

$$\frac{A_{I4}}{377}$$

Rosy Musumeci

CONSUMI DI GIOVANI ADULTI CATANESI

INSTABILITÀ DEL LAVORO E RAZIONALITÀ
DELLE DECISIONI DI ACQUISTO



Copyright © MMXI
ARACNE editrice S.r.l.

www.aracneeditrice.it
info@aracneeditrice.it

via Raffaele Garofalo, 133/A-B
00173 Roma
(06) 93781065

ISBN 978-88-548-3947-2

*I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento anche parziale,
con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.*

*Non sono assolutamente consentite le fotocopie
senza il permesso scritto dell'Editore.*

I edizione: marzo 2011

Ad Alberto

Ringraziamenti

Le persone che devo ringraziare per prime sono i 258 intervistati che hanno reso possibile l'indagine empirica di cui in questo lavoro si descrive una parte dei risultati.

Ringrazio Aligrup S.p.a. per averci autorizzato ad usare gli spazi del Centro commerciale le Zagare di San Giovanni la Punta (Catania) dove abbiamo somministrato i questionari e per averci fornito gratuitamente i *gadget* con cui abbiamo ricompensato gli intervistati. Un ringraziamento particolare va al dott. Caruso.

Desidero ringraziare inoltre per la disponibilità e i preziosi suggerimenti la prof.ssa Anna Cortese, la prof.ssa Carmela Di Mauro, il prof. Giovanni Gennaro, la prof.ssa Manuela Naldini, la prof.ssa Rita Palidda, la prof.ssa Daniela Timpanaro, Maurizio Avola e Tiziana Briulotta.

Un ringraziamento speciale va a Davide Arcidiacono, compagno di viaggio nell'avventura del dottorato di ricerca, che con me ha discusso ogni fase dell'indagine, costruito, testato e somministrato il questionario.

Esclusivamente mia è tuttavia la responsabilità di quanto scritto.

Ringrazio "infine" la mia famiglia per avermi sostenuto ed incoraggiato a portare avanti questo lavoro.

Dedico il libro a mio marito Alberto.

Indice

<i>Introduzione</i>	13
1. FLESSIBILITÀ DEL LAVORO E OCCUPAZIONI INSTABILI	
1.1 La crisi del taylor-fordismo e la sfida della flessibilità	19
1.2 Le trasformazioni del lavoro nella transizione al postfordismo	22
1.3 L'uso flessibile delle risorse umane: dimensioni della flessibilità e strategie aziendali	25
1.4 I lavoratori instabili tra rischi e opportunità	29
1.5 Ricerche sulle occupazioni instabili	36
2. CONSUMI E SOCIOLOGIA, ECONOMIA E PSICOLOGIA	
2.1 L'analisi sociologica del consumo	41
2.2 Consumo, identità ed esperienza lavorativa nell'era della flessibilità	45
2.3 Il consumatore "postmoderno" tra criticità e dimensione etica	48
2.4 Psicologia in economia: le violazioni della teoria della scelta	51
2.5 Violazioni della teoria della scelta: alcuni dei principali errori economici	58
2.5.1 <i>L'effetto di incorniciamento</i>	60
2.5.2 <i>La propensione allo status quo</i>	61
2.5.3 <i>La dominanza asimmetrica</i>	62
2.5.4 <i>La violazione del principio di regolarità</i>	64
2.6 L'evoluzione dei consumi in Italia	66
2.7 Alcuni studi sul rapporto tra instabilità occupazionale e consumi in economia e in sociologia	75
3. L'INDAGINE SUL CAMPO	
3.1 Obiettivi e metodologie della ricerca	81

3.2	Lo strumento di rilevazione	85
3.3	Uno sguardo al contesto d'indagine	88
4. IL PROFILO DEGLI INTERVISTATI		
4.1	Le caratteristiche socio-anagrafiche	99
4.2	Posizioni occupazionali e condizioni di impiego	102
4.3	Profili professionali, qualità del lavoro e status sociale	110
5. DECISIONI D'ACQUISTO E TEST DELL'ECONOMIA COGNITIVA		
5.1	Scelte d'acquisto tra <i>appeal</i> di sconto e incoerenza delle preferenze	117
5.2	Un consumatore critico e selettivo?	124
5.3	Tendenza al mantenimento dello status quo e avversione alle perdite	132
5.4	Risparmio, aspirazioni di reddito e aspettative future	138
5.5	Stili di vita e dotazione di beni	148
5.6	Quali associazioni tra status professionale e <i>bias</i> cognitivi?	152
	<i>Conclusioni</i>	161
	<i>Appendice</i>	163
	<i>Bibliografia</i>	171

