

La questione del ceto medio: un percorso bibliografico

A cura di Giovanni Semi

Introduzione

Un recente dibattito pubblico in Italia sollecita la ripresa della ricerca sul ceto medio.

Lanciato nell'arena pubblica da diverse inchieste giornalistiche comparse sulle pagine del Corriere della Sera, e successivamente di altri quotidiani, che presentavano alcune inchieste sull'impovertimento di alcune categorie professionali e di alcuni gruppi sociali, questo tema ha rapidamente spinto i diversi schieramenti politici e le diverse correnti che li attraversano a prendere posizione. Impiegati, artigiani, operai specializzati, insegnanti, lavoratori precari di Università e altri enti pubblici, studenti-lavoratori, piccoli manager, pensionati e altre figure professionali hanno per mesi frequentato i forum telematici dedicati ai temi della "nuova povertà" e della sua percezione, offrendo un vasto e piuttosto eterogeneo campionario di scivolamenti, reali e percepiti, verso il basso della scale sociale¹. A quasi due anni, la questione suscita ancora attenzione politica, anche se in modo confuso, e senza una percezione precisa delle possibili evoluzioni dei fenomeni denunciati..

La discussione ha in qualche maniera fatto leva su un discorso parallelo che aveva luogo negli Stati Uniti, dove economisti, opinionisti ed esperti come Paul Krugman o Michael Lind si sono chiesti senza mezzi termini: "siamo ancora una nazione di classe media?"². Il dibattito americano su questi temi, merita ricordarlo, non è affatto nuovo e ciclicamente attraversa lo spazio pubblico statunitense [cfr. Barbagli 1986].

Se prendiamo in esame altri due paesi occidentali come la Francia o la Gran Bretagna nel periodo più recente troviamo un parzialmente simile dibattito politico, nel primo caso riferendosi alla formazione di nuovi contratti sociali e di "patti repubblicani", nel secondo sostenendo la fine della società di classe e la necessità del suo superamento.

Nel panorama politico europeo e nordamericano le classi dirigenti, la società civile e numerosi ricercatori stanno dunque sollevando delle questioni apparentemente vicine fra loro e che richiamano esplicitamente l'attenzione sui temi della coesione sociale, dello sviluppo economico e dei sentimenti democratici.

Questo lavoro è stato possibile grazie al sostegno del Consiglio Italiano per le Scienze Sociali. Ho avuto il piacere di discutere questo lavoro e di ricevere utili suggerimenti da Arnaldo Bagnasco, Michael Eve, Antonella Meo e Rocco Sciarrone. La responsabilità di quanto scritto è interamente mia.

¹ Una parte del forum ospitato dal Corriere della Sera è stato poi pubblicato da Di Vico e Fittipaldi [2004]

² M. Lind, Are We Still a Middle-Class Nation?, «The Atlantic Monthly», January/February 2004.

Questo studio cercherà di mettere in luce le diverse tradizioni scientifiche che si sono occupate di classi medie, in Francia, Gran Bretagna e Stati Uniti. Si tratta dell'esplorazione di una letteratura quasi esclusivamente sociologica e che ha come fine quello di ricostruire selettivamente il modo in cui viene studiato il ceto medio e, di conseguenza, cosa possiamo intendere con questo concetto. Si avrà perciò modo di osservare come le differenti forme di stratificazione sociale che si incontrano in questi paesi e le tradizioni nazionali di ricerca conducano ad elaborazioni teoriche talmente diverse da rendere alquanto complicata una "teoria sul ceto medio" in quanto tale.

Nella parte finale verranno considerate due prospettive di ricerca empirica fra le più promettenti, come esempio degli studi necessari oggi per fare avanzare la conoscenza dettagliata dei fenomeni che la discussione pubblica sul ceto medio ha fatto emergere.

1. La sociologia del ceto medio in tre casi nazionali

1.1. Gran Bretagna

Se è interessante ricordare che fino alla fine degli anni Sessanta i cittadini giapponesi si auto-collocavano per il 90% nelle classi medie [Kelly 2002: 235], dall'altra parte del pianeta, in Gran Bretagna, all'incirca allo stesso periodo il 63% si dichiarava appartenente alla fiera "working-class" inglese [Savage 2002: 47]. In entrambe i paesi la popolazione operava una scelta di campo e una precisa identificazione della società in cui credevano di vivere, con delle conseguenze rilevanti dal punto di vista analitico.

Quella che Mike Savage ha chiamato la "peculiare ossessione britannica per la classe" si è tipicamente tradotta in un interesse specifico per la "working-class" tout-court, lasciando uno spazio residuale alle classi medie, definite per difetto come ciò che non era "working-class" [Savage 1995: 17]. La ragione di questa opposizione è di natura storica ed è rintracciabile nel contratto di "gentlemanly" che nel corso dell'Ottocento e in seguito ha visto le classi medie inglesi ritagliarsi un ruolo di cerniera tra l'aristocrazia tradizionale, (presentata come conservatrice, elitaria, legata alle rendite fondiari e alla vita rurale) e le crescenti classi popolari, investite del ruolo di portatrici di ideali democratici e progressisti, come illustrato da Mike Savage [2002; cfr Hickox 1995]. Politicamente in cerca di una collocazione definita, le classi medie trovarono la loro collocazione tra gli ordini professionali urbani, in particolar modo con una presa di distanza simbolica e materiale dal lavoro manuale, appannaggio delle classi popolari, e dalla rendita di posizione del mondo aristocratico. Ai settori degli ordini professionali furono garantiti stabilità e riproduzione sociale già con la riforma del "Civil Service" del 1870 e con gli impieghi generati dall'espansione dell'Impero britannico, e nel secolo successivo dal nascente welfare post-bellico. Questo garantì un mercato del lavoro per le classi medie, ad esempio con la creazione del sistema sanitario nazionale (National Health Service) nel 1948, e inoltre permise il mantenimento dei privilegi di riproduzione degli ordini professionali attraverso un sistema educativo fortemente elitista che prevedeva l'esistenza di veri e propri percorsi scolastici in scuole e università selezionate. Classi popolari e classi medie si divisero, coesistendo, lungo alcuni *cleavages*, uno dei quali, quello tra lavoro manuale e lavoro intellettuale, strutturò anche alcuni celebri studi [Bernstein 1977; Willis 1977]. La posizione degli impiegati (dai semplici impiegati, agli amministratori, funzionari e manager) all'interno delle classi medie fu viceversa più controversa rispetto a quella dei professionisti: spesso figli di operai specializzati o di impiegati di basso livello non seguivano il percorso delle istituzioni scolastiche d'élite che culminavano nell'ingresso a Oxford o a Cambridge, ma al contrario scalavano i diversi gradi della carriera nelle organizzazioni e nelle amministrazioni, visti dalle classi popolari come dei traditori e dal ceto medio professionale come dei parvenus. Questo modello ha avuto una propria pertinenza soprattutto al livello del discorso pubblico e accademico fino agli anni Settanta,

nonostante fosse più complesso al livello delle chances di vita e dei percorsi scolastici e professionali, come sarà il caso degli altri paesi in esame, ma è entrato in parte in crisi con gli anni Ottanta e con il thatcherismo per evolversi nuovamente negli anni Novanta. Le classi medie, infatti, hanno continuato ad espandersi, al contrario delle classi popolari in continua riduzione numerica. L'evoluzione dell'economia dei servizi, la nascita di nuove professioni e la crisi dell'industria manifatturiera hanno fatto aumentare significativamente quei gruppi sociali, manager e *professionals*³, che in Gran Bretagna vengono considerati la classe media.

E' perciò il caso di rivolgere l'attenzione alle teorie sulle classi medie per capire più da vicino di quali gruppi sociali si occupano e quali altri lasciano fuori da una categoria concettualmente residuale (come abbiamo visto a proposito della storia inglese). Una delle componenti della classe media inglese che ha ricevuto più attenzioni si trova nello strato superiore.

L'insieme di *professionals*, *administratives* e *managers* è alla base di quella che viene chiamata *service class*. E' stato John Goldthorpe a recuperare questo termine tra gli anni Settanta e Ottanta [1980, 1982], dopo che era stato usato da Ralph Dahrendorf nel suo celebre *Classi e conflitto di classe nella società industriale* [1963] in riferimento all'opera del sociologo austro-marxista Karl Renner, inventore del concetto di "classe di servizio", una classe "che si è modellata sull'esempio del pubblico impiego, e che si è trasformata da casta in classe; che, pur partecipando all'esercizio dell'autorità, non è in possesso di una autorità assoluta ma è soggetta anch'essa alle norme ed alle leggi della società" [cit. in Dahrendorf 1963: 173-174]. In Renner è già presente il nucleo di quella che sarà poi la tesi di Goldthorpe: la *service class* si caratterizza per essere (1) una classe di lavoratori subordinati non manuali che intrattiene con i detentori dei mezzi di produzione (2) una relazione di servizio dalla quale derivano ritorni non unicamente salariali ma soprattutto in termini prospettici (aumenti salariali progressivi, assicurazione di mantenimento del posto di lavoro e di ottenimento di una pensione, e, sostanzialmente, ben definite opportunità di carriera) [Goldthorpe 1995 : 315]. Questo dal punto di vista del datore di lavoro. In cambio di questo tipo di trattamento attuale e prospettico, il lavoratore impiegato restituisce fiducia a chi lo impiega, assicurandogli di lavorare nei suoi interessi in maniera autonoma e consapevole. Si tratta perciò di un complesso set "di obblighi morali" reciproci [Butler 1995 : 28-29]. Non è tanto la professione a definire l'appartenenza a questa classe quanto la condivisione della relazione di servizio e questo spiega per quali ragioni il concetto di *service class* sia stato criticato da altri autori quali Crompton⁴, Urry, Savage e Abercrombie e per quali ragioni siano stati numerosi i malintesi e le correzioni proposte dallo stesso Goldthorpe [1995]. Ciò che rimane centrale da segnalare è il fatto che la *service class*

³ Il concetto di *professional* non è traducibile in italiano con la figura del "libero professionista". Si tratta di uno strato più ampio e diffuso di lavoratori in possesso di titoli di studio medio-alti e professionalizzanti che trova impiego non solamente nella libera professione ma nelle organizzazioni private e pubbliche.

⁴ Rosemary Crompton, ad esempio, mette in rilievo il fatto che l'analisi della *service class* viene spesso fatta comunque a partire dalle occupazioni (che per Goldthorpe sono una *proxy* ma empiricamente sono queste ad essere prese in esame) e questo procedimento occulta la formazione demografica e storica di genere della *service class* [1995, 2000: 165-166]. Più in generale, infatti, l'unità di analisi utilizzata da Goldthorpe per definire l'occupazione non è l'individuo ma la famiglia, una procedura che assimila spesso la condizione lavorativa femminile a quella, generalmente più forte e consolidata, del maschio percettore di reddito e che occulta perciò la frattura di genere che costituisce, pur tuttavia, una dimensione quotidiana delle famiglie prese in esame.

non esaurisce in sé la molteplicità delle classi medie. Nello schema concettuale elaborato da Goldthorpe ed Erikson, ad esempio [1992: 35-39], le classi si basano innanzitutto sul tipo di relazione che intercorre tra lavoratore e datore di lavoro e in particolare sul grado di autonomia di cui gode il primo rispetto al secondo. Sempre secondo questo modello esse variano perciò da un minimo di tre a un massimo di undici a seconda del grado di precisione prescelto per definire la relazione di lavoro. Nello schema che si basa su sette classi, ad esempio, la *service class* non è che la parte più significativa di una di esse⁵. Come si vede, parlare di classe media in quest'ottica diventa un'operazione assai complessa e discutibile. Tenendo perciò bene a mente quello che la teoria di Goldthorpe non dice sul ceto medio è possibile prendere in considerazione una prospettiva alternativa a questa, quella degli *assets*.

