

LE PROFESSIONI INTELLETTUALI: PERCORSI STORICO-SOCIOLOGICI

Sommario: 1. Cos'è una professione intellettuale? – 2. Lavoro manuale e lavoro professionale nella fase conclusiva della società industriale – 3. Il post-industriale e le professioni – 4. La sfida economica cinese: effetti sulle professioni intellettuali.

In questo articolo tenterò una ricostruzione sintetica della nozione sociologica di "professione intellettuale". Partendo dalla fonte della nozione, ne seguirò a grandi linee lo sviluppo funzionale e organizzativo – riconducendolo: a) alla società "industriale"; b) al periodo "post-industriale"; c) alla fase economica attuale, attraversata dalla cosiddetta sfida economica cinese.

I capitoli che compongono questo scritto seguono appunto la ripartizione indicata - prendendo inizio, come sembra inevitabile, dalla domanda base:

1. COS'È UNA PROFESSIONE INTELLETTUALE ?

I padri del pensiero sociologico si occuparono dell'idea di "professione", ma le loro intuizioni, pur importanti, non colsero il senso specifico del termine, che va in ogni caso distinto da quello che concerne l' "intellettuale" tout-court. Quest'ultimo termine, com'è noto, fu molto usato nella prima metà del XX secolo, per indicare un gruppo umano le cui attività erano non fisiche ma "mentali"¹.

Per quanto riguarda le professioni, in Auguste Comte troviamo accenni alla categoria degli "ingegneri", che Comte riteneva classe intermedia tra gli scienziati e i direttori dei lavori produttivi (*Considérations philosophiques sur les sciences et les savants*, 1825, e *Cours de philosophie positive*); in Herbert Spencer constatiamo una considerazione assai alta per le professioni come attività che arricchiscono la vita umana (*Principles of sociology*); in Émile Durkheim si dà una riflessione sulle professioni intese come corporazioni capaci di essere rimedio efficace contro l'anomia, o mancanza di regole².

In *Wirtschaft und Gesellschaft*, Max Weber definisce professione ogni specificazione, specializzazione e combinazione delle prestazioni di una persona, che costituisce per essa il fondamento d'una possibilità continuativa di approvvigionamento e di organizzazione. Anche nel caso di Weber si rimane dunque a livelli larghi e generici. - Tutti questi autori sono lontani da una interpretazione moderna del concetto di "professione intellettuale". Occorre arrivare a ridosso degli anni '30 del novecento per avere un approccio capace di definire le caratteristiche delle professioni partendo dal processo storico di formazione del "gruppo professionale". E' dovuta all'inglese A.M. Carr-Saunders un'analisi che tiene conto, appunto, della realtà storica delle professioni moderne. In una conferenza tenuta ad Oxford nel 1928³, Carr-Saunders indica nell'acquisizione d'una "abilità specializzata" (*specialized skill*) fondata sulle scienze, il fattore essenziale che caratterizza una professione (distinguendola dall'attività intellettuale generica non basata su uno "specifico" scientifico); accompagnata dalla nascita delle correlative "associazioni" di esercenti. Delinea anche una distinzione tra attività professionale e attività imprenditoriale, pur dando atto che le due attività presentano alcune somiglianze. Esamina inoltre la "storia" dei principali gruppi professionali apparsi in Inghilterra nel secolo XIX; constatando che, in tale secolo, nuove professioni cominciarono ad essere riconosciute l'una dopo l'altra (dentisti, veterinari, ingegneri, architetti, farmacisti, chirurghi, oltre a avvocati, patrocinatori legali, ecc.), processo che egli vedeva continuare nel secolo XX. Nel 1933 Carr-Saunders pubblica, insieme con P.A. Wilson, "*The Professions*", opera che può essere considerata la prima organica trattazione monografica sulle professioni intellettuali, nella quale si segue lo stesso criterio storico-sociologico.

¹ Di ciò mi sono occupato, anche riguardo ai teorici che l'hanno preso in esame, nel mio *L'intellettuale - tecnico*, Ed. Comunità, Milano, 1968, al quale rimando chi abbia interesse a rievocare la storia.