INTRODUZIONE

La riduzione dei vincoli normativi nell'uso delle risorse umane nei mercati del lavoro della maggior parte dei paesi a capitalismo avanzato ha determinato una progressiva perdita di centralità del rapporto di lavoro a tempo indeterminato e la moltiplicazione di forme occupazionali caratterizzate da maggiore flessibilità, instabilità e in diversi casi da vera e propria precarietà.

Questo fenomeno ha attratto crescente attenzione, specie in Europa, anche a causa dell'evidente aumento dell'insicurezza del lavoro *percepita*. Numerose indagini volte a rilevare le percezioni di campioni di occupati o di popolazione attiva in materia di instabilità occupazionale e le loro previsioni e aspettative per il futuro mostrano che negli ultimi anni sono cresciute le preoccupazioni degli occupati, sia stabili che instabili, per la sicurezza del posto di lavoro, per le difficoltà di reperire rapidamente un nuovo impiego in caso lo si perdesse e, più in generale, per la propria situazione economica.

Ciò ha contribuito a creare, per alcuni a ragione per altri a torto, un clima di grave allarmismo e una visione catastrofista sugli effetti economici, e non solo, dell'instabilità occupazionale su individui e società, consumi e stili di vita.

Questo lavoro riporta i risultati di un'indagine empirica sugli stili di consumo di un gruppo di 258 giovani-adulti (occupati a tempo indeterminato, occupati atipici, lavoratori in nero e disoccupati) di età compresa tra i 25 e i 40 anni nella provincia di Catania. La ricerca è stata realizzata nell'ambito del Dottorato di ricerca in "Sociologia e Metodi delle Scienze Sociali" della Facoltà di Scienze Politiche di Catania tra il 2005 e il 2008.

La domanda che ha dato l'avvio all'indagine è stata, parafrasando il titolo di un recente lavoro in materia di consumi e lavoro atipico (De Lucia, Meacci, 2005): *Does job security matter for consumption?* La temporaneità dell'impiego influenza gli orientamenti e le scelte di consumo degli individui? Chi esperi-

sce un lavoro atipico, instabile, precario ha orientamenti di consumo e compie scelte di acquisto diversi da quelli di chi ne svolge uno a tempo indeterminato? E se tali orientamenti e scelte sono differenti, in che senso lo sono?

Per rispondere a questi interrogativi, nella consapevolezza che la comprensione di un fenomeno complesso e articolato come l'agire di consumo necessita di un approccio multidisciplinare, abbiamo attinto concetti e strumenti di indagine agli armamentari teorici e metodologici di discipline differenti come la sociologia, l'economia e la psicologia.

La rilevazione ha avuto come obiettivo quello di raccogliere informazioni, oltre che sul profilo socioanagrafico e sul *background* familiare degli intervistati, sulle loro condizioni di impiego, sui contenuti del lavoro svolto, sulla dotazione di beni, sui comportamenti di spesa, sulla propensione al risparmio, sulla soddisfazione per la propria situazione economica e lavorativa, sulle aspirazioni di reddito, sulle aspettative verso il futuro.

