprendere se la «meritocrazia» sia radicata nelle persone e quale tipo di meccanismo conduca le persone ad abbandonare la predilezione per l'eguaglianza a favore dell'equità, in questo caso intesa come basata sul merito. Hoffman e al. (1994), ad esempio, hanno progettato un Gioco dell'ultimatum in cui gruppi di dodici partecipanti sono posizionati in una graduatoria che va da 1 a 12. La graduatoria può essere stilata in maniera casuale o sulla base della capacità di rispondere ad alcune domande di attualità. Alle prime sei posizioni della graduatoria viene assegnato il ruolo del «venditore», alle rimanenti quello di «acquirente». Gli stessi autori hanno inoltre condotto altri studi con le regole del Gioco dell'ultimatum standard, sia nella variante in cui i ruoli venivano assegnati casualmente, sia in quella in cui il ruolo del Proponente veniva determinato dal contesto. Entrambi i cambiamenti, se paragonati al Gioco dell'ultimatum standard, producevano offerte significativamente più basse senza però generare differenze significative nella percentuale di rifiuti⁴.

La figura 1 dimostra non solo che il «*framing*» dello scambio produce un abbassamento significativo dell'offerta, ma anche che il fatto di essere il vincitore di un Gioco dell'ultimatum tradizionale influenza l'offerta del Proponente. Diversi altri esperimenti hanno costantemente dimostrato che il Proponente, quando è il «vincitore di una gara» (Frey e Bohnet, 1995) o quando si è «guadagnato il diritto» di essere il Proponente (Hoffman e Spitzer, 1985), offre meno rispetto al Gioco dell'ultimatum tradizionale. Come ho accennato prima, in presenza di giustificazioni accettabili per allontanarsi dal principio di eguaglianza, i soggetti in esame sono indotti a seguire un principio di equità, a condizione che questo principio produca dei benefici per loro. Il contesto della scelta, in questo caso, produce chiari segnali che suggeriscono che il principio meritocratico è appropriato alla situazione.

⁴ La percentuale di rifiuti rimane piuttosto bassa: attorno al 10%. Tutti i rifiuti sono sulle offerte di 2 o 3 dollari nel gioco con istruzioni di scambio; non ci sono stati rifiuti nel contesto del diritto/distribuzione di 10 dollari; il 5% dei rifiuti su offerte di 3 o 4 dollari nell'assegnazione/distribuzione casuale di 10 dollari.

Figura 1 - Manipolazione dei diritti e del contesto



* Circa il 50% delle offerte sono di 5\$ se casuale, di 4\$ se con gara.

Come è dimostrato negli esempi già esposti, il contesto di scelta cambia la concezione dei giocatori circa cosa sia equo e cosa non lo sia. Il contesto dello «scambio» tende a comportare un copione di mercato in cui ci si aspetta dal venditore che cerchi di guadagnare il più possibile, mentre il contesto dove si ha diritto a dotazioni fa allontanare i soggetti dall'eguaglianza in favore dell'equità. In entrambi i casi, ciò che è stato manipolato è la percezione della situazione e, quindi, le aspettative dei giocatori. La sensibilità dell'individuo e la sua attenzione per l'equità potrebbe essere rimasta immutata, ma l'importanza delle norme di equità è chiaramente differente dal consueto senso di «equità in termini di eguaglianza».

4. Elusioni e violazioni

I risultati degli esperimenti sui Giochi dell'ultimatum dimostrano l'importanza del contesto di scelta nel determinare cosa venga perce-

pito come «equa» assegnazione; non controllano, tuttavia, le tendenze degli individui (o gruppi) nel decidere cosa significhi «equo» in situazioni in cui è indeterminata la scelta della dimensione rispetto alla quale una equa allocazione o distribuzione dovrebbe essere stabilita. Ad esempio, l'eguaglianza come regola base dell'equità presuppone che tutti gli individui siano uguali in ogni aspetto rilevante e per questo meritino lo stesso risultato; le regole dell'equità invece, richiedono che gli individui ricevano proporzionalmente ai loro contributi o, alternativamente, alle loro necessità. Poiché stiamo discutendo di merito mi concentrerò sull'equità intesa come guidata dal merito. La controversa *azione affermativa* è un esempio della perenne tensione che esiste tra il polo dell'equità e quello dell'eguaglianza. I gruppi svantaggiati, di solito minoranze, tendono a puntare l'attenzione su differenze preesistenti (nei guadagni, nell'accesso all'educazione, ecc.) che favoriscono, in maniera ingiusta, i gruppi già avvantaggiati. L'*azione affermativa* è percepita come un mezzo per avvicinare i gruppi svantaggiati all'eguaglianza. I membri dei gruppi avvantaggiati, invece, tendono a percepire l'*azione affermativa* come un vantaggio ingiusto. In entrambi i casi si possono fornire delle giustificazioni plausibili, ma il peso che i due gruppi attribuiranno a queste giustificazioni sarà differente. In un Gioco dell'ultimatum in cui vanno divisi 10 dollari e i giocatori sono attenti a considerazioni di merito (come quando il Proponente vince una gara) le suddivisioni accettabili possono variare da 5,5 a 7,3 dollari. In questo caso si osserva una deviazione dalla regola basata sull'eguaglianza (5,5); comunque solo una minoranza di Proponenti offre meno di 4 dollari. La mia interpretazione è che il Proponente sarà desideroso di giustificare lo spostamento dal principio di eguaglianza a quello di equità ma bisogna anche notare che la sua giustificazione non avrà altrettanto peso per la Controparte. In questo caso, ovvero nel caso in cui la divisione ricompensa il merito ma non è poi così distante dall'eguaglianza, la più alta probabilità di accettazione sarà 6,4 dollari. Questo comportamento mostra quello che chiamiamo *self-serving bias* (tendenza ad auto-favorirsi o, il che è lo stesso, pregiudizio a favore di sé). Questo significa semplicemente che, quando si interfacciano con differenti interpretazioni di una regola o di una norma (in questo caso la giustizia), gli individui scelgono quella da cui possono trarre più benefici.

Ci sono diversi esempi, nella letteratura degli esperimenti, che dimostrano come, in situazioni ambigue, si attui la tendenza ad auto-favorirsi. È comunque interessante notare come questo tipo di tendenze

sembra mitigarsi attraverso la considerazione delle aspettative della Controparte⁵. Questo comportamento controllato è dovuto alla presenza di norme condivise che permettono ai giocatori di immaginare le aspettative degli altri e che ne condizionano il comportamento (Bicchieri, 2006). Che queste aspettative siano cruciali nel mantenere i giocatori «allineati» può essere testato facilmente: ad esempio sappiamo che, se i soggetti sono resi consapevoli che *nessuno* si aspetta da loro che essi obbediscano ad una particolare norma, possiamo osservare un comportamento che differisce notevolmente dal dettato della norma stessa, a favore di esiti molto più autointeressati (Bicchieri e Xiao, 2008).

Messick e Sentis (1983) riportano i risultati di una serie di esperimenti volti al controllo dell'ipotesi in cui ognuno tende a selezionare la regola di equità a seconda di quello che preferisce. L'esperimento più interessante in tal senso è forse quello del test in doppio cieco di Van Avermaet che mostra come un gruppo di 94 studenti non laureati hanno deciso di dividersi i soldi che avevano «guadagnato» in una sessione di esperimenti. Van Avermaet (1974) aveva manipolato sia la quantità di ore lavorate sia il numero di questionari da completare. Un terzo degli studenti aveva lavorato per 90 minuti compilando una serie di test sulla personalità e ad ognuno di essi fu detto che stava lavorando in maniera indipendente insieme ad un altro studente che stava in un'altra stanza e che non avrebbe mai incontrato. Agli studenti fu riferito che anche l'altro studente aveva lavorato per 90 minuti (90, 90). Un terzo degli studenti aveva lavorato anch'esso per 90 minuti, ma fu loro detto che l'altro studente aveva lavorato solo per 45 minuti (90, 45). L'ultimo gruppo aveva lavorato 45 minuti e gli fu detto che l'altro studente aveva, invece, lavorato 90 minuti (45, 90). Ai soggetti furono dati tre o sei questionari da completare e fu loro fatto credere che l'altro studente aveva riempito tre o sei questionari nel tempo dato. Le combinazioni dei questionari sono (6, 3), (3, 3), (3, 6). Dopo che il test fu completato ad ogni studente furono dati 7 dollari per l'aiuto e ad ognuno fu detto che il suo «partner» era dovuto andare via con urgenza. Ad ogni studente fu anche fatto presente che il suo «partner» non si aspettava un pagamento, ma gli fu comunque data

⁵ Nei Giochi dell'ultimatum i giocatori che, per ragioni di «merito», scelgono un'assegnazione equa (intesa come opposta a quella egualitaria) non si premiano quasi mai con più del 70 o 80% del denaro. Coloro che ricevono l'offerta, invece, rifiutano, sempre, le offerte inferiori al 30%.

una busta da lettera con l'indirizzo dell'altro studente, nel caso decidesse di spedire all'altro una parte del guadagno. Si noti qui che, nonostante sia stato riferito che il «partner» non si aspettasse la condivisione del compenso, il fatto stesso che si sia data una busta con il suo indirizzo, suggerisce fortemente che lo sperimentatore si aspetta dal suo studente che questi doni qualcosa. In altre parole, coloro i quali credo si aspettino da me che io rispetti le norme non sono necessariamente i destinatari di una distribuzione equa; a darmi la motivazione per conformarmi è solo la convinzione che *qualcuno* si aspetti, o preferisca, che io rispetti le norme. I risultati furono che solo due dei 94 studenti non spedirono parte del denaro e che l'ammontare del denaro dato al «partner» era subordinato alla percezione di importanza che ognuno imputava alla relazione con l'altro. Ad esempio, nei casi in cui lo studente aveva lavorato più a lungo (90, 45) e aveva riempito un maggior numero di questionari (6, 3) i soggetti si tennero più della metà del denaro, *indipendentemente dal fatto che, secondo lo stesso criterio, la seconda variabile fosse a favore del loro partner* (ad esempio, una combinazione poteva essere 90, 45 e 3, 6). Quando i soggetti avevano una variabile uguale e una variabile che favoriva l'altro (ad esempio 90, 90 e 3, 6) i soggetti si tennero la metà del denaro. Quando i soggetti si meritavano di meno perché avevano lavorato meno su entrambi i piani, il minimo che tennero per se fu 3,3 dollari, poco meno di una suddivisione equa. Si noti che, uno studente nella situazione opposta (ad esempio 90, 45 e 6, 3), si era tenuto 4,68 dollari. Questi dati sono consistenti con i risultati di diversi altri studi che dimostrano la tendenza tra le persone *lower-input* a preferire una divisione egualitaria dei guadagni del gruppo mentre quelli *higher-input* preferiscono una divisione equa.

Messick e Sentis interpretano questi dati come la dimostrazione che le persone, quando devono affrontare una decisione allocativa, la maggior parte delle volte cercano di raggiungere un difficile equilibrio tra il proprio interesse e l'equità. Nello specifico essi asseriscono che, in situazioni ambigue, le preferenze relative ai risultati determinano l'interpretazione che si adotta dell'equità.

Il processo che descrivono è quello di una «massimizzazione vincolata» delle preferenze: primo, ognuno ordina le opzioni allocative sulla base delle proprie preferenze personali, poi cerca di trovare argomenti plausibili che possano sostenere le proprie pretese di qualcosa che sia più di una divisione egualitaria delle risorse.

Ci sono poche evidenze, ad ogni modo, che suggeriscono che le ten-

denze ad auto-favorirsi facciano parte di un comportamento cosciente, ovvero che gli individui siano consapevoli del processo suddetto. Ci sono certamente circostanze nelle quali ognuno cerca consciamente di trovare un buon argomento per giustificare la propria scelta rispetto ad una data allocazione. Se ci si aspetta che io sia responsabile delle mie scelte, farò uno sforzo maggiore per trovare ragioni buone e convincenti che supportino le mie azioni. Allo stesso modo se mi si contesta una scelta già attuata, cercherò di razionalizzare le mie azioni appellandomi ad una interpretazione di equità che possa giustificare le mie assegnazioni.

Nella maggior parte delle circostanze, ad ogni modo, i pregiudizi tendono a governare le nostre scelte in una o nell'altra direzione, senza troppo pensiero e controllo da parte nostra. Una tendenza ad auto-favorirsi avrà l'effetto di rendere esplicito un particolare schema o di fare focalizzare un soggetto su una specifica interpretazione di giustizia. Quando sono possibili diverse interpretazioni, percepiremo una di queste come fondamentale perché ci favorisce, ma credo che l'intero processo sia per lo più automatico e non riflessivo. Gli interessi personali portano a dare importanza a una regola particolare di equità, così come, in un compito allocativo, le tendenze di gruppo spingono gli individui a favorire il proprio gruppo. In quest'ultimo caso, il fatto che gli allocatori non siano influenzati dalle loro scelte e che, inoltre, non abbiano informazioni sui contributi relativi dei diversi gruppi, dà credibilità all'ipotesi che i pregiudizi svolgano un ruolo saliente in maniera quasi automatica. Se parecchie norme si possono lecitamente applicare ad una situazione, allora le persone sceglieranno quelle che più favoriscono se stesse o il proprio gruppo. In ogni caso, come dimostra il prossimo esperimento illustrato, per altro molto conosciuto, le tendenze ad auto-favorirsi sono sempre stemperate dalla consapevolezza (che non sempre è un processo completamente cosciente) che le aspettative degli altri possono essere differenti dai propri desideri; l'esito finale, così, torna a bilanciarsi tra le preoccupazioni di equità e quelle di uguaglianza.

5. Tendenze a favore del proprio gruppo

Le tendenze a favore del proprio gruppo furono per la prima volta messe in luce dai primi esperimenti di Henry Tajfel sugli effetti di categorizzazioni senza senso sulle discriminazioni tra i gruppi (Tajfel,

1970). Un esperimento tipico inizia con un compito di valutazione visuale, pianificato per dividere i partecipanti in due gruppi, o categorie, su basi arbitrarie: i soggetti devono osservare dei punti su uno schermo cercando di fare una stima sul loro numero. Viene poi detto che le persone hanno la tendenza a sottostimare o sovrastimare il numero dei punti, ma che queste tendenze non sono collegate all'accuratezza e, infine, vengono costruiti dei gruppi sulla base dei risultati ottenuti nella stima dei punti⁶. La seconda parte dell'esperimento consiste in un compito diverso, ossia nell'assegnare denaro ad altri partecipanti identificati solo attraverso la loro etichetta (il gruppo di cui fanno parte) e il loro codice. Ad ogni soggetto vengono date 18 pagine con matrici di assegnazione come quelle qui di seguito:

Assegnazione a:

Soggetto x 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6

Soggetto y 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

In ogni matrice, ognuna delle coppie verticali di numeri rappresenta un'assegnazione alternativa di denaro, con il numero più in alto che rappresenta ciò che dovrebbe essere corrisposto al soggetto x e quello più in basso che rappresenta ciò che dovrebbe essere corrisposto al soggetto y . I soggetti x e y possono essere entrambi tra coloro che sovrastimano, o tra quelli che sottostimano, o appartenere l'uno alla prima, l'altro alla seconda categoria. Si noti che all'allocatore è già stato fatto presente che sta assegnando denaro ad altri due partecipanti, quindi non dovrebbe avere preferenze, e che sia allocatori che partecipanti sono anonimi; il codice di ogni partecipante mostra semplicemente a quale gruppo appartengono. Date queste condizioni, ci si aspetterebbe che il senso di equità induca ad una assegnazione di denaro più egualitaria possibile. In realtà, quando i soggetti x e y appartengono allo stesso gruppo (ad esempio entrambi sono tra coloro che sovrastimano o tra chi sottostima), la tendenza è quella di assegnare in parti uguali. Nel nostro esempio saranno sia (12, 11) sia (11, 12). Invece, nel caso in cui i due individui appartengono a gruppi differenti, il 90% di coloro che assegnano consegna più denaro al membro del proprio gruppo. Nel nostro esempio, i partecipanti assegnano in me-

⁶ Per controllare l'impatto del giudizio di valore sulle tendenze ad autofavorirsi all'interno del gruppo, ad un altro gruppo di soggetti fu esplicitamente detto che alcuni erano stati più accurati di altri (Tajfel, 1970).

dia 13 ai membri del proprio gruppo e solo 10 ai membri dell'altro gruppo. Non diversamente dagli esperimenti che dimostrano una tendenza ad auto-favorirsi, anche in questo caso, gli individui cercano di raggiungere un equilibrio fra essere equi nei confronti di entrambi i gruppi e favorire il gruppo di appartenenza.

Le tendenze nei confronti del proprio gruppo osservate dagli esperimenti di Tajfel apparentemente non si possono spiegare sulla base di un interesse materiale, in quanto l'anonimo allocatore/assegnatore non è favorito o penalizzato dalla propria scelta, né possono essere razionalizzate sulla base di una abilità relativa, poiché ai soggetti era stato esplicitamente detto che approssimativamente il 50% dei soggetti erano *sottostimatori* e il 50% *sovrastimatori* e che quindi entrambe le tendenze erano ugualmente comuni e le stime conseguenti ugualmente inaccurate. Le conclusioni di Tajfel furono che le discriminazioni gratuite erano semplicemente il risultato dell'aver separato gli individui in due gruppi, nonostante la distinzione fosse completamente arbitraria. Il solo dividere in due categorie, secondo Tajfel, è esso stesso causa di una valutazione favorevole per i membri del proprio gruppo. Questa valutazione, sempre secondo Tajfel, è motivata solo dalla necessità di dare a se stessi una identità sociale positiva, poiché, se uno percepisce il proprio gruppo come «migliore» degli altri, si sente meglio con se stesso (Tajfel, 1982). La connessione tra autostima, giudizio favorevole sul proprio gruppo, e categorizzazione è piuttosto debole. Anche se potessimo dimostrare che esiste una relazione forte tra queste variabili, non ne seguirebbe che la valutazione favorevole al proprio gruppo porta ad una discriminazione in suo favore. «Preferire» non significa necessariamente «favorire». Ci potrebbe essere un'altra spiegazione, più convincente, per favorire il proprio gruppo. Quest'ultima potrebbe essere dovuta al *mutual fate control*, ossia, ad una situazione in cui i guadagni di ogni membro dipendono dalle scelte degli altri membri del gruppo e non dalle proprie scelte (Yamagishi e Cook, 1993). In realtà gli esperimenti di Jin, Yamagishi e al. (1996) dimostrano che c'è differenza tra l'essere fiero del proprio gruppo e il favorirlo. La fierezza sembra essere il risultato della semplice creazione di una categoria, ma questa non è abbastanza, da sola, per produrre favoritismi all'interno del gruppo. Quest'ultima tendenza si manifesta solamente in presenza di un *mutual fate control*. In condizioni di *mutual fate control*, ognuno favorisce i membri del proprio gruppo perché *si aspetta reciprocità*. Poiché questi esperimenti sono stati condotti in anonimato, il favorire i membri del proprio gruppo non

può essere individuato e quindi l'aspettativa di reciprocità non sembra razionale o prodotta dalla natura della relazione⁷. In realtà le aspettative equivalgono a quella che Jin, Yamagishi e al. chiamano «illusione di controllo».

Se consideriamo le aspettative come parte di un copione creato dal come la situazione dell'esperimento viene presentata, allora tutto sembra meno irrazionale e ingiustificato. La mia ipotesi è che l'aspettativa di reciprocità è normativa. Sappiamo che le persone tendono a percepire i membri del proprio gruppo come più onesti, attendibili e cooperativi di quelli che ne sono al di fuori, anche (e specialmente) quando il raggruppamento è arbitrario e anonimo. Abbiamo sviluppato norme generiche di comportamento di gruppo che ci sono state utili da prima che diventassimo *homo sapiens*. Gli individui che vivono in piccole bande o gruppi puniscono i cani sciolti e praticano la reciprocità con il significato della sopravvivenza. Anche se oggi viviamo in unioni meno compatte, ci sono ancora molti gruppi a cui apparteniamo – famiglia, vicinato, gruppo di lavoro – che ci insegnano l'importanza della solidarietà e dell'alleanza di gruppo. Nei grandi gruppi anonimi, o in situazioni di completo anonimato, la solidarietà di gruppo non ha molto senso, ma questo tipo di circostanze sono relativamente «nuove» (parlando di evoluzione) e non sembriamo ancora dotati di meccanismi psicologici che ci permettano di «accordare», tra una situazione e l'altra, le nostre reazioni e i loro cambiamenti. Quello che sto dicendo non implica, ad ogni modo, che aspettative predefinite siano completamente insensibili a informazioni che possono guidarci in altre direzioni. In un contesto di dentro/fuori del gruppo, mi aspetto che le aspettative predefinite possano essere generalizzate nella reciprocità all'interno del gruppo; per questo, ognuno tende a favorire il proprio gruppo allontanandosi da una suddivisione egualitaria.

Che cosa succederebbe se facessimo concentrare gli allocatori sul fatto che chi riceve la loro assegnazione *non sa* se sia membro del gruppo? In questo caso avremmo eliminato la *conoscenza reciproca* di appartenenza al gruppo. La mia previsione è che, anche se la dipen-

⁷ Jin, Yamagishi e al. (1996) diedero ai loro soggetti alcuni questionari da riempire dopo l'esperimento. Il tipo di domanda era: «Pensi che i membri del tuo gruppo ti daranno di più se tu hai dato più soldi ad un membro del tuo gruppo?». Solo coloro che risposero positivamente avevano praticato favoritismi verso i membri del loro gruppo. Vedi anche Yamagishi, Jin e al., 1999.

denza multilaterale fosse *prima facie* assunta dagli allocatori, essa sarebbe irrilevante se la conoscenza reciproca di appartenenza al gruppo fosse assente. In verità, ci sono alcune evidenze sperimentali in cui i soggetti si comportano diversamente a seconda che la conoscenza di appartenenza al gruppo sia unilaterale o reciproca (Yamagishi, 1998). Come in ogni situazione in cui si applicano delle regole, dobbiamo avere corrette aspettative per conformarci ad una norma. Se le aspettative predefinite di una generale reciprocità non vengono rimosse, una norma di giustizia, intesa come equità, verrà giustificata con ragioni accettabili per dare di più al gruppo a cui si appartiene. Si dà di più al proprio gruppo perché ci si aspetta di più da quest'ultimo piuttosto che da coloro che sono fuori del gruppo e si ritiene che tutti i partecipanti al gruppo si aspettino questo comportamento gli uni dagli altri. Ancora, credo che l'aspettativa complementare, ovvero il fatto che coloro che sono al di fuori del gruppo possano ragionare in modo simile e possano manifestare una reciprocità negativa se trattati male, attenui i favoritismi e sia la ragione per cui le deviazioni dall'uguaglianza non sono troppo grandi. In assenza di queste ragioni, dobbiamo aspettarci che sia l'eguaglianza a governare.

6. Conclusioni

Quali sono le conclusioni in termini di politiche che possono essere dedotte da questi esperimenti? Un'allocatione delle risorse basata sul merito è generalmente percepita come accettabile, a condizione che l'allocatione finale non si discosti troppo da quella egualitaria. I soggetti cercano di trovare un equilibrio tra le due e, anche se nel Gioco dell'ultimatum l'onnipresente minaccia del rifiuto è una motivazione potente per comportarsi in maniera controllata, norme largamente condivise permettono al merito di essere un fattore importante nella distribuzione/assegnazione di beni e privilegi. Quando invece le situazioni sono ambigue, come quando sia l'eguaglianza sia la meritocrazia possono essere giustificate come criteri di scelta, possiamo osservare un picco di tendenze ad auto-favorirsi. Come ha dimostrato l'esperimento di Van Avermaet, quando i soggetti sono favoriti solo per un aspetto (poiché l'altro aspetto favorisce la parte avversa), esiste la tendenza a scegliere l'interpretazione di equità che più li favorisce, trascurando i diritti dell'altra parte. Inoltre, se solo un soggetto è favorito (come quando il Proponente «si è guadagnato di diritto» quel ruolo),

sarà il favorito a scegliere regole che si rifanno all'equità se le può interpretare a suo favore, mentre coloro che non sono favoriti useranno l'eguaglianza come criterio di giustizia.

Si noti infine che, in molti esperimenti, non c'è un criterio oggettivo per assegnare i meriti. È sufficiente che il Proponente sia stato etichettato come «meritevole» per avallare una norma di equità basata sul merito. Questo fatto è particolarmente preoccupante perché suggerisce che le persone non solo possono tendere ad auto-favorirsi, ma possono anche attribuire valore a caratteristiche e contesti di scelta che *non hanno nulla a che vedere con misure oggettive di merito*. Quindi, quando si introducono criteri basati sul merito, bisogna fare molta attenzione a specificare cosa significa il merito in un determinato contesto e come si può misurarlo in maniera «obiettiva».