² E. Durkheim, *De la division du travail social*, Prefazione alla II ed., 1902.

³ A.M. Carr-Saunders, *Professions: their organization and place in society*, The Clarendon Press, Oxford, 1928, riprodotta in H.M. Vollmer, D.L. Mills, *Professionalization*, Englewood Cliffs, N.J., 1967, pp. 3-9.

Verso la fine degli anni '30 appaiono i saggi di Talcott Parsons⁴ e di T.H. Marshall⁵.

Parsons pone a sua volta a confronto le professioni con il business, rilevando che in entrambi i campi vengono seguiti modelli legati alla razionalità, alla specificità funzionale e all'universalismo. Marshall mette invece in risalto come la società moderna dipenda in ampia misura dai servizi professionali, nei quali trovano spazio sia le libere-professioni, sia le professioni dipendenti (cioè operanti all'interno di organizzazioni).

E' del 1940 il saggio di N.S. Timasheff "*Business and the professions in liberal, fascist and communist society*"⁶; questo autore si domanda quale sia la situazione delle professioni negli ordinamenti fascisti e comunisti; e sostiene che le professioni, in forte espansione nelle democrazie liberali, sono sottoposte nei sistemi totalitari al controllo dello Stato.

Negli anni '40 e '50 si affermano due approcci principali allo studio delle professioni. Il primo fa capo a Talcott Parsons ed è di impronta funzionalista. Parsons si domanda quale sia la funzione delle professioni nella società e la identifica con la lotta contro la devianza⁷.

Il secondo approccio, "per attributi", si propone d'identificare quali siano le caratteristiche che distinguono le professioni dalle comuni occupazioni. Il più noto interprete di questa linea è Ernest Greenwood cui si deve il saggio "*Attributes of a profession*"⁸. Secondo Greenwood gli attributi tipici delle professioni intellettuali sono cinque. Il primo è costituito da una abilità superiore basata su conoscenze teorico-pratiche di tipo scientifico che vengono distribuite da università o altre scuole superiori. Questo attributo, che Greenwood mutua da Carr-Saunders, distingue nettamente il "professionista" dall' "intellettuale" generico. Una professione, sostiene Greenwood, presuppone il possesso d'un corpo di teoria non generico, ma specifico (cioè riguardante un comparto limitato e preciso dello scibile) che consente di risolvere i problemi sottoposti al professionista secondo i principi su cui esso si fonda.

Il secondo attributo è dato dall'autorità professionale. Il non professionista lavora per avventori (*customers*), il professionista per clienti (*clients*). L'autorità professionale si basa sul fatto che il professionista possiede nozioni specifiche idonee a far prevalere il proprio giudizio su quello del cliente nelle decisioni da prendere.

Il terzo è costituito dal riconoscimento della comunità. Ogni professione cerca di ottenere dalla comunità un *placet* circa la propria utilità sociale, cui segue la concessione di una serie di privilegi. Il riconoscimento si ottiene attraverso titoli conferiti da scuole di alto livello e mediante un sistema di abilitazione.

Il quarto deriva da un codice di regole etiche che la professione si dà, volto tra l'altro ad evitare che il professionista abusi della propria preminenza sul cliente. Il codice regola i rapporti fondamentali della professione: quello professionista / cliente, quello tra colleghi, quello tra professionista e società nel suo insieme.

L'ultimo attributo è costituito dalla capacità degli addetti di creare associazioni (come già detto da Carr-Saunders). Queste ultime danno luogo ad una cultura professionale fondata su comuni valori, norme e simboli.

Lo schema di Greenwood ha contribuito non poco all'emergere d'un modello di lavoro distinto rispetto al modello che era preminente in tutta la prima metà del novecento, quello tayloristico. Ciò ha comportato il verificarsi d'una importante alternativa nel settore lavoro durante il periodo conclusivo dell'epoca industriale. E' opportuno vedere in che cosa essa consista.

⁴ T. Parsons "*The professions and social structure*", *Social Forces*, 17, maggio 1939.