Proposta innanzitutto da Mike Savage, un autore che più di altri si è occupato di classi medie in Gran Bretagna, la teoria degli *assets* si vuole più ampia e generale di quella della *service class* [Savage et al. 1992]. Basandosi innanzitutto sulle teorie marxiste sulle classi medie, così come elaborate da Eric Olin Wright [1985, 1989; Wright e Martin 1987], e integrando le riflessioni di Pierre Bourdieu sui capitali e in particolare quello culturale [1983], Mike Savage ritiene che non sia più possibile parlare di *service class* come una classe unitaria ma di differenti *middle classes*. Le principali sarebbero la piccola borghesia, i managers e i *professionals*. Di queste, le ultime due, come abbiamo già visto in precedenza, sono quelle che attirano le maggiori attenzioni teoriche e politiche. Ciò che mantiene distinte le tre classi sono gli *assets*, ovvero le risorse cui possono attingere nella loro formazione e riproduzione. La piccola borghesia può contare sulla proprietà (property), diversamente dai manager che contano sulla riproduzione delle posizioni occupate nelle organizzazioni (organizational skills) e dai *professionals* le cui credenziali educative, i titoli di studio e il capitale culturale (cultural skills) servono per assicurare la loro posizione e la trasmissione alle generazioni successive.

Si vede bene come il tema della trasmissibilità delle proprietà diventi cruciale e abbia un importante ruolo esplicativo. La proprietà si trasmette con una certa facilità, garantendo ai piccoli commercianti, ad esempio, di poter contare ragionevolmente sul fatto che i propri figli avranno maggiori possibilità rispetto a quelli degli altri di diventare commercianti. Il discorso si fa più interessante nel caso dei *professionals*, i quali devono operare le scelte "giuste", per esempio scelte residenziali, perché i propri figli mettano a frutto il capitale culturale che ereditano in famiglia [Butler 1995b]. Sono invece i manager il gruppo che soffre maggiormente la riproduzione: non potendo contare su titoli di studio o su proprietà, devono cercare di trasferire competenze organizzative, attività sempre più difficile in un periodo, quello degli anni Ottanta e Novanta, segnato da ristrutturazioni e crisi proprio del management. In quest'ultimo caso si potrebbe pensare anche al ruolo giocato dal capitale sociale nell'attivazione di reti di sostegno alla

⁵ Le sette classi sono così composte: I+II, grandi imprenditori e *service class*, III: impiegati di livello superiore e inferiore, IV: artigiani, commercianti e piccoli produttori agricoli, V: tecnici e supervisori, VI: lavoratori specializzati, VII: lavoratori non qualificati di industria e agricoltura. Il modello a tre classi distingue essenzialmente tra lavoratori manuali, non-manuali e impiegati nell'agricoltura [Erikson e Goldthorpe 1992: 38-39].

riproduzione sociale. Oltre alla trasmissibilità, la teoria degli *assets* offre spunti per la conversione di questi ultimi in altre proprietà e capitali per garantire mobilità sociale o il mantenimento delle posizioni acquisite nel caso di mutamenti sociali.

Una parte significativa dei lavori empirici che corroborano le diverse tesi finora esposte si trovano riuniti in un volume, già citato nel corso di questo paragrafo, curato da Tim Butler e da Mike Savage che merita di essere segnalato come punto di partenza per qualsiasi studio sulle classi medie [1995].

In breve, occorre ricordare che la forte tradizione di studi sulla mobilità sociale in Gran Bretagna, tra cui spiccano le figure di Goldthorpe stesso e di Erikson [Erikson e Goldthorpe 1992], ha condizionato gli studi sulla mobilità della *service class* contribuendo, come hanno sostenuto i suoi critici, a fornire un'immagine eccessivamente unitaria di questa classe nonostante i vasti e significativi cambiamenti occorsi negli anni Ottanta e Novanta. In particolare si sono alternati studi sulle carriere manageriali e professionali che indicavano l'unitarietà della *service class*, dimostrata principalmente attraverso i numerosi e reciproci attraversamenti di categoria tra i due gruppi [Mills 1995], e la sua riproduzione e stabilità nel tempo nonostante i processi di flessibilizzazione e di deregolamentazione del mercato del lavoro in cui essa si inserisce [Li 2002]. L'analisi delle carriere si basa essenzialmente sui gruppi professionali come unità di analisi, il che, come si è visto, pone numerosi problemi: il primo di questi è la non presa in considerazione di possibili altre relazioni lavorative oltre a quella di "servizio", l'assunzione di un mercato del lavoro nazionale senza flussi in entrata e in uscita (che sembrano forti proprio nel mondo dei manager e dei professionals, quantomeno in quei gruppi dotati di alti livelli di competenza e di responsabilità) la mancata puntualizzazione delle pur ampie differenze locali e nazionali (che ad esempio rendono complicata l'esportazione delle teorie di Goldthorpe oltre Manica) e, infine, la natura socialmente costruita lungo la divisione di genere della *service class* [Martin 1998; Savage e Butler 1995; Crompton 1995].

Una maggiore attenzione alle dinamiche sopra citate ha portato da un lato a riconsiderare le diverse manifestazioni dell'essere *middle class* in Gran Bretagna. Vanno citati in particolare gli studi sui consumi e in particolare sulla formazione di stili distintivi nell'acquisto e fruizione di cibo [Warde e Tomlinson 1995] o su pratiche sociali specifiche, come ad esempio quella di "andare al ristorante" [Warde e Martens 2000]. Questi consumi avvengono in contesti specifici e richiamano l'attenzione quindi sui comportamenti residenziali e in particolare sulla *gentrification*, una pratica esemplare di consumo di spazio urbano da parte di settori di classi medie [Butler 1995b; Butler e Robson 2003]. Altrettanto rilevante è il comportamento elettorale di questi gruppi, che tradizionalmente hanno appoggiato il Partito conservatore, quantomeno nei settori impiegatizi e manageriali [cfr. Bechhofer, Elliott e McCrone 1978], e che viceversa sembrano aver appoggiato in tempi più recenti il Partito laburista [Heath e Savage 1995]; In alcuni casi, come quello dei "social workers" o degli artisti, queste ricerche non fanno che confermare le tesi sul radicalismo di alcuni gruppi sociali nati in seguito alle lotte e ai conflitti degli anni Sessanta [Bagguley 1995], mentre in

altri studi, a carattere comparativo, si mette in risalto la salienza e una certa stabilità della classe sociale come predittore delle attitudini dell'elettorato [Savage e Gerteis 1998]. Vi sono poi altri lavori sulle scelte conciliatorie delle famiglie⁶ e in particolare sul ricorso a forme di lavoro domestico salariato per consentire alla coppia la doppia carriera [Gregson e Lowe 1995] e lavori sulle scelte educative dei genitori di classe media, in particolare in merito alla questione della riproduzione sociale⁷ [Power 2000; Ball 2003, Vincent et al. 2004]. Lo studio empirico dell'utilizzo degli *assets* si è perciò spesso avvalso di differenti strumentazioni non solamente teoriche ma necessariamente metodologiche, in particolare studi qualitativi, isolati o in combinazione con quelli quantitativi.

Si potrebbe risolvere la questione dell'alternativa tra le due teorie in maniera sommaria dicendo che in fondo la teoria della *service class* "spiega" con una certa precisione un fenomeno che essa stessa si dà come oggetto di analisi, mentre la teoria degli *assets* "comprende" una varietà di fenomeni che costruisce come necessariamente separati e che tali rimangono spesso nei risultati.

In entrambe manca spesso un'attenzione alla costruzione politica delle classi medie, un processo non semplicemente riconducibile alla costruzione storica dei gruppi che compongono di volta in volta questo gruppo ma che deve prendere in considerazione lo stato, in particolare quello del secondo dopoguerra e quello del dopo anni Settanta, come attore rilevante se non determinante. Prendere in esame la divisione tra settore pubblico e privato potrebbe essere a questo proposito illuminante. Questa dicotomia viene talvolta presa in esame dagli studiosi britannici [Carter e Fairbrother 1995; Heath e Savage 1995; Webb 1999], ma risulta di gran lunga più utilizzata nel mondo francese che consideriamo nel paragrafo seguente.

Francia

E' stato Henri Mendras nel suo ritratto sociologico della società francese degli anni Settanta e Ottanta del secolo scorso, *La seconda rivoluzione francese*, ad offrire una delle più interessanti rappresentazioni della complessità della classe media transalpina [1993]. Basandosi su una visione che egli stesso ha definito "cosmografica", Mendras ha paragonato la società francese ad una sorta di universo attraversato da numerose e differenti costellazioni, a loro volta solcate da diverse galassie. La "costellazione centrale" è quella che grosso modo corrisponde alle classi medie e si distingue da quella "popolare" e dalle galassie autonome rappresentate da liberi professionisti, imprenditori e grandi commercianti, piccoli lavoratori autonomi, agricoltori e individui marginali. Queste ultime sono infatti troppo esigue e distanti fra loro per poter definire delle vere e proprie costellazioni, il che sembra piuttosto coerente con le dimensioni quantitative degli aggregati di classe come sono per l'appunto quello popolare e quello medio. Il raggruppamento in galassie e costellazione risulta dall'incrocio tra titolo di studio e reddito calcolato a partire dai gruppi

⁶ Vale la pena di segnalare le possibili comparazioni con il ricorso al mercato migratorio delle cosiddette "badanti" da parte del ceto medio, per quanto attiene al caso italiano [cfr. Andall e Sarti 2004].

⁷ Quest'ultimo insieme di ricerche verrà preso ad esempio alla fine di questo articolo.

professionali, un modo di ragionare non troppo distante dalla ricerca di Pierre Bourdieu, *La Distinzione*.

Tornando a Mendras, i gruppi che compongono la costellazione centrale sono i seguenti: professori, ingegneri, insegnanti elementari, quadri dirigenti e quadri amministrativi intermedi. Come si evince da questo elenco lo stato appare da subito come un attore nascosto ma essenziale nella definizione di queste categorie. Da un lato perché organizza il sistema educativo e fornisce i titoli di studio necessari e dall'altro perché poi assume il ruolo di datore di lavoro nei confronti di persone che esso stesso ha formato. L'importanza dello stato nella costruzione politica delle classi medie francesi è perciò centrale [Charle 2002]. Non che non sia vero nel caso inglese, ma in quello francese si tratta certamente di un attore cui viene riconosciuta, nei lavori teorici ed empirici, una valenza fondamentale. La distinzione francese tra *gens du privé et gens du public* [de Singly e Thélot 1988] costituisce *la grande différence*. Storicamente questo *cleavage* è riconducibile alla costruzione politica della società francese degli anni Trenta e del dopoguerra, periodo nel quale si è assistito all'emergere di nuove figure sociali [Fridenson 2002]. È il caso, ad esempio, dei *cadres*, i quadri dirigenti indicati da Mendras, la cui nascita si fa risalire precisamente agli anni Trenta, quando si manifestarono con chiarezza le prime rivendicazioni unitarie della categoria riprese successivamente dal potere politico, come nel caso della Repubblica di Vichy [Boltanski 1982]. Nel periodo infatti a cavallo tra la prima e la seconda guerra mondiale si pone in Francia la questione di trovare una "terza via" al conflitto tra le due classi di proprietari e proletari ed è per questa ragione, con un occhio preoccupato e attento alle dinamiche politiche che nello stesso periodo avevano luogo in Italia e Germania, che si sviluppa dapprima un dibattito sul ruolo da accordare alla classe media e successivamente imprenditori politici, sindacati e categorie sociali in crisi (come gli "ingénieurs") cavalcano la tigre della mancanza di rappresentanza del ceto medio per contribuire a costituirlo ex novo. Luc Boltanski mostra con attenzione la fase di costruzione dei *cadres*, cui viene attribuito il ruolo di punta di diamante di una classe media che riesce a definirsi solo per difetto e che trova nei *cadres* delle grandi imprese delle figure sufficientemente lontane dal mondo operaio ma non assimilabili al mondo dei proprietari [1982: 63-153].