Questi problemi si amplificano quando le scelte sono fatte dai gruppi piuttosto che dagli individui. Quando l'identità di gruppo è stressata, ad esempio quando i sindacati sono contrapposti al management, in ogni gruppo c'è una forte tendenza a: *a)* favorire i membri del proprio gruppo e *b)* trattare con scetticismo le richieste dell'altro gruppo⁸. Questa tendenza, come ho già spiegato, non è necessariamente un malevolo e consapevole tentativo di indebolire gruppi diversi dal proprio; si tratta, al contrario, di una reazione ben radicata e quasi automatica al fatto che l'identità del gruppo è stata resa prioritaria. Quindi, se viene proposto un criterio meritocratico, bisogna chiarire che si applica ad *entrambi* i gruppi; dovrebbe anche essere trasparente in cosa consiste il merito e come verrà misurato. Un movimento unilaterale verso la meritocrazia sarà altrimenti risentito solo dal gruppo a cui è applicato. Un movimento unilaterale, inoltre, potrebbe essere poco saggio anche per un'altra ragione che abbiamo discusso. Poiché abbiamo ogni ragione per aspettarci che i gruppi siano soggetti alle stesse tendenze ad auto-favorirsi degli individui, rischieremmo una resistenza, poiché i gruppi più deboli combatteranno per l'eguaglianza anche se il loro più grande interesse fosse quello di combattere per regole basate sull'equità. La meritocrazia può avere molti vantaggi, ma è importante sceglierla come un criterio condiviso che si applica a tutte le parti coinvolte.

⁸ Vedi Jetten, Spears e al. (1996) e Hertel e Kerr (2001).

Riferimenti bibliografici

- Bicchieri C., 2006, *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bicchieri C. e Xiao E., 2008, *Do the Right Thing: But Only if Others Do So*, «Journal of Behavioral Decision Making», (di prossima pubblicazione).
- Blount S., 1995, *When Social Outcomes Aren't Fair: The Effect of Causal Attributions on Preferences*, «Organizational Behavior and Human Decision Processes», n. 63, pp. 131-144.
- Camerer C., 2003, *Behavioral Game Theory: Experiments on Strategic Interaction*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Cameron L., 1995, *Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia*, Princeton Department of Economics – Industrial Relations Sections, working paper n. 345.
- Fehr E. e Schmidt K., 1999, *A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation*, «The Quarterly Journal of Economics», n. 114 (3), pp. 817-868.
- Fehr E. e Gächter S., 2000, *Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity*, «Journal of Economic Perspectives», n. 14 (3), pp. 159-181.
- Forsythe R., Horowitz J.L. e al., 1994, *Fairness in Simple Bargaining Experiments*, «Games and Economic Behavior», n. 6 (3), pp. 347-369.
- Frey B. e Bohnet I., 1995, *Institutions Affect Fairness: Experimental Investigations*, «Journal of Institutional and Theoretical Economics», n. 151 (2), pp. 286-303.
- Frey B. e Bohnet I., 1997, *Identification in Democratic Society*, «Journal of Socio-Economics», n. XXVI, pp. 25-38.
- Guth W., Schmittberger R. e al., 1982, *An Experimental Analysis of Ultimatum Games*, «Journal of Economic Behavior and Organization», n. 3, pp. 367-388.
- Guth W., 1995, *On Ultimatum Bargaining Experiments: A Personal Review*, «Journal of Economic Behavior and Organization», n. 27, pp. 329-344.
- Hertel G. e Kerr N.L., 2001, *Priming Ingroup Favoritism: The Impact of Normative Scripts in the Minimal Group Paradigm*, «Journal of Experimental Social Psychology», n. 37, pp. 316-324.
- Hoffman E. e Spitzer M., 1985, *Entitlements, Rights, and Fairness: An Experimental Examination of Subjects' Concept of Distributive Justice*, «Journal of Legal Studies», n. 2, pp. 259-297.
- Hoffman E., McCabe K.A. e al., 1994, *Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games*, «Games and Economic Behavior», n. 7, pp. 346-380.
- Hoffman E., McCabe K.A. e al., 1998, *Behavioral Foundations of Reciprocity: Experimental Economics and Evolutionary Psychology*, «Economic Inquiry», n. 36, pp. 335-352.
- Jetten J., Spears R. e al., 1996, *Intergroup Norms and Intergroup Discrimination: Distinctive Self-Categorization and Social Identity Effects*, «Journal of Personality and Social Psychology», n. 71, pp. 1222-1233.

- Jin N., Yamagishi T. e al., 1996, *Bilateral Dependency and the Minimal Group Paradigm*, «Japanese Journal of Psychology», n. 67, pp. 77-85.
- Kahneman D., Knetsch J. e al., 1986, *Fairness as Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market*, «American Economic Review», n. 76 (4), pp. 728-741.
- Lamberts K. e Shanks D. (a cura di), 1997, *Knowledge, Concepts, and Categories* Psychology Press, Hove.
- Messick D.M. e Sentis K., 1983, *Psychological and Sociological Perspectives on Distributive Justice: Convergent, Divergent, and Parallel Lines*, in Messick D.M. e Cook K., *Equity Theory: Psychological and Sociological Perspectives*, Praeger, New York, pp. 61-94.
- Roth A.E., Prasnikar V. e al., 1991, *Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study*, «American Economic Review», n. 81 (5), pp. 1068-1095.
- Schank R. e Abelson R., 1977, *Scripts, Plans, Goals, and Understanding: An Inquiry into Human Knowledge Structures*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ.
- Tajfel H., 1970, *Experiments in Intergroup Discrimination*, «Scientific American», n. 5 (223), pp. 79-97.
- Tajfel H., 1982, *Social Psychology of Intergroup Relations*, «Annual Review of Psychology», n. 33, pp. 1-30.
- Van Avermaet E., 1974, *Equity: A Theoretical and Empirical Analysis*, in *Psychology*, University of California, Santa Barbara.
- Yamagishi T. e Cook K., 1993, *Generalized Exchange and Social Dilemmas*, «Social Psychology Quarterly», n. 56 (4), pp. 235-248.
- Yamagishi T., 1998, *Structure of Trust*, Tokyo University Press, Tokyo.
- Yamagishi T., Jin N. e al., 1999, *Bounded Generalized Reciprocity: In-Group Boasting and In-Group Favoritism*, «Advances in Group Processes», n. 16, pp. 161-197.

Genere ed eccellenza

Elisabetta Addis

RPS

L'eccellenza è quell'insieme di abilità e competenze che consente a un essere umano di produrre conoscenza nuova e utile. L'eccellenza non è una variabile data in natura. Il presente articolo costruisce un modello grafico della produzione di eccellenza, ne esamina le proprietà sotto diverse assunzioni circa le diverse abilità che vengono considerate rilevanti e circa i diversi standards che possono essere usati per misurarle. Questo processo può essere distorto, cioè costruito in modo tale da selezionare prevalentemente persone di un solo sesso. Pertanto, la definizione dell'eccellenza e la sua creazione sono il risultato di fattori non solo personali ma anche interpersonali, non soggettivi ma di contesto. Chi sono gli uomini e le donne eccellenti

dipende dalle relazioni fra i sessi nella comunità scientifica e nella società, cioè dal «genere» inteso come l'insieme di comportamenti ritenuti appropriati per ciascun sesso, nonché dalla allocazione di varie risorse tra le persone dei due sessi. Il lavoro introduce inoltre un modello ausiliario della circolazione della informazione scientifica che spiega uno dei possibili meccanismi per cui le donne hanno maggiori probabilità di trovarsi fuori dalla rete di relazioni scientifiche rispetto a uomini con identiche capacità iniziali. Sono, infine, presentate alcune linee guida in grado di aumentare la qualità del lavoro scientifico attraverso l'inclusione di un numero maggiore di donne di talento.

1. Introduzione

Nel 2003, quando la parola «eccellenza» ha cominciato ad emergere sempre più spesso nel gergo utilizzato nel mondo accademico e della ricerca scientifica, sono stata invitata a un workshop intitolato *Minimizing gender bias in the definition and measurement of scientific excellence*¹, presso

¹ Il workshop è stato organizzato da Nicole Dewandre, allora a capo della *Women and science Unit* della Dg Research della Commissione Europea, da Dawn Lyon, all'epoca coordinatrice dello *Interdisciplinary Women's studies Seminar* presso il *Robert Schuman Center* dell'European University Institute a Fiesole, diretto da Helen Wallace, e da Dalilah Al-Kudhairi dell'*Ispra Joint Research Centre*.

l'Istituto universitario europeo, con il compito di scrivere il Rapporto² sul workshop destinato ad introdurre la pubblicazione degli atti del convegno.

Nello stendere quel Rapporto, ho cercato di sintetizzare con una serie di grafici la molteplicità di contributi, contenenti spiegazioni o ipotesi sul perché le donne non riuscivano a farsi strada fino ai ranghi alti della comunità scientifica. Tutti insieme, questi grafici costituiscono un modello che illustra cosa è l'eccellenza e perché le donne hanno problemi a raggiungerla e a vedersela riconosciuta quando la raggiungono. Nell'illustrare il funzionamento del modello, metto in evidenza alcuni nodi tematici salienti, sui quali si potrebbe agire per garantire pari opportunità *ex ante* tra uomini e donne nella creazione dell'eccellenza e nel percorso che conduce alcuni a livelli eccellenti.

Il Rapporto, intitolato *Gender and Excellence in the Making* è stato pubblicato nel 2004. Il mio modello vi appare come una serie di grafici che illustrano la nostra introduzione. I grafici hanno avuto un certo successo, e sono stata invitata ad illustrarli in altre conferenze sul tema donne e/o dell'eccellenza scientifica³. Il presente lavoro contiene una versione italiana riveduta e spero più chiara di quei grafici, e il relativo commento. Inoltre, connetto il lavoro esplicitamente con il mio personale contributo al Rapporto, l'ipotesi circa la questione d'«onore» che fa sì che le donne siano meno integrate nella comunità scientifica rispetto agli uomini con simili capacità e qualifiche.

2. *Eccellenza: un modello*

Negli studi economici ed econometrici il primo passo è la definizione accurata delle variabili che vengono utilizzate. Quindi, la mia prima

² Insieme a Margo Brouns; hanno contribuito al workshop anche Henry Etzkowitz, Irwin Feller, Rossella Palomba, Susan Cozzens, Beverly Almino-Metcalf, Jeff Hearn, Ulf Sandström, Ilja Mottier, Liisa Husu, Irma Erlingsdóttir, Marina Blagojevic, Teresa Rees, Martha Foschi, Gabrielle Griffin, Philippe Laredo, Margo Brouns e io stessa. Li ringrazio tutti.

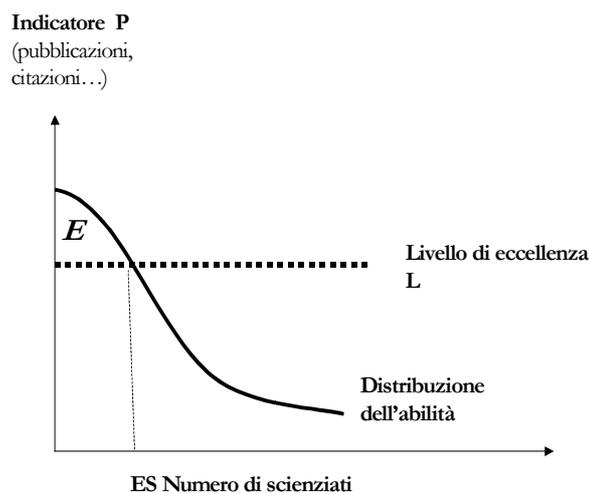
³ Desidero ringraziare in particolare Eiríkur Smári Sigurðarson del Rannís – *The Icelandic Centre for Research*, Islanda, e Maria Jesus Izquierdo dell'Università Autonoma de Barcelona, organizzatori di conferenze dove è mi è stata data l'opportunità di presentare questo lavoro.

domanda è: che cosa intendiamo, quando adoperiamo la parola «eccellenza»? Questa parola è diventata un termine di moda, anche se talvolta si ha l'impressione che venga utilizzata per giustificare interventi di politica della ricerca diversi, diretti ad ottenere risultati non coerenti fra loro.

L'eccellenza appare ai più come un concetto sufficientemente semplice, tale da poter essere trattata come una qualsiasi altra variabile in natura, cui fare corrispondere un indicatore che la misuri in maniera facile e obiettiva.

Funzionerebbe all'incirca così: assumiamo che la capacità di produrre nuova conoscenza scientifica sia distribuita tra le persone secondo una qualche funzione di distribuzione, alcuni ne hanno in quantità maggiore, altri minore. Coloro che dimostrano attraverso le loro applicazioni di aver raggiunto un dato livello di capacità scientifica, cioè il livello di eccellenza, sono considerati eccellenti e ricevono salari, risorse per fare ricerca, posizioni di responsabilità e altre prebende e onori a seconda della loro posizione nella gerarchia dell'eccellenza, a salire dalle borse di studio fino al Premio Nobel.

Grafico 1 - Un modello semplice della produzione di eccellenza



Indichiamo sull'asse orizzontale il numero di scienziati, N , e sull'asse verticale la loro performance come studiosi, che chiamiamo P , misurata da un qualche indicatore (numero di pubblicazioni, loro fattore di impatto, qualità dell'università di provenienza, e così via) comunemente accettato dalla comunità scientifica. La linea curva rappresenta la distribuzione delle capacità che sono ritenute rilevanti per essere uno scienziato.

La linea retta rappresenta un dato livello della variabile indicatore, che abbiamo denominato con L (livello).

Se

$$PS > L \implies ES$$

Cioè, se, per un determinato scienziato S , si ha che il suo livello di performance P supera il livello di eccellenza L , quello scienziato è definito eccellente. Perciò gli scienziati da 1 a ES , sono dichiarati eccellenti secondo un ordinamento positivo e crescente di eccellenza. Se chiamiamo ES_1 l'eccellenza dello scienziato 1, ES_2 l'eccellenza dello scienziato 2, ES_3 l'eccellenza dello scienziato 3, allora

$$ES_1 \geq ES_2 \geq ES_3 \dots \geq ES$$

l'eccellenza del primo scienziato è maggiore o uguale all'eccellenza del secondo scienziato, che ha più eccellenza del terzo e così via fino ad ES . L'area sotto la curva e al disopra della linea retta rappresenta l'eccellenza prodotta.

Se questo semplice schema fosse corretto, si tratterebbe semplicemente di trovare una batteria di indicatori adeguata per P , e mettersi d'accordo sul loro relativo merito e peso. Una volta fatto questo saremmo in grado di paragonare gli scienziati e di decidere chi è che merita di entrare fra gli «eccellenti» e chi no.

Ma, se questo modello è corretto, e se assumiamo che uomini e donne siano dotati entrambi allo stesso modo di capacità di produrre conoscenza, perché allora troviamo così poche donne fra coloro che sono considerati eccellenti?

In un importante lavoro scientifico che ha affrontato tra i primi lo studio della segregazione verticale nell'accademia, cioè i motivi per cui le donne non raggiungono i livelli alti della carriera, della retribuzione e della responsabilità decisionale, Sonnert e Holton (1996) hanno utilizzato per la loro analisi lo schema della domanda e dell'offerta. Le

spiegazioni «da offerta» sono quelle secondo cui ci sono troppo poche donne provviste del necessario livello di abilità dimostrato attraverso un curriculum adeguato – scarsa offerta di donne – e per questo motivo non raggiungono i livelli alti. Le spiegazioni «da domanda» ipotizzano che le medesime abilità scientifiche siano meno richieste quando sono incorporate in una persona di sesso femminile e siano invece richieste preferenzialmente incorporate in una persona di sesso maschile – scarsa domanda.

Il Presidente di Harvard Larry Summers è incorso in noti problemi per avere riproposto una spiegazione da offerta. La spiegazione condivisa dalla maggior parte delle femministe e ritenuta «politicamente corretta» negli Usa è che il problema sia invece da domanda, legato alla presenza di pregiudizi e forme di discriminazione aperte o nascoste contro le donne da parte di datori di lavoro e colleghi, maschi o anche di ambedue i sessi.

Il dibattito tra spiegazioni da domanda e spiegazioni da offerta va avanti da almeno trenta anni e sembra sempre di più una discussione tra persone che parlano due lingue diverse. A parere di chi scrive in molti casi, e in particolare quando si studia l'offerta e la domanda di scienziati eccellenti, né la spiegazione da domanda né quella da offerta sembrano sufficienti. Esiste una qualche evidenza (Rosselli e al., 1994) che mostra che uomini e donne hanno percezioni molto diverse sull'esistenza stessa del problema. Gli accademici maschi affermano che non vi è discriminazione, e che comunque loro personalmente non discriminano. Le donne si sentono discriminate. Gli uomini affermano di essere scienziati devoti unicamente alla missione di far avanzare la conoscenza nel loro settore di lavoro: se ci fossero donne con la capacità di fare ottimo lavoro di ricerca, perché non dovrebbero accettarle come colleghe all'interno dei loro dipartimenti o gruppi di lavoro, per il bene della collettività? E tuttavia, gli studi continuano a trovare misure oggettive che mostrano come le carriere femminili non sono quelle che dovrebbero essere date le abilità documentate dai risultati scolastici o da altri test standardizzati, tutti indicatori che mostrano buone capacità predittive quando usati all'interno di ciascun sesso, ma non quando usati paragonando i risultati dei due sessi (Benbow and Arjmand, 1990).

Il dibattito sul tema testimonia che vi è l'impressione diffusa tra studiosi sia uomini che donne che le donne scienziato incontrino dei problemi specifici

a) nel raggiungere il livello di eccellenza,

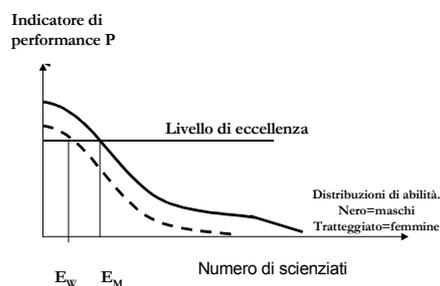
b) nel vederselo riconosciuto quando lo raggiungono.

Questi due aspetti distinti, ciascuno problematico, sono connessi fra loro dall'esistenza di reti formali e informali che includono, o non includono, gli eccellenti potenziali, e forniscono l'informazione che consente ad alcuni di diventare eccellenti e il riconoscimento dell'eccellenza acquisita. Occorre quindi una spiegazione migliore. Occorre andare a guardare con maggiore attenzione alla articolazione del meccanismo di selezione descritto nel grafico 1, per cercare ipotesi alternative.

3. Donne e uomini nel modello di eccellenza

Guardiamo al modello considerando il fatto che gli esseri umani esistono in due versioni, sesso maschile e sesso femminile. Se gli uomini e le donne avessero la stessa distribuzione dell'abilità specifica necessaria a produrre conoscenza, e la stessa numerosità, allora secondo il modello del grafico 1 dovremmo trovare lo stesso numero di uomini e donne fra gli eccellenti. Ma se assumiamo invece che, per qualsiasi ragione (esamineremo le ragioni più avanti), le donne partecipano in numero minore all'impresa scientifica, o che gli uomini partecipano in numero maggiore, allora le cose cambiano come descritto nel grafico 2. Per ragioni puramente statistiche, anche se le persone dei due sessi hanno in media la stessa abilità scientifica, se un buon numero di don-

Grafico 2 - La bassa partecipazione femminile crea stereotipi



$$E_M > E_W \longrightarrow \text{Stereotipo di genere}$$

ne selezionate a caso non partecipa all'impresa scientifica perché ritiene di avere di meglio da fare, un basso rapporto F/M nella popolazione degli scienziati produce un egualmente basso rapporto tra le scienziate e gli scienziati FS/MS, e un rapporto tra le donne scienziate e l'insieme delle donne, FS/F, minore di quanto non sia il rapporto tra gli scienziati maschi e il totale dei maschi, MS/M. Il numero di eccellenti di sesso maschile sarà maggiore del numero di eccellenti di sesso femminile, e l'eccellenza sarà prodotta più da maschi che da femmine⁴.

Se

$$F/M < 1 \implies ES_M > ES_W$$

Quando ci si trova davanti un maschio, la probabilità che sia uno scienziato eccellente, è più alta di quanto non sia quando ci troviamo davanti una donna. Quando ci troviamo davanti uno scienziato eccellente è più probabile che sia maschio che non che sia femmina. La mascolinità e l'eccellenza vengono allora associate, e per un meccanismo psicologico noto e naturale, la mascolinità diventa un segnale di possibile eccellenza, la femminilità un segnale di non-eccellenza. Ciò causa la nascita dello stereotipo per cui lo scienziato eccellente è maschio, e una signora di solito invece non è un eccellente scienziato.

Raccogliere informazione infatti è costoso. Se essere un uomo aumenta la probabilità che ci si trovi davanti ad una persona dotata delle qualità per essere eccellente, a parità di altre condizioni sarà razionale scegliere un uomo al posto di una donna con le stesse altre caratteristiche per una posizione che richieda eccellenza. Il fatto che l'informazione sull'effettiva capacità di una persona è sempre imperfetta farà sì che, a meno che la donna non presenti chiara evidenza di essere molto più dotata, tra due persone sostanzialmente simili venga selezionato l'uomo. Questo è il noto meccanismo della discriminazione statistica, analizzato dagli economisti a partire dal lavoro di Thurow (1975).

Le donne che scelgono di fare scienza, anche nel caso in cui non scelgano di dedicare parte del proprio tempo alle cure familiari, partono comunque in svantaggio, in virtù dell'esistenza, legittima e

⁴ Questa idea mi è stata originariamente suggerita da Nadine Baudot, allora presso la Harvard University.

più che auspicabile, di tante loro sorelle di sesso che preferiscono fare altre cose che socialmente si ritengono perfino più utili del fare scienza, come per esempio accudire i bambini propri, oppure, come insegnanti, quelli di tutti. Le scienziate rimangono vittime del pregiudizio da economia informativa che ne deriva. Le donne che fanno scienza non si trovano, quindi, in una situazione di pari opportunità *ex ante*.

4. *Quali abilità misuriamo quando misuriamo l'eccellenza?*

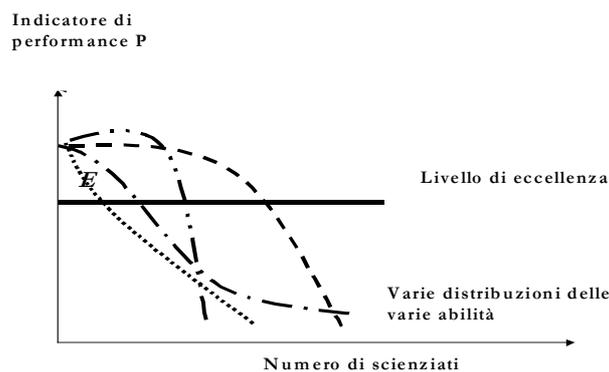
Esaminiamo quindi più da vicino il funzionamento di questo modello di produzione dell'eccellenza, per meglio individuare i nodi tematici sui quali si può agire per provare a ripristinare queste pari opportunità che ancora oggi non vengono garantite alle donne che fanno scienza.

Un *primo nodo saliente* da considerare è: qual è questa abilità che è distribuita come rappresentato dalle curve nei grafici 1 e 2? È l'abilità rilevante per produrre l'indicatore P, per esempio le pubblicazioni. Ma sono molte le abilità che concorrono a produrre P: per esempio, il saper scrivere, l'avere strumenti logici e matematici, l'originalità scientifica, la precisione, la capacità di organizzazione.

Gli scienziati hanno opinioni diverse su quali siano le caratteristiche più importanti nel produrre lavori scientifici. Alcuni pensano che la precisione sia più importante dell'originalità, o che il sapere esporre conti meno dell'aver applicato metodi quantitativi recenti. Non si possono misurare queste abilità in maniera diretta. Ciò che si misura è soltanto l'indicatore di produttività scientifica, che è un'approssimazione delle abilità che vogliamo misurare. È necessario quindi fare l'assunzione che la distribuzione delle abilità abbia la stessa forma della distribuzione dell'indicatore. Per definizione, un buon indicatore è distribuito come la qualità che vogliamo misurare. Ma non c'è nessun motivo di ritenere che sia davvero così, e che la nostra assunzione sia corretta.

Anzi, possiamo ragionevolmente aspettarci che ogni dato livello dell'indicatore P sia ottenuto da ciascuno scienziato utilizzando combinazioni diverse di capacità diverse, e che ogni capacità abbia una sua distribuzione. Per visualizzare meglio questo fatto, indichiamo nel grafico la distribuzione delle diverse abilità con tratteggi diversi.

Grafico 3 - Quali sono le abilità necessarie a produrre P?



RPS

Elisabetta Addis

Il livello di P rappresentato dalla retta nera sarà il risultato non di una particolare abilità, ma di una combinazione di abilità ciascuna con una sua distribuzione delle diverse abilità: giallo, precisione; verde, originalità; blu, capacità di lavoro; e così via. Ciascuna abilità avrà una sua distribuzione, e aver prodotto il livello P dell'indicatore indica che se ne ha almeno abbastanza da produrre quel livello, o magari che si è stati capaci di ovviare alla mancanza di industriosità con la creatività o alla mancanza di originalità con l'applicazione costante. Non ci troviamo mai in presenza di un semplice indicatore la cui distribuzione approssima quella dell'abilità.