⁵ T.H. Marshall "*The recent history of professionalism in relation to social structure and social policy*", *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, 5, n. 3, agosto 1939.

⁶ N.S. Timasheff, "*Business and the professions in liberal, fascist and communist society*", *The American Journal of Sociology*, 45 – n. 6, 1940.

⁷ Tale approccio è evidente in saggi come: *A sociologist looks at the legal profession*, in *Essays in sociological theory*, 1954; e *Definitions of health and illness in the light of American values and social structure*, in *Patients, physicians and illness*, a cura di E.G. Jaco, New York, 1958; dove Parsons attribuisce rispettivamente alla professione legale e a quella medica una funzione di salvaguardia dei valori fondamentali e della convivenza nella società.

⁸ E. Greenwood, *Attributes of a profession*, in *Social Work*, 2, n. 3, luglio 1957.

2. LAVORO MANUALE E LAVORO PROFESSIONALE NELLA FASE CONCLUSIVA DELLA SOCIETA' INDUSTRIALE

I modi concreti in cui le professioni intellettuali furono esercitate nei paesi occidentali ispirati a principi liberali, hanno creato, insieme con la teoria, un "modello" di lavoro profondamente diverso da quello stabilito dal taylorismo. La forma di organizzazione del lavoro ideata dall'ing. Taylor nel primo decennio del secolo XX (negli USA) implicava: a) una parcellizzazione estrema delle mansioni affidate agli operai, che si realizzava nella catena di montaggio; b) l'assenza di qualunque conoscenza specifica a fondamento delle attività compiute; c) una netta divisione tra queste ultime e le attività direzionali; d) l'integrazione totale del lavoratore con le macchine; e) un controllo centralizzato sulle mansioni con tempi e ritmi prestabiliti dalla direzione. - Il modello professionale si basa su caratteristiche molto diverse: 1) E' un lavoro che presuppone l'apprendimento di nozioni scientifiche di alto livello, cioè la conoscenza d'un comparto dello scibile che si apprende attraverso studi universitari o simili; 2) Un'"autorità" che garantisce al professionista un grado elevato di "autonomia", eliminando la dipendenza rispetto a comandi o influenzamenti esterni di tipo gerarchico. 3) E' sottoposto alle regole di un'etica (incorporata normalmente in codici etici) che disciplina i principali rapporti del professionista, con il cliente, gli altri professionisti, la società.

L'introduzione (nella vita pratica) di questi ultimi caratteri determina una progressiva distinzione tra i lavoratori subordinati di tipo manuale (sottoposti ad un regime di tipo tayloristico) e i lavoratori professionali, che integrano una vasta e crescente area sociale, nella quale il lavoro assume caratteristiche opposte a quelle tipiche del taylorismo. Tale lavoro si attua in modo differente nelle professioni "autonome" (quelle in cui si ha un rapporto diretto tra il professionista e il cliente) - le più affermate e importanti nella prima parte del secolo - e le professioni "dipendenti", le quali vengono esercitate entro organizzazioni. Dato il comune fondamento conoscitivo, l'essenza culturale delle due forme è tuttavia la medesima.

Le professioni autonome hanno il proprio ambito di lavoro nel cosiddetto "studio professionale", un'organizzazione nella quale è preminente la figura del professionista, mentre i collaboratori (in genere non professionali) sono posti sotto la sua direzione. Il numero delle professioni riconosciute aumenta progressivamente durante il secolo, con l'implicito primato delle professioni classiche, medicina e avvocatura.

I professionisti dipendenti operano, nella prima parte del secolo, entro organizzazioni burocratiche, nelle quali occupano una posizione di *staff*. La dicotomia *line / staff* si espande nei paesi industrializzati appunto per consentire ai professionisti (per es. ingegneri, chimici, geologi, biologi, matematici, ricercatori, designers, ecc.) una relativamente libera attuazione di attività di ricerca, progettazione, consulenza, controllo, ecc., nel quadro di organizzazioni manageriali in cui la direzione sta nelle mani dei manager. Risale a quest'epoca la problematica dell'autonomia dei professionisti nelle organizzazioni manifatturiere; essa viene studiata da vari autori, che sottolineano il tendenziale conflitto tra professionisti e burocrati⁹.