Abbiamo, altresì, sondato e confrontato la razionalità o, esprimendoci nel linguaggio di Pareto, la *logicità* delle scelte di acquisto dei lavoratori stabili e instabili sottoponendo loro alcuni test dell'economia cognitiva, disciplina frutto di quell'integrazione tra psicologia cognitiva ed economia che si è rivelata estremamente proficua per la comprensione dei processi che stanno alla base della formazione delle decisioni economiche degli individui, come del resto attesta la recente assegnazione del premio Nobel per l'*economia* al suo principale esponente, lo *psicologo* israeliano Daniel Kahneman. Questi test hanno consentito agli economisti/psicologi cognitivi di dimostrare, su basi empiriche, che i processi decisionali umani violano sistematicamente alcuni principi di razionalità formulati dalla teoria economica neoclassica. L'ipotesi suggerita da quest'ultima è che la cogenza economica, la discontinuità del lavoro e dunque del reddito inducono lavoratori a termine ad effettuare scelte economiche e decisioni di acquisto più razionali, più finalizzate (se così si può dire) alla massimizzazione dell'utilità, di quelle di lavoratori stabili. Pertanto, attraverso alcuni di tali test, abbiamo cercato di verificare se ci siano diffe-

renze nel modo in cui decisioni non economicamente razionali sono diffuse tra lavoratori precari e lavoratori a tempo indeterminato. Ci siamo posti questa domanda euristica, non con l'intenzione di dimostrare l'ininfluenza dell'incertezza e della precarietà occupazionale sui comportamenti di consumo i cui effetti economici sui consumi delle famiglie, peraltro, sono ben noti e ampiamente dimostrati; ce la siamo posta nella consapevolezza che un'eventuale "irrazionalità" degli orientamenti e dei comportamenti di consumo dei lavoratori precari rilevata in confronto a quelli degli occupati a tempo indeterminato non avrebbe automaticamente denotato l'assenza di problematicità nella condizione di consumatore/lavoratore precario. Riteniamo infatti che, ai fini della valutazione della razionalità delle scelte di acquisto degli individui, sarebbe opportuno, se non proprio riformulare su basi nuovi il concetto stesso di razionalità, renderlo quantomeno più "flessibile", contestualizzarlo e tenere maggiormente in considerazione il senso soggettivamente attribuito dagli individui a certe scelte economiche sulla base di proprie rappresentazioni del concetto stesso di razionalità o meglio di "ragionevolezza", come anche prendere in considerazione il fatto che questo senso possa essere influenzato da condizionamenti sociali e dal riferimento a sistemi di valori enormemente diversificati oltre che ad esperienze individuali irriducibilmente differenziate.

In tal senso riteniamo proficua e auspichiamo, nell'analisi delle performance di razionalità dei soggetti e più in generale dei comportamenti di consumo, un'integrazione disciplinare che tenga conto anche del contributo e delle intuizioni di un'altra scienza sociale che sin dalla sua nascita ha analizzato il fenomeno del consumo: la sociologia.

In più di un senso ci sembra siano ravvisabili punti di incontro tra queste discipline. Con la sociologia dei consumi (specie delle origini) questa branca dell'economia (o della psicologia, a seconda dei punti di vista) condivide ma per ragioni diverse - i condizionamenti culturali e sociali per la prima (si pensi ad esempio al "consumo vistoso" teorizzato da Veblen), la dipendenza dalle rappresentazioni mentali, dalla memoria, dalla per-

cezione del contesto di scelta, da intuizioni e preconcetti per la seconda - la tesi che una rilevante classe di decisioni economiche e di consumo siano quanto di più lontano possa esserci dai concetti di razionalità economica e di massimizzazione dell'utilità formulati dal paradigma economico neoclassico.

La prospettiva sociologica, ad esempio, potrebbe aiutare a comprendere se esistano differenze nella propensione a incorrere nei cosiddetti *bias* (cioè gli scostamenti delle scelte del consumatore/attore economico da quelli che sono gli enunciati della teoria economica neoclassica della scelta razionale, rilevati dagli economisti/psicologi cognitivi), tra individui socializzati in contesti socio-culturali diversi.

Nonostante recentemente siano comparsi contributi che rendono conto della variabilità nella propensione a incorrere negli errori economici a seconda di fattori sia ascritti, come il sesso o l'età dei soggetti, sia acquisiti, come il livello di istruzione e lo status professionale, sembra che si escluda la possibilità che i *bias* possano essere soggetti all'azione diversificatrice del contesto culturale e sociale delle persone.

