



Numero 2 / 2021

Salvatore Trifirò

Jobs Act: quando l'utopia diviene distopia

Jobs Act: quando l'utopia diviene distopia

Salvatore Trifirò

Avvocato

SOMMARIO: 1. – Premessa; 2. – Il ruolo dell'economica nel diritto; 3. – Il problema dell'economica del diritto; 4. – Concludendo sulla recente riforma c.d. Jobs Act.

ooo

1. – Premessa. Il bel libro di Stefano Giubboni già nel titolo - “Anni difficili. I licenziamenti in Italia in tempi di crisi” - ci riporta in un baleno in un passato tutt'ora vivo: in quegli anni infuocati che a partire dalla metà degli anni '60 fino alla fine degli anni '70, sono dai più ricordati come l'ἀρχή di quelle branche del diritto che si riscontrano nel diritto del lavoro e nel diritto sindacale odierno.

Allora come oggi il ceto imprenditoriale viene chiamato in causa.

Allora ha reagito ai picchettaggi, alle reintegrazioni forzose sul posto di lavoro in forza dell'art. 18 Statuto Lavoratori, ovvero alle reintegrazioni di migliaia di dipendenti in forza dell'art. 28 della stessa Legge sotto la forte spinta delle OO. SS. sostenute dai cosiddetti Pretori d'assalto.

Oggi, gode, come ricorda Giubboni *“della resa dei conti – tutta politica e ideologica – da molto tempo ricercata e agognata da larghi strati del nostro ceto imprenditoriale, che ha solo dovuto aspettare il momento politicamente più propizio per l'attesa rivincita: momento che finalmente è arrivato, prima, con il Governo “tecnico” di Mario Monti e, poi, soprattutto, grazie a quell'irripetibile congiunzione astrale che per un composito coagulo d'interessi si è rivelato il Governo presieduto da Matteo Renzi”*.

E qui occorre subito precisare che la battaglia circa l'abolizione della tutela reintegratoria dell'art. 18 è stata, tutto sommato, una distrazione di energie su un falso problema: il rilancio del Paese, come ancora scrive Giubboni *“deve passare dalla ritrovata centralità del lavoro: quindi dei suoi diritti e delle sue giuste tutele, che non sono evidentemente in contrasto con le ragioni dell'impresa”*.

Ora, per un'indagine che si proponga di esprimere un giudizio di valore sulle ultime riforme intervenute a regolare il mercato del lavoro, è

imprescindibile un confronto con le categorie date dal rapporto fra economia e diritto. Rapporto che è reso ancora più delicato dalla sempre più evidente complessità delle attuali organizzazioni sociali e conseguente frammentazione specialistica delle competenze individuali e delle elaborazioni dottrinali¹.

2. – Il ruolo dell'economica nel diritto. Data la portata dell'intervento del legislatore sulle vicende del Paese, si ritiene che lo stesso venga, almeno tradizionalmente ed almeno in parte, attuato per mezzo di un disegno etico. Quest'ultimo da intendersi nel suo significato più diffuso e ampio di complesso normativo di principi che regolano la condotta umana².

Nell'etica, alle soglie del xx secolo, ha fatto ingresso il tema economico. Croce ebbe a sottolineare con riguardo alle precedenti correnti positivistiche che *“Allorché ogni soluzione che si tenti di un dato problema si rivela contraddittoria, e il problema tuttavia permane, è da supporre, tra l'altro, che non si posseggano tutti i principii necessari per la soluzione. Ed io ho mostrato, in altri miei lavori, quale sia il principio di essenziale importanza, che, a mio parere, è mancato finora alla filosofia pratica. È il principio economico”*³.

Dunque, la scienza economica passa così dall'essere scienza descrittiva a scienza filosofica, come avvenuto secoli prima con le scienze dell'estetica e della morale. Ciò ha più importanza pratica di quanto si possa pensare. Come anticipato da Hegel nella celebre nota al § 189a⁴, l'economica

¹ Si rammenti sul punto – fra le molte – la metafora della foresta nera di Heidegger.

² Per una conferma in tal senso di veda quanto opinato da Aristotele per il quale *“Ogni tecnica e ogni ricerca, come pure ogni azione e ogni scelta, tendono a un qualche bene, come sembra; perciò il bene è stato giustamente definito come ciò a cui tutto tende”* (ARISTOTELE, *Etica Nicomachea*, I, 1094a). Per chi avesse, poi, a che dubitare dell'attualità del pensiero aristotelico si tenga presente la definizione enciclopedica del termine che definisce *“etica: nel linguaggio filosofico, ogni dottrina o riflessione speculativa intorno al comportamento pratico dell'uomo, soprattutto in quanto intenda indicare quale sia il vero bene e quali i mezzi atti a conseguirlo, quali siano i doveri morali verso sé stessi e verso gli altri, e quali i criteri per giudicare sulla moralità delle azioni umane”* (AA. VV., *Treccani. Dizionario della Lingua Italiana*, Treccani, 2017, sub voce).

³ B. CROCE, *Riduzione della filosofia del diritto alla filosofia dell'economia*, Giuffrè, 1926 - ed. 2016, p. 34.