La situazione è diversa quando cominciano a farsi largo le cosiddette "organizzazioni professionali". Per tali s'intendono quelle organizzazioni in cui i professionisti sono percentualmente prevalenti sui non professionisti e controllano comunque le principali funzioni e strategie dell'organizzazione. Questa nuova categoria viene delineata con molta chiarezza da Amitai Etzioni nel saggio *Modern organizations* del 1964. - Nelle organizzazioni professionali i professionisti godono di una netta preminenza sul personale burocratico e stabiliscono le finalità generali dell'organizzazione. La sociologia delle organizzazioni professionali si sviluppa analizzando via via le tipologie che tali organizzazioni vengono assumendo. Tra esse, principalmente, l'ospedale generale, il grande studio legale (modello ideale per gran parte degli studi professionali), le università, gli istituti di ricerca e le scuole intermedie. Darò qui qualche indicazione su opere che sono state importanti nell'analisi sociologica

⁹ Per esempio: M. Dalton, *Conflicts between staff and line managerial officers*, in *American Sociological Review*, 15, 1950, pp. 342 - 351; S. Marcson, *The Scientist in American industry*, Princeton, N.J., 1960; B.G. Glaser, *Organizational scientists: their professional career*, Indianapolis, 1964; F.H. Goldner, R.R. Ritti, *Professionalization as career immobility*, in *The American Journal of Sociology*, 72, n. 5, marzo 1967, pp. 489 - 502; ecc..

degli ospedali generali e del grande studio legale, per il carattere emblematico assunto da tali settori. Le indicazioni sono esposte a puro titolo di esempio data la vastità delle bibliografie corrispondenti¹⁰.

E' importante ricordare che le organizzazioni "professionali", già alla fine del periodo industriale, erano elementi costitutivi dei grandi "servizi", cioè di un tipo di struttura che diverrà tipica e centrale nel periodo postindustriale.

3. IL POST-INDUSTRIALE E LE PROFESSIONI

Le caratteristiche socio-economiche della società post-industriale sono state preannunciate dalla pionieristica opera di J.K. Galbraith *The new industrial state*, del 1967. Il concetto di fondo di Galbraith è che nelle organizzazioni di produzione non è essenziale il capitale, ma l'esperienza e il sapere dei membri degli staff tecnici e consulenziali. Galbraith chiama tale staff "teco-struttura". Ne fanno parte tutti coloro che contribuiscono con cognizioni specialistiche, inventività ed esperienza alle decisioni del gruppo che dirige l'impresa. Con la definizione Galbraith metteva in evidenza l'importanza determinante del fattore cognitivo nella produzione industriale.

- Nel passaggio tra gli anni '60 e i '70, alcuni autori si sforzano d'identificare i caratteri tipici della società post-industriale. Tra essi ha particolare importanza Daniel Bell che, dopo alcuni contributi pregressi, pubblica il noto studio *The coming of the post-industrial society* del 1973. Secondo Bell i caratteri distintivi della società post-industriale (che a suo parere si era già delineata negli USA verso la fine degli anni '50) sono i seguenti: 1) Si passa da un'economia manifatturiera, che produce beni, ad un'economia che produce servizi; 2) Si delinea una preminenza della classe professionale e tecnica; 3) La conoscenza teorica fondata sulle scienze diventa essenziale per la produzione perché fonte d'innovazione e base per le politiche della società; 4) Viene creata una nuova "tecnologia intellettuale" basata sulla conoscenza scientifica.

Dall'interpretazione data da Bell emerge che la produzione della società post-industriale è alimentata da conoscenze teoriche espresse dalle scienze. Pertanto qualsiasi contesto che voglia essere competitivo deve dotarsi di tali conoscenze. Vi è ovviamente uno stretto collegamento tra la conoscenza come mezzo di produzione e le persone che creano o applicano conoscenza.