Per evitare questa difficoltà dovremmo pensare piuttosto in termini di indicatori multipli che ci consentano di inferire la presenza di diverse capacità. Attenersi in maniera troppo rigorosa alla presenza di un singolo indicatore significa rinunciare a un approccio «di informazione piena» che consenta di considerare tutta l'informazione ottenibile su una persona, incluso il suo sesso e la sua storia di vita.

In Italia, purtroppo, ci troviamo ancora a dover combattere su questi temi una battaglia di retroguardia. Esisteva infatti e ancora resiste la possibilità di deviazioni di tipo nepotistico, baronale o clientelare per cui si seleziona per una posizione accademica o per un onore scientifico una persona con cui si ha un legame personale, senza alcun riguardo per la qualità o l'eccellenza. Per questo, utilizzare in maniera

rigorosa e rigida dei semplici e neutri indicatori di eccellenza ha costituito e ancora costituisce una battaglia di moralizzazione.

Negli Stati Uniti, dove la concorrenza delle università sul mercato è già garanzia di comportamento anticlientelare, non è considerato affatto scandaloso considerare l'intero ciclo di vita delle persone e le circostanze concrete di vita di uomini e donne nel fare le valutazioni che portano ad un giudizio di eccellenza. La presenza di figli viene considerata non solo con valenza negativa, come indicazione di un altro interesse forte nella vita, oltre alla scienza, ma anche come segno di una capacità organizzativa e di una determinazione a perseguire nonostante tutto la ricerca scientifica con scopo meritevole.

Un *secondo nodo* da mettere in rilievo è che ciò che stiamo cercando di selezionare negli eccellenti è, infine, non la capacità di produrre una certa quantità dell'indicatore P, ma piuttosto la capacità di produrre conoscenza nuova e utile, una capacità che chiameremo «abilità teoretica».

Vi è sempre uno scarto tra l'indicatore di abilità e la effettiva abilità teoretica. Se due persone, una maschio e l'altra femmina, una di razza bianca e educata nel mondo anglofono e l'altra di nazionalità e etnia diverse e con un percorso educativo non-standard, hanno vissuto una vita molto differente, lo stesso numero di pubblicazioni P può denotare livelli molto diversi di abilità teoretica. Per esempio: gli indicatori «provenienza da una buona università» o «non provenienza da una buona università» devono essere utilizzati con cautela, solo se effettivamente funzionano dei meccanismi di selezione degli studenti migliori, e se la dedizione degli insegnanti corrisponde alla loro fama scientifica. Lo stesso indicatore principale, il numero delle pubblicazioni, è solo una approssimazione dell'abilità teoretica, e applicato acriticamente a due individui, le cui condizioni di vita sono diverse, non svolge il suo compito di selezionare fra i due quello con maggiore abilità teoretica. Ciò che segnala senza alcuna discrepanza è soltanto l'abilità di produrre pubblicazioni in una data serie di circostanze.

Questo suggerisce l'opportunità di scegliere criteri di selezione a informazione completa, che selezionino gli individui effettivamente più in grado di produrre conoscenza sulla base di batterie di indicatori che tengano conto delle differenze documentate nel ciclo di vita tra uomini e donne, tali che il tempo passato dalle persone ad attendere alla loro vita privata, figli, genitori anziani, politica, volontariato, non pesi in maniera negativa tanto quanto pesa oggi. Inoltre, indicatori che documentano una dedizione totalizzante e ossessiva alla attività accade-

mica non sono affatto il migliore indicatore dell'abilità teoretica. Per esempio, si possono studiare dei fattori di aggiustamento per gli effettivi carichi familiari, come anche, si può rendere ininfluente la concorrenza basata solo sulla quantità di carta e non sulla effettiva produzione di nuova conoscenza ammettendo un massimo di pubblicazioni per periodo di tempo.

Questo ci porta a considerare un *terzo nodo problematico*. C'è un vasto consenso sul fatto che è desiderabile che si produca non carta stampata, ma conoscenza che sia nuova e che sia utile. Ma «nuova», per chi? E «utile», per chi?

Ritenere una conoscenza «nuova» dipende strettamente da quello che la persona che deve giudicare della novità della conoscenza già sa, con l'effetto paradossale che un ignorante troverà nuovo anche ciò che è acquisito, semplicemente perché ancora non lo sa. Sarebbe poi opportuno distinguere tra la conoscenza nuova perché si pone nuove domande e trova risposte necessariamente nuove, o nuova perché risponde con metodi nuovi a domande cui è stata già data una risposta, confermandola oppure correggendola. Nella mia disciplina, l'economia, si ha oggi l'impressione che la maggior parte dell'evoluzione sia dovuta all'innovazione nei metodi. Si adottano metodi quantitativi sempre più avanzati dalla fisica e dalla meccanica statistica, e si trattano variabili che sono la misura di relazioni sociali come se fossero la misura di fenomeni naturali. Questa si dimostra una strategia vincente per produrre indicatori di eccellenza, e guadagnarsi l'accesso all'eccellenza.

Ciò crea un problema, perché anche un tema nuovo deve essere affrontato con gli stessi strumenti quantitativi avanzati per essere legittimati a partecipare al dibattito. Se uomini e donne hanno interessi intellettuali diversi – come si deduce, anche senza scomodare Carol Gilligan, dal fatto che uomini e donne tendono a occuparsi nella vita di cose diverse, a vestirsi in modo diverso, ecc. – e se le donne scienziate vivono in una scienza costruita con i metodi e sugli oggetti preferiti dagli uomini, esse debbono affrontare un lungo tirocinio occupandosi di cose che le interessano relativamente poco, fino a che non siano diventate metodologicamente abbastanza brave da cominciare a occuparsi di ciò che loro interessa. Non credo che ci sia da stupirsi se molte si ritirano ben prima di aver raggiunto l'eccellenza.

Domandando: «utile» per chi, si sfiora il problema – troppo vasto per essere affrontato qui – della relazione tra conoscenza e potere. Il problema è stato indagato da tanti grandissimi intellettuali, da Machiavelli

a Foucault. Di recente lo ha affrontato da un punto di vista di genere Diana Strassman (1993), che ha sollevato alcune tra le questioni più importanti: che conseguenze ha il fatto che chi seleziona le domande che sono di interesse scientifico sono persone solo di sesso maschile, come è di sesso maschile chi sceglie a chi andranno i flussi di finanziamento alla ricerca, chi ottiene il tempo, le risorse e l'ascolto per poter raccontare la propria storia sul mondo, la propria teoria? In che senso si può parlare di oggettività di una scienza che seleziona le questioni che meritano di trovare risposta attraverso meccanismi di potere? È vero allora che il potere struttura di sé la visione stessa che l'essere umano ha del mondo?

5. «Boundaries» e «gatekeepers»

Un *quarto nodo saliente* nasce dalla considerazione del fatto che persone diverse, incaricate di giudicare dell'eccellenza scientifica altrui, possono dare diverso peso a diversi indicatori di abilità, o anche, possono considerare il medesimo indicatore come segno di abilità diverse. Nel processo di selezione degli eccellenti vi è un elemento soggettivo irriducibile. Chi è il giudice determina chi è considerato eccellente. Diverse persone saranno giudicate eccellenti, a seconda di chi viene messo nella posizione di giudicare. Come mostrano fra gli altri Hojat, Gonnella, e Caellegh (2003), la posizione di «gatekeepers» è una posizione di potere. Persone diverse messe a giudicare lo stesso insieme di candidati all'eccellenza producono un insieme di eccellenti diverso. L'eccellenza è il prodotto di un processo di scelta umana, non di un processo naturale che darebbe comunque lo stesso prodotto, come in una reazione chimica.

Un *quinto nodo saliente* nasce dalla considerazione dei fini del processo di selezione per l'eccellenza. Le abilità teoretiche che servono per diventare un ottimo matematico sono diverse da quelle necessarie a diventare un eccellente storico. Le abilità teoretiche richieste a capire e studiare le relazioni di genere sono altre ancora. Se selezioniamo con il fine di individuare matematici eccellenti, contano qualità come la logica e la precisione, e le abilità verbali che sono indispensabili a chi scrive storia possono essere considerate ridondanti. La selezione degli

⁵ I *gatekeepers* sono coloro che hanno il compito di decidere chi è selezionato per un livello superiore.

scienziati più eccellenti per produrre la bomba atomica guarderà a caratteristiche diverse da quelle per selezionare gli scienziati eccellenti capaci di fare ricerca sui nuovi modi per gestire gli ultimi giorni del paziente oncologico.

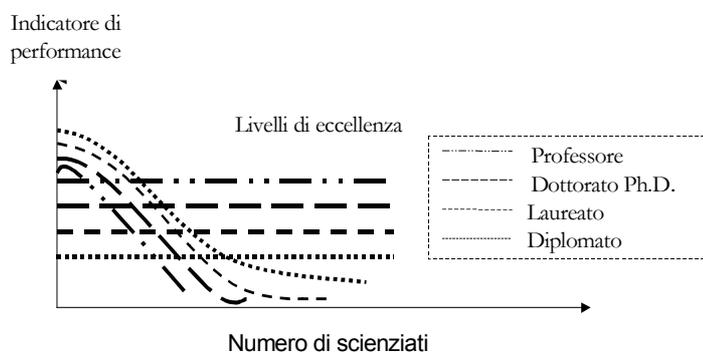
Un *sesto nodo problematico* deriva dall'esistenza di confini di ciascuna disciplina, che servono a delimitare chi è ammesso al processo di selezione per l'eccellenza. Non esiste il giudizio generico su chi sia il miglior scienziato. Esiste il giudizio su chi sia il miglior chimico. Se c'è uno scienziato migliore, ma si occupa di biologia, partecipa ad un altro, non al medesimo, giudizio di eccellenza. Ma chi decide quali sono i confini di una disciplina, chi decide se una disciplina ha un'esistenza autonoma oppure no? Non sempre c'è accordo né sui confini né sull'esistenza di un nuovo campo di studi. In economia per esempio, alcuni critici hanno notato che la linea di confine è definita dal metodo (la massimizzazione dell'utilità formalizzata matematicamente), piuttosto che, come avviene di solito nelle discipline scientifiche, dall'oggetto (Nelson, 1996). Il lavoro di ricerca che si colloca a cavallo tra le linee di confine di due o più discipline rischia di non essere considerato legittimamente appartenente a nessuna di loro. Per esempio, la storia di una disciplina spesso non viene considerata né parte di una disciplina né storia vera e propria. L'utilizzo di indicatori relativi a una sola disciplina, come per esempio l'*impact factor*, rischia di penalizzare la valutazione di tutto il lavoro interdisciplinare, che esplicitamente si pone l'obiettivo di utilizzare una metodologia plurima per cercare di allargare gli ambiti di conoscenza degli specialisti per vedere se ne possano nascere ispirazioni creative. Alcune economiste femministe sostengono da tempo che esiste una disciplina sociale indipendente, appropriatamente definita dal suo oggetto di studio, il genere. Infatti, per capire come l'economia e la politica economica danno forma alle relazioni di genere, occorre usare elementi macro e micro, e congiungere insieme tematiche di pure economia del lavoro, scienza delle finanze, economia della famiglia. La prospettiva di genere in economia meriterebbe pertanto un suo statuto di «*field*» autonomo: altrimenti, coloro che se ne occupano, costretti ad essere talvolta economisti del lavoro spurii, oppure scienziati delle finanze spurii, oppure economisti della famiglia o perfino studiosi di sociologia o welfare marginali nella loro specialità.

L'utilizzo di indicatori standardizzati come quelli che si sono venuti creando nell'era delle nuove tecnologie informatiche ha gonfiato il peso di un *settimo nodo problematico* che è sempre esistito: il lavoro su temi

tradizionali e consolidati con lievi variazioni metodologiche o di applicazione ai dati fa premio sull'originalità. Infatti produce un legame, un vero e proprio «link», a una rete preesistente di articoli sul tema e loro citazioni, che a sua volta produce una maggior possibilità di essere notato e citato. Nuovi approcci e nuovi campi di analisi trovano difficoltà ad affermarsi e coloro che li praticano ad essere riconosciuti come «eccellenti» esattamente a causa della loro novità e diversità. La ricerca dell'eccellenza in questi casi può portare a una riduzione della novità, ad accrescere i rischi di unilateralità e conformismo negli approcci e nei temi, anziché condurre ad una conoscenza più vasta.

L'*ottavo nodo problematico* è quello dell'esistenza di effetti cumulativi. Se guardiamo al grafico 4, la applicazione dello standard di eccellenza, rappresentato dalla linea orizzontale, è solo l'ultimo gradino di una serie di processi di selezione che applicano standard sempre più restrittivi. Se ciascuno di questi standard è distorto, anche solo leggermente, a svantaggio delle donne, la applicazione ripetuta di uno standard leggerissimamente distorto avrà l'effetto cumulativo di una distorsione di gran dimensioni. Ad ogni applicazione dello standard rimarrà in gioco una quota sempre minore di donne. Coloro che sono state escluse non saranno presenti alla selezione successiva, la quale essendo anch'essa leggermente distorta sarà superata da una percentuale ancora minore di donne. Coloro che vengono escluse rimangono indietro, perché non hanno passo passo il curriculum appropriato per arrivare a presentarsi al giudizio di eccellenza. E non esistono canali di recupero, per esempio, di un ritardo dovuto a una gravidanza o simili.

Grafico 4 - Effetti cumulativi grandi di una distorsione piccola: l'eccellenza diventa sempre più piccola e sempre più maschile



Tutto ciò nell'ipotesi che lo standard da superare sia lo stesso per uomini e donne. Ma se esiste lo stereotipo di genere o il pregiudizio avverso all'attribuzione di eccellenza alle donne – vero o falso che sia – allora l'esistenza di questa percezione si materializza nella richiesta fatta alle donne di superare uno standard più alto di quello richiesto ai maschi per potere essere considerate eccellenti. L'evidenza sperimentale a favore dell'esistenza di un pregiudizio di genere è documentata fra gli altri nel noto lavoro di Goldin e Rouse (2000), che hanno mostrato che, per essere ammesse a fare parte di un'orchestra, era vantaggioso per le donne se i candidati venivano esaminati al di là di una barriera che impediva di vedere il loro corpo, ma consentiva di ascoltare la loro musica. Martha Foschi (2005) riporta i risultati di un esperimento paradigmatico. Uomini e donne vengono introdotti uno a uno in una stanza in cui vi sono altre 10 persone, metà maschi e metà femmine, e ciascuno dei presenti si presenta dicendo nome, cognome e un breve curriculum. All'uscita si chiede loro di ricordare chi sono e cosa fanno le varie persone. Sia gli uomini che le donne ricordano più facilmente i maschi che si sono presentati, e il risultato è invariante al contenuto dei curricula e alla versione maschile o femminile dei nomi. I primi in misura maggiore delle seconde, ma ambedue i sessi hanno attribuito inconsciamente maggiore importanza e prestato maggiore attenzione a ciò che è stato detto con voce maschile proveniente da corpi maschili.

Se le donne devono superare uno standard più elevato per essere considerate anch'esse eccellenti, di nuovo vale il risultato per cui

$$E_M > E_W$$

E questo comporterà a sua volta un ulteriore stimolo alla creazione dello stereotipo e del pregiudizio. La situazione è descritta nel grafico 5. Se lo stereotipo di genere fa sì che vengano creati doppi standard, cioè standard di performance superiori perché le donne possano essere ritenute eccellenti, un intervento che può dimostrarsi utile è quello di definire tali standard in maniera chiara e precisa. Se gli standard sono nebulosi, imprecisi, espressi come vaghe aspettative piuttosto che come quantità esatte, poco chiari sia a chi giudica l'eccellenza sia a chi deve essere giudicato, questo rischia di tramutarsi in uno svantaggio per le donne. L'area definita dalle due linee tratteggiate orizzontali del

grafico 6 rappresenta gli standard nebulosi. In questa situazione lo standard definito dalla linea più bassa finisce per essere applicato agli uomini, e quello definito dalla linea più alta viene applicato alle donne, riducendo il numero di quelle che sono considerate eccellenti, e determinando i successivi effetti di generazione dello stereotipo e cumulativi.

Grafico 5 - Doppio standard

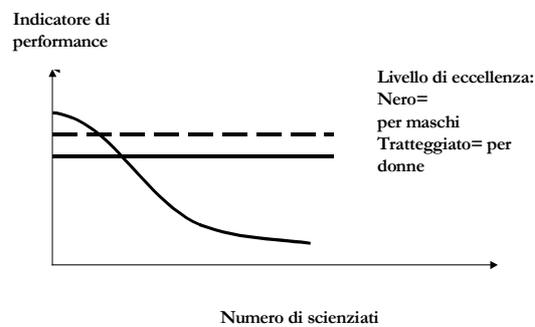
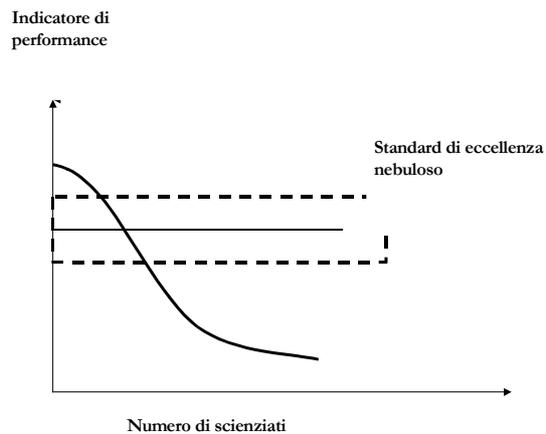


Grafico 6 - Lo standard nebuloso si presta ad essere usato in modo discriminatorio



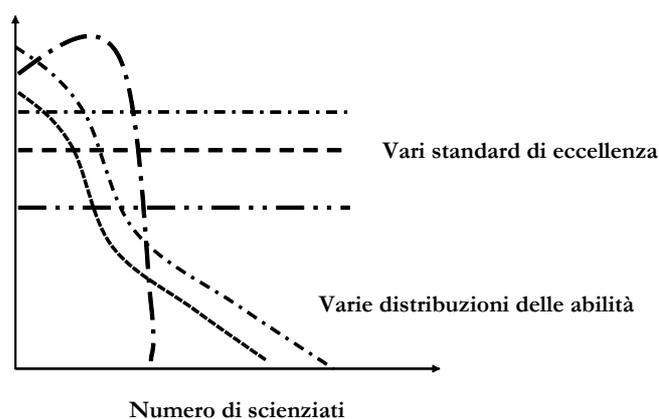
Abbiamo dunque riassunto in questi grafici i fattori che possono influenzare negativamente i processi di selezione verso l'eccellenza e causare la scarsità di donne al vertice della piramide dell'eccellenza. Di seguito:

- a) Il basso rapporto F/M tra coloro che intraprendono la carriera scientifica ai livelli inferiori si riflette nella proporzione F/M tra gli eccellenti e causa il formarsi di stereotipi e pregiudizi sulle abilità femminili e sull'interesse femminile per l'attività scientifica.
- b) Gli indicatori di abilità che vengono adoperati nel giudizio di eccellenza rappresentano non una singola abilità ma un composto di abilità diverse. Quali siano le abilità più rilevanti è almeno in parte una questione soggettiva, che dipende in parte dalla percezione di chi giudica. Giudici diversi possono dare un diverso giudizio. Se, come spesso accade, al simile piace il simile, coloro che raggiungono per primi la posizione di giudice esercitano un potere di cooptazione che può favorire anche per il futuro i candidati all'eccellenza che hanno caratteristiche e interessi scientifici simili a coloro che sono incaricati di giudicarli. Ciò crea un circolo vizioso che va a svantaggio dell'innovazione e a svantaggio della diversità: la differenza femminile e gli studi delle questioni legate al genere possono venirne svantaggiati.
- c) Le distorsioni della parità di opportunità, una volta stabilite, hanno la tendenza a permanere.
- d) I confini delle varie discipline e dei diversi campi di ricerca sono fattori da tenere in considerazione. Può accadere infatti che un lavoro originale, che adotta le metodologie di due o più discipline, non venga riconosciuto appunto perché non ricade in confini appropriati, cade fra due sgabelli. La tecnica che viene chiamata in inglese «*gerrymandering*», ridefinizione dei confini per favorire alcuni candidati a scapito di altri nelle elezioni, è uno dei metodi che serve a fare avanzare alcuni e lasciare fuori altri anche nelle carriere scientifiche.
- e) L'applicazione ripetuta di criteri di selezione che hanno ciascuno un *bias* impercettibile porta a risultati ultimi che sono fortemente distorti. La lunghezza delle carriere quindi può essere di per se stessa un fattore di svantaggio per le donne.
- f) L'esistenza di stereotipi porta alla applicazione del cosiddetto «doppio standard». Una persona cui si applica lo stereotipo negativo deve dimostrare una performance più brillante per poter essere giudicata altrettanto eccellente della persona che non appartiene al gruppo cui si applica lo stereotipo. Le donne dovrebbero avere performance migliori di quelle maschili per ottenere lo stesso status.

g) L'applicazione di uno standard doppio è resa più semplice se lo standard è poco chiaro e poco noto. Se né chi giudica né chi deve essere giudicato sanno esattamente cosa deve essere giudicato e come, lo standard di giudizio ricade in una fascia variabile, che ha un minimo e un massimo: per le donne vale lo standard massimo, per gli uomini il minimo. Le donne stesse possono avere l'impressione di doversi adeguare allo standard massimo, e scoraggiarsi di conseguenza. Gli uomini, più ottimisti e meno prudenti, vedranno lo standard minimo alla loro portata.

Grafico 7 - Una decostruzione dell'eccellenza

Indicatore di performance



Se mettiamo insieme tutte queste possibili fonti di distorsione che lavorano contro le donne nel processo di produzione dell'eccellenza, il modello dell'eccellenza che abbiamo disegnato nel grafico 1 ci appare molto diverso. Un buon modello dell'eccellenza appare invece come quello mostrato dal grafico 7.

Lo schema pulito, semplice, obiettivo rappresentato nel grafico 1 si decompone in uno schema colorato e complicato, ma più realistico, dal quale non risulta l'esistenza di un unico possibile giudizio di eccellenza. Risulta invece che molti diversi giudizi di eccellenza sarebbe-

ro possibili, a seconda di chi è il giudice, da quali sono le opinioni, i criteri, i tempi del giudizio, la quota delle persone dei due sessi nella platea dei candidati e nella platea dei giudici. La definizione e la produzione dell'eccellenza diventano un terreno di confronto. Il raggiungimento dell'eccellenza, e il riconoscimento che una determinata persona l'abbia raggiunta, appaiono legati anche alle relazioni fra le persone dei due sessi all'interno della comunità scientifica e nell'intera società.

6. Il «gioco» del confronto scientifico

La forza delle argomentazioni precedenti non dipende solo dal fatto che meno donne che uomini si dedicano all'impresa scientifica. Tuttavia il fatto che meno donne che uomini scelgano di dedicarsi alla ricerca rafforza i meccanismi cumulativi e di percezione attraverso i quali le donne diventano sempre più rare quanto più si sale lungo la scala del merito accademico e scientifico, e sono quindi rare nella popolazione cui viene applicato il giudizio finale di eccellenza. Tuttavia, possiamo riesaminare più attentamente le ragioni per cui le donne partecipano in numero minore, e gli uomini in numero maggiore, all'impresa scientifica.

Raggruppiamo le ragioni di questo fatto in due grandi categorie:

- a) Le donne preferiscono fare altro. In particolare, come è noto, molte di loro scelgono di dedicare una proporzione elevata del loro tempo alle attività domestiche, alla casa, ai figli, ai parenti, piuttosto che alla ricerca scientifica e alla carriera accademica.
- b) Agli uomini piace di più il confronto, anche quello di idee. Gli uomini si divertono di più delle donne a fare scienza, per gli aspetti di «gioco» nel senso inglese di *«game»*, attività competitiva che designa un vincitore. Come dicono gli economisti, l'utilità che essi derivano dall'attività scientifica è maggiore di quella delle donne.

Nell'attuale clima politico si tende a parlare soltanto delle ragioni rubricate sotto la lettera a). Il che va benissimo, dato che molte delle attività cui le donne preferiscono dedicarsi – alla casa, ai figli, agli anziani, a coltivare le relazioni – sono di grandissima importanza non solo soggettiva ma anche sociale. Concettualizzare queste attività come «lavoro», e non come ozio, è stato molto importante. La richiesta di politiche di conciliazione e delle politiche relative al management dei tempi delle città è giusta. Le politiche di conciliazione sono uno strumento necessario a costruire la libertà di quelle donne che desiderano

dedicarsi al lavoro o alla scienza, perché permettono loro di farlo senza rinunciare agli standard di cura per gli altri e per se stesse che esse desiderano. Quello che vorrei sottolineare in questo lavoro è che esistono anche le ragioni rubricabili sotto b), e andrebbero affrontate perché le politiche di conciliazione, che rispondono ad un altro insieme di problemi, da sole non possono essere sufficienti.

