

Oltre la condivisione: aspettative, fallimenti e rinascita della sharing economy

Juliet Schor, *After the Gig. How the sharing economy got hi-jacked and how to win it back*, California University Press, Berkeley 2020

Parole chiave

Gig work, trasformazione digitale, platform economy

Davide Arcidiacono (PhD) è ricercatore in Sociologia economia presso l'Università di Catania. Si occupa di trasformazione digitale e platform economy (davide.arcidiacono@unict.it).

All'alba della crisi finanziaria precedente, l'enfasi del dibattito si è concentrato sulla nascita e sulle potenzialità di una nuova economia basata sulla condivisione attraverso il supporto delle tecnologie digitali, capace di aprire nuovi spazi per forme di produzione e consumo aperte all'ibridazione tra formale e informale, nonché orientate alla *re-embeddeness* dello scambio economico tra resilienza e proposta. Più di dieci anni dopo, l'emergenza sanitaria attuale, seppure con accenti diversi, rafforza, in maniera ancor più decisiva, la crucialità delle nuove tecnologie come possibile strumento in grado di garantire efficienza, socialità e sostenibilità in tempi di crisi, al punto che digitalizzazione e transizione ecologica sono due pilastri indiscutibili del futuro *PNRR*.

Il nuovo libro di Juliet Schor rappresenta l'anello di congiunzione ideale tra queste due crisi, arrivando proprio nel mezzo della nuova emergenza pandemica, ma collegandosi agli eventi di quella precedente. Il libro fornisce una riflessione frutto di circa sette anni di ricerche (dal 2011 al 2017) sull'impatto sociale della cosiddetta *sharing economy*. La ricognizione del suo lavoro copre un arco temporale sufficientemente ampio da fornire una chiave analitica e interpretativa capace di leggere non solo la crisi passata, ma anche le trasformazioni e le sfide che, in maniera ricorsiva, si ripresentano oggi con l'accelerazione al digitale innescata dalla pandemia. La Schor ci riporta proprio al dibattito scaturito in seguito alla crisi finanziaria del 2008, riproponendo il principio di un "doppio movimento" in senso polanyiano: mentre i Paesi contano le "vittime" generate dalla bolla speculativa dei mutui *sub-prime* in USA, si consolida un insieme di esperienze intenzionate a riportare la società al centro del sistema economico attraverso le potenzialità offerte dalle emergenti piattaforme digitali quale strumento per un nuovo "radicamento sociale". Il team di ricerca di Schor, che opera al Boston College, non troppo lontano da uno degli epicentri di questa narrazione, il MIT (Massachusetts Institute of Technology), decide di dedicare da subito le proprie forze all'esplorazione di questo fenomeno emergente che i giornali del tempo battezzano proprio con il termine evocativo di "economia della condivisione".

Il libro si apre proprio con una disamina della nascita di questo contro-movimento della condivisione. È interessante la prospettiva da cui parte Schor perché ci riporta alle premesse e alle "promesse" della *sharing economy*. La studiosa ricostruisce meticolosamente le condizioni storico-sociali in cui si genera l'entusiasmo di quegli anni intorno al fenomeno *sharing*, a partire soprattutto dalla diretta biografia dei tanti intervistati (più di 300) durante questi anni di ricerca. Questo nuovo modo di partecipare all'economia e di lavorare si alimenta (per reazione) proprio da anni di de-regolazione del lavoro e della sua precarizzazione, i cui effetti sociali si sono propagati anche a causa di processi regressivi sul piano del *welfare* e delle tutele. La crisi finanziaria precedente rappresenta in questo scenario la tempesta perfetta per un

radicamento di quella che Barbrook e Cameron definirono “ideologia californiana”, sviluppatasi sulla costa opposta del Paese e che ha come epicentro la Silicon Valley, che mixa in maniera sincretica cyber-entusiasmo, ideali comunitaristi e fiducia nell’imprenditorialità individuale. Questo speciale “terreno di coltura” si alimenta delle narrazioni e della costruzione della mitologia dei cosiddetti *garage start-uppers*, dei loro apparenti moventi “sovversivi” rispetto alle logiche di mercato dominanti e del loro ruolo eroico rispetto alla grande impresa del *Frost Belt* americano. Si può certamente affermare che il paradigma dell’economia della condivisione, nel suo sviluppo originario, si richiami a questo preciso regime di giustificazione, come direbbero Boltanski e Thévenot, e in qualche modo ne incarni persino le intrinseche contraddizioni. La storia dei fondatori di Uber, Lyft o Airbnb è presentata come la storia di giovani idealisti che sfidano i rispettivi mercati di riferimento. Le idee per i loro *business model* si basano su pratiche fortemente radicate localmente, spesso sperimentate in precise comunità territoriali del Sud del Mondo, in tessuti economici fragili, ma socialmente densi, in cui la pratica della condivisione è altamente legittimata e riconosciuta nel rispondere ai fabbisogni dei soggetti.