Questa categoria unisce i possessori di titoli ottenuti nelle "écoles" francesi, ovvero delle istituzioni di educazione superiore che vanno dalle scuole per ingegneri (École des mines; École des ponts et des chaussées, etc...) a quelle per alti funzionari dell'amministrazione dello stato (École nationale d'administration, ad esempio) o a quelle commerciali (École supérieure du commerce). A giustificare l'idea di un vero e proprio ceto unitario, basta rammentare l'esistenza dal 1947 di una specifica "cassa" pensionistica (l'AGIRC), di uno specifico sportello del lavoro dal 1966 (l'Agence pour l'emploi des cadres), di un proprio sindacato (CGC) e della categoria socio-professionale riconosciuta dall'INSEE, l'istituto nazionale di statistica francese, di "cadres supérieures et professions libérales" [Bouffartigue e Gadea 2000: 18-19]. Questa categoria socio-professionale è passata da 892.000 effettivi nel 1962 a 1.857.000 nel 1982 e a 3.656.000 nel 1997. Espressa in termini percentuali sulla popolazione attiva, la progressione di quadri e professioni liberali è

dell'ordine del 4.7% nel 1962, dell' 8.7% nel 1982, fino a raggiungere il 14% della popolazione attiva nel 2002. [Bouffartigue e Gadea 2000 : 38; Bouffartigue 2004: 114].

Nonostante vi sia tuttora molta confusione circa il rapporto tra quadri e classe media e nonostante sia forte anche l'incertezza su cosa definisca realmente un quadro rispetto ad altre categorie professionali, da un lato i *cadres* vengono considerati di volta in volta come l'asse portante "dell'universo ambiguo delle classi medie" francesi [Gadea 2003], come il centro delle "classi medie salariate" [Bouffartigue 2004: 112] e dall'altro sono stati soggetti a continue analisi e lavori di ricerca tanto da far apparire quello dei *cadres* come il settore di studio sulle classi medie francesi più sviluppato.

Al tempo stesso l'ambiguità rispetto al concetto di classe media rimane. Nonostante gli studiosi di *cadres* ritengano che questo gruppo sociale sia l'asse attorno al quale ruota il ceto medio transalpino, come è sovente il caso anche nelle altre tradizioni di ricerca, non è chiaro quale sia il limite superiore e quale quello inferiore della classe media francese⁸. Si prendano ad esempio lo statuto delle altre due categorie considerate tradizionalmente parte della classe media in Francia: le cosiddette "professions intermédiaires" e gli impiegati.

La prima categoria (denominata dall'INSEE "cadres moyens" fino al 1982) è l'insieme di insegnanti, medici di base, infermieri, assistenti sociali, amministrativi del pubblico e del privato, ingegneri con i tecnici e con i suoi oltre 5 milioni di lavoratori attivi nel 2002, rende conto del 20.9% della forza lavoro francese. Se ad essa aggiungiamo gli impiegati, quasi 8 milioni di lavoratori nel 2002 (pari al 28.2% dei lavoratori complessivi), queste due categorie con l'aggiunta dei *cadres* costituiscono quasi il 63% del mondo del lavoro francese. È questa la classe media? Non secondo Bouffartigue e i suoi colleghi, i quali ritengono che in ragione del fatto che la categoria di impiegato contiene in realtà spezzoni significativi di lavoratori precari nel settore dei servizi (come ad esempio i dipendenti delle catene di ristorazione McDonalds), questo gruppo sia molto più vicino al mondo operaio che non al ceto medio. Secondo Philippe Alonzo, ad esempio, gli impiegati potrebbero essere qualificati di categoria "né-né", non essendo né operai, né altri membri di professioni intermedie [Alonzo 2004: 95]. Come si è visto in precedenza, anche secondo Mendras i dipendenti costituirebbero una galassia autonoma, a metà tra la costellazione popolare e quella centrale, distinta dalle classi popolari come da quelle medie.

La proposta analitica più simile a quella anglosassone e per molti versi più convincente di quella avanzata finora (quella che univa quadri, professioni intermedie e impiegati), arriva da Paul Bouffartigue, uno dei principali esponenti della sociologia delle classi in Francia. Con una certa vicinanza rispetto alla teoria della *service class* così come formulata da Goldthorpe⁹, Bouffartigue considera "salarinato intermedio" le due categorie professionali dei quadri e delle "professions intermédiaires" arrivando così a individuare un insieme di oltre 9 milioni di persone (quasi il 35% della popolazione attiva) [Bouffartigue 2004].

⁸ È il caso di notare come altri studiosi escludono i *cadres* dalla classe media e li proiettano tra le classi superiori [cfr. Oberti e Préteceille 2003: 27]

⁹ Esplicitamente, quando Bouffartigue designa i quadri di "salarinat de confiance" [2001: 48-56; 2004: 116-118]

Questo insieme di raggruppamenti, classificazioni e scelte operate dai ricercatori fanno comprendere ancora una volta di più la complessità della costruzione della categoria di “classe media” [Bidou et al 1983; Lacroix 1983; Thévenot e Schmitz 1983].

Gli autori presi in esame fino ad adesso sono orientati a costruire categorie analitiche di ceto medio a partire dai gruppi socio-professionali e dai mutamenti che interessano la struttura di stratificazione sociale francese. È viceversa possibile individuare altre direzioni di indagine più attente agli stili di vita, ai modelli di consumo e, più in generale, alle pratiche sociali che orientano l'agire delle classi medie francesi.

La prima di esse è quella che riguarda stili di vita distintivi e pratiche di consumo inaugurata dal celebre libro di Pierre Bourdieu, *La Distinzione* [1983], che ha poi dato luogo a successive riflessioni e spunti, non necessariamente nel solo caso francese.

La seconda prospettiva è quella legata alle dinamiche spaziali di riproduzione, spesso vera e propria segregazione, operata dalle classi medie col fine, tra i vari, di assicurare ai propri figli di mantenere le posizioni acquisite dalla generazione precedente [cfr. Bidou 1984; Oberti e Préteceille 2003, 2004].

L'opera di Bourdieu ha in qualche misura rifondato lo studio sui consumi e sugli stili di vita, in parte riprendendo le molte intuizioni di Veblen sui consumi della classe media americana di inizio Novecento, in parte procedendo ad un'operazione innovativa di incrocio fra situazione professionale, posizione di classe e stile di vita agito e percepito. Se è vero, come ricorda Marco Santoro, che uno degli obiettivi espliciti dell'autore era quello di “smascherare in tutta la sua ampiezza il fondamento radicalmente sociale del giudizio estetico” [1983], è altrettanto evidente che la classe media francese viene passata al setaccio nelle sue diverse componenti anche per proporre un nuovo modo di osservare le categorie sociali. Viene così preso in esame il variegato insieme di pratiche di distinzione sociale da parte dei gruppi sociali maggiormente dotati di capitale culturale e i tentativi di avvicinamento operati da altri gruppi: “Ogni ambiente domestico esprime nel suo linguaggio la condizione presente, ed anche quella passata, di chi ci abita; dice la sicurezza senza ostentazione della ricchezza ereditata, l'arroganza chiassosa dei nuovi ricchi, la miseria discreta dei poveri o la miseria dorata dei “parenti poveri”, che cercano di vivere al di sopra dei propri mezzi” [1983: 74]. Bourdieu disegna così delle vere e proprie mappe, degli spazi bidimensionali dove vengono collocati capitale culturale e capitale economico dei differenti gruppi che vengono così rappresentati nelle loro distanze negli stili di vita.

Questo tipo di prospettiva, di cui si rintraccia l'eco anche nel libro di Mendras citato all'inizio, ad esempio nella vivida descrizione del rito del *barbecue* che oppone le classi medie a quelle superiori [1993: 52-53], è stata variamente ripresa, soprattutto nel mondo anglosassone e negli studi sul consumo più in generale, ma anche in una celebre ricerca francese che ha inteso dare conto della separazione tra funzionari pubblici e quadri privati, *gens du public* e *gens du privé* [de Singly e Thélot 1988]. Questo lavoro si presenta come una serrata messa in contrapposizione delle due categorie a partire non solamente dagli stili di vita praticati ma dalla percezione soggettiva che gli

uni hanno degli altri. Ne deriva un quadro a tinte forti sull'investimento in sicurezza, stabilità e riproduzione dell'impiego per i funzionari pubblici e l'altrettanto forte bisogno di "riuscire" socialmente per gli altri, testimoniato dalla mobilità ascendente verso le posizioni più alte di quadro. Quanto alle possibili relazioni fra questi due mondi, "la nebulosa pubblica e le imprese formano [...] decisamente due mondi chiusi su se stessi, due sfere che intrattengono reciprocamente poche relazioni" [1988: 73].

Un lavoro che fa da ponte fra questa prospettiva e quella anticipata in precedenza, relativa cioè alle scelte residenziali distintive, è stato portato avanti da Catherine Bidou nel suo libro *Les aventuriers du quotidien* [1984] dove le "nuovi classi medie" francesi, quelle che hanno beneficiato dell'espansione del settore pubblico nei campi dell'educazione, dei servizi sociali e della salute, vengono prese in considerazione come un segmento innovativo e mobile che attivamente pratica delle scelte di tipo individuale e collettivo (ad esempio mettendosi alla guida di movimenti sociali, fondando associazioni, spendendo le proprie energie e risorse nel locale). Il tema della "nuova classe media", con particolare riferimento alle scelte politiche che essa avrebbe operato, costituisce poi una sorta di filone sottostante nel quale viene spesso messo in risalto come dalla costellazione centrale e in particolare dai *cadres*, tradizionalmente orientati a destra, si siano staccati dei gruppi (che dal punto di vista della mobilità sociale avevano però raggiunto quel raggruppamento solo negli anni Sessanta e Settanta) che pur facendo parte delle "couches moyennes salariées" [Bidou et al. 1983] si sono avvicinate alle posizioni del partito socialista [Portelli 1983; cfr Martelli 2004] o a quelle dei partiti di estrema sinistra ed ecologisti [Grunberg e Schweisguth 1983].

Tornando alla prospettiva sulla segregazione spaziale delle classi medie, si può dire che in Francia la tradizione di studi urbani si è da un lato sicuramente nutrita degli studi (e degli studiosi) delle classi medie. Un esempio è proprio quello di Catherine Bidou, esperta di classi medie all'inizio degli anni Ottanta [1983, 1984] e convinta sostenitrice vent'anni dopo della necessità di studiare un fenomeno come la *gentrification*, esempio tipico di scelta residenziale da classe media [Bidou-Zachariasen 2003]. In parallelo con questi percorsi vi sono studi che si sono occupati per lungo tempo delle riqualificazioni dei centri storici da parte dei membri della costellazione centrale [Chalvon-Demersay 1984; Grafmeyer 1991; Authier 1995]. Per concludere con il caso francese, vale però la pena di soffermarsi con più attenzione sugli studi che hanno messo in relazione le scelte educative e quelle residenziali per spiegare la riproduzione delle classi in Francia. Questo è l'obiettivo ad esempio del lavoro di Marco Oberti e di Catherine Barthon, comparso in un volume collettivo sullo stato dei lavori sul sistema scolastico in Francia [Barthon e Oberti 2000]. Sottostante la scelta della scuola, vi è infatti in Francia l'obbligo di iscriversi agli istituti situati nel proprio luogo di residenza. Questo principio egualitario e democratico che promuove la *mixité* sulla carta viene infatti costantemente alterato dalle scelte razionali di parte delle classi popolari, delle classi medie e di quelle superiori che cercano di spostarsi (realmente o fittiziamente) in funzione delle scelte scolastiche e degli spiragli di promozione sociale che le prime, in alcuni casi, assicurano. Se si fa riferimento, ad esempio, al caso dei funzionari della funzione pubblica, di cui si

è detto che vengono principalmente reclutati all'interno dei diplomati in alcune selezionate *écoles*, diventa immediatamente chiaro che per poter accedere a quel tipo di istruzione e di prospettiva di mobilità occorre spostarsi fisicamente per iscrivere il proprio figlio/a a quel liceo specifico che lo preparerà successivamente all'ingresso in una *école* determinata. Vi sono certamente da parte delle famiglie anche delle scelte di "protezione", cioè di mantenimento delle posizioni sociali acquisite, così come anche le scuole cercano di rispondere a queste sollecitazioni sviluppando programmi specifici e differenziati.