La domanda corretta da porsi è perché alcuni uomini partecipano all'attività scientifica dedicando ad essa tutto il loro tempo e la loro energia, talvolta a detrimento delle loro relazioni affettive, del tempo dedicato all'allevamento dei figli, dell'ozio e a volte perfino della salute. Una ipotesi è che lo facciano perché lo gradiscono. Alle persone di sesso maschile piace la lotta stilizzata fra uomini all'interno di regole per raggiungere un obiettivo simbolico, tale da dar luogo a un vincitore e un perdente. Ed è in questo gusto per la scienza come campo di gioco che risiede, come dimostro in seguito, la tendenza a escluderne le donne.

La ricerca scientifica è, per le persone di ambedue i sessi che la praticano, un'attività che viene intrapresa per ragioni che poco hanno a che fare con la remunerazione monetaria, e perfino con lo status sociale. La soddisfazione di aver aggiunto il proprio pezzetto di conoscenza nuova alla massa della conoscenza umana, e attraverso ciò aver contribuito a migliorare la condizione di altri esseri umani, è certamente uno dei moventi degli scienziati migliori. Poi c'è la parte agonistica, che riguarda la propria affermazione nei ranghi della disciplina.

L'incontro, anche informale, tra due scienziati è spesso preceduto da uno scambio in cui ciascuno esplora le credenziali dell'altro, per verificare la reciproca posizione nelle gerarchie della professione – dove ha preso il PhD, chi conosce, dove e su quali argomenti pubblica – cui segue una breve discussione volta a saggiare le reazioni dell'altro. I seminari, ancor più negli Stati Uniti che da noi, ma ormai sempre di più anche da noi, sono costruiti come sfide, in cui le domande difficili innalzano lo status di chi le fa, e difendere strenuamente la propria posizione anziché vedere i possibili meriti della visione dell'altro è segno di massima virtù. Talvolta infatti sfociano in vere e proprie battaglie⁶. Attraverso questi «giochi» formali e informali scorre l'informa-

⁶ Da noi, la divisione dei partecipanti a un seminario in gerarchie complesse (ordinari, associati, ricercatori, assegnisti, dottorandi) limita il confronto, che può avvenire solo fra pari o vicini di grado. In America si combatte di più perché si può essere solo professori *tenured*, *untentured* (ma allora bisogna mostrarsi molto interessati) o *PhD students*.

zione relativa ad una determinata scienza, sui contenuti ritenuti più interessanti, sulla vita sociale della comunità scientifica.

I «giochi» sono un tema ampiamente studiato in matematica, i cui risultati sono stati trasposti particolarmente in microeconomia ma non solo. Possiamo analizzare il confronto scientifico come un semplice «gioco» e domandarci se uomini e donne stanno giocando lo stesso «gioco», cioè, tecnicamente parlando, se si trovano davanti la stessa matrice dei pagamenti quando decidono di entrare nel gioco della ricerca scientifica.

La risposta è no. Supponiamo che esista una percezione diffusa, circa il «rango scientifico», codificata in maniera analoga dall'antica idea di «onore»⁷. Secondo questa idea gli uomini guadagnano onore combattendo, ne guadagnano di più se vincono, ma ne guadagnano un buon ammontare anche se lottano in maniera onorevole e perdono. Inoltre vi è la percezione che un vero uomo dovrebbe sempre vincere se combatte contro una donna, essendo le donne «il sesso debole». Secondo questo codice gli uomini non dovrebbero neppure affrontare le donne: ma se le affrontano, perdere lo scontro con una donna implica una perdita di onore più grave che perdere lo scontro con un altro maschio. Se questi assunti hanno un grado di realismo, allora la matrice dei pagamenti del gioco in cui un uomo si confronta scientificamente con una donna appare come segue:

	Confronto (intellettuale) con una donna	Confronto (intellettuale) con un uomo
Guadagno di rango dalla vittoria	PICCOLO	GRANDE
Perdita di rango dalla sconfitta	GRANDE	PICCOLA

⁷ Assunzione non irrealistica: uno dei moventi che suggeriscono il non utilizzo delle donne soldato in combattimento frontale di prima linea è che ricerche psicologiche dell'esercito americano hanno mostrato che è più difficile per un soldato maschio arrendersi ad un soldato donna.

Paragoniamo il guadagno di status atteso dal confronto scientifico di un maschio con un'altro maschio, oppure con una femmina di pari valore scientifico. Per costui, la probabilità di guadagno è minore se il confronto è con una donna, maggiore se il confronto è con un maschio. Se questa è la situazione, uno scienziato razionale che deve scegliere di investire il suo tempo scarso in conversazione con un altro preferirà, a parità di condizioni e caratteristiche, confrontarsi con il maschio, perché la probabilità di guadagnare status scientifico risulta maggiore.

Se questo è vero, il risultato finale è che le donne non ricevono lo stesso flusso di informazione degli uomini. Si confrontano di meno. Rimangono escluse dai circuiti che contano, in inglese «*out of the loop*». Hanno la sensazione che le loro idee non valgano la pena di essere affrontate; la crescita della loro stessa mente, e il senso del proprio valore e del proprio potenziale, ne risentono⁸.

Lo schema sopra presentato mostra le scelte di uno scienziato maschio. Ci si può domandare se le scelte di uno scienziato donna saranno le stesse – se anch'essa cercherà preferenzialmente il confronto con i maschi, se non avrà preferenze, o se preferirà le persone del suo stesso sesso. Come pure, si può porre la questione se tutti gli scienziati di un sesso abbiano le stesse preferenze, o se vi siano variazioni, con alcuni che hanno un atteggiamento più sessista e altri meno, a seconda dell'età e della disciplina. Queste questioni hanno rilevanza empirica, e andrebbero investigate. Se per alcuni dei partecipanti al gioco scientifico il sesso dell'interlocutore conta⁹ – se cioè esiste la differenza di genere – e alcuni scienziati preferiscono il confronto con i maschi piuttosto che con le donne, l'esistenza di questo tipo di persone creerà una asimmetria nei flussi informativi.

Per riassumere: ipotizziamo che la funzione utilità dello scienziato medio di sesso maschile sia diversa da quella dello scienziato medio femminile. Lo scienziato di sesso maschile deriva utilità positiva dall'attività di confronto con vincitori e vinti che produce una gerarchia. La matrice dei pagamenti di tale attività è tale che preferisce confrontarsi con persone di sesso maschile che con persone di sesso

⁸ Devo questo spunto alla prof. Giorgia Giovannetti, dell'Università di Firenze, che si è domandata ad alta voce in una cena post-seminario perché i colleghi continuassero a parlare a noi dei bambini e ai nostri mariti della ricerca economica.

⁹ E vi sono buone ragioni per ritenere che sia così a giudicare dalle asimmetrie rivelate nei lavori di M. Ferber sui coautori e sulle citazioni.

femminile. Poiché il confronto è anche un mezzo di circolazione dell'informazione, le donne vengono escluse dai circuiti informativi importanti per costruire l'eccellenza.

Questo, insieme al fatto che le donne derivano maggiore utilità da standard elevati di cura domestica, contribuisce a rendere il numero di donne che concorrono all'eccellenza scientifica piccolo. Ciò innesca gli effetti di stereotipo, gli effetti cumulativi, e concorre come descritto nella prima parte di questo articolo ad escludere molte donne dai ranghi alti delle discipline cui accedono i colleghi maschi dotati delle stesse abilità scientifiche.

Aumentare gli aspetti competitivi e gli aspetti selettivi della produzione della scienza al fine di favorire l'eccellenza, senza tener conto di queste differenze tra i sessi, può essere controproducente. Infatti l'aumento della competizione può essere in grado di stimolare la performance maschile, perché aumentano gli «ingaggi» e il valore di ciascuno di essi, e rende ancora più difficile l'inclusione femminile. Ciò esclude sulla base di caratteristiche legate al sesso e non alla capacità di produrre conoscenza gli scienziati potenzialmente eccellenti di sesso femminile.

7. Conclusioni e proposte

L'eccellenza non è una variabile data in natura che deve solo essere misurata. È un insieme di pratiche sociali inserite all'interno di una struttura discorsiva che le legittima. Queste pratiche vengono usate dalla comunità scientifica per organizzare il proprio autogoverno. Se è vero che il giudizio di eccellenza che viene dato non è mai l'unico possibile, ma sono possibili diversi giudizi a seconda di chi è il giudice e dei criteri che adotta, allora è possibile lavorare per cambiare i giudici e soprattutto per adottare diversi criteri di selezione e diversi parametri.

L'analisi condotta suggerisce che donne dotate di elevata abilità di produrre conoscenza nuova e utile sono tagliate fuori dai livelli alti della disciplina, là dove si decidono gli indirizzi e le strategie future della ricerca, e uomini meno dotati di tali capacità occupano le posizioni apicali al loro posto.

Il processo di selezione che porta a produrre l'eccellenza è tale che potrebbe essere riformato tenendo conto delle differenze tra i sessi nel ciclo di vita e dei differenti stili di comunicazione e relazione di

maschi e femmine. Se la comunità scientifica desidera aumentare il numero di donne scienziate a tutti i livelli, nella convinzione che ciò potrebbe portare a una produzione di conoscenza maggiore e migliore, l'intero processo – indicatori in uso, scelta dei *gatekeepers*, procedure – può essere rivisto per consentire che ciò accada.

Dai nodi salienti qui messi in risalto possono derivare alcune linee guida, simili a quelle già delineate nel Rapporto *Gender and Excellence in the Making*:

- a) Revisione dei criteri adottati per definire l'eccellenza, in modo tale da risultare più inclusivi per le donne. Criteri come il numero delle pubblicazioni per unità di tempo hanno un significato diverso per persone che hanno cicli di vita diversi. Criteri come la svalutazione degli articoli a doppio autore giocano contro coloro che hanno una maggior tendenza alla socialità che all'indipendenza. Stessa cosa per la svalutazione degli articoli nei libri editi rispetto agli articoli con referaggio. Si possono rivedere i confini dei campi disciplinari; dare lo stesso peso ai campi più femminilizzati e ai campi meno femminilizzati; dare lo stesso valore agli interessi di ricerca maschili e a quelli femminili.
- b) Conseguente revisione degli indicatori adottati per valutare la ricerca (per esempio: *impact factors* calcolati anche su più di una disciplina, rivalutazione dei pesi relativi di attività didattiche amministrative e scientifiche, attribuzione di un peso alla funzionalità della struttura di supporto, uso di indicatori relativi ai carichi personali di cura per i due sessi).
- c) Selezione dei *gatekeepers* bilanciata fra le persone dei due sessi; monitoraggio della composizione per sesso di istituzioni di selezione, come per esempio i comitati editoriali delle riviste scientifiche. L'applicazione di quote può essere o non essere uno strumento utile. Ancor più importante però è la definizione dei criteri con cui le quote devono essere riempite, per evitare il moltiplicarsi di situazioni di «tokenismo»¹⁰. Se si scelgono le quote è anche necessario creare dei meccanismi di selezione delle persone che devono riempire le quote che siano adeguati alla rappresentazione effettiva delle minoranze. Se le donne «in quota» sono dei «*tokens*» selezionate dall'alto e con criteri altrui, non vengono riconosciute dalle

¹⁰ Il «tokenismo» è quella situazione in cui alcuni membri di una minoranza sono inclusi in un organismo decisionale, ma sono selezionati dalla maggioranza: la loro introduzione ha effetti minimi sulla allocazione del potere tra i due gruppi.

- altre come loro rappresentanti, e si viene a creare invece un rigetto per queste donne e per le azioni positive verso le donne in generale.
- d) Formazione dei *gatekeepers* dei due sessi alla possibile presenza di asimmetrie selettive tra i sessi come descritta in questo lavoro. Evitare doppi standard, rendere chiari gli standard, rendere il processo selettivo trasparente sono criteri che possono e debbono essere imparati, sono tecniche delle pari opportunità.
 - e) Favorire l'inclusione delle donne nei network professionali, richiedendo ad esempio consigli direttivi bilanciati per sesso nelle associazioni professionali, riducendo i costi di iscrizione alle associazioni professionali per sesso e per reddito, dato che le donne in media guadagnano di meno, ma soprattutto creare un clima *women's friendly* e inclusivo per le signore.
 - f) Continuare a finanziare la ricerca tesa a capire che cosa è il «genere» e che effetti ha nella società, inclusa la comunità scientifica, mediante ricerche interdisciplinari, al fine di sviluppare una vera e propria «teoria del genere» con adeguati riscontri empirici che faccia da base alle politiche di pari opportunità.

Il discorso scientifico moderno è nato sul rifiuto del principio di autorità. Lo status sociale del proponente non può essere usato per validare una proposizione, né per rifiutarla. Il sesso, la classe, l'origine etnica e le preferenze religiose e ideologiche di una persona nulla aggiungono e nulla tolgono alla verità o falsità di una proposizione. Le proposizioni scientifiche possono essere accettate o rifiutate solo sulla base della consistenza logica e dell'evidenza. Tuttavia, la scienza è una pratica sociale che avviene accanto ad altre pratiche sociali fortemente intrise di disuguaglianza tra i sessi e di nozioni asimmetriche di genere. Il genere, a differenza del sesso, cambia nel tempo e nelle diverse società ma lo fa lentamente¹¹. La nostra società porta ancora¹² l'impronta di un sistema di dominanza maschile dell'intera sfera pubblica, con relativa inferiorità femminile¹³ che influenza anche la pratica scientifi-

¹¹ Il genere è la costruzione culturale che in ciascuna società associa e prescrive determinate caratteristiche e comportamenti alle persone di ciascun sesso biologico.

¹² Nulla esclude che la lotta per le pari opportunità sia una lotta continua contro fattori biologici adattivi adeguati quando l'essere umano viveva nelle savane, e inadeguati e dannosi quando vive nelle città.

¹³ Nulla esclude che in altri luoghi e in altri tempi questa dominanza sia stata ben più brutale di quanto non sia oggi nel mondo occidentale.

ca e la caratterizzazione dell'eccellenza. Il rifiuto del principio di autorità oggi prescrive che si sistematizzino delle pratiche a favore di una maggior inclusione femminile nella scienza, delle vere e proprie azioni positive. L'eccellenza esiste: il modo di produrla e di attribuirle non è uno solo. Costruirne uno che minimizzi gli effetti di antichi meccanismi di esclusione femminile e favorisca la crescita scientifica e professionale delle donne che scelgono la strada della ricerca renderà migliore la scienza.

Riferimenti bibliografici

- Addis E. e Brouns M., 2004, *Gender and Excellence in the Making*, Directorate General for Research, Science and Society series, Eur 21222, Bruxelles.
- Aberson C.L., Healy M. e Romero V., 2000, *Ingroup Bias and Self-Esteem: A Meta-Analysis*, «Personality and Social Psychology Review», n. 4, pp. 157-173.
- Altonji J.G. e Blank R.M., 1999, *Race and Gender in the Labor Market*, in Ashenfelter O. e Card D. (a cura di), *Handbook of Labor Economics*, Vol. III, Elsevier Science, Amsterdam.
- Ash A., Carr P., Goldstein R. e Friedman R.H., 2004, *Compensation and Advancement of Women in Academic Medicine: Is There Equity*, «Annals of Internal Medicine», n. 141 (3), pp. 205-212.
- Blank R.M., 1991, *The Effects of Double-Blind Versus Single-Blind Reviewing: Experimental Evidence from the American Economic Review*, «American Economic Review», n. 81, pp. 1041-1067.
- Baginole B., 1993, *How to Keep a Good Woman Down: An Investigation of the Role of Institutional Factors in the Process of Discrimination against Women Academics*, «British Journal of Sociology of Education», n. 14 (3), pp. 261-274.
- Baron-Cohen S., 2002, *The Essential Difference: The Truth about the Male and the Female Brain*, Basic Books, New York.
- Belenkey M.F., Clinchy B.M., Goldberger N.R. e Tarule J.M., 1986, *Women's Ways of Knowing: The Development of Self, Voice, and Mind*, Basic Books, New York.
- Benbow C. e Arjmand O., 1990, *Predictors of High Academic Achievement in Mathematically Talented Students: A Longitudinal Study*, «Journal of Educational Psychology», n. 82, pp. 430-441.
- Benbow C.P., Lubinski D., Shea D.L. e Eftekhari-Sanjani H., 2000, *Sex Differences in Mathematical Reasoning Ability at Age 13: Their Status 20 Years Later*, «Psychological Science», n. 11 (6), pp. 474-480.
- Brainard S.G. e Carlin L., 1997, *A Longitudinal Study of Undergraduate Women in Engineering and Science*, disponibile sul sito: <http://fie.engrng.pitt.edu/fie97/papers/1252.pdf>.

- Brewster K.L. e Rindfuss R.R., 2000, *Fertility and Women's Employment in Industrialized Nations*, «Annual Review of Sociology», n. 26, pp. 271-296.
- The Clare Boothe Luce Program, *Proposal Guidelines for Invited Colleges/Universities*, disponibile sul sito: <http://www.hluce.org/4cbldefm.html>.
- Carabelli A., Parisi D. e Rosselli A. (a cura di), 1999, *Che «genere» di economista?*, Il Mulino, Bologna.
- Condry S.M. e Condry J.C., 1976, *Sex Differences: A Study of the Eye of the Beholder*, «Child Development», n. 47, pp. 812-819.
- Crocker J. e McGraw K.M., 1984, *What's Good for the Goose is not Good for the Gander: Solo Status as an Obstacle to Occupational Achievement for Males and Females*, «American Behavioral Scientist», n. 27 (3), pp. 357-369.
- Crowley K., Callanan M.A., Tenenbaum H.R. e Allen E., 2001, *Parents Explain More often to Boys than to Girls During Shared Scientific Thinking*, «Psychological Science», n. 12 (3), pp. 258-261.
- Dillingham A., Ferber M. e Hamermesh D., 1994, *Gender discrimination by gender: voting in a professional society*, in «Industrial and Labour Relations Review», 47(4), pp. 622-33.
- Drago R., Colbeck C., Stauffer K.D., Pirretti A., Burkum K., Fazioli J., Lazzaro G. e Habasevich T., 2005, *Bias against Caregiving*, «Academe», n. 91 (6), disponibile sul sito: <http://www.aaup.org/publications/Academe/2005/05so/05sodrag.htm>.
- Eagly A.H. e Johannesen-Schmidt M.C., 2001, *The Leadership Styles of Women and Men*, «Journal of Social Issues», n. 57 (4), pp.781-797.
- England P., Allison P., Li S., Mark N., Thompson J., Budig M. e Sun H., 2004, *Why Are Some Academic Fields Tipping Toward Female? The Sex Composition of US Fields of Doctoral Degree Receipt, 1971-1998*, disponibile sul sito: <http://www.stanford.edu/dept/soc/people/faculty/england/Tipping.pdf>.
- Evans M.E., Schweingruber H. e Stevenson H.W., 2002, *Gender Differences in Interest and Knowledge Acquisition: The United States, Taiwan, and Japan*, IN «Sex Roles: A Journal of Research», n. 47 (3-4), pp. 153-167.
- Ferber M., 1986, *Citations: are they an Objective measure of Scholarly merit?*, in «Signs: journal of Women in Culture and Society», vol. 11, pp. 381-389.
- Ferber M., 1988, *Citation and Networking*, in «Gender and society», vol. 2, n. 1, pp. 82-89.
- Fletcher J., 2001, *Disappearing Acts. Gender, Power, and Relational Practice at Work*, Mit Press, Cambridge, Ma.
- Foschi M., 2005, *Gender and Double Standard in Competence Assessment*, in Maione V. (a cura di), *Gender Equality in Higher Education*, Franco Angeli, Milano, pp. 140-48.
- Folbre N., 1993, *How Does She Know? Feminist Theories of Gender Bias in Economics*, «History of Political Economy», n. 25 (1), pp. 167-184.
- Fox M.F., 2005, *Gender, Family Characteristics, and Publication Productivity among Scientists*, «Social Studies of Science», n. 35 (1), pp. 131-150.

- Georgi H., 2000, *The Back Page: Is There an Unconscious Discrimination against Women in Science?*, «American Physical Society Newsletter», disponibile sul sito: <http://schwinger.harvard.edu/~georgi/women/backpage.htm>.
- Ginther D., 2006, *The Economics of Gender Differences in Employment Outcomes in Academia*, in *Biological, Social, and Organizational Components of Success for Women in Academic Science and Engineering*, National Academies Press, Washington, Dc.
- Goldin C., Rouse C., 2000, *Orchestrating Impartiality: the impact of «blind» auditions on Female Musicians*, «The American Economic Review», settembre, vol. 90, n. 4. pp. 715-74.
- Goldin C., 2002, *A Pollution Theory of Discrimination: Male and Female Differences in Occupations and Earnings*, National Bureau of Economic Research working paper n. 8985, Cambridge, Ma.
- Goldin C., Katz L.F. e Kuziemko I., 2006, *The Homecoming of American College Women: The Reversal of the College Gender Gap*, National Bureau of Economic Research, working paper n. 12139, Cambridge, Ma.
- Halpern D.F., 2005, *Sex, Brains, Hands: Gender Differences in Cognitive Abilities*, «Limbic Nutrition», disponibile sul sito: <http://www.limbicnutrition.com/blog/archives/028860.html>.
- Handelsman J., Cantor N., Carnes M., Denton D., Fine E., Grosz B., Hinshaw V., Marrett C., Rosser S., Shalala D. e Sheridan J., 2005, *More Women in Science*, «Science», n. 309, pp. 1190-1191, disponibile sul sito: <http://www.sciencemag.org/cgi/content/full/309/5738/1190>.
- Harding S., 1986, *The Science Question in Feminism*, Cornell University Press, Ithaca, Ny.
- Harvard University, 2005, *Report of the Task Force on Women Faculty*, disponibile sul sito: <http://www.news.harvard.edu/gazette/daily/2005/05/women-faculty.pdf>.
- Heilman M.E., Wallen A.S., Fuchs D. e Tamkins M.M., 2004, *Penalties for Success: Reactions to Women who Succeed at Male Gender-Typed Tasks*, «Journal of Applied Psychology», n. 89 (3), pp. 416-427.
- Herlitz A., Nilsson L.G. e Bäckman L., 1997, *Gender Differences in Episodic Memory*, «Memory and Cognition», n. 25, pp. 801-811.
- Hojat M., Gonnella J.S. e Caelleigh A.S., 2003, *Impartial Judgment by the «Gatekeepers» of Science: Fallibility and Accountability in the Peer Review Process*, «Advances in Health Sciences Education», n. 8 (1), pp. 75-96.
- Hyde J.S., 2005, *The Gender Similarities Hypothesis*, «American Psychologist», n. 60, pp. 581-592.
- Hyde J.S. e Linn M.C., 1988, *Gender Differences in Verbal Ability: A Meta-Analysis*, «Psychological Bulletin», n. 104, pp. 53-69.
- Hyde J.S., Fennema E. e Lammon J.S., 1990, *Gender Differences in Mathematics Performance: A Meta-Analysis*, «Psychological Bulletin», n. 107 (2), pp. 139-155.

- Izraeli D.F., 1983, *Sex Effects or Structural Effects: An Empirical Test of Kanter's Theory of Proportions*, «Social Forces», n. 62, pp. 153-165.
- Ivie R. e Ray K.N., 2005, *Women in Physics and Astronomy, 2005*, American Institute of Physics, College Park, Md, disponibile sul sito: <http://www.aip.org/statistics/trends/reports/women05.pdf>.
- Jacobs J. e Winslow S., 2004, *The Academic Life Course: Time Pressures and Gender Inequality*, «Community, Work and Family», n. 7 (2), pp. 143-161.
- Jaffee S. e Hyde J.S., 2000, *Gender Differences in Moral Orientation: A Meta-Analysis*, «Psychological Bulletin», n. 126, pp. 703-726.
- Jordan D., 2005, *Sisters in Science*, Purdue University Press, Ashland, Oh.
- Kavathas P., LaFrance M. e Benhabib S., 2006, *Task Force on the Retention and Promotion of Junior Faculty*, Yale Women Faculty Forum, New Haven, Ct.
- Keller J., 2002, *Blatant Stereotype Threat and Women's Performance: Self-Handicapping as a Strategic Means to Cope with Obtrusive Negative Performance Expectations*, «Sex Roles: A Journal of Research», n. 47, n. 193-198.
- Krefting L.A., 2003, *Intertwined Discourses of Merit and Gender: Evidence from Academic Employment in the Usa*, «Gender, Work, and Organization», n. 10 (2), pp. 260-278.
- Martin J., 2006, *Gendered Organizations*, in *Biological, Social, and Organizational Components of Success for Women in Academic Science and Engineering*, The National Academies Press, Washington, Dc.
- Martin J. e Myerson D., 1998, *Women and Power: Conformity, Resistance, and Disorganized Coaction*, in Kramer R.M. e Neale M.A. (a cura di), *Power and Influence in Organizations*, Sage Publications, San Francisco, Ca.
- Massachusetts Institute of Technology, 1999, *A Study on the Status of Women Faculty in Science at MIT*, «MIT Faculty Newsletter», n. 11 (4), disponibile sul sito: <http://web.mit.edu/fnl/women/women.html>.
- McDowell J.M., Singell L.D. e Stater M., 2006, *Two to Tango? Gender Differences in the Decisions to Publish and Coauthor*, «Economic Inquiry», n. 44 (1), pp. 153-168.
- Meyerson D.E. e Fletcher J.K., 2005, *A Modest Manifesto for Shattering the Glass Ceiling*, in *Harvard Business Review on Women in Business*, Harvard Business School, Boston, Ma.
- Klamer A., McCloskey D. e Solow R. (a cura di), 1988, *The Consequences of Economic Rhetoric*, New York.
- Nelson J.A., 1996, *Feminism, Objectivity and Economics*, Routledge and Kegan Paul, New York.
- Nowell A. e Hedges L.V., 1998, *Trends in Gender Differences in Academic Achievement from 1960 to 1994: An Analysis of Differences in Mean, Variance and Extreme Scores*, «Sex Roles: A Journal of Research», July, pp. 21-43.
- Ostrow E., 2002, *The Backlash against Academic Parents*, «Chronicle of Higher Education», 22 febbraio, disponibile sul sito: <http://chronicle.com/jobs/2002/02/2002022202c.htm>.