Schor ricostruisce come in buona parte dei suoi intervistati una simile narrazione sia abbastanza convergente: parla persino di “*script*”, ovvero sceneggiatura, che celebra in buona parte le “meraviglie” della condivisione. La legittimazione sul paradigma della condivisione crescerà proprio con la sua capacità di mixare questa componente ideale con quella utilitaristica dell’accesso al consumo con costi più ridotti, ottenendo altresì possibilità extra di guadagno e lavoro altamente flessibili e intermittenti (i cosiddetti *gigs*). Gli stessi *venture capitalist* si “innamoreranno” di questo nuovo “paradigma” di una società post-capitalistica fondata sulla condivisione e la de-mercificazione, offrendo un sostegno finanziario straordinario all’imprenditoria della *sharing economy*. Sulla base di queste premesse, si viene a costituire quell’ampia coalizione tra consumatori, investitori e imprese a svantaggio dei lavoratori che connoterà il modello organizzativo della piattaforma. Attraverso la condivisione, si inizierà a legittimare l’idea della

disintermediazione digitale al fine di *hackerare* i rispettivi mercati di riferimento (dalla mobilità, all'accoglienza, alla ristorazione, ecc.). In poco tempo il risultato finale di questi imprenditori rivoluzionari sarà però quello di accrescere il proprio potere all'interno di quegli stessi mercati, spiazzando gli operatori tradizionali e la regolazione vigente, acquisendo persino posizioni egemoniche all'interno di specifici comparti. Coerentemente con il principio della scalabilità veloce tipico delle *lean start up*, solo pochi possono vincere e aggregare un numero sufficiente di utenti (*the winner takes it all*). Questo comporta un'idea quantitativa di crescita che non è basata sulla qualità delle transazioni o delle relazioni che incorpora, ma piuttosto sulla capacità di aggregare in maniera rapida un numero crescente di soggetti affinché si generi un "effetto di rete" tale da validare il proprio modello di business.

Schor decide così di dedicare il secondo capitolo proprio all'esplorazione di queste contraddizioni dentro il paradigma della condivisione, a partire dalla varietà dei moventi e degli approcci praticati dagli stessi utenti. Schor dimostra come le piattaforme siano un sistema organizzativo altamente differenziato, che si sviluppa all'interno dei settori più svariati e coinvolge profili sociali differenziati. Anche il sistema di incentivi e le modalità di ingaggio possono essere assai eterogenee, per cui è quasi impossibile una lettura univoca del fenomeno senza mortificare elementi differenzianti di sicuro interesse, con sfumature assai più profonde di quello che appare: dall'articolata gerarchia delle paghe, alla diversa connotazione di genere e di etnia degli utenti, fino al complesso impatto generato sui territori e i mercati di riferimento.

Schor non ha paura di mostrare anche i vantaggi e gli aspetti positivi che il lavoro di piattaforma e la condivisione sembrerebbero comunque generare, spiegandone così il relativo successo, nonostante il biasimo collettivo crescente e le legittime critiche sul piano delle condizioni di lavoro, della concorrenza sleale, o dell'elusione fiscale. Uno dei vantaggi principali risiede proprio nella facilità di accesso: la piattaforma non chiede credenziali educative o professionali specifiche (seppure agiscono forme di autoselezione implicite), né necessita di un capitale sociale iniziale. Si tratta di un sistema con condizioni di ingaggio abbastanza