Lavori empirici sulla distribuzione spaziale nella regione parigina hanno ad esempio mostrato come la categoria "cadres e professionisti" tenda a segregarsi maggiormente in alcuni specifici settori, contrariamente ad altri spezzoni della costellazione centrale "costretti" alla mescolanza con le altre categorie o agli operai, un'altra categoria che viene più spesso segregata di quanto non possa scegliere [Oberti e Préteceille 2003]. La prospettiva di studio così delineata ha il pregio di mostrare la natura processuale e fluida della riproduzione sociale e di consentire un'apertura maggiore dello sguardo sulle classi medie, non solo formate storicamente e politicamente in gruppi distinti, dotati di specifici stili di vita, ma anche attive nello spazio e nel tempo e in costante confronto con i cambiamenti sociali più ampi [Oberti 2004].

1.3. Stati Uniti

Nel 1951, Charles Wright Mills pubblica il suo celebre *White Collar. The American Middle Classes*, con una descrizione pessimista non tanto sul futuro delle classi medie salariate, rappresentate nella sua opera dall'affermazione numerica degli impiegati, quanto sulla società nel suo complesso, segnata dal "decline of the independent individual" [1966] e dall'incedere degli organismi burocratici e dei loro funzionari.

Al centro di questo lavoro vi è la distinzione tra vecchie e nuove classi medie. Le "old middle classes" erano, secondo Wright Mills, composte principalmente dalla piccola imprenditoria indipendente agricola (i "farmers"), dai commercianti e dai professionisti indipendenti. Questo strato di lavoratori indipendenti era l'impersonificazione del sogno americano fatto di libertà d'impresa, uguaglianza nelle chances di ascesa sociale e ideali democratici. Lo sviluppo economico vigoroso dell'inizio del Novecento, la nascita e lo sviluppo della grande impresa (dei grandi sindacati e delle grandi burocrazie statali a supporto di questa mutata realtà) hanno però rapidamente ridotto l'importanza delle vecchie classi medie, segnando per converso la nascita delle "nuove": managers, professionisti alle dipendenze di organizzazioni, venditori e impiegati. Se l'indipendenza e il possesso della proprietà era il marchio distintivo dei vecchi ceti medi, la dipendenza dall'organizzazione e dai mercati del lavoro costituisce quello dei nuovi ceti medi. Come osserva però Wright Mills il gruppo dei manager e quello degli impiegati costituisce di fatto una sorta di piramide sociale di classe media *dentro* la piramide sociale della società americana: i loro redditi si contrappongono, così il loro potere contrattuale e l'indipendenza. Si potrebbe dire che costituiscono una classe "in sé" ma non "per sé" e in ciò consiste lo sforzo di Mills, fare vedere come esista uno strato medio che ha le proporzioni del 45% della forza lavoro (di cui le nuove classi medie rappresentano più della metà) ma che non agisce ancora come un gruppo compatto. Il rischio, da cui la previsione pessimista, è quello che la classe media si trasformi in classe "per sé" sviluppando e diffondendo quella mediocrità che Tocqueville stigmatizzava appena un secolo prima.

I "piccoli uomini" descritti da Wright Mills dopo la seconda guerra mondiale erano in realtà già in buona compagnia, raggiunti sul piano salariale e anche sull'atteggiamento consumista da una vasta porzione della working-class americana uscita dalla guerra e, prima ancora, figlia del New Deal. Questo celebre patto sociale di crescita permise infatti la diffusione dei sindacati (gli iscritti passarono da 3 a 15 milioni tra i primi anni Trenta e la fine della seconda guerra mondiale) e delle progressioni salariali per la classe operaia tali da comportare il raddoppio dello stipendio nel corso di una sola generazione: gli impiegati americani (la parte inferiore delle nuove classi medie) e gli operai avevano lo stesso salario, lo stesso livello di consumi e la stessa speranza di progressione salariale nel corso della propria vita [Jacobs 2002]. Già negli anni Cinquanta, in seguito all'irrobustirsi dei sindacati e delle relazioni industriali, la classe media americana costituiva perciò un fenomeno differente rispetto all'Europa coinvolta nel piano Marshall, nelle ricostruzioni e nelle

elaborazioni di patti sociali più orientati a pacificare i conflitti sottostanti la recente storia europea [Dahrendorf 1963]. Il significato di questa biforcazione tra i destini dei ceti medi americani e quelli europei (che abbiamo già visto essere difficilmente comparabili tra loro) è oggetto di riflessioni storiche che interessano relativamente questo testo, ma l'effetto che hanno prodotto al livello analitico è importante. Tanto per cominciare, proprio in ragione dell'esplosione della classe media e del suo divenire una categoria "take-all", "un'insalata di occupazioni" per dirla nuovamente con Wright Mills, il modo che è stato usato in numerose occasioni per rappresentarla è tramite quintili di reddito e non unicamente tramite professioni. La conseguenza primaria è che per molti versi le forme di lavoro salariato che comunemente associamo alle classi popolari, come il lavoro operaio, finiscono nella categoria "classe media" proprio in ragione degli alti salari raggiunti dai "blue collars" americani. Di conseguenza la "middle class" americana può essere pensata come composta da uno strato basso, la *lower m.c.* composto da operai specializzati, impiegati e piccoli commercianti, e da uno strato superiore, l'*upper m.c.*, che corrisponde grosso modo alla *service class* inglese. Sotto la *working class* composta da operai non specializzati e contadini, scopriamo una seconda caratteristica della struttura sociale americana, l'esistenza dell'*underclass* [cfr. Massey e Denton 1993], gli esclusi dall'integrazione sociale americana che è, appunto, un'integrazione di classe media.

Nella letteratura sociologica statunitense, il tema della omogeneizzazione complessiva della società in un segmento "medio" riflette da un lato la tensione ideologica diffusa nell'ethos popolare sull'effettiva possibilità di mobilità sociale alla base dell'*american dream* e dall'altro la critica, già presente in Tocqueville e mai cessata fino ad oggi, alla mediocrità dell'essere "middle class". Da Veblen a Wright Mills, Riesman, Gouldner e Bell, la sociologia americana ha continuamente prodotto tesi sulla nascita di una nuova società post-classista e orientata ad esprimere valori (spesso attraverso i consumi) che riflettessero questo cambiamento [cfr. Inglehart 1997].

Il dibattito americano sul ruolo di questa categoria, ripercorso da Val Burris in un lavoro di rassegna sul dibattito sulle "new middle classes" [1995], si è nutrito dei dibattiti degli studiosi tedeschi, come Hans Speier o Emil Lederer, che si erano confrontati con la crisi della Germania degli anni Trenta e con il presunto ruolo centrale assunto proprio dal ceto medio [cfr. Salvati 1989]. Perché un simile richiamo? Innanzitutto perché la questione del destino del ceto medio, negli Stati Uniti come anche in Europa, si è dapprima dibattuta nelle fila dei pensatori marxisti. Costoro erano divisi fra gli "ortodossi" convinti delle tesi di Marx secondo cui la classe media si sarebbe progressivamente proletarizzata e sarebbe perciò scomparsa in quanto tale per lasciare il campo libero alla lotta tra classe proletaria e classe capitalistica, e i "revisionisti", che viceversa vedevano nei colletti bianchi unicamente uno strato inferiore di una classe opposta per interessi materiali e prospettive politiche a quella proletaria. Va inoltre ricordato il profondo legame e le influenze che i pensatori marxisti tedeschi hanno avuto nell'universo intellettuale statunitense, prima come rifugiati politici negli anni Trenta e poi come pensatori critici nei decenni successivi. La questione che questo tipo di pensatori avevano in mente, dietro alla questione del ceto medio, era, come ha

osservato Burris, di capire se questo insieme sociale potesse orientarsi politicamente verso la sinistra, o addirittura essere rivoluzionario, oppure se viceversa fosse da considerare “irrimediabilmente” conservatore. Trattandosi di uno strato piuttosto ampio della popolazione, la posta in gioco era perciò altrettanto alta.

L’afflusso di questo dibattito sugli studiosi delle classi sociali negli Stati Uniti è stato piuttosto rilevante. È il caso, ad esempio, di Eric Olin Wright, il principale esponente americano di *class analysis* e eminente esponente marxista. Se cerchiamo la classe media altrove, nonostante vi siano numerosi studi e studiosi che se ne occupano, ci imbattiamo nel problema posto all’inizio: essere classe media è uno dei modi per dire di essere americani e di conseguenza si possono trovare numerosi spunti in differenti letterature, da quella sulle professioni a quella sui consumi, dagli stili di vita alle scelte residenziali, che prese nell’insieme offrono uno sguardo estremamente parcellizzato sulle caratteristiche della classe media americana.

Si è già anticipato nel paragrafo riguardante il caso britannico che la teoria degli *assets* proposta da Mike Savage e dai suoi colleghi [1992] riprende i lavori di Eric Olin Wright.

Innanzitutto si tratta di lavori sulla struttura sociale americana, su mobilità e stratificazione, che Wright e i suoi collaboratori continuano a portare avanti dalla fine degli anni Settanta e che sono andati incontro a numerose e significative revisioni, in accordo con il genuino empirismo che caratterizza questi autori. In una delle prime versioni, Wright e Singelmann, riprendevano il tema della progressiva proletarizzazione del ceto medio per sottoporlo ad un’analisi empirica nel periodo compreso tra gli anni Sessanta e Settanta [1982], tesi corroborata per gli anni Settanta ma rivelatasi poi inadeguata per gli anni Ottanta e i successivi: in particolare negli anni Settanta e Ottanta i manager e i professionisti sono aumentati e si sono allontanati dalla classe operaia nonostante le forti recessioni economiche che hanno caratterizzato quel periodo storico e contrariamente, appunto, alla tesi marxista della progressiva riduzione di esperti, manager e professionisti in seguito a periodi di stagnazione e recessione economica [Wright e Martin 1987; Wright 1997].

Muovendosi all’interno del paradigma neo-marxista, Wright ha fatto propria la dimensione dello sfruttamento nell’analisi dei rapporti di classe ma ha riconosciuto che questi ultimi sono talmente complessi che non è possibile ragionare nei termini di due classi, una delle quali eserciterebbe una forma di dominio sull’altra. Tanto per cominciare, non sarebbe possibile collocare adeguatamente tutte le persone che godono di una certa autonomia e potere all’interno dei rapporti lavorativi senza peraltro possedere i capitali, ma che non possono altresì essere assimilate ai lavoratori privi di autonomia e potere che si incontrano ovunque nelle organizzazioni. Insomma, il ceto medio mette in questione per definizione la concezione astratta del marxismo. Per questa ragione Wright ha introdotto due dimensioni, la relazione all’autorità e il possesso di competenze, nell’analisi delle classi dei lavoratori [1997: 19].

Per questa ragione i managers, al centro della *service class* inglese e dei *cadres* francesi, occupano una posizione “contraddittoria” all’interno delle relazioni di classe, dato che simultaneamente sono

chiamati ad esercitare delle forme di potere su altre persone mentre ne subiscono l'effetto da chi li impiega. Per dirla con le parole di Wright e di Martin: "...alcune posizioni sono simultaneamente caratterizzate dallo sfruttamento [di altri lavoratori] lungo una dimensione di relazioni di produzione e dall'essere sfruttate lungo altre. Per esempio, i manager (se escludiamo quelli al livello più alto che spesso possiedono parte del capitale) sono sfruttatori nell'organizzazione ma sfruttati dal punto di vista del capitale. Questa posizione che simultaneamente sfrutta ed è sfruttata corrisponde a quello che nel linguaggio comune chiamiamo la "classe media" [1987: 7].