- Pinker S., 2005, *The Science of Gender and Science*, in *Pinker Vs. Spelke: A debate*, «Edge: The Third Culture», disponibile sul sito: http://www.edge.org/3rd_culture/debate05/debate05_index.html.
- Pinker S., 2005, *Sex ed: The Science of Difference*, «The New Republic», 14 febbraio, n. 232, pp. 15-17.
- Reskin B., 2000, *The Proximate Causes of Employment Discrimination*, «Contemporary Sociology», n. 29 (2), pp. 319-328.
- Reskin B. e Roos P., 1990, *Job Queues, Gender Queues: Explaining Women's Inroads into Male Occupations*, Temple University Press, Philadelphia, Pa.
- Rolison D.R., 2003, *Can Title IX Do for Women in Science and Engineering What It Has Done for Women in Sports?*, «American Physical Society News Online», n. 12 (5), p. 8.
- Rosser S.V., 2004, *The Science Glass Ceiling*, Routledge, New York.
- Goldin C. e Rouse C., 2000, *Orchestrating Impartiality: The Impact of «Blind» Auditions on Female Musicians*, «American Economics Review», n. 90, pp. 715-741.
- Rudman L.A. e Kilianski S.E., 2000, *Implicit and Explicit Attitudes toward Female Authority*, «Personality and Social Psychology Bulletin», n. 26 (11), pp. 315-328.
- Rutgers University, 2001, *A Study of Gender Equity in the Faculty of Arts and Sciences*, disponibile sul sito: http://fas.rutgers.edu/onlineforms/gender_report.pdf.
- Sax L.J., Hagedorn S., Arredondo M. e Dicrisi F.A., 2002, *Faculty Research Productivity: Exploring the Role of Gender and Family-Related Factors*, «Research in Higher Education», n. 43 (4), pp. 423-446.
- Simpson R. e Cohen C., 2004, *Dangerous Work: The Gendered Nature of Bullying in the Context of Higher Education*, «Gender, Work and Organization», n. 11 (2), pp. 163-186.
- Skolnik M., 2000, *Does Counting Publications Provide any Useful Information about Academic Performance?*, «Teacher Education Quarterly», n. 27 (2), pp. 15-25.
- Sinclair L. e Kunda Z., 2000, *Motivated Stereotyping of Women: She's Fine if She Praised Me but Incompetent if She Criticized Me*, «Personality and Social Psychology Bulletin», n. 26 (11), pp. 1329-1342.
- Sonnert G. e Holton G., 1996, *Career Patterns of Women and Men in the Sciences*, «American Scientist», n. 84, pp. 63-71.
- Steinpreis R., Sanders K. e Ritzke D., 1999, *The Impact of Gender on the Review of the Curriculum Vitae of Job Applicants and Tenure Candidates: A National Empirical Study*, «Sex Roles: A Journal of Research», n. 41, pp. 509-528.
- Strassman D., 1993, *The Stories of Economics and the Power of the Storyteller*, «History of Political Economy», n. 25 (1), pp. 147-165.
- Taylor S.E. e Fiske S.T., 1976, *The Token in the Small Group: Research Findings and Research Implications*, in Sweeney J. (a cura di), *Psychology and Politics: Collected Papers*, Yale University Press, New Haven, Ct.

- Thurow L., 1975, *Generating Inequality: Mechanisms of Distribution in the U.S. Economy*, Basic Books, New York.
- Tregenza T., 2002, *Gender Bias in the Refereeing Process?*, «Trends in Ecology and Evolution», n. 17 (8), pp. 349-350.
- Trix F. e Psenka C., 2003, *Exploring the Color of Glass: Letters of Recommendation for Female and Male Medical Faculty*, «Discourse and Society», n. 14 (2), pp. 191-220.
- Trower C.A. e Bleak J.L., 2004, *Study of New Scholars. Gender: Statistical Report [Universities]*, Harvard Graduate School of Education, Cambridge, Ma; disponibile anche sul sito: <http://www.gse.harvard.edu/~newscholars/newscholars/downloads/genderreport.pdf>.
- Umbach P.D., 2006, *Gender Equity in the Academic Labor Market: An Analysis of Academic Disciplines*, paper presentato al meeting annuale della American Educational Research Association, 7-11 aprile, San Francisco, Ca; disponibile sul sito: http://myweb.uiowa.edu/pumbach/AERA2006_equitypaper.pdf.
- Vistnes J.P., 1997, *Gender Differences in Days Lost from Work Due to Illness*, «Industrial and Labor Relations Review», n. 50 (2), pp. 304-323.
- Vogt C., 2006, *Women's Participation in ICT Careers in Industrialized Nations*, in Eccles J. e Watt H. (a cura di), *Explaining Gendered Occupational Outcomes*, American Psychological Association, Washington, Dc.
- Wennerås C. e Wold A., 1997, *Nepotism and Sexism in Peer-Review*, «Nature», n. 387, pp. 341-343.
- Williams J.C., 2006, *Long Time No See: Why Are There still so Few Women in Academic Science and Engineering*, in *Biological, Social, and Organizational Components of Success for Women in Academic Science and Engineering*, The National Academies Press, Washington, Dc.
- Williams J.C. e Cooper H.C., 2004, *The Public Policy of Motherhood*, «Journal of Social Issues», n. 60 (4), pp. 849-865.
- Williams J.C., 2000, *Unbending Gender: Why Work and Family Conflict and What to Do About It*, Oxford University Press, New York, Ny.
- Women in Science and Engineering Leadership Institute (Wiseli), *Advice to the Top: Top 10 Tips for Academic Leaders to Accelerate the Advancement of Women in Science and Engineering*, University of Wisconsin, Wiseli, disponibile sul sito: http://wiseli.engr.wisc.edu/Products/Sex_and_Science.pdf.
- Women in Science and Engineering Leadership Institute (Wiseli), *Training for Hiring Committees*, University of Wisconsin, Wiseli, disponibile sul sito: http://wiseli.engr.wisc.edu/initiatives/hiring/training_hiring.html#Workshops.
- Xie Y. e Shaumann K.A., 2003, *Women in Science: Career Processes and Outcomes*, Harvard University Press, Cambridge, Ma.
- Yoder J., 1991, *Rethinking Tokenism: Looking Beyond Numbers*, «Gender and Society», n. 5 (2), pp. 178-192.

- Zare R., 2006, *Sex, Lies, and Title IX*, «Chemical and Engineering News», n. 84 (2), pp. 46-49; disponibile anche sul sito: <http://pubs.acs.org/cen/education/84/8420education.html>.
- Zhang L., 2004, *Crowd Out or Opt Out: The Changing Landscape of Doctorate Production in American Universities*, working paper n. 63, Cornell Higher Education Research Institute, Ithaca, Ny; disponibile sul sito: http://www.ilr.cornell.edu/cheri/wp/cheri_wp63.pdf.
- Zimmer L., 1998, *Tokenism and Women in the Workplace: The Limits of Gender-Neutral Theory*, «Social Problems», n. 35 (1), pp. 64-77.

RPS

Rubriche

Talento

Giorgio Bignami

Negli ultimi due secoli, molti sforzi sono stati compiuti soprattutto, ma non soltanto, da biologi e psicologi per caratterizzare le differenze interindividuali di varie capacità o facoltà dei soggetti umani, in particolare l'intelligenza, a lungo erroneamente considerata come una funzione unitaria geneticamente determinata. Un esame pur sommario delle più importanti di queste ricerche mostra sia un'alta frequenza di forzature, o addirittura di falsi, sia uno stretto legame con gli interessi socio-economici e politici tesi a legittimare le politiche di discriminazione su base di classe e/o di razza o etnia. Negli anni più recenti, ricerche più correttamente

impostate e condotte hanno mostrato complesse interazioni tra fattori genetici, altri fattori biologici e vari tipi di fattori ambientali agenti in successive fasi dello sviluppo: il che toglie legittimità sia alle gerarchie di importanza tra i vari fattori, sia alle pretese di quantificare il ruolo di ciascuno di essi. Un'altra significativa tendenza è la progressiva rinuncia alla definizione e analisi di capacità «globali», a favore dello studio, simultaneamente psicologico e neurobiologico, di specifiche funzioni: per esempio, quella di rapido riconoscimento del significato delle azioni altrui servita dai cosiddetti neuroni specchio.

1. Introduzione

È piacevolmente sorprendente constatare come negli ultimi tempi la discussione sui problemi del merito e della meritocrazia sia andata occupando nei media uno spazio sempre più ampio: e questo, sino a fare una efficace concorrenza ai vari fattacci dei quali i gestori sempre più disinvoltamente si servono per catturare l'attenzione di lettori e spettatori. Merito e meritocrazia sono così entrati di prepotenza, sia pure in modo piuttosto confuso e con non poche reticenze e ambiguità, anche nella recente campagna elettorale, in più o meno acrobatico equilibrio con i problemi dell'equità.

Diamo per scontato che il lettore, prima di affrontare questo contributo, abbia dedicato tutta la necessaria attenzione all'analisi esaustiva di Elena Granaglia (*infra*), che spiega le molte difficoltà di una riconci-

liazione sui vari piani – cioè non solo su quello più ovvio delle retribuzioni e quindi del tenore di vita – tra merito/meritocrazia ed equità. Partendo da questa solida base, tenteremo quindi di fornire un quadro sintetico del lungo confronto sui determinanti remoti e prossimi del merito e sui suoi usi: un confronto che si è svolto sia in termini specialistici, cioè tra gli addetti ai lavori dei vari campi scientifici, sia tra questi e gli interlocutori politici e laici. Qui va preliminarmente notato che se il conflitto tra esperti è stato spesso connotato da scorrettezze di ogni genere, non meno facile è stato il rapporto tra chierici della scienza, laici e politici.

Specificatamente, il lettore va subito avvertito che con rare eccezioni la discussione scientifica che dovremo riassumere ha costantemente oscillato tra le estremizzazioni palesemente cervelotiche – ora di tipo genetico-deterministico, ora di tipo ambientalistico e in particolare sociogenetistico, nell'eterno confronto tra *nature* e *nurture*, natura e coltura² – e le furbesche mediazioni tra posizioni opposte, quelle che il poeta ottocentesco efficacemente stigmatizzava parlando dell'opportunist recante «da dieci a dodici coccarde in tasca», l'odierno «cerchiobottista». E anche dopo che la scienza più seria e affidabile ha cominciato a trovare soluzioni più ragionevoli ai vecchi dilemmi manichei, dimostrando con modelli pur ancora parziali e incompleti le complesse interazioni tra determinanti prossimi e remoti, biologici e non biologici, nello sviluppo degli individui (vedi qualche cenno più oltre), a ogni piè sospinto si sono ripresentate le proposte apparentemente autorevoli che privilegiano un determinato tipo di fattori (soprattutto quelli biologici e in particolare genetici) portando a conclu-

¹ Un solo esempio: diversi anni fa un membro importante di una potente commissione del Congresso degli Stati Uniti che si occupava di affari scientifici, controllando sia i modi di assegnazione e di impiego di generosi fondi pubblici per la ricerca, sia le ricadute dei progressi scientifici sul piano pratico, normativo e altro, esplose dopo una audizione in una reazione rabbiosa, esclamando «ma quando potremo finalmente dialogare con uno scienziato con un braccio solo (*one armed scientist!*)?». Per gli americani l'ovvio riferimento era al *one armed bandit* – il bandito con un braccio solo – termine col quale solitamente si indica la macchinetta mangiasoldi munita di leva modello Las Vegas: quindi la battuta era un'aspra critica di quei consulenti scientifici che barcamenandosi tra gli *on the one hand* e gli *on the other hand* (da un lato, dall'altro) – regolarmente si sottraevano alla responsabilità di un parere chiaro e netto su ogni argomento minimamente spinoso.

² Ma *nurture* (allevamento, educazione, ecc.) ha un significato molto più ampio che non «coltura», ed è intraducibile in italiano con un singolo termine.

sioni predeterminate sul piano pratico e politico: come nei casi ben noti delle analisi di Jensen (1969) e di Herrnstein e Murray (1994), che concludevano negando ogni utilità dei programmi di educazione per soggetti di classi sfavorite, specie quelli di colore, data la loro irrimediabile inferiorità intellettuale geneticamente determinata.

2. Definizione dei problemi: non una, ma tante capacità non necessariamente intercorrelate

Una disamina pur sintetica dei problemi che si incontrano trattando del merito e della meritocrazia deve tener conto di vari aspetti, che a rischio di una qualche artificiosità conviene analizzare separatamente l'uno dall'altro. In primo luogo, infatti, occorre definire cosa si intenda per merito, che in questo contesto verrà trattato soprattutto come capacità di svolgere al meglio l'una o l'altra di varie attività qualificate, le quali esigono un *know* (il sapere) e un *know how* (il sapere come [servirsi del sapere]) di non agevole acquisizione, sia sul piano intellettuale (o se si preferisce cognitivo), sia non di rado anche su quello fisico-manuale. L'importanza della coniugazione delle due principali componenti appena citate, che a loro volta andrebbero disaggregate in molte sotto-componenti più specifiche, si potrebbe esemplificare citando i fattori di successo in varie professioni, da quella del chirurgo a quella della star della danza classica: ma nessun esempio è più chiaro di quello che spiega perchè siano così pochi i violinisti che raggiungono il massimo livello di eccellenza. Infatti, più che con altri strumenti che vantano un numero assai più elevato di grandi virtuosi, la perfezione assoluta si realizza nell'arte del violino solo coniugando un'ampia gamma di capacità certamente acquisite attraverso un lavoro durissimo iniziato sin dalla più tenera età, ma che debbono poggiare su solide basi «innate» (il che non significa soltanto «genetiche»): la vasta cultura non solo in campo musicale; la ferrea memoria specificamente musicale (il violinista eccellente, una volta che ha padroneggiato completamente un pezzo, più di altri solisti è avvantaggiato dal non dover leggere uno spartito), non di rado disgiunta da altri tipi di memoria; la sottigliezza di discriminazioni sensoriali ai limiti dell'impossibile, magari con la marcia in più del cosiddetto «la assoluto»; la capacità di modulare con la

³ Il «la assoluto» consente di riconoscere le frequenze, e quindi di accordare uno strumento a corde, senza input esterno da diapason o da altro strumento, in ge-

massima finezza lo scorrimento delle dita della mano sinistra sulle corde, per ottenere note purissime di esatta frequenza, sonorità infinitamente modulate, sino alle delicatezze dei cosiddetti flautati; la potenza fisica nel braccio e nella spalla destra, mancando la quale i colpi d'arco nella *Ciaccona* di Bach o nelle acrobatiche sviolate dei tardoromantici si traducono in penosi miagolii, combinata con la capacità di modulare secondo un finissimo continuum la forza, l'ampiezza e la velocità dei movimenti; la disponibilità psicologica sin dalla più tenera età (in genere costruita con la politica del pugno di ferro nel guanto di velluto nell'ambiente familiare) a «perseverare» anche otto e più ore al giorno in esercizi terribilmente esasperanti, sempre sugli stessi passaggi più difficili finché siano completamente dominati; la resistenza allo stress di fronte a un pubblico particolarmente esigente, quando basta non diciamo una stecca, ma la benché minima imperfezione, a rovinare una reputazione; e via di seguito.

In secondo luogo, proprio i dettagli appena riportati mostrano quanto sia complessa l'analisi delle determinanti del merito e delle loro interazioni: il che rende retrospettivamente risibili le forzose semplificazioni e gli arbitrari accorpamenti – come per esempio quello di considerare l'intelligenza come una unica funzione o facoltà – adoperati per ben oltre un secolo nella maggioranza degli studi, mentre oggi, come si accennerà più oltre, giustamente si tende a mettere nel mirino delle ricerche funzioni mentali, o più in generale comportamentali, assai più specifiche.

In terzo luogo, ammesso e non concesso che si riesca a raggiungere una definizione ragionevole del concetto di merito e un metodo obiettivo per valutarlo, va considerato il problema di cosa si intenda fare delle differenze di merito. Qui ci si limiterà ad alcuni cenni esemplificativi dell'importanza del problema, non potendolo approfondire sia per non andare fuori tema, sia per insufficienza di specifiche competenze dell'autore. Un primo esempio storico riguarda la efficientissima amministrazione dello Stato prussiano, nella quale le promozioni

nere il pianoforte. Pochi soggetti posseggono questa dote, mentre la maggioranza dei musicisti anche tra i più bravi ne è priva (stonato è invece quello che non riesce a individuare correttamente i rapporti tra diverse frequenze, e quindi è preferibile si dia all'ippica piuttosto che alla musica): ma siamo nel terzo millennio e gli esperti di varie discipline seguivano ancora ad azzuffarsi sulla natura dei meccanismi responsabili di tali differenze.

si facevano per anzianità, *salvo demerito motivato*, e non per merito⁴. Un secondo esempio potrebbe riguardare il celebre detto marxiano («Da ciascuno secondo le sue possibilità, a ciascuno secondo i suoi bisogni»), la cui prima parte non lascia molto spazio a interpretazioni contrastanti, mentre la seconda si presta a interpretazioni diverse o addirittura contrastanti: infatti come si valutano, sul piano qualitativo e quantitativo, e al di là dei cosiddetti bisogni primari (il pane, un tetto, un minimo di «*circenses*»), i bisogni di persone con diversissime collocazioni e funzioni nella società umana? Su questo, per nostra fortuna, possiamo rinviare all'articolo di Granaglia (*infra*).

3. Il dibattito scientifico sulle capacità umane lungo il continuum merito-demerito

3.1 I preliminari

Sin dai tempi dell'antichità, come si evince per esempio nelle prese di posizione di Socrate e di Platone fondate sul mito (si veda il capitolo introduttivo in Gould, 1981), si sono fatti innumerevoli tentativi di classificare capacità e meriti delle persone, ai fini di una loro «razionale» ripartizione tra i diversi ruoli nelle società umane. I determinanti biologici delle differenze tra individui e gruppi e individui – i due sessi, le diverse razze ed etnie, le classi sociali, da quelle egemoni e privilegiate sino a quelle più sfavorite, magari etichettate come «pericolose»⁵ – hanno ben presto iniziato a essere disinvoltamente utilizzati per

⁴ Cioè i superiori non erano tenuti a identificare in positivo i motivi per i quali un dato soggetto meritava una promozione, un meccanismo le cui possibili giustificazioni sono sin troppo generosamente documentate dalla nostra storia. Essi dovevano piuttosto procedere a una verifica, non meno impegnativa ma assai più affidabile, meno discrezionale, di quelle caratteristiche e/o comportamenti che potevano risultare nocivi al buon andamento delle attività, qualora al soggetto venissero assegnati compiti e responsabilità maggiori di quelli avuti in precedenza.

⁵ A parte le note raffigurazioni della *underclass* inglese nei romanzi di Charles Dickens, una delle descrizioni letterarie più efficaci del più basso strato sociale si trova nel famoso capitolo de *Les Misérables* di Victor Hugo dedicato al *troisième dessous* di Parigi, il terzo strato sotterraneo sotto la superficie della società umana (delle innumerevoli edizioni di quest'opera, qui ci si riferisce a quella della nota collana «Bibliothèque de la Pléiade», Nrf, Parigi).

legittimare tali arbitrarie classificazioni secondo le presunte differenze di capacità e di merito: cioè a essere propagandati come verità scientifiche assolute molto prima che la moderna biologia iniziasse, tra mille e mille difficoltà, a mettere a punto strumenti minimamente affidabili per esplorare i substrati organici dei comportamenti umani.

I primi capitoli in Gould (1981), per esempio, sono dedicati agli sviluppi di quella craniometria ottocentesca attraverso la quale si «dimostravano», ricorrendo a incredibili forzature e a veri e propri falsi metodologici, le differenze sia quantitative (cioè di volume e peso della massa cerebrale) sia qualitative (brachicefali, dolicocefali, ecc.) tra i crani dei bianchi civilizzati e quelli delle razze più «selvagge»⁶. Così i neri africani o afro-americani delle varie etnie venivano assimilati volta per volta agli scimpanzè, ai gorilla, agli orangutan, mentre qualche condiscendente concessione veniva fatta alle razze pur considerate inferiori, come quella «gialla» asiatica e quella «rossa» indo-americana, spesso in collocazione intermedia tra «bianchi-supermen» e «neri-scimmie»⁷.

Parlando di determinanti biologici, qui va anche rapidamente ricordato come la teoria darwiniana dell'evoluzione sia stata ben presto strumentalizzata, secondo il modello cosiddetto social-darwinista (Hofstadter, 1944; Bannister, 1979), al fine di enfatizzare le cause remote – cioè quelle dalle conseguenze fatalmente irreversibili – delle differenze interindividuali, e quindi di legittimare le politiche di discriminazione più drastica. Due citazioni esemplari, per rendere l'idea (ambidue riportate in Bignami e al., 1977, rispettivamente a p. 5 e a p. 7). La prima è farina del sacco del prestigioso sociologo ed economi-

⁶ Uno dei più pittoreschi di questi falsi, è quello del collezionista di crani Samuel G. Morton. Egli misurava il volume cerebrale riempiendo la scatola cranica in un primo tempo con semi di senape e poi, per essere più preciso, con pallini da caccia calibro BB, che poi venivano travasati in recipienti tarati. Morton – inconsapevolmente, sembra – inzeppava detti materiali con minor zelo nei crani di soggetti delle razze «inferiori», e viceversa con maggior zelo in quello dei soggetti di razza bianca: e così poteva facilmente dimostrare quelle differenze di capacità che al riesame di Gould sugli stessi crani religiosamente conservati risultarono inesistenti.

⁷ Qui si deve ricordare che la moderna genetica delle popolazioni, coniugata con la più avanzata genetica molecolare, ha definitivamente spazzato via la stessa nozione di razza, dimostrando che la variabilità genetica interindividuale «entro razze» è molto più ampia di quella «tra razze» (v. la trattazione chiara e semplice, ma sempre scientificamente rigorosa e aggiornata, di Barbujani, 2006.)

sta statunitense William G. Sumner (1840-1910): «Sia chiaro che non possiamo uscire da questa alternativa: libertà, ineguaglianza, sopravvivenza del più idoneo, da un lato; dall'altro non libertà, eguaglianza, sopravvivenza del meno idoneo. Le prime portano la società in avanti e favoriscono tutti i suoi membri migliori; le seconde portano la società indietro e favoriscono tutti i suoi membri peggiori». La seconda citazione è tratta da un discorso di John D. Rockefeller (1839-1937) – uno dei più importanti capofila dei *robber barons*, i «baroni ladroni» imprenditori e finanzieri d'assalto, protagonisti della fase più spietata ed eroica dello sviluppo americano tra Ottocento e primo Novecento, efficacemente ritratti nei grandi romanzi di Theodore Dreiser – un discorso fatto in veste di filantropo a una scuola domenicale, quasi moderna conferma della validità universale, sincronica e diacronica, della favola di Cappuccetto Rosso: «La crescita di una grande azienda è puramente e semplicemente un caso di sopravvivenza del più idoneo [...]. La rosa della varietà *American Beauty* può essere ottenuta con tutto lo splendore e la fragranza che rallegrano colui che la rimira soltanto sacrificando i boccioli precoci che le crescono intorno. Questa non è una tendenza malvagia del mondo degli affari. È puramente e semplicemente l'esplicazione di una legge di natura e di una legge divina». Infine, prima di concludere questa scorribanda sui preliminari, non si possono tacere due fatti importanti. Il primo, minuziosamente documentato più di mezzo secolo fa da una scomoda analisi di Luigi Bulferetti (1951), che molti hanno preferito relegare nel dimenticatoio, è rappresentato dallo sforzo esercitato dai movimenti socialisti, nei primi decenni del loro sviluppo, per contrastare a ogni costo l'oscurantismo antiscientifico delle forze tradizionali, confessionali e altre: uno sforzo che spesso e volentieri ha comportato la condivisione, l'acclamazione e la promozione delle più grossolane mistificazioni riduzioniste della scienza paleopositivista. Un chiaro esempio di tali buone intenzioni, che hanno generato più di un effetto perverso, si trova nel *curriculum vitae et studiorum* dell'antropologo e criminologo Cesare Lombroso (1835-1909), una delle colonne del movimento socialista (Bulferetti, 1975; Frigessi, 2003). Più tardi troveremo uno strascico di questi abbagli in un certo scientismo⁸ di una parte consistente della

⁸ Per «scientismo» si intende generalmente l'appoggio indiscriminato o addirittura fanatico al mito della neutralità della scienza e del suo carattere intrinsecamente progressivo: un atteggiamento che si ritrova in molti illustri scienziati anche di sinistra negli anni '20 e '30 del secolo scorso e che per ovvii motivi ha

sinistra scientifica italiana dal secondo dopoguerra in poi: uno scientismo la cui critica, avviata in Italia dal gruppo di fisici guidati da Marcello Cini – a partire dal noto *L'ape e l'architetto* (Ciccotti e al., 1976) – ha innescato pluridecennali furibonde polemiche non ancora sopite.