Da questo punto di vista, il concetto di razionalità economica delineato dagli economisti cognitivi non pare meno decontestualizzato di quello neoclassico da essi sistematicamente bersagliato; la scarsa attenzione nei confronti dei condizionamenti sociali sulle performance di razionalità sembra in parte giustificata dal fatto che si tratta appunto di studi che nascono dall'integrazione di due discipline, l'economia, da un lato, con il suo approccio per definizione atomistico, la psicologia cognitiva, dall'altro, che si concentra sull'analisi dei fattori di ordine psicologico che determinano le anomalie nelle scelte economiche delle persone a prescindere dalla loro collocazione nello spazio sociale.

Sebbene non manchi tra gli economisti cognitivi chi riconosce apertamente che «l'identità sociale può motivare il comportamento economico (...) e che altre affiliazioni come religione, razza o cultura possono produrre risultati simili (Gysler, Kruse e Schubert, 2002 p. 16, *trad. nostra*), si intravedono ancor maggiori spazi per un'integrazione delle intuizioni sociologiche

nell'analisi economica dei comportamenti di consumo, nell'economia *sperimentale*, "altra" branca dell'economia critica nei confronti del paradigma economico dominante (semmai una netta distinzione possa essere fatta tra discipline tanto contigue e spesso sovrapposte come appunto l'economia cognitiva e sperimentale) (Guala, Motterlini, 2003). Se l'interesse principale dell'economia cognitiva è la razionalità *individuale*, l'economia sperimentale riconosce una grande importanza alle istituzioni e alle norme sociali al punto di ritenere fondamentale muovere da esse per comprendere l'agire individuale (*ibidem*).

Sembrano suggerire l'utilità di un'integrazione che tenga conto della prospettiva sociologica anche i recenti sviluppi dell'economia della felicità, l'altro importante filone teorico ed empirico in cui si articola l'attività scientifica di Kahneman. Se, infatti, le misure macro-economiche fondate sulla stima del reddito o il PIL appaiono sempre più insufficienti per valutare il grado di benessere e la felicità di una società poiché si riconosce che questi dipendano, non soltanto dall'uso dei beni, ma, tra le altre cose, anche dal coinvolgimento nelle relazioni umane, il che impone di rivalutare il ruolo dei cosiddetti "beni relazionali" e il concetto di "reciprocità" (Bruni, Zamagni, 2004), e, ancora, se, come qualcun altro ha affermato, l'economia politica sembra stia diventando sempre più disciplina dell'interazione interpersonale (Porta, 2006), a maggior ragione l'apporto della sociologia diventa opportuno.

Il volume è articolato come segue.

Nel primo capitolo si illustrano le trasformazioni che hanno investito il mondo del lavoro nel passaggio dal fordismo al postfordismo, i diversi tipi di flessibilità lavorativa, i rischi e le opportunità connessi alla diffusione di forme di lavoro atipico.

Il secondo capitolo riguarda l'emergere di nuovi orientamenti di consumo nell'era della flessibilità, le fasi evolutive con cui si sono sviluppati nel nostro Paese i comportamenti di consumo, i principali contributi all'analisi del rapporto tra lavoro instabile e comportamenti di consumo; contiene altresì una breve descrizione dei principali errori economici rilevati dall'economia cognitiva.

La seconda parte del volume è dedicata al commento dei risultati della ricerca sul campo. In particolare, il terzo capitolo è introdotto da un paragrafo che illustra gli obiettivi, le metodologie e le fasi salienti dell'indagine. Segue una breve analisi dei dati istituzionali sul contesto socio-economico e sull'andamento e le caratteristiche del mercato del lavoro catanese.

Il quarto capitolo è dedicato alla descrizione del profilo socio-anagrafico, le condizioni di impiego, i profili professionali e la qualità del lavoro degli intervistati.

Nel quinto capitolo sono presentati i risultati dei test di economia cognitiva e le caratteristiche delle scelte di acquisto dei soggetti intervistati; sono analizzati, altresì, i loro comportamenti di risparmio, la dotazione di beni, le aspirazioni di reddito e le aspettative future.