Inoltre i manager sono sottoposti, come già Renner e Goldthorpe avevano osservato, a una sorta di "affitto di lealtà", cioè a un insieme di vincoli morali e informali di lealtà e fiducia scambiati con remunerazioni salariali e con prospettive di carriera.

Le competenze (skills), assieme alla proprietà e alla posizione nelle organizzazioni, costituiscono gli *assets* che definiscono i differenti segmenti di lavoratori del ceto medio. Le competenze, testimoniate dalle credenziali educative che si possono spendere e dal "talento" che chi possiede può far valere nel mercato del lavoro, costituiscono essenzialmente un modo per creare una classe intermedia e che viene utilizzato dai datori di lavoro all'interno di un mercato strutturalmente caratterizzato da scarsità di queste competenze. In questa maniera si insiste sulla formazione, sulla costruzione di certe categorie di ceti medi, come i professionisti, che si basa appunto sul fatto che solo poche persone possono effettivamente entrare a farne parte.

La proprietà caratterizza il fatto di poter subordinare altri lavoratori, come è il caso della borghesia, o di impiegare altri familiari, come nel caso della piccola-borghesia. Nelle organizzazioni, l'*asset* organizzativo è quello che giustifica le distinzioni gerarchiche e lo strutturarsi di relazioni di potere. L'approccio di Wright si basa essenzialmente su un modello microfondato di attore razionale e su alcuni assunti teorici relativi all'analisi di classe: (1) la consapevolezza degli interessi di classe che guida l'agire razionale degli individui deriva principalmente dalla posizione di classe, più che dalla traiettoria di classe. Questo implica che dalla posizione che ognuno occupa nella struttura di classe si possa dedurre l'agire futuro dell'individuo. Wright aggiunge che (2) questa consapevolezza di classe è anche mediata dall'identità di classe dei diversi gruppi e che (3) questi "micro-meccanismi di formazione di coscienza" di classe sono ampiamente influenzati dal contesto macroeconomico e non unicamente dal contesto situazionale in cui la coscienza di classe viene a formarsi [1997: 515-516]. La critica, che è stata avanzata è che fondamentalmente questa teoria essenzializza gli *assets* rendendoli già "dati", parte di un paniere di scelte in dotazione con la posizione di classe, senza tener conto dei processi storici di formazione delle classi, mentre è viceversa ipotizzabile che gli attori sociali (e i problemi che si trovano a risolvere) creino essi stessi degli *assets* continuamente nuovi per legittimare la propria posizione all'interno dei mercati del lavoro [Martin 1998].

Questa osservazione ci conduce di conseguenza alla vasta letteratura sulla crisi del management in seguito alle forti ondate di ristrutturazione aziendale degli anni Ottanta che hanno visto aumentare gli squilibri salariali all'interno dei mercati del lavoro manageriali, aumentare l'incertezza di carriere stabili e progressive e diminuire la fiducia nelle aziende da parte dei propri manager. In

breve, sembra essersi rotto quel patto fiduciario che era costitutivo della “service class”. Vi è chi ha insistito sulle conseguenze individualizzanti e psicologiche di questo mutamento [Sennett 1999], mentre altri hanno cercato di offrire delle rappresentazioni vivide e appassionate dello stato di crisi della classe media [Ehrenreich 1989; Newman 1999; Warren e Tyagi 2003]. Nel libro di Catherine Newman, *Falling from Grace. Downward Mobility in the Age of Affluence*, sono presi come esempio quattro diversi gruppi sociali considerati dall'autrice come rappresentativi della classe media in crisi [1999]: ex-manager e ex-amministratori delegati, controllori del traffico aereo licenziati in seguito alla ristrutturazione del settore nei primi anni Ottanta, un campione di lavoratori che hanno dovuto fronteggiare la chiusura dell'azienda per cui lavoravano e delle madri divorziate. Il campione in sé fa riflettere sulla definizione di classe media utilizzata e rinforza l'immagine utilizzata all'inizio di questo paragrafo di categoria “take-all”. Ciò posto, l'analisi di Newman rimane interessante perché attraverso le nozioni di meritocrazia, di impegno, tradizione e cultura generazionale mette in risalto le diverse componenti affettive, identitarie e culturali in gioco per i quattro gruppi presi in esame. Credere, ad esempio, nei criteri di merito e investire risorse per adeguarsi a questi standard (iscrivendosi a corsi serali per recuperare dei gap di credenziale educativa, seguire determinati percorsi scolastici, ecc) e trovarsi nel giro di poco tempo a dover riconoscere che i meriti su cui si era fatto affidamento nel passato recente hanno perso il proprio valore, mostra, a livello individuale, una parte della realtà della crisi subita dal ceto medio. Come ha scritto Newman, “...la mobilità discendente non è puramente una questione di accettazione di un lavoro più umile, il fatto di tollerare la perdita di stabilità o di riconoscere con sgomento che si sono persi dei comfort materiali; è anche la rottura di un patto” [1999: 230]. La drammatica scoperta della fine di un contratto sociale lascia alcune persone sgomente, come è il caso dei manager studiati da Newman, oppure può lasciar intravedere la formazione di nuovi patti o, se non altro, di nuove configurazioni professionali e di diversi investimenti personali. Questo è il parere, ad esempio, di Bill Martin, già coautore con Eric Olin Wright di un lavoro sul mutamento della struttura sociale americana citato in precedenza [1987], e sostenitore, in tempi più recenti, della tesi dell'esistenza dei *new middle class bricoleurs*, una nuova generazione di manager e professionisti che per ragioni biografiche e demografiche non hanno conosciuto o sperimentato il “patto” precedente, in particolare il rapporto di lealtà tra *principal* ed *agent*, ma che sono ormai già formati alla coesistenza di incertezza, flessibilità, sperequazioni salariali, forte mobilità inter-aziendale e così via [1998]. La tesi di Martin è che sia l'approccio di Wright (e di Savage) che quello di Goldthorpe si basano sulla forte assunzione della stabilità dei patti (più evidenti in Gran Bretagna e Francia che non negli Stati Uniti) e degli *assets*, non permettendo la scoperta, di conseguenza, del formarsi di nuovi segmenti di ceto medio manageriale e professionale. La crescita e lo sviluppo di nuove forme di professionalismo, come i *consultant*, che associano credenziali educative, come i precedenti *professionals*, a capacità organizzative, come i precedenti *managers*, sarebbe la dimostrazione che si stanno sviluppando nuovi “mercati del lavoro per classi medie” e nuove figure sociali.

Un altro modo di guardare alle nuove forme che sta prendendo la classe media americana, nelle sue diverse componenti, è quello di prestare attenzione ai suoi comportamenti politici [Manza, Hout e Brooks 1995]. Joseph Gerteis, ad esempio, in un articolo dove ripercorre le teorie sui comportamenti politico-elettorali del ceto medio, propone un modello di analisi a due dimensioni: coesione politica e capacità di creare coalizioni su interessi posizionali [1998]. Questo schema serve a Gerteis per corroborare o falsificare le diverse tesi sull'unitarietà del ceto medio, in particolare quelle di Bourdieu, di Wright Mills e di Inglehart. I risultati mostrano un periodo di segmentazione¹⁰ durante gli anni Ottanta, confermando per quel periodo le tesi di Bourdieu sui diversi comportamenti dei segmenti che compongono la classe media, e un periodo più complesso durante gli anni Novanta, quando il modello della frammentazione¹¹ del ceto medio sembra essere più rilevante, in particolare all'interno della "destra" del ceto medio, quella composta dai manager. Questo saggio, al di là dei risultati, è importante perché mostra bene come il ceto medio attraversi differenti fasi storiche: nonostante sia costantemente diversificato esso ha nondimeno una propria consistenza anche politica, ad esempio lungo interessi posizionali come possono essere le politiche fiscali o inerenti la spesa pubblica. Il ceto medio continua poi ad essere un attore verso il quale la politica si rivolge e dalla quale ne trae a sua volta legittimazione (o meno) e questo aspetto porta a rivalutare la salienza del concetto di classe per lo studio della partecipazione politica [cfr. Cramer Walsh, Kent Jennings e Stoker 2004] e per la spiegazione del comportamento elettorale del ceto medio, come mostrato comparativamente da Joseph Gerteis e Mike Savage per il caso americano e inglese [1998].

È poi il caso di segnalare numerosi studi sugli atteggiamenti politici di specifici gruppi sociali, come è il caso dei "professionals" e di altri "lavoratori della conoscenza" [Brint 1984, 1985] e di studi che, come nel caso di quello di Gerteis, hanno studiato con una prospettiva diacronica le fasi di avvicinamento e di allontanamento, di coesione e di disgregazione, del ceto medio in termini elettorali a partire dagli anni Cinquanta fino ai tempi più recenti [Brooks e Manza 1997a, 1997b, 1997c] fino a teorizzare, con accenti simili a quelli di Dahrendorf, la "lotta di classe democratica" svoltasi attraverso le scelte elettorali [Hout, Brooks e Manza 1995].

In ultima battuta è anche il caso di ricordare un'ulteriore complicazione analitica che aumenta le differenze del caso americano rispetto agli altri: il concetto di razza. Sebbene sia noto che nel contesto americano il concetto di razza non possiede necessariamente quei connotati che lo rendono generalmente inutilizzabile e inutilizzato in altri contesti, soprattutto quello francese, esso si aggiunge alla classe, all'età e al genere come variabile correntemente presa in esame dagli studiosi. Questo contribuisce a legittimare una letteratura vasta e dinamica sulle classi medie di colore che affianca gli altri settori di studio del ceto medio da oltre un secolo [cfr. Cole e Omari 2003]. Si può ad esempio ricordare la figura di Franklin Frazier, addottoratosi a Chicago negli anni

¹⁰ La segmentazione si riferisce alla polarizzazione delle professioni che compongono il ceto medio in ragione di differenti ed esclusivi interessi politici [Gerteis 1998: 645-646].

¹¹ Per frammentazione, l'autore intende assenza di coesione politica delle professioni che compongono il ceto medio unitamente a un'assenza di comuni interessi politici [Gerteis 1998: 644].

Trenta (pubblicò nel 1932 la propria tesi, *The Negro Family in Chicago*, nella celebre collana della University of Chicago Press diretta da Park, suo “maestro”) che si occupò specificatamente di ceti medi di colore [1957]. Prima di lui si possono ricordare i lavori di William E. Du Bois su Philadelphia e successivamente quelli dei suoi contemporanei Charles Johnson, Horace Cayton e Saint Clair Drake. Questa prospettiva, attenta alla variabile “razza”, intesa essenzialmente come costruzione sociale della differenza razziale, si ritrova anche nelle celebri e più recenti tesi di William J. Wilson sulla progressiva diminuzione di importanza della razza nella spiegazione della segregazione spaziale e sociale dei neri nei ghetti delle città americane [1978] o nei lavori etnografici di Elijah Anderson sulle strategie residenziali e interazionali dei ceti medi di colore [1990].

2. Due recenti prospettive di ricerca in dettaglio

In questo paragrafo conclusivo sono segnalati e esaminati più in dettaglio alcuni recenti contributi di ricerca sulle classi medie. Considereremo in particolare due differenti modi di affrontare questioni relative al ceto medio: il primo è quello delle scelte residenziali ed educative, il secondo si rivolge più direttamente al tema della crisi, o dell'impoverimento, e al nesso tra mantenimento della qualità della vita e mobilità sociale.