Il secondo fenomeno consiste nella comparsa precoce di spinte scientifico-politiche favorevoli le discriminazioni basate sui modelli teorici e sulle proposte operative dell'eugenica (o eugenetica) (Kevles, 1985; Paul, 1995). Affermata con sicumera, ma senza l'ombra di una prova minimamente affidabile, la natura biologica (e in particolare genetica) delle differenze tra individui e gruppi di individui, in diversi paesi – soprattutto, in prima battuta, quelli anglosassoni e nordici – si avviò una caccia spesso spietata, anche se camuffata sotto istanze umanitarie, agli elementi considerati deboli, improduttivi, pericolosi per la società; quindi si iniziò a prendere misure spesso tradotte in leggi – come la sterilizzazione forzata – precorritrici di quelle più estese e drastiche che saranno adottate nel Terzo Reich⁹.

cominciato a sgretolarsi – salvo che in Italia – dopo la scoperta dei misfatti della scienza nazista e dopo la vaporizzazione di Hiroshima e Nagasaki.

⁹ I misfatti scientifici del nazismo, si noti, avvennero con l'ampio ed entusiastico concorso dei più noti scienziati della illustre tradizione medico-biologica e antropologica tedesca – cioè non solo degli sciagurati arrivisti come il dottor Mengele – tutti in gara per legittimare la sterilizzazione, poi l'eutanasia dei deboli di mente e degli ammalati mentali, infine lo sterminio di massa di ebrei e altri (Müller-Hill, 1984; Lifton, 1986; Proctor, 1988). Da noi, il razzismo nei riguardi degli «inferiori», e in particolare l'antisemitismo, ha fatto parte integrante dell'ideologia fascista sin dai primi passi del movimento (Israel e Nastasi, 1998; Maiocchi, 1999; Fabre, 2005; Cassata, 2006). Tuttavia razzismo e antisemitismo covarono lungamente sotto la cenere della mussoliniana furbizia, applicata in particolare ai rapporti, prima e dopo i Patti Lateranensi, con una Chiesa romana sempre fieramente antisemita, ma contraria a provvedimenti che privilegiavano la biologia, come quelli eugenici. Come è ampiamente noto, la lunga attesa a un certo punto cessò con le disposizioni che vietavano matrimoni e concubinaggi dei conquistatori dell'Impero con donne indigene, seguite a ruota dalle leggi razziali del 1938. Prima di queste svolte brutali si era andata dipanando una infinita serie di schermaglie tra i «duri» come Teresio Interlandi, seguaci dei razzisti biologici nazisti (modello Alfred Rosenberg), e gli esperti di mediazioni tra il razzismo biologico e il razzismo cultural-spiritualista alla Evola. Un esempio tragicomico di tali mediazioni che si barcamenavano tra Palazzo Venezia e Cupolone, tra buzzurri dolicocefali biondi in stile Pitigrilli, terroni brachicefali scuri e tutti gli ibridi possibili e immaginabili, sforzandosi di dimostrare la superiorità su tutte le altre della «miscela» biologica e culturale che si era realizzata sul suolo

È doveroso ricordare alcuni aspetti allarmanti di questa storia. Il primo riguarda la natura delle «prove» che venivano addotte e largamente acclamate per sostenere le misure eugeniche. Per esempio, nel 1912 lo psicologo statunitense Henry H. Goddard pubblicava un suo famoso studio sui due rami di una famiglia da lui denominata Famiglia Kallikak, pseudonimo coniato fondendo i termini greci *kalokagathos* (bello e buono) e *kakos* (cattivo). Il primo ramo, apparentemente la discendenza dell'unione illegittima di un signore di elevata condizione sociale con una povera sguattera di taverna, supposta frenastenica, era composta da miserabili di dubbia reputazione – più dentro che fuori dal codice penale – i quali vivacchiavano in una delle zone più depresse del New Jersey. Lo stesso gentiluomo aveva più tardi sposato una quacchera di buona famiglia, specchio di tutte le virtù, e da tale felice connubio era scaturita una discendenza di cittadini di primissima qualità. Dobbiamo rinviare a Gould (1981) per un esame dettagliato della inconsistenza delle basi di questa costruzione – i dati raccolti da intervistatori di affidabilità nulla, le congetture e argomentazioni arbitrarie, ecc. – insistendo però sul fatto che molte delle teorie affermate e delle pratiche messe in opera in questo campo, a partire da quelle eugeniche, si sono basate su evidenze scientifiche di livello altrettanto scadente, spesso ancora più scadente.

Il secondo aspetto forse ancor più allarmante riguarda le origini e le vie di diffusione della pseudoscienza mirata a legittimare la penalizzazione, l'emarginazione, la punizione e se necessario l'eliminazione fisica dei soggetti più deboli delle società umane. Contrariamente a quanto molti ritengono, queste non furono originariamente invenzioni dei fascisti e dei nazisti o dei loro precursori, ma per la stragrande parte inglesi e americane, addirittura oggetto della irrefrenabile invidia dei teorici della razza e aspiranti eugenisti di altri paesi, soprattutto quelli prenazisti e nazisti impotenti sino al fatidico 1933: invenzioni poi «perfezionate» («tristo è il discepolo che non supera il suo maestro») e smisuratamente amplificate nei terribili anni 1933-1945 (Müller-Hill, 1984; Kevles, 1985; Lifton, 1986; Proctor, 1988; Paul, 1995; Cassata, 2006). Molto prima che in altri paesi dell'Occidente, infatti, in quelli anglosassoni erano dilagate due ossessioni simili ma distinte: in

italico, si trova in un'opera del noto endocrinologo Nicola Pende (1880-1970) pubblicata nel 1933. Il suo titolo è nientedimeno che *Bonifica umana razionale e biologia politica*, la dedica a «BENITO MUSSOLINI [maiuscole nell'originale] che con i principi sani della politica biologica tesse un abito fisico, morale e intellettuale nuovo per una nuova grande Patria».

Gran Bretagna, quella per i rischi creati dalle enormi differenze tra le classi sociali, differenze che non si volevano attenuare, ma piuttosto legittimare e sfruttare sempre più sistematicamente; negli Stati Uniti, quella per la difficile convivenza non solo tra bianchi, afro-americani e orientali, ma anche tra i primi e le diverse etnie europee «meno nobili» rispetto a quelle arrivate nei periodi precedenti (inglesi, tedesche, olandesi, francesi, e scandinave), dopo le massicce ondate immigratorie dall'Europa meridionale e orientale nel tardo Ottocento e primo Novecento (per una analisi esaustiva degli strumenti pseudoscientifici, come i test di intelligenza culturalmente e linguisticamente truccati con i quali si legittimavano le sempre più pesanti discriminazioni contro gli immigrati, v. ancora Gould, 1981; Kevles, 1985).

3.2 Il «cuore di tenebra» degli sviluppi scientifici successivi

A ruota dei già citati falsi della craniometria e delle fantasiose invenzioni di Goddard sulla famiglia Kallikak, si sviluppa, quasi per «evoluzione naturale», il vero e proprio «cuore di tenebra» delle ricerche scientifiche mirate a individuare le differenze di capacità mentali tra i soggetti umani, quindi a legittimare ogni sorta di discriminazioni: cioè le ricerche sulla ereditarietà e genetica dell'intelligenza, un argomento esaustivamente trattato da Gould (1981) e da molti altri, tra i quali va ricordato quello psicologo statunitense, che come si vedrà è stato il primo ad accorgersi di forzature e falsi, Leon Kamin (1974; e inoltre il capitolo sul quoziente intellettivo in Rose, Lewontin e Kamin, 1984). Precursore in questo campo era stato nientedimeno che un cugino di Charles Darwin, Francis Galton (1822-1911), un ricco signore con l'ossessione delle misurazioni, uno dei fondatori della moderna scienza statistica¹⁰. Nel 1869 Galton pubblicò il suo *opus magnum* intitolato

¹⁰ Cioè quella scienza di cui una volta il ministro della Regina Vittoria Benjamin Disraeli, poi Lord Beaconsfield, disse non senza qualche ragione «Lies, damned lies... and statistics» (menzogne, maledette menzogne... e la statistica), termine coniato appunto per indicare la numerologia al servizio delle esigenze dello Stato. Gould (1981) fornisce più di un gustoso esempio di alcune delle più bizzarre ossessioni numerologiche di Galton: per esempio, la proposta di un'indagine statistica sull'efficacia o meno della preghiera – guarda caso, argomento di parecchi studi di sociologia medica negli scorsi decenni – o quella di mettere a punto una misura quantitativa della noia, mentre andò in porto una sua «Mappa della Bellezza nelle Isole Britanniche», redatta con metodi complessi e ingegnosi sui quali non possiamo dilungarci.

Hereditary Genius, che pretendeva di dimostrare la ereditarietà dell'intelligenza in base all'analisi degli alberi genealogici delle famiglie britanniche di maggior successo in campo economico, politico, scientifico-culturale ecc., ma anche tenendo conto dei dati fisico-antropometrici.

Saltando parecchi passaggi significativi e personaggi importanti¹¹, giungiamo alla figura-chiave di Cyril L. Burt (1883-1971), l'autore di studi apparentemente assai raffinati, sotto il profilo psicologico e statistico, sulla ereditarietà dell'intelligenza (a lui sono dedicati lunghi capitoli in Gould, 1981; in Rose, Lewontin e Kamin, 1984; e buona parte del libro di Kamin, 1974). A lungo comandante in capo delle attività di *testing* mentale nelle scuole della Grande Londra, Burt si dedicò in particolare allo studio sistematico delle correlazioni tra i valori di Qi misurati in soggetti con lo stesso patrimonio genetico (cioè i gemelli identici), ma allevati separatamente in famiglie diverse: correlazioni che trovò elevatissime e che giudicò prova inoppugnabile del ruolo primario dei fattori genetici nella produzione delle differenze interindividuali di intelligenza, a fronte di un ruolo minimo o nullo dei fattori ambientali.

Questi lavori ebbero naturalmente un successo strepitoso tra scienziati e politici¹², sino al conferimento a Burt del titolo di baronetto

¹¹ Particolarmente significativo il ruolo di Alfred Binet (1857-1911), direttore del laboratorio psicologico della parigina Sorbona, inventore della prima di una lunga serie di versioni dei test quantitativi di intelligenza (misure del Quoziente intellettuale, Qi); quello dello statunitense Lewis M. Terman (1877-1956), perfezionatore del test di Binet, dopo di lui denominato Stanford-Binet, promotore delle prime applicazioni del test a grandi numeri di soggetti; quello dell'altro statunitense Robert M. Yerkes (1876-1956), che amplificò ulteriormente le dimensioni della test-mania introducendo la misura del Qi tra gli esami di routine per l'esercito.

¹² Qui va ricordato che in Gran Bretagna, malata come si è già detto di ossessione classista, per lungo tempo è stato in vigore l'esame detto *Eleven plus*, letteralmente «Undici più», fortemente sostenuto dai dati di Burt. In breve, tutti i bambini compiuti gli undici anni e verso la fine della scuola elementare, poco dopo i test dai quali dipendeva irreversibilmente il loro destino scolastico successivo, venivano sottoposti a una batteria di esami per l'accesso alle scuole secondarie e poi alle università di maggior prestigio, dall'estremo delle migliori scuole all'estremo opposto nelle scuole e istituti professionali di basso profilo riservate ai soggetti delle classi sfavorite, che precludevano qualsiasi promozione sociale, professionale ed economica. I test, ovviamente, e in particolare quello

(*Sir*) da parte di Sua Maestà britannica: fino a che, poco dopo la morte dell'eroe, i soliti rompiscatole – per primo il già citato Leon Kamin – non iniziarono a notare una serie di anomalie. Per esempio, nelle successive pubblicazioni che comprendevano un numero via via crescente di coppie di gemelli, i coefficienti di correlazione restavano identici sino alla terza cifra decimale, un miracolo invero assolutamente impossibile che non poteva realizzarsi altro che a tavolino. Poco dopo, nel 1976, il corrispondente medico del *Sunday Time* Oliver Gillie, in veste di Sherlock Holmes, scoprì che due collaboratrici indicate nei lavori di Burt con nome e cognome o non potevano aver avuto, per motivi di spazio e tempo, alcun contatto con Burt nei periodi durante i quali si erano svolte le ricerche, ovvero, più probabilmente, non erano mai esistite.

I numerosi e illustri sostenitori di Burt fecero allora ricorso al teorema di un complotto di sinistra per screditare la tesi della ereditarietà dell'intelligenza: e a questo punto una sorella ed erede del *de cuius* si rivolse a uno dei più accreditati tra questi sostenitori, il noto psicologo Leslie S. Hearnshaw, e lo incaricò di indagare a fondo sulla spinosa questione, addirittura finanziando personalmente l'impresa con la speranza di un verdetto favorevole. Dopo qualche tempo il professor Hearnshaw tornò sgomento da lei per riferire che non solo le accuse sino a quel momento formulate erano inoppugnabili, ma che analizzando i vari documenti disponibili aveva scoperto un vero e proprio verminaio: al che l'impavida signora rispose «si proceda» – e così venne alla luce quella famosa monografia che secondo la metafora di umor nero spesso usata da inglesi e americani, costituì l'ultimo chiodo piantato nella bara della reputazione di Sir Cyril (Hearnshaw, 1979).

Molta acqua è passata da allora sotto i ponti, e innumerevoli sono stati i tentativi scientifici e politici di risuscitare il cadavere: ma questa parte della storia, ovviamente, non si può qui raccontare in dettaglio. Negli scorsi decenni, diverse indagini condotte con metodi più affidabili di quelli di Burt hanno prodotto soprattutto evidenze a favore di complesse interazioni tra fattori genetici e fattori ambientali in successive fasi dello sviluppo, a partire da quella uterina, che portano alle differenze interindividuali: differenze non tanto, o soltanto, in una mitica e

del Qi, erano culturalmente e linguisticamente sbilanciati a favore dei rampolli delle classi dominanti. Se poi questi ugualmente fallivano, potevano sempre ripiegare su scuole private che a costi elevati si prendevano cura di quelli che George Bernanos acutamente ha definito «i falliti [che] non falliranno mai».

unitaria Intelligenza, ma piuttosto di una vasta gamma di capacità e facoltà mentali caratterizzate da una miriade di diversi rapporti tra di loro – correlazione diretta, correlazione inversa, non correlazione ecc. – ma nulla o ben poco che possa giustificare pur lontanamente le pesanti discriminazioni che per lungo tempo si sono legittimate con dati pseudoscientifici come quelli firmati da Burt.

Non è possibile in poco spazio fare un esempio di tali complessi sviluppi; ma per rendere l'idea in modo sintetico e chiaro si può ricorrere a un caso classico, che tuttavia riguarda la patologia neurocomportamentale vera e propria, piuttosto che le differenze interindividuali nelle varie funzioni comportamentali nell'ambito della cosiddetta normalità. L'idiozia (ovvero oligofrenia) fenilpiruvica è provocata da una anomalia genetica che impedisce il normale metabolismo dell'aminoacido fenilalanina, provocando l'accumulo di un metabolita intermedio – l'acido fenilpiruvico – che è patogeno per il sistema nervoso. Già da lungo tempo si è imparato che identificando tempestivamente tale anomalia e facendo adottare dai soggetti colpiti, sin dalla più tenera età, una dieta ben bilanciata per tutti i componenti necessari – aminoacidi compresi, ma fenilalanina esclusa – lo sviluppo cerebrale e mentale si svolge normalmente. A questo punto la frittata si è rivoltata: cioè da malattia esclusivamente genetica, l'idiozia fenilpiruvica è diventata di fatto una patologia sostanzialmente «ambientale», provocata dal mancato *dépistage* precoce e dalla mancata adozione delle necessarie misure dietarie (Frontali e Terrenato, 1977). Essa, cioè, è in un certo senso l'immagine speculare di malattie che nessuno si sognerebbe di etichettare come «genetiche», come il beri-beri, l'anemia perniciosa o lo scorbuto, causati da un insufficiente apporto dall'esterno o da un insufficiente assorbimento dell'una o dell'altra di varie vitamine che l'organismo umano, a differenza di altri (soprattutto batteri), non è in grado di produrre in proprio.

Inoltre, buona parte dei reali progressi più recenti delle scienze psicologiche (soprattutto ma non soltanto quelle del ramo cognitivistico), intelligentemente coniugate con il fior fiore delle moderne neuroscienze, hanno riguardato soprattutto l'approfondimento delle caratteristiche di specifiche funzioni comportamentali che poco hanno a che fare col vecchio pallino di una onnicomprensiva intelligenza. L'esempio forse più clamoroso e felice è quello delle ricerche condotte dal gruppo del neurofisiologo parmense Giacomo Rizzolatti, che stanno consentendo di comprendere come i soggetti animali e umani, grazie al lavoro di neuroni «specialisti» (i cosiddetti «neuroni spec-

chioso)), riescano ad afferrare immediatamente il significato delle azioni degli altri e così a ottimizzare in tempo reale il programma delle proprie azioni successive (Rizzolatti e Sinigaglia, 2006).

A questo punto gli unici riferimenti in base ai quali appare oggi lecito oggi discutere dei difficili rapporti tra merito ed equità sono quelli di cui tratta Granaglia in questo fascicolo, non quelli forniti dalle discipline biologiche e neanche da quelle psicologiche, in base ai quali, come aveva già capito Dostoevskij¹³, si può troppo facilmente «provare», in un campo così accidentato come quello dei comportamenti umani, ogni cosa e il suo contrario (caso mai hanno qualche diritto di parola, con tutte le cautele del caso, le discipline sociologiche e soprattutto quelle antropologiche, a sostegno del ruolo indubbiamente primario di quelle filosofiche, politiche ed economiche).

4. Considerazioni conclusive

Molti anni or sono i francofortesi Horkheimer e Adorno affermarono: «Senza speranza non è la realtà, ma la scienza che – nel simbolo fantastico o matematico – si appropria della realtà come schema e così la perpetua». Nella nostra corsa attraverso i secoli, tra il fantastico dei Kallikak di Goddard e il matematico delle ossessioni di Galton e delle correlazioni inventate a tavolino da Burt, troppe conferme abbiamo purtroppo trovato di quest'ardua sentenza – anche se alcuni degli sviluppi più recenti consentono oggi di nutrire maggior fiducia in un lavoro scientifico più corretto, rigoroso e utile.

La critica delle presunte basi scientifiche di una meritocrazia al servizio della discriminazione, lontana dal necessario equilibrio con le esigenze di equità, spesso spietatamente negatrice dei più elementari bisogni della persona umana, è stata qui rivolta soprattutto ai trascorsi

¹³ Per esempio, nei capitoli sul processo Karamazov, Dostoevskij parla per bocca dell'avvocato difensore che muove aspre critiche all'accusatore, il quale si è servito di una «psicologia a tutto vapore», vera e propria «troika lanciata al galoppo», facendo addirittura «scialo di psicologia»: e le battute si fanno sempre più sferzanti, per esempio, declama il difensore: «[...] qui sta la sottigliezza della psicologia, che in certe circostanze io sia sanguinario e perspicace come l'aquila del Caucaso, e l'istante seguente, cieco e impacciato come una misera talpa» (citazioni tratte dall'edizione italiana de *I fratelli Karamazov*, 1958, vol. III, p. 295 e p. 313).

della biologia e della psicologia, in campi come quello della genetica dell'intelligenza. Da un lato, si è soltanto sfiorato, con il ricorso all'esempio dell'oligofrenia fenilpiruvica, il problema dei ritardi mentali e dei disturbi psichici di competenza psichiatrica: patologie nelle quali, è vero, la biologia può giocare un ruolo pesante, ma per le quali deve sempre e comunque valere quel sintetico giudizio che riassume il pensiero e l'azione dei Basaglia, aiutando a comprendere come non debbano imporsi limiti al principio dell'eguaglianza dei diritti di tutte le persone: «Importante è la malattia, ma più importante è ciò che si decide di farne». Non vi è bisogno di spiegare ai lettori di questa rivista quanto l'accettazione, o viceversa il rifiuto, di tale principio siano decisivi per la civiltà del mondo del lavoro, nel quale le penalizzazioni dei soggetti più deboli hanno costi altissimi, non solo per i soggetti stessi, ma per tutto il corpo sociale.

D'altro lato, se è giusto che pianga la Messene dei forzisti e tronisti biologici e psicologici, non può ridere la Sparta di quegli urlatori dell'ambientalismo che hanno sostenuto con sicumera, o addirittura con protervia, il ruolo esclusivo delle influenze esterne, affermando prima da cattedre filosofiche, poi da tribune psicologiche, che il soggetto umano è sempre, in partenza, una *tabula rasa*. Per esempio, il fondatore del behaviorismo (comportamentismo) John B. Watson (1878-1958), nel suo famoso manifesto del 1913, si spinse sino a esternazioni come questa: «Datemi una dozzina di bambini sani, ben conformati, e un mondo come dico io per allevarli e vi garantisco di poter addestrare ciascuno di loro, preso a caso, a divenire qualsiasi tipo di specialista io prescelga – dottore, avvocato, artista, direttore di una impresa commerciale, e certo, anche mendicante o ladro, indipendentemente dal talento, dalle preferenze, dalle tendenze, dalle abilità, dalla vocazione, e dalla razza dei suoi antenati» (cit. da Bignami e Frontali, 1977, p. 70). Dobbiamo risparmiarvi il seguito, come gli sviluppi dell'ingegneria comportamentale skinneriana e le sue applicazioni nel campo del lavoro e in campo psicopedagogico, non poche delle quali fanno letteralmente rabbrivire, anche perchè fanaticamente applicate sin dalla culla ai figli innocenti di Skinner e dei suoi seguaci.

Infine non poteva competere a questo intervento di approfondire alcuni importanti aspetti della discussione su merito ed equità soprattutto negli ultimi quarant'anni dal '68 in poi. Subito dopo il '68, infatti, proprio in quelle che pretendevano di essere le roccaforti della meritocrazia, cioè le università e gli enti di ricerca, ma dove forse era al suo massimo la mistificazione dei criteri meritocratici – tradotti in cliente-

lismo, familismo, scambi di favori politici e altri, falsificazione delle valutazioni riguardanti sia le carriere delle persone che i progetti di attività e i relativi finanziamenti – scoppiò un finimondo di agitazioni: spesso vere e proprie sommosse nelle quali gli slogan più teneri recitavano «No agli aumenti di merito», «Aumenti uguali per tutti», e i ricercatori più qualificati e responsabili di importanti istituti e progetti venivano costretti a lavare vetriere, pavimenti, magari anche cessi. Si trattava di certo di reazioni disordinate e incontrollate, ma comprensibili e in un certo senso legittime, considerando le infamie dei precedenti¹⁴: ma sappiamo come l'inadeguata elaborazione di tali esperienze abbia non poco contribuito a una serie di ricadute negative, dalle successive restaurazioni, «marcia dei 40.000» compresa, alla disgregazione del mercato del lavoro, con quell'aumento delle discriminazioni e quella precarizzazione selvaggia che proprio nelle università e negli enti di ricerca stanno producendo gli effetti più distruttivi.