Altri autori hanno contribuito a consolidare questa connessione: in particolare Alvin Toffler (*Future shock*, 1970; *The third wave*, 1981); A. Touraine (*La société post-industrielle*, 1969; *Production de la société*, 1973). Il principio che la conoscenza è fondamentale per qualsiasi produzione avanzata, è poi riaffermato da Peter F. Drucker, nel volume *Post-capitalist society*, 1993; e posto a base della nozione di "capitale intellettuale" da Thomas A. Stewart, nel noto libro *Intellectual capital. The new wealth of organizations* del 1997.

Nella società post-industriale si ha una tendenziale preminenza dei servizi sulla produzione manifatturiera. Ai servizi sono propri due caratteri principali: a - l'immaterialità dell'atto di servizio; b - la partecipazione del fruitore all'elargizione del servizio. Il concetto di immaterialità favorisce l'avanzata culturale d'una seconda nozione (accanto a quella di conoscenza scientifica): la creatività del soggetto che produce. Sulla creatività nella produzione, vengono pubblicate varie opere. In Italia Domenico De Masi effettua una ricerca sui gruppi creativi in Europa dal 1850 al 1950¹¹. Nel 1995 De Masi pubblica *L'ozio creativo*, opera in cui avanza un'interpretazione della creatività come fattore del tutto coerente con

¹⁰ Sull'ospedale generale richiamo: E. Freidson (a cura), *The hospital in modern society*, New York, 1963); C. Perrow, "Hospitals: technology, structure and goals", in *Handbook of Organization*, Chicago, 1965, pp. 910-971); B.S. Georgopoulos, F. Mann (*The community general hospital*), New York 1962); A. Strauss, L. Schatzman, D. Erlich, R. Bucher, M. Sabshin, "The hospital and its negotiated order", in *The hospital in modern society*, cit.); H.L. Smith, "Two lines of authority: the hospital's dilemma", in *Patients, physicians and illness: Sourcebook in Behavioral Science and Medicine*, a cura di E. G. Jaco, Free Press, Ill., 1958, pp. 468-478).

Sul grande studio legale (e sulla carriera degli avvocati dentro agli studi: E.O. Smigel (*The Wall Street lawyer. Professional organization man?*, The Free Press of Glencoe, N.Y., 1964); A.P. Blaustein, C.O. Porter (*The American lawyer: A summary of the survey of the legal profession*, Chicago 1954); J.C. Goulden (*Superlawyers: The small and powerful world of the Washington law firms*, New York, 1972); Q. Johnstone, D. Hopson jr. (*Lawyers and their work. An analysis of the legal profession in the United State and England*, Indianapolis - Kansas City - New York, 1967); J. Ladinsky, "Careers of lawyers, Law practice and legal institution", in *American Sociological Review*, febbraio 1963, vol. 28 n. 1, pp. 47-54).

¹¹ De Masi, a cura, *L'emozione e la regola. I gruppi creativi in Europa dal 1850 al 1950*, Laterza, 1989)

le esigenze delle società contemporanee. E. De Bono pubblica nel 1992 *Serious creativity*. Ma l'opera che collega la creatività alle classi sociali è di Richard Florida, *The rise of the creative class*, 2002. Florida sostiene: "come nel caso di altre classi, la base essenziale di questa nuova classe è economica. Nello stesso modo in cui l'aristocrazia feudale derivava il proprio potere e la propria identità dal controllo ereditario della terra e del popolo e la borghesia dai propri ruoli mercantili e dalla proprietà delle fabbriche, la classe creativa deriva la propria identità dai ruoli che possiedono creatività" (Prefazione). Nella classe creativa vi sono, secondo Florida, un nucleo superiore - che include scienziati, ingegneri, professori universitari, medici, poeti e narratori, artisti, attori, designers, architetti, scrittori, editori, ricercatori, analisti, opinions makers; - e un secondo gruppo che comprende i "creative professionals", i quali lavorano nelle industrie dove si applica conoscenza, nel settore high - tech, nei servizi finanziari, nelle professioni legali e sanitarie, e nel management. Farebbero parte della classe creativa anche numerosi tecnici impegnati nei processi di problem solving. Sempre nell'opinione di Florida accanto alla *creative class* si estende una *service class* comprendente varie attività di servizio dotate di minor autonomia e di più basso stipendio. Florida sostiene che la classe creativa comprende, oggigiorno più del 30% dell'intera forza lavoro degli USA.