2.1. *Lo spazio dei ceti medi nelle scelte residenziali ed educative*

Uno dei modi più promettenti per vedere le persone in azione è illustrato dalla letteratura sulle scelte educative e residenziali. I ricercatori che si sono mossi in questa direzione, hanno mostrato quali strategie alcuni segmenti dei ceti medi utilizzano per garantirsi riproduzione sociale e, in alcuni casi, mobilità ascendente. Tradizionalmente sono lo stato e il mercato che offrono a questi gruppi i mezzi per tenere le posizioni raggiunte o per migliorarle. Lo stato incentiva la nascita e il consolidamento dello strato medio attraverso titoli di studio o, come nel caso italiano, attraverso posizioni di rendita nel settore pubblico (la Francia costituisce un tipo misto perché richiedere dei precisi titoli di studio per fare entrare, successivamente, nei propri ranghi i funzionari), mentre il mercato è, in molti casi anche ideologicamente come negli Stati Uniti o nella Terza Italia, la sede per antonomasia dell'investimento individuale e personale che offre al desiderio di mobilità del ceto medio le opportunità che gli sono necessarie. È però indiscutibile che sono rari i periodi storici in cui si può "ripartire da zero", come è talvolta il caso dei periodi che seguono le guerre, e più in generale i gruppi sociali elaborano strategie di "galleggiamento" o di mobilità a partire da precedenti posizioni sociali che le generazioni dei padri e dei nonni hanno assicurato.

In aggiunta perciò ai titoli di studio e alla proprietà e possesso di capitali, due degli *asset* più facilmente trasferibili, i ceti medi investono tipicamente in una differente risorsa, lo spazio. Viene comunemente accettato che la migrazione costituisca innanzitutto un investimento e non solamente una soluzione di ripiego, e questo investimento è diretto molto semplicemente alla riproduzione o al miglioramento delle prospettive di vita di sé, della propria famiglia e gruppo di appartenenza. Su scala geografica più ridotta¹², i ceti medi utilizzano strategicamente lo spazio in una maniera più sottile. Come abbiamo già visto a proposito del caso francese attraverso i lavori di Oberti e Préteceille, le famiglie e gli individui si distribuiscono negli spazi urbani in base a un continuum di autonomia che vede a un polo le scelte massime (più libere, potremmo dire) e all'altro la quasi completa soggezione alle scelte altrui. Le classi superiori, quelle medie e quelle inferiori (e i gruppi che compongono queste classi) possiedono la capacità e la possibilità di

¹² Anche se non è sempre il caso, basta pensare alle cosiddette "fughe dei cervelli", caso esemplare di migrazione temporanea di ceti medi e superiori che rispondono all'inflazione nazionale di titoli di studio e alla chiusura di alcuni mercati del lavoro per acquisire credenziali educative e lavorative all'estero [Pugliese 2003].

muoversi secondo gradi differenti, tanto che la città sembra possedere tre velocità distinte [Donzelot 2004].

Nel caso parigino studiato da Marco Oberti o da Michel Pinçon e Monique Pinçon-Charlot, i ceti superiori si segregano in determinate aree della città, alcune addirittura esterne alle mura cittadine come nel caso di Neuilly, dove possono garantire a se stessi una vita quotidiana imperniata sulla “sicurezza”, sul fortissimo investimento nel privato (all’interno delle proprie ville) e su una salda compresenza nei dintorni di loro pari [Pinçon e Pinçon-Charlot 1989]. Le forme assunte da questo tipo di segregazione variano considerevolmente da realtà nazionale e urbana ad altra, fino agli estremi nord-americani delle cosiddette *gated communities*, delle aree extraurbane come Hollywood, dove si erigono vere e proprie barriere fisiche all’ingresso di indesiderati di classe inferiore [Caldeira 1999; Davis 1999; Low 2001].

Quanto alle scelte residenziali delle classi popolari, l’idea stessa di una scelta appare come problematica dal momento che quando essa è possibile si avvicina di più all’immagine di una fuga che non a quella di un nuovo insediamento e perché, più in generale, come hanno mostrato Oberti e Préteceille, dopo la segregazione scelta, in questo caso, dalle classi superiori, quella più rilevante è quella subita dalle classi popolari [2003; cfr. Préteceille 1995].

Le classi medie che non si possono permettere la segregazione delle classi superiori e cercano di fuggire quella delle classi popolari, sono “condannate” a delle forme di mescolanza e convivenza di diverso genere. Quello che più in generale accade, è che in molti casi tentino di “proteggere” le proprie posizioni sociali acquisite, ricorrendo ad alcune strategie spaziali. La più celebre fra quelle studiate nella letteratura sociologica, antropologica e geografica è nota con il nome di *gentrification* e il nome in sé introduce la questione della trasformazione di uno spazio a favore della *gentry*, la “piccola nobiltà”, come Ruth Glass, colei che ha coniato il termine, ha inteso ironicamente chiamare quei segmenti di borghesia inglese che “tornavano” ad occupare il centro di Londra dopo averlo lasciato per lungo tempo alle classi popolari avendo preferito la dolcezza della campagna circostante nei periodi precedenti [1964]. La nascita e diffusione di questa strategia spaziale di “ritorno in città” [Bidou-Zachariasen 2003] è stata osservata in tutti i paesi occidentali a partire dagli anni Sessanta e, benché soggetta a numerose critiche¹³ e revisioni, si è rivelata essere uno dei fenomeni più interessanti per quanto riguarda proprio i ceti medi. Di cosa si tratta, in breve?

Assumendo una prospettiva urbana centrata sulle continue sovrapposizioni e mobilità spaziali, si è potuto osservare come alcune aree del centro, tradizionalmente occupate dalle classi popolari come teorizzato nella prospettiva ecologica della Scuola di Chicago [Park et. Al. 1999], venissero mano a mano “occupate” da giovani coppie, singles, artisti e professionisti interessati ai costi relativamente bassi d’affitto e ad alcuni elementi di “decoro” del centro storico. Questi “pionieri”, come sono stati definiti secondo una prospettiva di colonizzazione dello spazio [Smith 1996], sono tipicamente

¹³ Molti dei teorici di questo fenomeno, come Neil Smith, sono dei geografi di stampo marxista e riproducono il problema che abbiamo già visto nel caso americano di identificare *tout-court* i “gentrificatori” con le classi dominanti, dicotomizzando la società nei termini noti.

espressione di classi medie che per ragioni riconducibili al ciclo di vita (giovani alle prese con i primi tentativi di autonomia rispetto alle famiglie), alle scarsa disponibilità economica iniziale (si tratta spesso di studenti oppure di professionisti all'inizio della carriera) alle scelte etico-politiche (il desiderio di essere prossimi alle popolazioni più povere, ad esempio) o ai gusti e ai tentativi di distinzione sociale (la volontà di riscoprire l' "autenticità" del contesto architettonico o gli aspetti più commerciali delle culture popolari locali) trovano nel centro-città un luogo privilegiato di residenza. A differenza della generazione precedente, figlia del boom economico e dei contratti sociali del dopoguerra, che aveva spesso investito, nel caso americano, inglese e anche francese in zone residenziali peri-urbane, fenomeno noto nella letteratura come *suburbanization*, quella degli anni sessanta e quella successiva tornano viceversa in città. Questo processo si conclude in generale con la trasformazione del quartiere in un'area alla moda, dai prezzi al metro quadro e da quelli d'affitto piuttosto elevati che, a loro volta, porteranno i "pionieri" a trasferirsi altrove, sostituiti da altri ceti medi, di tipo superiore e caratterizzati da un minore investimento etico o politico personale nello spazio urbano [cfr. Anderson 1990; Ley 1996].

Al di là dello schematismo del processo, le differenze nazionali e locali sono piuttosto rilevanti.

Nel caso francese, come abbiamo avuto modo di osservare, questo tipo di scelta può mescolarsi ai tentativi di promozione sociale veicolata dai titoli di studio e dall'obbligo di iscriversi alle scuole del luogo in cui si risiede, attivando forme specifiche di mobilità spaziale (per quei gruppi che possono permetterselo) che è tanto più diffusa nella realtà sociale, quanto viene negata sul piano politico o discorsivo in quanto in antitesi con gli ideali repubblicani di egualitarismo testimoniati dal concetto di *mixité*. Nel caso inglese, viceversa, *gentrification*, scelte spaziali di ceto medio e scelte scolastiche non seguono necessariamente la stessa logica dal momento che è possibile iscrivere i propri figli in scuole al di fuori del proprio distretto residenziale. Questo non fa che complicare, in realtà, le scelte spaziali ed educative del ceto medio inglese che può optare per far coincidere le due o meno [Ball e Vincent 1998; Ball, Bowe e Gewirtz 1995; Butler e Robson 2003, cap. 7].

Nel lavoro di Tim Butler e di Garry Robson, ad esempio, vengono studiate sei zone dell'area metropolitana londinese (Barnsbury, Telegraph Hill, Brixton, Battersea, London Fields e Docklands) [2003]. Uno dei modi utilizzati per studiare le strategie di ceto medio, e in particolare la *gentrification*, è quello proprio di andare a vedere il rapporto tra scelte residenziali, scelte scolastiche e riproduzione sociale e il quadro che emerge può essere così riassunto: mentre al livello della scuola elementare questi gruppi privilegiano tendenzialmente il proprio quartiere, mandando i propri figli anche in quelle scuole dove possono incontrare facilmente coetanei di diversa estrazione sociale, il cambiamento radicale avviene al passaggio alle superiori, dove la questione della riproduzione sociale e dell'inserimento dei figli in determinati sentieri di apprendimento, qualifica e mobilità si fa più pressante. In questo caso la strategia è semplice e diffusa: o il quartiere di residenza offre scuole (con un occhio di riguardo a quelle private) adeguate alle prospettive desiderate oppure i figli vengono iscritti ovunque in città, purché in istituti oculatamente prescelti. La fase della scelta non è semplicemente un fatto familiare o attinente alla

coppia, ma richiama invece la capacità di questi gruppi di utilizzare le reti sociali di cui dispongono (amici o conoscenti che hanno o hanno avuto figli nella stessa situazione), il capitale culturale di cui sono in possesso (con gli insegnanti, ad esempio, per farsi indicare come stanno “realmente” le cose in una scuola, piuttosto che in un’altra) [Ball e Vincent 1998]. Questo complesso set di decisioni e di relazioni sociali che emergono nelle fasi di scelta configurano, a livello spaziale, dei “circuiti scolastici” dove competono scuole pubbliche locali, scuole private locali e scuole d’élite [Ball, Bowe e Gewirtz 1995]. La competizione fra scuole è l’effetto di precise scelte pubbliche, in particolare l’Education Reform Act del 1988 che ha liberalizzato il settore dell’educazione in Inghilterra introducendo criteri di mercato come la libera scelta dell’istituto, la creazione di una classifica pubblica e consultabile delle performance di ogni scuola, l’assegnazione di fondi statali agli istituti in base alla capacità di attirare studenti, etc...Mercato, competizione, scelta; questi concetti agiscono a livello differente a seconda dei gruppi sociali e della loro posizione di classe, consentendo ad alcuni di proiettarsi nel futuro, come è il caso dei gruppi di *professionals* inglesi, e ad altri di difendersi, come è più spesso il caso dei figli dei *managers*. Difendersi da chi e da cosa? Come Carol Vincent, Stephen Ball e Sophie Kemp, sociologi dell’educazione che da anni si occupano del rapporto tra ceto medio e scelte educative, hanno affermato, “l’educazione è un investimento contro la “paura di cadere”¹⁴, un meccanismo attraverso il quale le classi medie cercano di tenersi alla larga dalle classi popolari” [2004: 237, nota mia].