Insomma, il dibattito sul merito, su come definirlo e valutarlo senza ricadere in trappole scientifiche o altre, su come retribuirlo, su come ben temperarlo con i criteri di equità, con i bisogni delle persone – bisogni materiali e morali, *in primis* il rispetto della dignità di donne e uomini, dentro e fuori il mondo del lavoro, a scanso di quanto affermato nel più disumano dei nostri proverbi («Il limone prima si sprema e poi si getta») – resta tutto aperto. Né ci sembra che questo dibattito

¹⁴ Nella sede di lavoro dell'autore, l'Istituto superiore di sanità (Iss), in un contesto di agitazioni pur spesso dure, si fecero sforzi per mediare tra opposte tendenze pro e antimercatistiche. Infatti, in tempi in cui ogni minimo dettaglio delle normative doveva esser legiferato, la legge di ristrutturazione dell'Iss (legge 1973/519) in buona parte accolse le proposte scaturite da lunghe discussioni di un'assemblea permanente che si era fatta anche promotrice di iniziative come quelle di convegni ampiamente partecipati (Collettivo dell'Istituto superiore di sanità, 1971), da un lato assumendo criteri di accesso e progresso nelle varie carriere fortemente meritocratici, dall'altro tentando di mediare tra merito ed equità, con provvedimenti miranti alla riduzione dell'amplissima forbice salariale. Un esempio che oggi farà sorridere: secondo un articolo (il 54) di detta legge, approvata con voto *multipartisan* dal Parlamento della nostra Repubblica, il compenso particolare, «corrisposto, in relazione anche al maggiore orario di servizio prestato e *salvo demerito* [corsivo nostro, per far notare l'ispirazione al criterio prussiano più sopra citato!] per iniziative e prestazioni dirette allo incremento delle attività dell'Istituto e della ricerca di servizio», non è proporzionale al parametro, e neanche eguale per tutti, ma va dato «in ragione diretta della radice quadrata dei relativi parametri di stipendio, paga o retribuzione».

possa avere mai termine, se non con la fine del nostro pianeta: ma per continuare, magari, in altri mondi, finché ce ne saranno.

Riferimenti bibliografici

- Bannister R.C., 1979, *Social Darwinism – Science and Myth in Anglo-American Social Thought*, Temple University Press, Philadelphia.
- Barbujani G., 2006, *L'invenzione delle razze – Capire la biodiversità umana*, Rcs Libri (Bompiani), Milano.
- Bignami G., Cecchini F., Frontali M., Giardini V., Robustelli F., Terrenato L. e Tonucci F., 1977, *Psicobiologia e potere – Il nuovo socialdarwinismo*, Feltrinelli, Milano.
- Bignami G., Frontali M., 1977, *Le «basi scientifiche» del controllo del comportamento*, in Bignami e al., 1977, *Psicobiologia e potere – Il nuovo socialdarwinismo*, Feltrinelli, Milano, pp. 69-94.
- Bulferetti L., 1951, *Le ideologie socialistiche in Italia nell'età del positivismo evoluzionistico (1870-1892)*, Le Monnier, Firenze.
- Bulferetti L., 1975, *Cesare Lombroso*, Utet, Torino.
- Cassata F., 2006, *Molti, sani e forti – L'eugenetica in Italia*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Ciccotti G., Cini M., de Maria M. e Jona-Lasinio G., 1976, *L'ape e l'architetto – Paradigmi scientifici e materialismo storico*, Feltrinelli, Milano.
- Collettivo dell'Istituto Superiore di Sanità (a cura di), 1971, *La salute e il potere in Italia*, De Donato, Bari.
- Dostoevskij F., 1958, *I fratelli Karamazov*, Biblioteca Moderna Mondadori, Milano.
- Fabre G., 2005, *Mussolini razzista – Dal socialismo al fascismo: la formazione di un antisemita*, Garzanti, Milano.
- Frigessi D., 2003, *Cesare Lombroso*, Einaudi, Torino.
- Frontali M. e Terrenato L., 1977, *La cosiddetta genetica dell'intelligenza*, in Bignami e al., 1977, *Psicobiologia e potere – Il nuovo socialdarwinismo*, Feltrinelli, Milano, pp. 37-68.
- Gould S.J., 1981, *The Mismeasure of Man*, Norton, New York & Londra (trad. it. 1985, *Intelligenza e pregiudizio. Le pretese scientifiche del razzismo*, Editori Riuniti, Milano).
- Hearnshaw L.S., 1979, *Cyril Burt Psychologist*, Hodder and Stoughton, Londra.
- Herrnstein R.J. e Murray C., 1994, *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life*, Free Press, New York.
- Hofstadter R., 1962, *Social Darwinism in American Thought*, The Beacon Press, Boston (revised edition; ed. or. 1944, University of Pennsylvania Press, Philadelphia).

- Horkheimer M. e Adorno T.W., 1980, *Dialettica dell'illuminismo. Frammenti filosofici*, Torino, Einaudi Paperbacks, seconda edizione, p. 35.
- Hugo V., 1951, *Les misérables*, Collection la Pleiade, Nrf, Gallimard, Paris.
- Israel G. e Nastasi P., 1998, *Scienza e razza nell'Italia fascista*, Il Mulino, Bologna.
- Jensen A.R., 1969, *How Much Can we Boost IQ and Scholastic Achievement?*, «Harvard Educational Review», n. 33, pp. 1-123.
- Kamin L.J., 1974, *The Science and Politics of IQ.*, Erlbaum, Potomac (Md), (trad. it. 1976, *Scienza e politica del QI*, Astrolabio-Ubaldini, Roma).
- Kevles D.J., 1985, *In the Name of Eugenics – Genetics and the Uses of Human Heredity*, Knopf.
- Lifton R.J., 1986, *The Nazi Doctors – Medical Killing and the Psychology of Genocide*, Basic Books, New York (trad. it. 1988, *I medici nazisti*, Rizzoli, Milano).
- Maiocchi R., 1999, *Scienza italiana e razzismo fascista*, La Nuova Italia, Scandicci (Firenze).
- Müller-Hill B., 1984, *Tödliche Wissenschaft – Die Aussonderung von Juden, Zigeunern und Geisteskranken, 1933-1945*, Rowohlt, Reinbeck bei Hamburg (trad. it. 1989, *Scienza di morte: l'eliminazione degli ebrei, degli zingari e dei malati di mente in Germania – 1933-1945*, Ets, Pisa).
- Paul D.B., 1995, *Controlling Human Heredity – 1865 to Present*, Humanities Press, Atlantic Highlands (Nj).
- Pende N., 1933, *Bonifica umana razionale e biologia politica*, Cappelli, Bologna.
- Proctor R.N., 1988, *Racial Hygiene – Medicine under the Nazis*, Harvard University Press, Cambridge (Ma) & Londra.
- Rizzolatti G. e Sinigaglia C., 2006, *So quel che fai – Il cervello che agisce e i neuroni specchio*, Cortina, Milano.
- Rose S., Lewontin R.C. e Kamin L.J., 1984, *Not in our Genes – Biology, Ideology and Human Nature*, Penguin, Harmondsworth (trad. it. 1983, *Il gene e la sua mente – Biologia, ideologia e natura umana*, Est Mondadori, Milano).

Fairness and Freedom: The Final Report of the Equalities Review*

a cura del gruppo di studio «Equalities Review Panel», 2007

Federico Tomassi

Equità, libertà e merito sono le tre parole chiave che si rincorrono nel rapporto conclusivo del gruppo di studio inglese «Equalities Review Panel», finalizzato a definire il quadro complessivo dell'intervento pubblico nel Regno Unito nei prossimi decenni in tema di politiche sociali. Alla base vi è una definizione di uguaglianza che si richiama esplicitamente

all'approccio delle capacità di Sen: la libertà di condurre una vita appagante. Emerge una visione del merito come obiettivo da promuovere, più che come criterio di valutazione, soprattutto in società dove i risultati in termini di istruzione, occupazione e reddito dipendono fortemente dall'origine etnica e dal colore della pelle delle persone.

«[...] vivere in una società equa e libera, che permetta ad ogni individuo di realizzare al massimo il proprio potenziale. In sintesi, è questo ciò che dovremmo intendere quando parliamo di una società di eguali»: comincia così il rapporto conclusivo *Fairness and Freedom: The Final Report of the Equalities Review*, pubblicato nel febbraio 2007 a cura del gruppo di studio «Equalities Review Panel», su incarico del primo ministro inglese Tony Blair. E più avanti continua così: «Questo rapporto descrive un paese migliore rispetto a quello dove viviamo ora: che convive con le sue diversità, più egualitario, più giusto e soprattutto più equo. Nessun nostro risultato dovrebbe es-

* Le citazioni nel testo si riferiscono a «Equalities Review», 2007: in corrispondenza di ognuna sono specificati il numero di pagina o il capitolo; la traduzione è dell'autore.

¹ «[...] to live in a society that is fair and free, and which provides for each individual to realise his or her potential to the fullest. At root, this is what we should mean by an equal society» (p. 1).

² Il gruppo di studio era composto da Trevor Phillips (presidente), Robert Kerslake e Judith Mayhew Jonas; informazioni e documentazione sono disponibili sul sito internet <http://archive.cabinetoffice.gov.uk/equalitiesreview>.

sere controverso, perché sono tutti basati su solide analisi e ampie consultazioni»³.

Equità, libertà e merito sono le tre parole chiave che si rincorrono per tutto il rapporto, finalizzato a definire il quadro complessivo dell'intervento pubblico nel Regno Unito nei prossimi decenni in tema di politiche sociali e di promozione del merito. Certo, la situazione della società inglese non è simile alla nostra, in quanto segnata dalle profonde diversità etniche eredità dell'Impero britannico, ed è diversa la loro economia, particolarmente orientata verso i servizi immateriali al cui centro vi è la metropoli globale di Londra. Però l'interesse deriva sia dal quadro teorico che è dietro l'analisi concreta del rapporto, sia da alcune problematiche da cui l'Italia non appare affatto immune.

Il rapporto è organizzato ponendo al principio la questione di quale definizione di uguaglianza sia più rilevante per la promozione delle potenzialità degli individui, e di conseguenza quali indicatori siano più adeguati a mostrare il livello di progresso ottenuto (cap. 1). Segue un'analisi delle dinamiche intercorse negli ultimi sessanta anni e di quelle prevedibili nei prossimi quaranta anni, sulla base delle trasformazioni economiche, produttive e demografiche in atto (cap. 2). Un particolare accento è posto su quelle disuguaglianze maggiormente persistenti, in termini di accesso all'educazione e al mercato del lavoro, di sanità, di propensione al crimine (cap. 3), nonché sui fattori che sembrano incidere su tali disuguaglianze (cap. 4). Infine, alcune raccomandazioni (un decalogo) rivolte sia alla sfera pubblica sia ai singoli individui (cap. 5).

Alla base del rapporto vi è una definizione di uguaglianza che è al contempo molto precisa e molto difficile da attuare, ma certamente anche adeguata alla complessità delle società del XXI secolo: la libertà di condurre una vita appagante⁴. È una definizione che si richiama esplicitamente all'uguaglianza delle capacità *à la* Sen, che «[...] si focalizza su ciò che conta per le persone (ciò che le persone possono fare o essere nel corso della loro vita), riconosce che le persone hanno bisogni differenti e alcuni possono avere bisogno di accedere a maggiori o differenti risorse per ottenere gli stessi risultati di altri, evidenzia le

³ «This Report is about a country that is better than the one we now live in: more at ease with its diversity, more equal, more just and above all fairer. None of our findings should be controversial, as they are based on sound research and wide consultation» (p. 4).

⁴ «Leading a fulfilling life».

barriere e i vincoli sotto cui agiscono le persone, e riconosce che le persone hanno differenti obiettivi nella loro vita»⁵. Come noto, l'approccio dello sviluppo umano prospettato da Sen (1985; 1992; 1999) lega insieme due delle parole chiave evidenziate dal rapporto: equità e libertà. Porre da sola la categoria della libertà, senza metterla in relazione con le categorie dell'eguaglianza e dei diritti, rischia di avere come risultato la mera libertà di scelta sul mercato o persino la libertà del più forte; ciò fa perdere la ricchezza concettuale della libertà come valore intrinseco, la libertà come partecipazione, la libertà come autonomia e integrità della persona (Pennacchi, 2004).

Equità e libertà sono anche legate alla terza parola chiave, ovvero il merito. Nel rapporto, la promozione del merito viene messa in relazione allo spreco di potenziale individuale e alla cattiva allocazione delle risorse quando ai giovani di talento non viene data l'opportunità di studiare adeguatamente, soprattutto in società dove i risultati in termini di istruzione, occupazione e reddito dipendono fortemente dall'origine etnica e dal colore della pelle delle persone. È importante la concezione che emerge al riguardo, che supera la semplice affermazione del diritto che non siano l'etnia, la religione o il genere a determinare l'esito della selezione alle opportunità formative o occupazionali, a danno del merito individuale. Nel rapporto, il merito è invece considerato in un'accezione più estesa, come l'obiettivo finale cui devono tendere le politiche per l'uguaglianza: «[...] eguaglianza delle opportunità significa fare in modo che quelle circostanze che sono oltre il controllo del singolo individuo non danneggino le sue opportunità di crescita. Coloro che sostengono questa definizione direbbero che, prima di valutare il merito, dobbiamo anche assicurarci che ognuno abbia le opportunità di acquisire le abilità, competenze e qualificazioni necessarie per competere»⁶ (p. 15).

⁵ «This approach focuses on what matters to people (the important things in life that people can actually do and be), recognises that people have different needs and some people may need more or different resources to have access to the same outcomes as others, places emphasis on the barriers and constraints people operate under, and recognises that people have diverse goals in life» (pp. 125-126).

⁶ «Others argue that equality of opportunity is about ensuring that those circumstances that are beyond an individual's control should not undermine the opportunity an individual has to thrive. Those who support the second definition would say that before a judgement is made about merit, we must ensure that everyone also has the opportunity to acquire the relevant skills, competencies and qualifications to compete» (pp. 197-204).

In effetti, al concetto di merito viene assegnato un ruolo controverso nell'ambito del pensiero sulla «uguaglianza delle opportunità» (Granelia, *infra*). La promozione del merito è ovviamente uno strumento cruciale per assicurare una migliore mobilità sociale, ma da sola rischia di non favorire affatto le opportunità dei gruppi più svantaggiati. In una visione strettamente meritocratica, il merito è la componente principale della «gara» per le carriere e quindi giustifica le disuguaglianze in termini di occupazione e remunerazione associata; chiaramente, la selezione deve favorire i più meritevoli e prevedere «gare» aperte a tutti. Tuttavia, la posizione centrale del merito nel giustificare le differenti remunerazioni solleva alcune problematiche non secondarie: il ruolo giocato dalla casualità sia nell'attribuzione di talenti e abilità innate, sia nelle condizioni di domanda e offerta sul mercato; la possibile inadeguatezza delle remunerazioni nel garantire la qualità della vita, perché insufficienti o perché si perseguono obiettivi non economici e non acquisibili sul mercato; gli effetti distorsivi in termini di illusoria autosufficienza dell'individuo e indebolimento del senso di appartenenza alla comunità.

Invece, nella visione democratica ed egualitaria delle opportunità fatta propria dagli autori del rapporto, il merito non legittima le differenti risorse disponibili, in quanto esse derivano almeno in parte da situazioni che niente hanno a che fare con lo sforzo, il lavoro, lo studio del singolo individuo.

Di conseguenza, guardare solo al merito *ex post* equivale ad accettare una rendita per differenze genetiche o familiari o di contesto socio-economico, che al contrario devono poter essere contrastate con politiche adeguate. In particolare, nell'approccio di Sen, sono aspetti centrali la multidimensionalità dei criteri equitativi, la considerazione degli impedimenti alla conversione di risorse monetarie in risultati, la conseguente riabilitazione dell'offerta di servizi pubblici rispetto ai trasferimenti monetari, il ruolo della libertà di scelta come risultato di per sé.

Si noti come l'uguaglianza non viene intesa come imposizione di una somiglianza artificiale tra gli individui, ma sono anzi riconosciute le loro differenze, come possibilità di godere appieno della propria vita nel modo che preferiscono. Se vogliono studiare, sforzarsi, lavorare per raggiungere gli obiettivi desiderati, le persone devono essere messe nelle condizioni di poterlo fare con successo: «Una società egualitaria protegge e promuove una equa e vera libertà e sostanziali opportunità, in modo da vivere nel modo in cui le persone preferiscono, cosicché

ognuno possa ritenersi appagato. Una società egualitaria riconosce le differenze di bisogni, circostanze e obiettivi tra le persone, e rimuove le barriere che limitano ciò che esse possono fare ed essere»⁷. Ciò è tanto più vero quanto più per i paesi sviluppati diventa complicato competere sul terreno dei bassi costi del lavoro e della disponibilità di risorse naturali (Acocella e al., 2004, pp. 185-187). Il successo nell'economia globale del XXI secolo difficilmente potrà prescindere da elevate competenze dei lavoratori impiegati nei servizi e nelle industrie ad alto valore aggiunto, che non rappresentano solo un fattore economico: «le competenze non aiutano solo il risultato economico di un paese, ma ampliano anche le scelte di vita delle persone, aumentano il loro reddito potenziale e promuovono la mobilità sociale»⁸. È difficile vedere un ruolo dei paesi avanzati se non nella loro specializzazione in quella parte della produzione della ricchezza mondiale ispirata a criteri di «qualità»: qualità dei prodotti industriali, della ricerca, del vivere quotidiano, della riproduzione sociale. Occorre più sapere per produrre beni e servizi di qualità, ma anche più sapere per sostenere il consumo e l'utilizzo di quei beni, così come per accedere ai servizi pubblici e privati.

Di conseguenza, «l'uguaglianza non è un affare solo delle minoranze»⁹, non soltanto per ragioni etiche legate alla giustizia sociale: tutti pagano i costi economici e sociali dell'instabilità e dello spreco di capitale umano; non tutti i gruppi svantaggiati sono minoranze (le donne non lo sono); ogni persona può diventare parte di un gruppo svantaggiato (anziani, disabili, matrimoni misti); alcuni strumenti garantiscono benefici anche ai gruppi già avvantaggiati (es. servizi complementari a scuola, come le mense)¹⁰. Rimanendo su un piano strettamente economico, il rapporto evidenzia alcune analisi e indagini secondo le quali l'inserimento delle donne, dei disabili e dei giovani nei percorsi formativi e occupazionali riduce le spese sostenute dalla col-

⁷ «An equal society protects and promotes equal, real freedom and substantive opportunity to live in the ways people value and would choose, so that everyone can flourish. An equal society recognises people's different needs, situations and goals and removes the barriers that limit what people can do and can be» (p. 16).

⁸ «Skills not only aid the economic performance of the country but also improve people's life chances, increase their income-earning potential and support social mobility» (p. 20).

⁹ «Equality is not a minority business» (p. 26).

¹⁰ Anche Dutheillet e al. (2004) evidenziano come l'esclusione sociale riguardi al contempo le minoranze etniche, gli immigrati, gli anziani, i bambini, i *working poor*, le coppie che non riescono a soddisfare i desideri di procreazione.

lettività in termini di sussidi, assistenza, sanità, lotta alla criminalità e (indirettamente) mancata crescita¹¹. In effetti, nel corso degli ultimi tre decenni, le politiche sociali sono state associate con l'idea che siano un costo improduttivo che ostacola il pieno conseguimento della crescita economica, riducano gli spazi di libertà del cittadino, aumentino la burocrazia, ovvero che siano principalmente interesse dei gruppi svantaggiati e delle minoranze per ragioni solidaristiche¹². Il rapporto tende al contrario a evidenziare come esse siano anche un «investimento sociale» utile alla società nel suo complesso, sia per fornire al sistema economico i fattori produttivi necessari alla crescita (capitale umano e sociale, propensione al rischio, pari opportunità, stabilità), sia per garantire libertà di scelta nella vita degli individui (Esping-Andersen, 2002). Affinché gli aspetti negativi non siano sopravvalutati, viene sottolineato più volte come il gap tra avvantaggiati e svantaggiati si debba ridurre non peggiorando la condizioni di chi sta in alto, ma facendo sì che la crescita di chi sta in basso sia costantemente superiore a quella, che pure deve esserci, di chi sta in alto.

Al fine di contrastare i costi economici e sociali per la collettività, vengono proposte nel rapporto dieci dimensioni dell'uguaglianza, di cui monitorare il progresso nel corso del tempo in termini di riduzione del gap tra gruppi avvantaggiati e svantaggiati¹³. Tra le dimensioni da monitorare vi sono la longevità, la sicurezza fisica (incluso il contrasto della violenza domestica), la salute (anche in termini di benessere fisico), l'istruzione (intesa come creatività, qualificazioni e competenze, accesso alla formazione continua), gli standard di vita (soddisfazione dei bisogni primari e accesso ai servizi sociali e di trasporto), l'accesso alle carriere e alle attività remunerate (inclusa la cura familiare), la vita sociale e l'autorealizzazione, la partecipazione alla vita democratica (garantendo così la *voice* dei più svantaggiati), il rispetto dell'identità degli individui, la non discriminazione e la parità di trattamento da parte della legge.

¹¹ Per una rassegna sui cosiddetti «costi della non politica sociale» cfr. Tomassi (2005).

¹² Per una rassegna su *trade-off* o compatibilità tra equità ed efficienza cfr. Tomassi (2006).

¹³ Anche Atkinson e al., (2002) ragionano in un'ottica multidimensionale, individuando due livelli di indicatori (fondamentali e complementari) per sette dimensioni dell'inclusione sociale: povertà monetaria, disuguaglianza di reddito, istruzione, disoccupazione, buona occupazione, salute, alloggio.

Perché è necessario abbandonare le definizioni più ristrette di uguaglianza per adottarne questa versione multidimensionale? Essenzialmente per tre motivi: 1) la persistenza di alcune importanti disuguaglianze¹⁴, cruciali per le scelte di vita delle persone, nonostante un sensibile progresso verso la loro riduzione nei decenni scorsi; 2) le forti pressioni sulla vita degli individui (dovute a globalizzazione, cambiamento tecnologico, variazioni demografiche, modifiche del mercato del lavoro) che trasformano l'idea di uguaglianza fondata sul lavoro e la famiglia tradizionale; 3) la necessità di contrastare su un piano culturale le negatività associate alla ricerca di maggiore uguaglianza, e al contempo di promuoverne i molteplici aspetti positivi per la società nel suo complesso.

In particolare, le disuguaglianze che appaiono maggiormente preoccupanti sono quelle legate a una insufficiente educazione pre-scolastica¹⁵; alle difficoltà nel mercato del lavoro a cui sono soggetti disabili, donne straniere e madri single; alle condizioni di salute influenzate da livello di istruzione e status occupazionale; al rischio di commettere crimini diversificato tra cittadini e stranieri. È difficile parlare di merito quando alcuni gap non sembrano in corso di riduzione, almeno non nel breve periodo: le stime del rapporto mostrano come, all'attuale ritmo di miglioramento, l'elezione di una Camera dei Comuni rappresentativa delle diversità sociali inglesi avverrà nel 2080, la parità salariale tra uomini e donne nel 2085, la parità occupazionale tra gruppi etnici nel 2105, mentre è probabile che non scompaiano mai lo svantaggio occupazionale per gli ultra 50enni, la disparità occupazionale per i disabili, la disparità di istruzione tra gruppi etnici.

La persistenza delle disuguaglianze non è un fenomeno solo inglese: lo registriamo anche in Italia, sebbene non legato come nel Regno

¹⁴ Castells (1998) parla al riguardo di un «Quarto mondo» di emarginazione, esclusione sociale e irrilevanza economica, veri e propri «buchi neri» presenti anche nei paesi occidentali e nelle grandi città, dove la violenza viene fomentata dalla disuguaglianza di opportunità (es. le *banlieues* parigine), o dove segmenti di società vengono fisicamente esclusi (es. gli afroamericani segregati nei ghetti o rinchiusi in carcere).

¹⁵ Il rapporto mostra come i bambini con capacità cognitive superiori alla media, ma appartenenti a famiglie con status socio-economico modesto, nel corso del tempo rischiano di essere superati da chi nei primi anni di vita aveva invece mostrato capacità cognitive inferiori. Sugli investimenti nelle politiche a sostegno dell'infanzia cfr. Esping-Andersen (2005). Per una prospettiva internazionale cfr. Corak (2006).

Unito alle diversità etniche, bensì a quelle socio-economiche e geografiche (Franzini, 2007). Il tasso di persistenza intergenerazionale delle disuguaglianze è stato calcolato in Italia essere pari a circa 0,5 su una scala da 0 (nessuna trasmissione di livelli di istruzione e status occupazionale da una generazione all'altra) a 1 (massima trasmissione); lo stesso valore è pari a 0,2 in Canada e a 0,4 in Francia, Regno Unito e Stati Uniti, a mostrare come l'Italia, tra i paesi avanzati, sia quello meno mobile, dove le disuguaglianze e le «impari» opportunità vengono ereditate di più da padre in figlio (Mocetti, 2007, *infra*). Analogamente, secondo le indagini Pisa-Ocse, la residenza in una regione del Nord rende significativamente più probabile mostrare risultati scolastici migliori, pari o superiori alla media globale, rispetto alle regioni del Sud e delle Isole (Bratti, Checchi e Filippin, 2007).

Gli estensori del rapporto individuano alcuni fattori che mantengono elevato il gap nel caso delle disuguaglianze più preoccupanti: il pregiudizio verso i gruppi più svantaggiati, la mancanza di consapevolezza da parte delle persone e delle organizzazioni sociali, la non sempre chiara individuazione delle responsabilità all'interno e all'esterno della sfera pubblica, l'insufficiente *voice* di cui godono i gruppi più svantaggiati, la mancanza di strumenti normativi e operativi adeguati a contrastare le disuguaglianze. Da ciò discende il decalogo rivolto alla politica e alla società che conclude il rapporto.