lasco, in cui la certezza del contratto sembra essere sostituita da termini e condizioni di servizio. Si tratta di prestazioni che vengono presentate come formalmente autonome, ovvero senza vincoli, che incoraggiano l'auto-imprenditorialità in nome della flessibilità organizzativa, della libertà nella gestione dei tempi, della possibilità di lavorare da casa e decidere quanto e come lavorare. Al tempo stesso, anche a partire da un preciso lessico sviluppato tra i partecipanti all'economia della condivisione, vi è un parziale processo di occultamento del loro contributo produttivo e di "informalizzazione" del loro lavoro formale, al punto che i concetti di *prosumer* o *consumer work* rappresentano importanti strumenti nella comprensione del fenomeno. Tuttavia, l'elevato grado di autonomia e accessibilità per gli utenti è spesso apparente e si mostra ancora una volta come fenomeno asimmetrico, se comparato con le capacità della piattaforma di sostituire facilmente gli utenti e estrometterli dal lavoro o dalla condivisione se non rispettano alcuni principi, mentre si adottano al contempo meccanismi di *lock in* che ne vincolano e ne limitano l'uscita. Chi si trova in una condizione di dipendenza economica soffre di più le condizioni della piattaforma rispetto a chi può contare su maggiori risorse, magari garantite da un lavoro primario stabile. Per questo l'Autrice distingue tra *supplemental earner* e *dependent earner*. I primi dipendono meno dagli incentivi economici della piattaforma e, anche quando le paghe sono basse, non dichiarano esperienze negative e rimangono sufficientemente soddisfatti perché possono permettersi di scegliere se e quanto impegnarsi, o rifiutare gli scambi meno remunerativi. I secondi, invece, sono i perdenti del processo di deregolamentazione del mercato del lavoro, stanno sotto la linea di povertà, di fatto non sono autonomi e flessibili nello scegliere la qualità del loro ingaggio sulla piattaforma, sono privi di qualunque schema di protezione nel loro primo lavoro e, al tempo stesso, non possono permettersi di perdere qualunque opportunità di entrata economica. Ne consegue che, secondo Schor, le piattaforme si possano qualificare come *free rider* rispetto ai datori convenzionali, ai quali spetterebbe comunque il compito di fornire redditi adeguati, sicurezza e protezione, in modo che il lavoro di piattaforma o il lavoro

di condivisione, per sua natura frammentato, deregolamentato e complementare, sia davvero desiderabile o accettabile.

Non sfugge neppure allo sguardo attento della studiosa, come confermeranno diversi studi disponibili, che gli utenti/lavoratori della cosiddetta *sharing economy* sono mediamente più giovani, perlopiù caucasici, già occupati e altamente istruiti. Sono loro i soggetti che principalmente si appropriano dei vantaggi delle piattaforme di condivisione in una società dove la mobilità sociale ascendente tende a ridursi e le diseguaglianze si polarizzano. Inoltre, quella pretesa socievoluzione che anima la motivazione alla condivisione si trasforma perlopiù in una faticosa interazione mercificata con i consumatori che richiama il concetto dell'*emotional labour* di Hochschild. Inoltre, condividere, soprattutto per i *dependent earner*, diventa sempre più usurante e *time-consuming*, non solo per la porosità di spazi e tempi di produzione/riproduzione, ma anche perché le piattaforme diventano sempre più esigenti in termini di qualità delle prestazioni richieste a fronte di una diminuzione delle ricompense.

Queste considerazioni ci collegano direttamente al terzo capitolo del libro, in cui si esplora più in dettaglio il rapporto tra condivisione e diseguaglianze nell'economia di piattaforma. Schor ricostruisce il carattere fortemente discriminatorio di alcune pratiche di condivisione, a cominciare dall'esperienza dell'*hashtag #AirbnbwhileBlack*, che denunciava proprio la difficoltà per l'utenza di colore di essere accettati come *guest* dagli *host* della nota piattaforma di *home sharing*. Gli *host* che offrono la propria ospitalità in quartieri marcatamente connotati dalla presenza di persone di colore hanno tassi di preferenza e *rating* sistematicamente più bassi. I risultati mettono in evidenza che gli *host* di colore hanno sistematicamente meno prenotazioni e prezzi mediamente più bassi, nonché guadagnano in media il 12% in meno rispetto a tutti gli altri. La promessa di un'economia di condivisione più inclusiva, capace di avvantaggiare soprattutto gli "ultimi" o i più fragili, si rivela presto una narrazione fallace. I gruppi più svantaggiati sono sistematicamente penalizzati dalla gestione algoritmica degli scambi che tende a privilegiare l'omofilia delle reti transattive. Uno studio condotto

proprio dal suo team su Airbnb parla proprio di “*comfortably exotic*”, in relazione all’attitudine degli *host* di accettare *guest* che siano “diversi”, ma entro un grado di accettabilità limitato. Pertanto, il ragionamento dell’Autrice dimostra che le tecnologie digitali, più che generare nuove diseguaglianze (quelle spesso richiamate dalla letteratura sul *digital divide* e sulla *digital literacy*), riprodurrebbero soprattutto quelle esistenti fino a dilatarle o a renderle massicciamente più manifeste, al punto quasi di legittimarle e cristallizzarle nella forma algoritmica che governa il *matching* tra domanda e offerta.