¹⁴ Il riferimento è qui al libro sulla classe media americana di Barbara Ehrenreich, *Fear of Falling* [1989]

2.2. *Fear of falling: la fragilizzazione del ceto medio*

Il tema della “paura di cadere” e delle strategie adottate per non perdere le posizioni sociali acquisite non deve far dimenticare che in alcuni casi la questione della “crisi del ceto medio” non è solamente espressione di un timore di esposizione a rischi sociali, ma una realtà con la quale alcuni gruppi si sono confrontati e continuano a farlo. È questo il secondo tema che verrà preso in esame in questo paragrafo, cioè quello della fragilizzazione della classe media e della caduta di qualche sua componente nelle maglie di una crisi. Il caso in esame è quello americano, dove sono state condotte numerose ricerche e scritti diversi volumi sulla crisi della classe media, come accennato sul paragrafo relativo agli Stati Uniti.

Già Richard Sennett aveva sentito in tempi recenti il bisogno di occuparsi della fragilità del ceto medio americano, introducendo il tema dell’individualizzazione del rischio al centro della sua analisi sulla “corrosion of character” [1997]. I protagonisti del suo saggio, sugli effetti individuali e psicologici della flessibilità e della crisi del management negli Stati Uniti, sono figli dell’espansione della classe media americana, sono persone che hanno sperimentato una traiettoria di mobilità ascendente ma che diversamente da quanto si sarebbero aspettate nel loro cammino di integrazione sociale, hanno scoperto di essere diventate più deboli, più isolate e fragili.

Qui considereremo un filone specifico di questi studi, che si è occupato empiricamente del tema della “caduta” a partire dallo studio dei fallimenti economici delle famiglie americane. Si tratta in generale di lavori d’equipe, di cui fanno parte sociologi, medici, giuristi, urbanisti e informatici che si sono occupati delle famiglie che hanno presentato istanza di bancarotta presso i tribunali [Sullivan et al 2000, 2001; Warren 2003; Warren e Tyagi 2004].

La ricerca principale di questo filone, dal titolo *The Fragile Middle Class. Americans in Debt*, si è concentrata su sedici province americane situate in cinque stati differenti (Illinois, Pennsylvania, Texas, California e Tennessee) [Sullivan et al. 2000]. Di queste sedici, dieci erano già state soggette a una ricerca simile alla metà degli anni Ottanta, permettendo così al gruppo di ricerca di poter contare su una serie storica di procedure di fallimento lunga venti anni. Le procedure prese in esame, oltre duemila, non sono altro che gli atti giudiziari che vengono prodotti quando un nucleo familiare, per evitare di far fronte da solo ai diversi creditori verso i quali è insolvente, si rivolge a una corte federale per dichiarare fallimento e ottenere così il congelamento del pagamento dei debiti e la possibilità di seguire delle procedure standard per iniziare a ripianare la situazione. I dossier contengono perciò tutte le informazioni finanziarie riguardanti i nuclei familiari falliti. In aggiunta e a partire dalla rilevazione degli anni Novanta, è stato associato un questionario per ottenere delle informazioni di carattere più sociologico, come ad esempio la spiegazione soggettiva della causa della caduta in fallimento, o demografico, sulla composizione del nucleo familiare.

La prima osservazione sul tipo di fenomeno descritto è stata la seguente: “Le famiglie con problemi finanziari non sono quelle che ci si potrebbe aspettare. Non sono quelle molto giovani, tentate dalla libertà che concede loro la prima carta di credito. Non sono quelle più anziane, colpite da corpi più fragili o dai risparmi in diminuzione. E non si tratta nemmeno di un assortimento casuale di

americani privi di auto-controllo nelle spese. Al contrario, le persone che mediamente si caratterizzano per i peggiori problemi finanziari sono contraddistinte da un principale elemento in comune. Sono genitori con figli. Avere un figlio è attualmente il singolo miglior elemento predittore di collasso finanziario familiare” [Warren 2003: 2]. Proiettando i dati in loro possesso tra il 1980 e il 2002, sostengono che tra il 2003 e il 2010 il 13.5 delle famiglie americane andrà in fallimento. Questo tipo di fenomeno sembra colpire fundamentalmente il ceto medio, trattandosi per la maggior parte di famiglie a doppio reddito, proprietarie della casa in cui vivono, in possesso di alti titoli di studio e che occupano posti di lavoro prestigiosi. L’argomento centrale che sottende questo lavoro è che questa crisi sia in buona misura indipendente rispetto all’andamento del ciclo economico, in quanto non ha registrato significativi miglioramenti dopo le riprese che hanno seguito le recessioni degli anni Ottanta e Novanta.

La spiegazione contro la quale vanno questi lavori è quella del rapporto tra crescita dei consumi vistosi e casi di bancarotta, una spiegazione che colpevolizza il consumatore di classe media ma che non trova riscontro nella realtà [Warren e Tyagi 2004]. È vero, ad esempio, che il numero mediano di stanze a disposizione delle famiglie americane è passato da 5.7 negli anni Settanta a 6.1 alla fine dei Novanta, ma il prezzo al metro quadrato degli immobili, così come gli interessi per i mutui, sono aumentati in maniera molto più significativa e veloce dei salari, traducendosi in una maggiore spesa per quei nuclei familiari di ceto medio che non intendevano rinunciare alla proprietà della casa. Questo diverso indicatore ci porta al cuore della spiegazione di Warren e dei suoi collaboratori; ciò che è aumentato è il costo delle case, quello dell’educazione e dei servizi di cura dei bambini. Dal momento che le coppie con figli che occupano la posizione mediana della società americana hanno un doppio lavoro, una parte consistente della loro spesa si rivolge a garantire i servizi di cura ai figli durante l’orario di lavoro. Imbrigliati in un meccanismo di costi crescenti di abitazione ed educazione (i due si rinforzano perché queste famiglie cercano di abitare nei pressi delle scuole migliori, più care, e questo non fa che aumentare i costi delle abitazioni di quei distretti), cui si aggiunge spesso il possesso di due automobili, queste famiglie dipendono essenzialmente dalla loro buona salute (e da una buona assicurazione sanitaria a pagamento), dalla stabilità dell’impiego e della loro unione. Quando interviene un cambiamento in queste dimensioni, il rischio di raggiungere rapidamente il fallimento si tramuta in realtà.

Il mantenimento di un determinato livello di consumo finalizzato alla riproduzione sociale (casa e scuola scelte in funzione del futuro dei figli), estremamente rigido per questo gruppo sociale, è perciò alla base della crisi che il ceto medio sperimenta. È l’adesione ai valori della classe media, l’integrazione sociale presente e il desiderio di garantirla a se stessi nel futuro (attraverso i figli) che, mutate alcune rilevanti condizioni, spiega la tensione che riguarda questa categoria. Non potendo più contare sul mix di boom economico, crescita dei consumi e prezzi relativamente bassi dei servizi che hanno caratterizzato l’america post-bellica, una parte del ceto medio è intrappolata nel modello in cui crede e investe: doppio reddito, abitazione di proprietà in un quartiere residenziale e consumi correlati.

Questo tipo di ricerca risente fortemente del contesto in cui è nata, gli Stati Uniti, dove le famiglie, il mercato e lo stato definiscono un regime di welfare particolare e piuttosto diverso rispetto a quelli che si trovano in Europa in generale, e in Italia in particolare. Al tempo stesso, però, se si prende in esame anche sommariamente il dibattito citato all'inizio di questo articolo, non si può non effettuare almeno una considerazione generale: i processi di fragilizzazione agiscono anche nel nostro paese e assumono delle forme molto simili a quelle descritte da Sennett sebbene lo facciano in maniera apparentemente più frammentata che altrove¹⁵.

I fallimenti e le fragilità del ceto medio italiano certamente esistono e meritano una crescente attenzione da parte dei ricercatori per capire non solo chi occupa nel presente la posizione mediana della nostra società, ma anche quali strategie elaborano oggi alcune di queste persone per cercare di rimanervi anche nel futuro.

¹⁵ Si pensi al dibattito sui lavoratori protetti all'interno del pubblico impiego o delle organizzazioni private e alla crescita di lavoratori atipici che compiono le stesse mansioni ma in un quadro contrattuale e contestuale piuttosto diverso.

Bibliografia

- Alonzo, P. 2004, *Les employés : « un archipel à la dérive »*, in Bouffartigue (a cura di) 2004, pp. 93-109.
- Andall, J. e Sarti, R. 2004 (a cura di), *Servizio domestico, migrazioni e identità di genere in Italia dall'Ottocento a oggi*, in "Polis", 1.
- Anderson, E. 1990, *StreetWise. Race, Class and Change in an Urban Community*, Chicago, University of Chicago Press.
- Authier, J-Y. 1995, *Formes et processus de ségrégation dans les quartiers anciens centraux réhabilités. L'exemple du quartier Saint-Georges à Lyon*, in « Sociétés Contemporaines », 22-23, pp.107-126.
- Bagguley, P. 1995, *Middle-class Radicalism Revisited*, in Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, pp. 293 – 309.
- Ball, S. 2003, *Class Strategies and the Education Market: The Middle Classes and Social Advantage*, London, Routledge-Falmer
- Ball, S. e Vincent, C. 1998, *'I heard it on the grapevine': 'Hot' knowledge and school choice*, in "British Journal of Sociology of Education", 19(3), 377-400.
- Ball, S., Bowe, R. e Gewirtz, S. 1995, *Circuits of schooling: A sociological exploration of parental choice of school in social class contexts*, in "The Sociological Review", 43(1), pp. 52-78.
- Barbagli, M. 1986, *Si sta contraendo la classe media Americana?*, in "Il Mulino", 3, pp. 382-403.
- Barthon, C. e Oberti, M. 2000, *Ségrégation spatiale, évitement et choix des établissements*, in Van Zanten (a cura di) 2000, *L'école : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.
- Bechhofer, F., Elliott, B. e McCrone, D. 1978, *Structure, Consciousness and Action: A Sociological Profile of the British Middle Class*, "The British Journal of Sociology", 29(4), pp. 410-436.
- Bernstein, B. (a cura di) 1971, *Class, Codes and Control*, London, Routledge & Kegan Paul
- Bidou, C. 1984, *Les aventuriers du quotidien. Essai sur les nouvelles classes moyennes*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Bidou, C. et al. 1983, *Les couches moyennes salariées. Mosaïque sociologique*, Ministère de l'Urbanisme et du Logement
- Bidou-Zachariasen, C. (a cura di) 2003, *Retours en ville. Des processus de « gentrification » urbaine aux politiques de « revitalisation » des centres*, Paris, Descartes&Cie.
- Boltanski, L. 1982, *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Paris, Les Editions de Minuit.
- Bouffartigue, P. (a cura di), 2004, *Le retour des classes sociales. Inégalités, dominations, conflits*, Paris, La Dispute.
- Bouffartigue, P. 2001, *Les cadres. Fin d'une figure sociale*, Paris, La Dispute.
- Bouffartigue, P. 2004, *Le salariat intermédiaire sous tensions*, in Bouffartigue (a cura di) 2004, pp. 111-124.
- Bouffartigue, P. e Gadea, C. 2000, *Sociologie des cadres*, Paris, La Découverte.