CAPITOLO PRIMO

Flessibilità del lavoro e occupazioni instabili

1.1 La crisi del taylor-fordismo e la sfida della flessibilità

Negli ultimi decenni all'interno dei mercati del lavoro della maggior parte dei paesi europei a capitalismo avanzato si è profilata una generale tendenza a ridurre i vincoli nell'uso delle risorse umane che ha determinato una progressiva perdita di centralità del rapporto di lavoro a tempo indeterminato e la moltiplicazione di forme occupazionali caratterizzate da maggiore flessibilità e instabilità.

A partire dagli anni '70 nei paesi sviluppati la crescita del potere di acquisto dei consumatori (resa possibile dallo stesso grande successo della produzione industriale standardizzata di massa) e la maggiore sofisticazione dei gusti hanno reso obsoleto il tradizionale modello di concorrenza basato sul prezzo. Per le imprese, più che ridurre i costi unitari di produzione, diventa indispensabile puntare sulla qualità dei prodotti, soddisfare i gusti sempre più diversificati dei consumatori, produrre beni personalizzati e servizi appropriati nel tempo e nel luogo in cui sono richiesti, rispondere con prontezza agli impulsi del mercato. La crescente instabilità e turbolenza dei mercati e i processi di globalizzazione lanciano nuove "sfide" alle imprese dei paesi sviluppati che debbono adattare repentinamente la produzione ai mutamenti dei gusti dei consumatori che sempre più si orientano verso beni di qualità superiore e personalizzati, fronteggiando la concorrenza dei paesi di nuova industrializzazione a basso costo del lavoro (Reyneri, 2005). È all'interno di un siffatto quadro, in cui fattori congiunturali e strutturali concorrono a far venir meno le condizioni di stabilità che avevano garantito l'espansione dei mercati dei beni di massa standardizzati¹, che

¹ Elementi di crisi del fordismo accanto alla saturazione dei mercati dei beni di massa e alla maggiore instabilità e differenziazione della domanda dei consumatori sono

si realizza la transizione a un modello produttivo e organizzativo diverso dal sistema taylor-fordista. Questi sono gli anni in cui “flessibilità” diventa la parola d’ordine: sempre più spesso ad essa si guarda come alla strategia più appropriata per permettere alle imprese continue e rapide variazioni sia nei volumi sia nelle caratteristiche dei prodotti.

Questi mutamenti non sono privi di conseguenze per il mondo del lavoro: le imprese rivendicano una maggiore libertà nell’uso della forza lavoro per reggere alla competizione di mercato e ciò intacca la stabilità dell’impiego il cui ridimensionamento dipende dalla maggiore volatilità/mortalità aziendale, dalle strategie di *downsizing* e dalla diffusione di contratti di lavoro di durata limitata (Sennett, 1999).

La globalizzazione dei mercati² e l’intensificarsi della competizione internazionale hanno messo a dura prova anche i tradizionali modelli di regolazione delle economie europee. I governi, soprattutto nel corso degli anni Novanta, si sono attrezzati per accrescere la competitività delle economie nazionali realizzando riforme dei regimi regolativi che, nella maggior parte dei casi e con diverse graduazioni, si sono mosse nella direzione di un allentamento dei vincoli al “libero” funzionamento del mercato (Regini, 2000). Nella generale tendenza a liberalizzare gli ingressi e le uscite dal mercato del lavoro, si sono andate consolidando due diverse alternative: in alcuni paesi come Gran Bretagna, Irlanda, Danimarca, Svezia e Olanda la flessibilità ha assunto il ruolo di un “principio generale” di funzionamento del mercato del lavoro: poche regole che riguardano tutte le categorie di lavoratori, con ampia autonomia di regolazione alle parti sociali. In altri, come in Italia, Francia, Spagna e Germania gli interventi di deregolazione del mercato del lavoro sono stati

stati: le gravi crisi petrolifere dei primi anni '70, la crisi fiscale e l’aumento del debito pubblico determinati dall’espansione ininterrotta della domanda di prestazioni pubbliche. A ciò si aggiunge la crisi del welfare state, fattore istituzionale che aveva reso possibile lo sviluppo del sistema di produzione fordista.

² Secondo Dore (2005), la globalizzazione ha radici profonde risalenti a circa sei secoli fa quando il mondo avrebbe incominciato a conoscere un processo di globalizzazione “strisciante”.