La definizione (sopravvenuta) di classe creativa, nulla toglie all'importanza funzionale dei professionisti. Già dall'elencazione di Florida emerge che molte professioni riconosciute appartengono alla classe creativa. Nell'insieme le due connotazioni (possedere conoscenza scientifica ed essere creativi), non limita, ma anzi rinforza, il peso delle professioni nei processi produttivi segnati da alta competitività.

Alla fine degli anni '80 e negli anni '90, una serie di contributi segnala l'apparire d'un nuovo soggetto sociale definito come *knowledge worker*¹².

La definizione *knowledge workers* (lavoratori della conoscenza) include una serie di professionisti, tecnici, scienziati, manager e "tecnologi" (il tecnologo - dice Drucker in *Management challenges for the 21st century*, 1999 - sarà il vero successore dei lavoratori specializzati dei secoli XIX e XX). Nella parte meno sofisticata del gruppo, rientrano molti individui che cercano di avvicinarsi alle professioni sottoponendosi ad attività di "formazione", che si sono largamente diffuse nei paesi occidentali negli ultimi due decenni del XX secolo. Il continuo incremento di tali processi autorizza a pensare che stia sorgendo una vasta area sociale che aspira a funzioni professionali o para-professionali, fondandosi su qualche "abilità specifica", del tipo di quelle che connotano i professionisti propriamente detti. Si attua un fenomeno generale di "professionalizzazione" del lavoro¹³.

4. LA SFIDA ECONOMICA CINESE: EFFETTI SULLE PROFESSIONI INTELLETTUALI

Nei primi anni del XXI secolo vengono fatti conoscere alla stampa economica e politica i clamorosi risultati della sfida economica cinese. Scrive Martin Wolf: "... nella popolosa Asia orientale e, in minor misura, in quella meridionale, è iniziato un cambiamento destinato a trasformare il mondo. Nel 2002, i paesi dell'area hanno generato il 24% del Prodotto Interno lordo (PIL) globale, misurato a prezzi di mercato: un terzo di quello mondiale, se misurato a parità di poteri d'acquisto"¹⁴. In un articolo successivo Wolf sostiene: "La Cina è per i beni manifatturieri ad alta intensità di manodopera quel che le Americhe sono state per i cereali: un nuovo fornitore in grado di competere con una produzione a bassissimo costo e dotato di un potenziale pressoché inesauribile. La Cina sarà presto una potenza commerciale più importante del Giappone e, nel volgere di un decennio, si porterà alla pari con

¹² Nel 1988 S. Zuboff pubblica *In the age of the smart machine. The future of work and power*, New York. Nello stesso anno chi scrive pubblica il saggio *Forze sociali emergenti: quali, perché*, Franco Angeli, Milano. Agli inizi del decennio '90, S.R. Barley fa conoscere il paper *The new crafts: on the "technicization" of the work force and the "occupationalization" of firms - Working Paper School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, Ithaca, 1991*; seguito da opere come *The new world of work*, 1996, e "Technicians in the workplace: Ethnographic evidence for bringing work into organization studies" (*Administrative Science Quarterly*, n. 41, 1996). Altro contributo sul tema è quello di R.B. Reich, *The work of nations. Preparing ourselves for 21st century capitalism*, McGraw-Hill Book, 1991; e l'importante libro di I.C. Thurow, *The future of capitalism*, 1996.

¹³ Sul quale rimando al mio articolo "La professionalizzazione del lavoro", Encicl. Treccani, Eredità del Novecento, T. II, 2001, pp. 915 - 929.

¹⁴ M. Wolf (*Asia is awakening*, *Financial Times*, 22 settembre 2003, p. 21).