- Bourdieu, P. 1983, *La Distinzione. Critica Sociale del Gusto*, Bologna, Il Mulino
- Brint, S. 1984, "New Class" and Cumulative trend Explanations of the Liberal Political Attitudes of Professionals, in "American Journal of Sociology", 90(1), pp. 30-71.
- Brint, S. 1985, *The Political Attitudes of Professionals*, in "Annual Review of Sociology", 11, pp.389-414.
- Brooks, C. e Manza, J. 1997a, *The Social and Ideological Bases of Middle-Class Political Realignment in the United States, 1972 to 1992*, in "American Sociological Review", 62(2), pp. 191-208.
- Brooks, C. e Manza, J. 1997b, *Social Cleavages and Political Alignments: U.S Presidential Elections, 1960 to 1992*, in "American Sociological Review", 62(6), pp. 937-946.
- Brooks, C. e Manza, J. 1997c, *Class Politics and Political Change in the United States, 1952-1992*, in "Social Forces", 76(2), pp. 379-408.
- Burris, V. 1995, *The New Middle Class*, in Vidich, A.J. (a cura di) 1995, pp. 15-54.
- Butler, T. 1995a, *The Debate Over the Middle Classes*, in Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, pp. 26 – 39.
- Butler, T. 1995b, *Gentrification and Urban Middle Classes*, in Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, pp. 188-204.
- Butler, T. e Robson, G. 2003, *London Calling. The Middle Classes and the Remaking of Inner London*, Oxford, Berg.
- Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, *Social Change and the Middle Classes*, London, UCL Press.
- Caldeira, T. 1999, *Fortified Enclaves. The new urban Segregation*, in Low, S. (a cura di), 1999, *Theorizing the City. The New Urban Anthropology Reader*, New Brunswick, Rutgers University Press, pp. 83-107.
- Carter, B. e Fairbrother, P. 1995, *The Remaking of the State Middle-Class*, in Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, pp. 133-147.
- Chalvon-Demersay, S. 1984, *Le triangle du XIVe. Des nouveaux habitants dans un vieux quartier de Paris*, Paris, Editions de la MSH.
- Charle, H. 2002, *The Middle Classes in France: Social and Political Functions of Semantic Pluralism from 1870 to 2000*, in Zunz et al. (a cura di) 2002, pp. 66-88.
- Cole, E. R. e Omari, S.R. 2003, *Race, Class and the Dilemmas of Upward Mobility for African Americans*, in *Journal of Social Issues*", 59(4), pp. 785-802.
- Cramer Walsh, K., Kent Jennings, M. e Stoker, L. 2004, *The Effects of Social Class Identification on Participatory Orientations Towards Government*, in "British Journal of Political Science", 34, pp.469-495.
- Crompton, R. 1995, *Women's Employment and the "Middle Class"*, in Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, pp. 58-75.
- Crompton, R. 2000, *The Gendered Restructuring of the Middle Classes: Employment and Caring*, in Crompton, R. et al (a cura di) 2000, pp. 165-183

- Crompton, R. et al (a cura di) 2000, *Renewing Class Analysis*, Oxford, Blackwell.
- Dahrendorf, R. 1963, *Classi e conflitto di classe nella società industriale*, Bari, Laterza.
- Davis, M. 1999, *Città di quarzo. Indagando sul futuro a Los Angeles*, Roma, ManifestoLibri.
- de Singly, F. e Thélot, C. 1988, *Gens du privé, gens du public. La grande différence*, Paris, Dunod.
- Di Vico, D. e Fittipaldi, E. 2004, *Profondo Italia*, Milano, Rizzoli.
- Ehrenreich, B. 1989, *Fear of Falling. The Inner Life of the Middle Class*, New York, Harper Perennial.
- Erikson, R. e Goldthorpe, J. 1992, *The Constant Flux: a Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon press.
- Donzelot, J. 2004, *La ville à trois vitesses: relégation, périurbanisation gentrification*, in « Esprit » 3-4, pp. 14-39
- Frazier, F. 1932, *The Negro Family in Chicago*, Chicago, University of Chicago Press.
- Fridenson, P. 2002, *Could Postwar France become a Middle-Class Society ?*, in Zunz et al. (a cura di) 2002, pp. 89-107.
- Gadea, C. 2003, *Les cadres en France. Une énigme sociologique*, Paris, Belin.
- Gerteis, J. 1998, *Political Alignment and the American Middle Class, 1974-1994*, in “Sociological Forum”, 13(4), pp. 639-666.
- Gerteis, J. e Savage, M. 1998, *The Saliency of Class in Britain and America: a Comparative Analysis*, in “The British Journal of Sociology”, 49(2), pp. 252-274.
- Glass, R. 1964, *London: Aspects of Change*, Centre for Urban Studies.
- Goldthorpe, J. 1980, *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.
- Goldthorpe, J. 1982, *On the Service Class, its Formation and Future*, in Giddens, A. e MacKenzie, G. (a cura di), *Classes and the Division of Labour*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 162 –185.
- Goldthorpe, J. 1995, *The Service Class Revisited*, in Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, pp. 313 – 329
- Grafmeyer, Y. 1991, *Habiter Lyon. Milieux et quartiers du centre – ville*, Lyon, Presses Universitaires de Lyon.
- Gregson, N. e Lowe, M. 1995, *“Too much work?” Class, gender and the reconstitution of middle-class domestic labour*, in Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, pp. 148-165.
- Grunberg, G. e Schweisguth, E. 1983, *Le virage à gauche des couches moyennes salariées*, in Lavau et al (a cura di) 1983, pp. 351-371
- Heath, A. e Savage, M. 1995, *Political Alignments within the Middle Classes, 1972-1989*, in Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, pp. 275 – 292
- Hickox, M.S. 1995, *The English Middle-Class Debate*, in “The British Journal of Sociology”, 46 (2), pp.311 – 324.

- Hout, M., Brooks, C. e Manza, J. 1995, *The Democratic Class Struggle in the United States, 1948-1992*, in "American Sociological Review", 60(6), pp. 805-828.
- Inglehart, R. 1997, *Valori e cultura politica nella società industriale avanzata*, Torino, UTET.
- Jacobs, M. 2002, *Inflation: "The Permanent Dilemma" of the American Middle Classes*, in Zunz et al. (a cura di) 2002, pp. 130-153.
- Kelly, W. W. 2002, *At the Limits of New Middle-class Japan: Beyond "Mainstream Consciousness"*, in Zunz et al. (a cura di) 2002, pp. 232-254.
- Lacroix, B. 1983, *A la recherche d'une définition*, in Lavau et al (a cura di) 1983, pp. 173-190
- Lavau, G. Grunberg, G. e Mayer, N. (a cura di) 1983, *L'univers politique des classes moyennes*, Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- Ley, D. 1996, *The New Middle Class and the remaking of the Central City*, Oxford, Oxford University Press.
- Li, Y. 2002, *Falling off the Ladder? Professional and Managerial Career Trajectories and Unemployment Experiences*, in "European Sociological Review", 18 (3), pp. 253-270.
- Low, S. 2001, *The Edge and the Center : Gated Communities and the Discourse of Urban Fear*, in "American Anthropologist", 103(1)
- Manza, J. Hout, M. e Brooks, C. 1995, *Class Voting in Capitalist Democracies Since World War II: Dealignment, Realignment or Trendless Fluctuation?*, in "Annual review of Sociology", 21, pp. 137-162.
- Martelli, R. 2004, *les gauches, les classes populaires et les classes moyennes*, in Bouffartigue (a cura di) 2004, pp. 249-266.
- Martin, B. 1998, *Knowledge, Identity and the Middle Class: from Collective to Individualised Class Formation?*, in "The Sociological Review", 46 (4), pp. 653-686.
- Massey, D. e Denton, N. 1993, *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*, Cambridge, Harvard University Press.
- Mendras, H. 1993, *La seconda rivoluzione francese*, Milano, Il Saggiatore
- Mills, C. 1995, *Managerial and Professional Work-Histories*, in Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, pp. 95-116.
- Newman, K. S. 1999, *Falling from Grace. Downward Mobility in the Age of Affluence*, Berkeley, University of California Press.
- Oberti, M e Préteceille, E. 2003, *Les classes moyennes dans la ségrégation sociale. Le cas de la métropole parisienne*, Paris, Observatoire sociologique du changement.
- Oberti, M e Préteceille, E. 2004, *Les classes moyennes et la ségrégation urbaine*, in « Educations et Sociétés », 2.
- Oberti, M. 2004, *Offre et « choix » scolaires : Inégalités sociales et territoriales*, in « Ville, Ecole, Intégration », 139.
- Park, R.E. Burgess, R. McKenzie, R. 1999, *La città*, Milano, Edizioni di Comunità (ed.or. 1938)
- Pinçon, M. e Pinçon-Charlot, M. 1989, *Dans les beaux quartiers*, Paris, Seuil.

- Portelli, H. 1983, *Nouvelles classes moyennes et nouveau parti socialiste*, in Lavau et al (a cura di) 1983, pp. 258-273.
- Power, S. 2000, *Educational Pathways into the Middle Class(es)*, in “British Journal of Sociology of Education”, 21 (2), pp. 133-145.
- Préteceille, E. 1995, *Ségrégations urbaines*, in « Sociétés Contemporaines », 22-23, pp. 5-14.
- Pugliese, E. 2003, *Fuggono i cervelli, fugge pure il fisco*, in “Il Manifesto”, 22 ottobre 2003, p.18.
- Salvati, M. 1989, *Da Berlino a New York: crisi della classe media e futuro della democrazia nelle scienze sociali degli anni Trenta*, Bologna, Cappelli.
- Santoro, M. 1983, *Introduzione*, in Bourdieu, P. 1983.
- Savage, M. 2002, *Individuality and Class: The Rise and Fall of the Gentlemanly Social Contract in Britain*, in Zunz et al. (a cura di) 2002, pp. 47-65.
- Savage, M. et al 1992, *Property, Bureaucracy and Culture. Middle-Class Formation in Contemporary Britain*, London, Routledge.
- Sennett, R. 1997, *L'uomo flessibile. Le conseguenze del nuovo capitalismo sulla vita personale*, Milano, Feltrinelli
- Smith, N. 1996, *The New Urban Frontier. Gentrification and the Revanchist City*, London and New York, Routledge.
- Sullivan, T. A., Warren, E. e Westbrook, J. L. 2000, *The Fragile Middle Class. Americans in Debt*, New Haven, Yale University Press.
- Sullivan, T. A., Warren, E. e Westbrook, J. L. 2001, *Une prospérité précaire. Sur les situations financières critiques dans la classe moyenne*, in « Actes de la recherche en sciences sociales », 138, pp. 19-33.
- Thévenot, L. e Schmitz, N. 1983, *Les transformations des professions intermédiaires salariées*, in Lavau et al (a cura di) 1983, pp. 191-215.
- Vidich, A.J. (a cura di) 1995, *The New Middle Classes. Life-Styles, Status Claims and Political Orientations*, New York, New York University press.
- Vincent, C. Ball, S. e Kemp, S. 2004, *The Social Geography of Childcare: Making Up a Middle-Class Child*, in “British Journal of Sociology of Education”, 25 (2), pp. 229-244.
- Warde, A e Tomlinson, M. 1995, *Taste among the Middle Classes, 1968-1988*, in Butler, T. e Savage, M. (a cura di) 1995, pp. 241-256.
- Warde, A. e Martens, L. 2000, *Eating Out. Social Differentiation, Consumption and Pleasure*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Warren, E. 2003, *The Growing Threat to Middle Class Families*, Harvard Law School, Research Paper No.87, http://ssrn.com/abstract_id=480383
- Warren, E. e Tyagi, A. 2004, *Ceti medi in trappola. Come salvare le famiglie dai debiti*, Roma, Sapere 2000.
- Webb, J. 1999, *Work and the New Public Middle Class*, in “Sociology”, 33 (4), pp. 747-766.

- Willis, P. 1977, *Learning to Labour. How Working-class Kids get Working-class Jobs*, Farnborough, Saxon House.
- Wilson, W.J. 1978, *The Declining Significance of Race*, Chicago, University of Chicago Press.
- Wright, E. O. (a cura di) 1989, *The Debate on Classes*, London, Verso
- Wright, E. O. 1985, *Classes*, London, Verso
- Wright, E. O. 1997, *Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press e Maison des Sciences de l'Homme.
- Wright, E. O. e Martin, B. 1987, *The Transformation of the American Class Structure, 1960-1980*, in "The American Journal of Sociology", 93 (1), pp. 1-29.
- Wright, E. O. e Singelman, J. 1982, *Proletarianization in the American Class Structure*, in "American Journal of Sociology", 88 (s), 176-209.
- Wright-Mills, C. 1966, *Colletti bianchi. La classe media americana*, Torino, Einaudi.
- Zunz, O. et al. (a cura di) 2002, *Social Contracts Under Stress. The Middle Classes of America, Europe, and Japan at the Turn of the Century*, New York, Russell Sage Foundation.