Da qui discende l’ennesima promessa mancata della *sharing economy*, oggetto di analisi del quarto capitolo: riportare la centralità della socialità e delle relazioni nelle dinamiche di scambio. Le piattaforme hanno certamente rappresentato un’alternativa ai mercati informali, basati sul passaparola e su reti corte o a medio raggio. Tuttavia, l’idea di socialità che animava la narrazione entusiasta sulla condivisione non eccede in pratica l’azione transattiva tra domanda e offerta. Sono molte le narrazioni che Schor riporta di utenti della *sharing economy* che non hanno neppure incontrato le persone con cui scambiavano, o non hanno condiviso con gli altri neppure una parola o una stretta di mano. Anche quelle esperienze pioneristiche, che si erano connotate inizialmente come più socialmente dense, come *Couchsurfing*, nel tempo hanno visto declinare la dimensione di socialità, sia sul piano della reciprocità, sia come durabilità e densità delle interazioni sviluppate. Anche su Lyft, mentre agli inizi conducente e passeggero sedevano entrambi davanti, rafforzando la dimensione di una interazione tra pari, nel tempo si sarebbe invece consolidato un atteggiamento più convenzionale da parte degli utilizzatori, che hanno iniziato a sedersi dietro come nel più tradizionale servizio di taxi. Schor parla di “progressivo disincanto” (p. 112) che alimenta l’uso sempre crescente di dispositivi e soluzioni orientate proprio all’attenuazione dell’interazione sociale nella *sharing economy*: armadietti automatici per lo scambio delle chiavi o accessi in casa o dell’auto senza chiave per rendere l’interazione sempre meno influente e lo scambio fluido e veloce; alcune piattaforme che hanno reso persino la “sospensione” della socialità una sorta di servizio aggiuntivo

disponibile: ad esempio, su Uber è stata introdotta la funzione “mute” per zittire il conducente durante la trasferta.

Tutto ciò non è solo un effetto imputabile alla mercificazione della condivisione, ma piuttosto un limite intrinseco dei suoi meccanismi di funzionamento. Nel quinto capitolo, Schor approfondisce proprio questa dinamica ricostruendo l’interessante caso di studio di una piattaforma di scambio di cibo (*Northeastern Food Swap*) iniziata in un quartiere *hipster* con una trentina di cuochi amatoriali che scambiavano le loro pietanze all’interno di un *co-working*. Lo scopo era quella di migliorare l’accessibilità al cibo di qualità, ma anche creare occasioni di socialità e incontro nel quartiere. Si trattava di una iniziativa abbastanza tradizionale, ben lontana dalle narrazioni *high-tech* dell’ideologia californiana, basata sul baratto di quartiere e senza orientamento al profitto. Tuttavia, nel giro di poco tempo, questa esperienza fallisce. Molte altre iniziative dello stesso tipo nel giro di qualche anno hanno seguito la stessa sorte (dalle banche del tempo alle *tool library*). Le motivazioni non vanno ricercate alla luce della “dura” legge del mercato, né occultate dall’abbagliante successo delle piattaforme *leader*, o dall’egemonia del *Venture Capital*. L’esperienza si rivela fallimentare a causa proprio dell’elevato capitale culturale dei suoi membri, che diventano sempre più selettivi e giudicanti nei confronti delle persone che vorrebbero accedere e scambiare dentro il gruppo. La loro selettività genera di fatto esclusione, in quanto privilegia coloro che per valori, cultura e atteggiamenti sono più simili a sé. Come dichiara in maniera inequivocabile un’intervistata, membro di una banca del tempo di quartiere: “inizialmente è iniziato per i poveri, ma si sono presto resi conto che i poveri hanno molti bisogni, ma non necessariamente molto da offrire [...]. E così, consapevolmente il sistema ha incluso sempre più persone della classe media che hanno risorse e abilità [...], non ci sono più persone della classe operaia nella [banca del tempo] [...] sono tutti bianchi, professionisti, a reddito medio”. Un altro esempio, riportato da Schor, riguarda un laboratorio di *maker*, basato sull’idea di condividere spazi, strumenti e idee per produrre in maniera libera e collaborativa. Tuttavia, la pratica reale mette in evidenza la tendenza a