Se equità, libertà e merito sono le tre parole chiave del rapporto, come si possono trasferire i risultati dell'analisi al di là della realtà specifica inglese? Una volta d'accordo che le dimensioni dell'uguaglianza sono molteplici (in ogni caso, non limitata a reddito e risorse), allora le politiche per contrastare le disuguaglianze devono essere altrettanto multiformi, e coinvolgere dunque elementi diversi delle politiche pubbliche (Paci, 2004; Pennacchi, 2006). Primo, una forte attenzione ai fattori non economici, a cominciare dalla cultura, come elemento cruciale per ridurre il pregiudizio e favorire l'attivazione degli individui, e dalla politica, consapevole delle dinamiche in atto e influenzata dalla *voice* dei più svantaggiati. Secondo, avere come target delle politiche sociali non i soli svantaggiati, ma il paese nel suo complesso, tenendo presente che alcuni gruppi svantaggiati non sono affatto minoritari (le donne) e che in altri siamo tutti destinati a entrarci (gli anziani). Terzo, un giusto mix tra interventi *ex ante* (per incrementare le opportunità iniziali) e compensazioni *ex post* (per ridurre l'effetto dei fattori casuali). Quarto, la priorità da assegnare all'offerta di servizi in ambito pubblico, più egualitaria ed efficace rispetto ai trasferimenti

monetari, che rischiano sia di avere effetti diversi secondo le circostanze individuali e le condizioni del mercato, sia di non riuscire a contrastare gli aspetti non economici della disuguaglianza.

Riferimenti bibliografici

- Acocella N., Ciccarone G., Franzini M., Milone L.M., Pizzuti F.R. e Tiberi M., 2004, *Rapporto su povertà e disuguaglianze negli anni della globalizzazione*, rapporto per la Fondazione Premio Napoli.
- Atkinson A.B., Cantillon B., Marlier E. e Nolan B., 2002, *Social Indicators. The EU and Social Inclusion*, Oxford University Press, Oxford.
- Bratti M., Checchi D. e Filippin A., 2007, *Territorial Differences in Italian Students' Mathematical Competencies: Evidence from PISA 2003*, Iza Discussion Paper, n. 2603.
- Castells M., 1998, *The Information Age: Economy, Society, and Culture*, Vol. III, *End of Millennium*, Blackwell, Oxford-Cambridge (Ma), (trad. it. 2003, *Volgere di Millennio*, Università Bocconi, Milano).
- Corak M., 2006, *Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility*, Iza Discussion Paper, n. 1993.
- Dutheillet de Lamothe O., Atkinson A.B., Rodrigues M.J., Rychly L., Gerster F. e Schimanke D., 2004, *Report of the High Level Group on the Future of Social Policy in an Enlarged European Union*, rapporto per la Dg Occupazione e Affari sociali.
- Equalities Review, 2007, *Fairness and Freedom: The Final Report of the Equalities Review*, Londra.
- Esping-Andersen G., 2002, *Towards the Good Society, Once Again?*, in Esping-Andersen G. (a cura di), *Why We Need a New Welfare State*, Oxford University Press, Oxford.
- Esping-Andersen G., 2005, *I bambini nel welfare state. Un approccio all'investimento sociale*, «La Rivista delle Politiche Sociali», n. 4, pp. 43-86.
- Franzini M., 2007, *Disuguaglianze economiche e non solo: l'Italia del malessere sociale*, «La Rivista delle Politiche Sociali», n. 4, pp. 41-54.
- Granaglia E., 2008, *A difesa della meritocrazia? Concezioni alternative del ruolo del merito all'interno di una teoria della giustizia*, «La Rivista delle Politiche Sociali», *infra*.
- Mocetti S., 2007, *Intergenerational Income Mobility in Italy*, paper presentato alla XIX riunione Siep, Pavia, 13-14 settembre.
- Paci M., 2004, *Le ragioni per un nuovo assetto del welfare in Europa*, «La Rivista delle Politiche Sociali», n. 1, pp. 333-373.

- Pennacchi L., 2004, *L'eguaglianza e le tasse. Fisco, mercato, governo e libertà*, Donzelli, Roma.
- Pennacchi L., 2006, *Redistribuzione, giustizia sociale e sostenibilità del welfare*, «La Rivista delle Politiche Sociali», n. 1, pp. 169-178.
- Sen A., 1985, *Commodities and Capabilities*, North Holland, Amsterdam.
- Sen A., 1992, *Inequality Re-examined*, Harvard University Press, Cambridge (Ma), (trad. it. 1994, *La disuguaglianza. Un riesame critico*, Il Mulino, Bologna).
- Sen A., 1999, *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford (trad. it. 2000, *Lo sviluppo è libertà*, Mondadori, Milano).
- Tomassi F., 2005, *Beveridge nel XXI secolo: i costi del non welfare e il dibattito in Italia*, «Economia & Lavoro», n. 3, pp. 109-120.
- Tomassi F., 2006, *Atkinson e il futuro del welfare europeo*, «La Rivista delle Politiche Sociali», n. 2, pp. 409-425.

Gli autori

Elisabetta Addis è professore di Economia politica nell'Università di Sassari. Insegna Economia monetaria internazionale e il suo principale interesse di ricerca sono le donne nell'economia. Collabora stabilmente con il Gender Capp dell'Università di Modena e con la Fondazione Brodolini.

Cristina Bicchieri è Carol and Michael Lowenstein Professor of Philosophy and Legal Studies nella University of Pennsylvania, dove dirige il programma di Philosophy, Politics and Economics. Si occupa di rational choice, behavioral decision making e norme sociali.

Giorgio Bignami è laureato in medicina e chirurgia e libero docente in farmacologia, è stato ricercatore dell'Istituto superiore di sanità in Roma dal 1958 al 1998. Ha lavorato su argomenti di psicofarmacologia, tossicologia comportamentale, psicologia comparata e psicobiologia.

Daniele Checchi è professore di Economia del lavoro ed Economia dell'istruzione presso l'Università di Milano. Si occupa di mobilità intergenerazionale, disuguaglianza delle opportunità di accesso e ruolo delle risorse scolastiche.

Miles Corak è professore di Economia presso la Graduate School of Public and International Affairs, University of Ottawa. È co-chair del Canadian Employment Research Forum. I suoi attuali interessi scientifici riguardano la definizione di povertà, la povertà dei minori nei paesi Oecd, lo status socio-economico dei migranti e dei loro figli. Si occupa inoltre di accesso all'istruzione universitaria e mobilità intergenerazionale.

Maria De Paola è professore presso il Dipartimento di Economia e Statistica - Facoltà di Economia, Università della Calabria, dove insegna Microeconomia e Economia del personale. Ha pubblicato lavori su formazione professionale, incentivi, struttura organizzativa, preferenze endogene.

Fiorella Farinelli è direttore dell'Ufficio studi del Ministero della Pubblica Istruzione e esperta di problemi scolastici e formativi; si è occupata di

integrazione scolastica e di interculturalità in diversi ambiti, sia accademici che amministrativi.

Stefania Gabriele, economista, è direttore dell'Unità di ricerca «Microeconomia» dell'Isae, dove coordina gli studi nel campo della distribuzione dei redditi e le analisi sul welfare. Ha pubblicato numerosi scritti su argomenti di finanza pubblica, su politiche sociali e sanitarie, su problemi distributivi e di sviluppo umano.

Elena Granaglia è professore di Scienza delle finanze presso la Facoltà di Economia dell'Università della Calabria e presso la Scuola superiore di economia e finanza, Roma. Si occupa di etica ed economia, con particolare riguardo al rapporto fra efficienza e giustizia distributiva nel disegno delle politiche sociali.

Adriana Luciano è professore di Sociologia del lavoro all'Università di Torino, dove è anche direttrice del Dipartimento di Scienze sociali e del Laboratorio di ricerca Frame-Corep. Svolge attività di ricerca e di consulenza scientifica per enti pubblici e privati su temi di politica del lavoro e della formazione, pari opportunità, processi migratori.

Sauro Mocetti è ricercatore presso il Nucleo per ricerca economica di Bologna, Banca d'Italia. I suoi interessi di ricerca si concentrano su mobilità intergenerazionale, istruzione, migrazioni, economia comportamentale, organizzazione interna delle banche.

Vito Peragine è professore associato di Scienza delle finanze presso l'Università di Bari, e ha insegnato Economia nell'Università «Carlos III» di Madrid. Si occupa prevalentemente di povertà, mobilità sociale, politiche sociali, di economia dell'istruzione, di pari opportunità.

Michela Pozzo ha conseguito il Dottorato di ricerca in Economia applicata presso il Dipartimento Economia e statistica, Università della Calabria. Ha conseguito un Master in Economics nello University College of Dublin.

Michele Raitano, dottore di ricerca in Economia politica, svolge attività di ricerca presso l'Isae e il Criss. I suoi principali interessi di ricerca sono i sistemi di welfare state, il mercato del lavoro, la disuguaglianza corrente e intergenerazionale dei redditi e le politiche per il capitale umano.

Vincenzo Scoppa è professore presso il Dipartimento di Economia e Statistica - Facoltà di Economia, Università della Calabria, dove insegna Macroeconomia e Economia dei contratti. Ha pubblicato lavori su incentivi, formazione professionale, struttura organizzativa, crescita economica.

Federico Tomassi ha concluso il dottorato europeo in Studi socio-economici e statistici presso l'Università di Roma - Sapienza. È ricercatore nel campo sia delle politiche sociali e del lavoro, sia dell'economia pubblica e dei servizi pubblici locali.

RPS

gli autori

English Abstracts

RPS

Do Poor Children become Poor Adults? A Comparison between Different Countries on Generational Income Mobility

Miles Corak

This essay offers a comparison between different countries on generational income mobility and examines the reasons that decide the degree in which, in the long term, success in the labour market is linked to that of one's parents. The extent to which the economic success of parents is linked to that of their adult children in the labour market varies in the rich countries. The strength of these associations should not be interpreted as a way of indicating targets or recipes for public policy. Its analysis is a guide for political intervention, as it explains the underlying causal process and also the concept of equal opportunities.

From Fathers to Sons: Income Mobility in Italy

Sauro Mocetti

The paper discusses the level to which incomes are inherited between generations in Italy. Even if we do not have datasets that contain both the incomes of children and those of their parents, the problem has been overcome by adopting a two-stage method with two samples. The analysis is based on the Bank of Italy's examination of family budgets in Italy. The results show that, out of all the developed countries for which we have estimates, this country is the one with least intergenerational mobility. Mobility is also lower on the code of distribution and, particularly, where access to higher incomes is concerned.

The Intergenerational Transmission of Educational Qualifications in the European Union

Michele Raitano, Stefania Gabriele

The increase in social mobility, or the slackening of the link between the socio-economic positions of fathers and sons, is regarded as desirable in the interests of efficiency and of equal opportunities. Education is generally regarded as the most effective tool for guaranteeing social mobility and reducing intergenerational persistency in inequality of income and socio-economic status. Actually, one can find everywhere a positive (and often high) correlation in the educational levels of parents and children. This work concentrates on the problem of the persistence of educational qualifications between successive generations and, making use of the micro-data in the recent Eu-Silc investigation by Eurostat, compares mobility (absolute and relative) in educational qualifications between parents and children in the countries of the European Union.

Do Equal Opportunities exist in Italy?

Daniele Checchi, Vito Peragine

This paper offers a method that can measure the inequality of opportunities and break down overall income inequality into an «unacceptable» component and one that is «acceptable» from an ethical point of view. It also proposes the application of this method to the analysis of inequality of opportunities in Italy, which is equal to around a third of incomes in Italy, with the regions of the South having a higher level of unequal opportunities than those of the North.

Second Generations of Immigrants and Educational Paths in Italy

Fiorella Farinelli

The increase of «second generations» is significantly attenuating the emerging profile that is often attributed to the educational integration

of migrants. The greatest difficulties are effectively limited to the quota, now a minority, of the «first-generation minors». The second generations also typically show high levels of understanding of education as a tool of personal and family emancipation and are orientated towards quickly capitalising on their acquired expertise in the labour market. They are an important resource for the country. The Italian school system has made evident progress in the last ten years, but its capacity to integrate remains inadequate and has many critical points. Its most obvious limitations include the difficulty of developing an authentic intercultural education for all students, whether of Italian or foreign origin.

The Role of Social Networks in the Italian Labour Market: Evidence and Interpretative Hypotheses

Vincenzo Scoppa, Maria De Paola, Michela Pozzo

This essay examines the importance of social networks (families, relatives and friends) in finding a job and the widespread passing on of jobs from father to son (intergenerational persistence). These phenomena are first analysed from a statistical point of view, bringing out how widespread they are in the Italian labour market. The second part offers a review of the literature that seeks to explain the economic reasons for the use of social networks. If, on the one hand, social networks can be the sign of labour market distortions and of an essentially non-meritocratic system, on the other hand, they can perform a positive role in passing on information and in solving job-placing problems linked to unequal access to information.

In Defence of Meritocracy? Alternative Conceptions of the Role of Merit in a Theory of Justice

Elena Granaglia

Encouraging meritocracy is one of the aims most commonly invoked when it comes to distributive justice. In theoretical reflections, however, the situation is very different. Merit is often de-

fended, but there are also very widespread critical positions towards meritocracy. This essay presents and discusses the main objections and alternatives to meritocracy that can be developed in a perspective of liberal egalitarianism. The position defended is one in which merit is seen as less important than a meritocracy would allow, as the latter would legitimate the effects of chance to a degree incompatible with the moral equality that is the basis of liberal egalitarianism, but more important than the most critical positions allows, which risk violating the recognition of voluntary effort and freedom of choice. More specifically, merit is the crucial element for access to careers. It is at the same time a valid criterion for differentials in remuneration, but only once there is a guaranteed basis of distributive equality, irrespective of merits.

Meritocracy. Another Failed Promise of Modernity?

Adriana Luciano

The concept of merit can be found throughout the history of the social sciences. It indicates the transition from ascribable to acquirable criteria in the allocation of social positions and establishes a principle justifying social inequalities. An impressive mass of research has shown that the role of merit in determining people's social positions is constantly challenged by ascribable mechanisms reproducing social inequalities. School careers continue to be influenced by social origin; the relation between education and social position has weakened over the years rather than increased; the higher the original social class the less educational attainments matter in deciding one's ultimate social class. Recent social research referring to the concept of networks and social capital add new elements explaining the persistence of non-meritocratic mechanisms in the allocation of social position. But the values of meritocracy are challenged not only on the terrain of allocable processes but also on that of structural processes. Even if it were true that competence and effort were really the criteria with which positions and recompenses are distributed, would that justify the present structure of inequality of income and power and its constant increase?

Equity or equality? Self-serving Biases in Individuals and Groups

Cristina Bicchieri

The paper discusses experimental results in Ultimatum games where individuals can choose equitable or equal distributions. Self-serving biases are common in all those situations where the Proposer thinks she deserves more than the Responder. Merit-based criteria are generally accepted, provided the equitable distribution is not too distant from an equal one. When different groups are involved, however, we see much more diffidence and antagonism. In this case, meritocratic criteria become less acceptable, unless it is clear that both groups abide by them. These results suggest that, in real life bargaining situations, meritocratic criteria can be accepted if the rules are transparent and monitoring their application can be done in a public way by both groups.

Gender and Excellence

Elisabetta Addis

Excellence is a set of abilities and expertise that allows a human being to produce new and useful knowledge. Excellence is not a variable given in nature. This article constructs a graphic model for the production of excellence, examines its properties using various assumptions about the different abilities that are considered relevant and about the different standards that can be used to measure them. This process can be distorted, that is, constructed in such a way as to select prevalently persons of one sex. Hence, the definition of excellence and its creation are the result of factors that are not only personal but also interpersonal, not subjective but contextual. Who the excellent men and women are depends on the relations between the sexes in the scientific community and in society, that is, on «gender» understood as a series of behaviours regarded as appropriate for each sex, as well as the allocation of varying resources between persons of the two sexes. The study also introduces an auxiliary model of the circulation of scientific information that explains one of the possible mechanisms by which women are more likely to find themselves out-

side the network of scientific relations than men of identical initial capacity. Some guidelines are also presented that can increase the quality of scientific work through the inclusion of a greater number of talented women.

KEY-WORD

Talent

Giorgio Bignami

In the last two centuries, much effort has been made, mainly but not only by biologists and psychologists to characterise inter-individual differences of various capabilities or faculties of human subjects, particularly as regards intelligence, long falsely considered as a unitary function that was genetically determined. Even a summary examination of the most important research in this area shows both much forcing of the evidence and even falsification, and also a close link with socio-economic and political interests designed to legitimate policies of discrimination on the basis of class and/or race or ethnic group. In more recent years, more careful research has shown complex interactions between genetic factors, other biological factors and various types of environmental factors acting in later phases of development. This delegitimises both hierarchies of importance between the various factors, and claims to quantify the role of each of them. Another significant trend is the gradual decline in defining and analysing «global» capacities, in favour of the psychological and neurobiological study of specific functions: for example, that of the rapid recognition of the meaning of other people's actions served by the so-called mirror neurons.

Review, «Fairness and Freedom: the Final Report of the Equalities Review»

Federico Tomassi

Fairness, freedom and merit are the three key words that appear in the final report of the English study group «Equalities Review Panel», aimed at defining the overall framework of public intervention in the

United Kingdom in matters of social policy over the next few decades. It is based on a definition of equality that appeals explicitly to Sen's capability approach: freedom to lead a satisfying life. There emerges a vision of merit as an aim to encourage, more than as a criterion of evaluation, above all in societies where results in terms of education, employment and income strongly depend on ethnic origin and the colour of one's skin.

RPS

English Abstracts

I fascicoli pubblicati da «Rps»

Anno 2004

N. 1 - «Quale Europa, quante Europe sociali?»

Hanno contribuito: Boeri, Cohen, Colombo, Coricelli, Dassù, D'Emilione, Gabaglio, Geroldi, Hinte, Lettieri, Matarazzo, Misci, Paci, Perini, Sabel, Sotiropoulos, Széman, Zielonka, Zimmermann.

N. 2 - «Welfare: finanziamento e capacità redistributiva»

Hanno contribuito: Artoni, Baldini, Barr, Beltrametti, Bosi, Busilacchi, Ceriani, De Rita, De Vincenti, Franzini, Granaglia, Guerrieri, Lanzoni, Lapadula, Leone, Matteuzzi, Monaldi, Paladini, Passoni, Pennacchi, Ricci, Tangorra.

N. 3 - «Migrazioni. Dimensioni sociali e *policy making*»

Hanno contribuito: Accorinti, Ambrosini, Amoretti, Baronio, Carchedi, Ceschi, Cologna, Conti, Da Roit, Deriu, Dumont, Fellini, Ferro, Fullin, Garson, Manacorda, Mangano, Mauri, Mottura, Münz, Orlandi, Pugliese, Rinaldini, Sassen, Sciortino, Tognetti Bordogna, Turatto, Tursi.

N. 4 - «Il sistema salute in Italia. Universalismo e qualità della vita»

Hanno contribuito: Balduzzi, Berlinguer, Bronzini, Collicelli, Fattore, Langiano, Lecaldano, Maino, Tagliagambe, Polillo, Rufo, Taruscio, Tognoni, Ugolini, Vicarelli.

Anno 2005

N. 1 - «Attivazione e individualizzazione. Sviluppi e paradossi delle politiche di welfare»

Hanno contribuito: Barbier, Bonvin, Borghi, Bosi, Crespo Suárez, De Schamphelre, Farvaque, Geens, Jacobi, Kellard, Keskitalo, Mohr, Palminiello, Serrano Pascual, Sirovátka, Stafford, Valkenburg, van Berkel, Vitale.

N. 2 - «Welfare locale. Azioni di sistema, territori e *governance*»

Hanno contribuito: Alti, Bifulco, Bobbio, Borghi, Brenner, Busilacchi, Carbone, Carrera, Comite, Cutini, Daneri, Devastato, Fedele, Iurleo, Mauri, Minguzzi, Mirabile, Palumbo, Pavolini, Pesaresi, Pompei, Ranci, Sabbatini, Teselli, Tarquini.

N. 3 - «Tempi e orari. Riflessioni sulla flessibilità amica»

Hanno contribuito: Barone, Boisard, Burkhard, Chiesi, Corraini, Curta-relli, Fasano, Ferraresi, Caldarini, Geroldi, Megale, Natali, Oliva, Paci, Pennacchi, Piazza, Regalia, Samek Lodovici, Tagliavia, Tempia, Treves, Tronti, Visser, Wilthagen.

N. 4 - «Famiglie e sistemi di welfare. Soggetti, mutamento, politiche»

Hanno contribuito: Addabbo, Andreotti, Baldini, Bernhardt, Daly, Esping-Andersen, Fassari, Gregori, Mangano, Martin, Mauri, Micheli, Moreno, Mozzillo, Rinaldi, Sabatinelli, Salido, Salmieri, Sanna, Saraceno, Sgritta, Teselli, Tognetti Bordogna, Trifiletti.

Anno 2006

N. 1 - «Welfare italiano. L'Europa nonostante tutto. Valori, scenari, compatibilità» - Atti del Forum Rps 2005

Hanno contribuito: Amoretti, Barbier, Buralassi, de Leonardis, Di Nicola, Ferrera, Geroldi, Leone, Lettieri, Maulucci, Mirabile, Moreno, Paci, Paladini, Passoni, Pennacchi, Petrotta, Piccinini, Ranci, Rodrigues, Sestito, Trentin.

N. 2 - «Che cosa è pubblico? Temi, politiche e trasformazioni della sfera pubblica»

Hanno contribuito: Bifulco, Bonvin, Borghi, Bosco, Cardesa-Salzmann, Casiccia, Castel, Cefai, Clarke, de Leonardis, D'Albergo, Donolo, Fraser, Garcia, Giorgi, Moini, Ostrom, Pellizzoni, Perulli, Pradel, Supiot, Tomassi, Tosi, Vitale.

N. 3 - «Case difficili. Le politiche abitative fra dimensioni sociali e dilemmi dell'agenda pubblica»

Hanno contribuito: Chiuri, Corsini, D'Innocenzo, Donzelot, Jappelli,

Lucciarini, Minelli, Ombuen, Patriarca, Plebani, Poggio, Tondani, Torri, Tosi, Toso, Violante.

N. 4 - «Educare e formare per la buona occupazione. Performance italiana e indirizzi europei»

Hanno contribuito: Barr, Bednarz, Benadusi, Bettoni, Bratti, Burgarella, Cevoli, Checchi, Cimaglia, Coronas, D'Aloia, D'Apice, Di Francesco, Di Majo, Farinelli, Filippin, Franchi, Leonardi, Marchi, Meghnagi, Pannini, Pettenello, Ruffino.

Anno 2007

N. 1 - «Il sistema socio-sanitario in Italia. Quattro percorsi di lettura e le evoluzioni necessarie» - Atti del Forum Rps 2006

Hanno contribuito: Benetollo, Campedelli, Carrera, Carrozza, Cecchetto, Collicelli, D'Ettore, de Leonardis, De Pietro, Del Fattore, Donolo, Falcitelli, Ferioli, Ferrero, Gallina, Leone, Lepore, Lippi Bruni, Lucà, Macaluso, Maino, Passoni, Ranci Ortigosa, Rotelli, Samarelli, Saugo, Schena, Tanese, Taroni, Teselli, Toffanin, Tognoni, Ugolini.

N. 2 - «Le riforme del mercato del lavoro in Europa e gli ammortizzatori sociali in Italia»

Hanno contribuito: Dollé, Hernanz, Lucifora, Marocco, Pisano, Raitano, Rossi, Samek Lodovici, Sartori, Semenza, Toharia, Torchio, Treves, Visser.

N. 3 - «Corso di vita. Significati delle età, generazioni, genere»

Hanno contribuito: Altieri, Benassi, Caldarini, Censi, Chauvel, Fabretti, Guillemard, Kohli, Lepore, Mazzuco, Mayer, Micheli, Novello, Pepe, Rosina, Stranges, Therborn, Tognoni.

N. 4 - «Ristratificazione sociale. Lavori redditi habitus»

Hanno contribuito: Andreotti, Benassi, Carboni, Collicelli, Colombini, Crouch, de Benedittis, Estrafallaces, Franzini, Granaglia, Le Galès, Magatti, Megale, Palme, Ranci, Sanna, Sgritta.

Anno 2008

N. 1 - «Nord e Sud del mondo. Le politiche sociali nell'era della globalizzazione»

Hanno contribuito: Adésinà, Barbier, Cook, Draibe, Fargion, Guillén, Hemerijck, Laparra, Jenson, Kremer, Kwon, Palier, Petmesidou, Riesco, Seeleib-Kaiser, Shaver, Szalai, Vetterlein, Voipio