Stati Uniti e Unione Europea”¹⁵. Tra i fattori che hanno consentito il rapido sviluppo dell'economia cinese, vi è la rapida assimilazione delle scienze e delle tecnologie occidentali, unita alla costituzione d'una classe molto estesa di *knowledge workers* che sta diventando parte essenziale della "classe media" cinese. La letteratura sul tema delle classi in Cina è molto meno approfondita di quella che riguarda il processo economico in se stesso. Molte e notevoli sono tuttavia le circostanze indirette che indicano l'espansione dei *knowledge workers* in Cina. Per esempio, nel volume *La globalizzazione dimezzata*, 2004, M. Deaglio e altri (pag.18), sostengono che: "La Cina è ... in grado non solo di fabbricare ma, sempre più spesso, anche di progettare aerei, reattori nucleari, missili, satelliti. Per quanto ancora molto distante dai livelli occidentali, sta così facendo la sua comparsa nel campo dell'alta tecnologia". Federico Rampini nel recente volume *Il secolo cinese* (2005) segnala almeno tre fenomeni che inducono a pensare ad un rapido accrescimento del fenomeno *knowledge workers* in Cina: l'alto numero di questi personaggi ("questo paese sforna quattro milioni di laureati all'anno, il più alto numero di scienziati ed ingegneri del mondo, per cui la prossima sfida cinese non sarà sul costo del lavoro" - pag. 99); la vocazione degli studenti cinesi per la matematica e le materie scientifiche; il ritorno rapido in Cina dei cervelli, un tempo emigrati negli Stati Uniti.

Propongo in questo articolo il concetto seguente: il formarsi d'una classe di "*knowledge workers*" in Cina, avrà una precisa ripercussione sull'espansione delle forze professionali nel mondo occidentale e particolarmente in Europa. Il trend deriva dalla preoccupazione che la Cina (e presto anche l'India) riescano a produrre un numero così alto di *knowledge workers* (ingegneri, architetti, matematici, medici, biologi, chimici, geologi, economisti, ecc.) da sommergere letteralmente i non grandi numeri di *knowledge workers* che operano nelle società occidentali. Ho trattato più ampiamente questo problema nel saggio *Il capitalismo cognitivo americano e la sfida economica cinese*, aggregato alla II ed. de *Il lavoro professionale e la civilizzazione del capitalismo*, Milano 2004. La mia ipotesi è che - sotto il pungolo delle culture asiatiche di massa - si vada verso un capitalismo ipercognitivo, una forma di capitalismo che trascenderà il capitalismo americano perché in esso le scienze e le tecnologie avranno un ruolo assai superiore a quello che si dà in Occidente nella situazione attuale. In una simile prospettiva, quale sarà il ruolo delle professioni intellettuali? - Questa è una buona domanda, che solleva molti problemi sull'adeguatezza delle politiche fin qui seguite, specie in Europa, nei riguardi delle professioni intellettuali; in vista della necessità di elevarle ad un livello numerico e qualitativo più alto e influente di quello attuale. Si parla spesso del mondo delle professioni intellettuali come di un assetto di privilegiati. E' ora di considerare quel mondo come una fonte importantissima di lavoro intellettuale, indispensabile per fronteggiare la sfida cinese, e in futuro quella indiana, sul piano della ricerca, della creatività e delle nuove idee.

Nel periodo "industriale" (che si è concluso con gli anni '60 del XX secolo) le professioni intellettuali furono sostanzialmente un mezzo di arricchimento e di miglioramento della vita civile; nel periodo "post-industriale" esse hanno costituito la inevitabile base umana dei grandi servizi (sanità, urbanistica, istruzione, comunicazioni, giustizia, difesa, cura del territorio, ecc.); nel periodo del "capitalismo ipercognitivo" sembrano poter diventare (non senza il sostegno dei creativi) il perno ineludibile di qualsiasi produzione competitiva intrapresa nell'ambito di tale sistema economico.

Gian Paolo Prandstraller
Ordinario di Sociologia nella Facoltà di Scienze Politiche
Università di Bologna - prandstraller@tin.it

¹⁵ M. Wolf, *China must adapt if it is to lead the world economy*, *Financial Times*, 19 novembre 2003, p. 23.