stratificare i partecipanti in sotto-gruppi, ricreando forme di gerarchia interne che legittimano anche un crescente snobismo nel giudicare le attività creative dei membri che, secondo tali principi informali, dovrebbero, ad esempio, rifiutarsi di produrre cose ordinarie. Allo stesso modo, si giudica in negativo la persona che dimostra di non avere adeguato tempo o risorse per fare il meglio per l'ambiente o l'economia, per cui una *maker* viene giudicata male perché ha osato comprare un maglione da Walmart e non ha avuto il tempo per farsi i vestiti da sola. In questo scenario, sostenibilità o socialità restano poco più che uno slogan, particolarmente efficace presso alcuni gruppi sociali che desiderano rispecchiarsi (e posizionarsi) nella retorica della condivisione, per distinguersi attraverso quella che Bourdieu chiamava "distanza dalla necessità". La natura comunitaria di queste pratiche si rileva ancora una volta socialmente escludente e incapace di produrre benefici collettivi diffusi, nonché di provvedere a incentivi capaci di autosostenerla nel lungo periodo. Anche in queste esperienze così *low tech* e lontane dall'astrusità dell'*algorithmic management*, i processi di auto-selezione e di esclusione continuano ad essere fortissimi, così come i meccanismi e le regole di valutazione restano intrinsecamente opache, generando conflitti e disaffezione che portano verso un sostanziale *downgrading* degli ideali sociali dei fondatori.

Da un siffatto bilancio delle pratiche di *sharing* analizzate, l'Autrice prova a suggerire una soluzione alla crisi di fiducia sul modello che è ormai palese. La sua proposta prova a riconnettersi a quella promessa di un nuovo radicamento sociale, agendo attraverso due processi: il primo riguarda la sfida alla regolazione che passi da una prevenzione non solo dai rischi di una regressione dei diritti e delle protezioni per i lavoratori, ma preservi anche dallo sfruttamento illegittimo dei dati personali nel cosiddetto *capitalismo della sorveglianza*; l'altro, riguarda la *governance* dell'economia di piattaforma, che guarda sempre più con interesse a esperienze di cooperativismo in cui gli utenti partecipano non solo come produttori o transanti, ma anche come co-proprietari dell'infrastruttura e protagonisti nel *decision making* e nella redistribuzione del valore generato, secondo logiche di piena trasparenza

nell'*accountability*. Schor, che ha studiato a lungo uno dei casi di maggiore successo di piattaforma cooperativa come *Stocksy*, portale per la condivisione di immagini e foto amatoriali, confida abbastanza che l'emergere del movimento del *platform cooperativism* in USA possa rappresentare concretamente un'alternativa e una speranza per "riportare" il paradigma della condivisione alle promesse e ai presupposti originari. Probabilmente la sua fiducia in queste esperienze va ben oltre il loro concreto impatto e significatività, ma è certo che non possono essere ignorate come il punto cruciale su cui innestare il riemergere del dibattito sul ruolo del digitale, anche durante e oltre la crisi attuale.

In conclusione, il libro è davvero la *summa* di un percorso durato quasi un decennio che, non solo "mette in soffitta" definitivamente le letture più ingenuie sul fenomeno, ma delinea gli aspetti sempre più cruciali da tenere sotto controllo in una trasformazione digitale dal carattere di certo dirompente, ma che si confronta con la resilienza e il radicamento dei meccanismi dell'interazione sociale. Le sfide imposte dal distanziamento sociale e dall'acuirsi della vulnerabilità innescata dalla pandemia possono rappresentare una nuova cornice di senso per ripensare la condivisione, proprio a partire dalle criticità e dalle proposte enucleate dalla studiosa americana. Pertanto, non bisogna cadere nell'errore che le problematiche descritte da Schor riguardino un tempo ormai concluso, o si riferiscano ad un fenomeno ormai tramontato. Al netto dei fallimenti e delle promesse mancate, i principi e i meccanismi di funzionamento su cui si è basava l'idea della *sharing economy* sono sopravvissuti e continuano ad alimentare il dibattito sui modelli di *business* e sulle nuove pratiche di consumo. Seppure con nomi ed enfasi differenti, quei principi e meccanismi sono vivi e vegeti e in continuo mutamento all'interno del paradigma *product as a service*, legittimato proprio dall'enfasi sull'economia di condivisione. Oggi più che mai, le sfide e gli interrogativi posti da Schor e dal suo *team* rappresentano un monito attuale, soprattutto per tutti quei Paesi, come l'Italia, che sembrano avere un approccio assai timido alla transizione digitale, nonché una cultura della digitalizzazione ipo-sviluppata e ipo-critica.