⁴ *“Questa una delle scienze che sono sorte nell'età moderna come sul loro terreno. Il suo sviluppo mostra l'interessante spettacolo di come il pensiero muovendo dall'infinita moltitudine dei fatti singoli, che si trovano dapprima davanti ad esso, rintraccia i principi semplici della cosa, l'intelletto che è attivo in essa e che la governa. Come da un lato è l'elemento conciliatore il conoscer nella sfera dei bisogni questo sembrare della razionalità il quale nella cosa risiede ed è attivo, così viceversa è questo il campo ove l'intelletto con i suoi fini soggettivi e le sue opinioni morali sfoga il suo malcontento e la sua stizzosità morale”* (G. W. F. HEGEL, *Fenomenologia dello spirito*, Bompiani, 2000, sub § 189).

diviene ciò che Kant aveva espressamente escluso: principio etico *universalis* e, dunque, criterio di azione – almeno potenzialmente – in qualsiasi attività umana⁵.

Si pone dunque il problema dei rapporti fra diritto ed economia.

Tale conclusione trova conferma, oltre che in Croce, anche in Capograssi che ebbe a sottolineare come “*la vita economica raggiunge i suoi fini, in quanto il diritto le presta le sue forme e le sue forze*”⁶.

3. – Il problema dell'economica del diritto. Dette considerazioni giustificano nell'ambito civilistico e – più in particolare giuslavoristico – l'introduzione dell'economica quale argomentazione giuridica che, trattando degli effetti economici della norma, ne vada ad enucleare la *ratio* ovvero l'*intentio legislatoris* e la conseguente giustificazione in termini di effettività ed efficacia. La particolarità del metodo sta appunto nell'utilizzo di nozioni economiche, per esprimere un giudizio di valore sulle norme di diritto⁷.

Tali processi vengono comunemente individuati nell'*Economic Analysis of Law*, della Scuola di Chicago e Richard Posner in particolare; ovvero nella meno consequenzialista *Law and Economics*, della Scuola di Yale con Guido Calabresi⁸.

Ma che si tratti di *Economic Analysis of Law* ovvero di *Law and Economics*, nulla significano tali espressioni, se non sia ben chiaro all'interprete di quale analisi e di quale economica si stia ragionando. Difatti, vi sono molte analisi e molte economiche suscettibili di applicazione in tale campo.

⁵ Ci si riferisce a quanto argomentato nella sua “*Critica della ragion pratica*” ad espressa esclusione di una morale utilitaristica che portò Kant a individuare il fondamento della morale in un comando non condizionale, come l'imperativo categorico di non contraddizione di ispirazione aristotelica.

⁶ G. CAPOGRASSI, *Pensieri vari su economia e diritto*, 1940, ed. Carabba 2004, p. 35.

⁷ Ciò avviene, considerando le norme di diritto positivo quali incentivi a tenere determinate condotte da parte dei soggetti passivi, evidenziando le esternalità sulla collettività prodotte. Trattasi di argomenti logici di natura consequenzialista, ovvero orientati alle conseguenze, ampiamente utilizzati nell'economica normativa, laddove si predicherà positivamente o negativamente una norma a seconda che siano positive o meno le sue conseguenze economiche.

⁸ Nell'uso comune dei due termini, questi vengono impropriamente trattati come sinonimi. Sul punto è intervenuto specialmente Calabresi a specificare che trattasi invero di discipline ben distinte sul piano metodologico. Infatti, da un canto l'*Economic Analysis of Law* ha natura univoca, ambendo a spiegare i sistemi giuridici alle logiche dell'economica in un'ottica verticale. Dall'altro, invece, la *Law and Economics* ha natura plurivoca ammettendo una reciproca influenza ed interazione fra le due discipline, secondo un'impostazione orizzontale.

Eppure, sul punto si registra spesso un'ambiguità di fondo da ricondursi all'errata convinzione che l'oggetto di studio dell'economica contempli il solo dato monetario, prescindendo dalle sue implicazioni morali od esistenziali⁹.

Sul filo di tale concezione si basa il modello ancora largamente seguito dell'*homo oeconomicus*. Trattasi di una teoria che descrive il comportamento dell'uomo secondo una razionalità perfetta ed un egoismo inscalfibile¹⁰. Detta concezione ha condotto molti giuristi ad avvalersi spesso di un argomento economico intriso dei (soli) concetti di utilità attesa e di costi-benefici. Rientra fra tali argomenti l'Analisi Costi-Benefici (ACB), che consiste nel valutare le norme, confrontando¹¹ i loro benefici ed i loro costi espressi esclusivamente come grandezze monetarie¹². Il giudizio di valore che si trae da tale analisi, dipenderà dal fatto che il beneficio prodotto sia superiore, minore o eguale al suo costo¹³. Si tratta di un modello di comportamento economico a razionalità pura, sintetizzato dalle più elementari curve di costo-opportunità.

⁹ Più in particolare, rifacendosi alla dottrina maggioritaria sul tema, si ritiene di poter identificare la problematica ed il fine immediati dell'economica come segue.

Con primo riguardo alla problematica, essa risponde in prima battuta ai tre quesiti fondamentali dell'economica: 1) *cosa produrre*, 2) *come produrre*, 3) *come distribuire quanto prodotto*. Quesiti che, nella loro espressione applicata, si snodano in quesiti più propri quali *la determinazione dei prezzi, l'allocazione di risorse scarse, le variazioni nel breve e nel lungo periodo della produzione, l'occupazione, della domanda e della loro struttura, la distribuzione della ricchezza e del reddito, etc.* (Cfr. C. M. CIPOLLA, *La storia economica*, il Mulino, 2005). Quanto al fine immediato dell'economica, questo può – sempre in via generale – approssimarsi con la definizione di leggi scientifiche che permettano al cultore di elaborare modelli predittivi e strategie.

¹⁰ Tecnicamente si direbbe massimizzatore razionale del proprio *self-interest*.

¹¹ Sia nella forma della differenza (indice), sia in quella del rapporto (tasso).

¹² La scelta del confronto in termini numerari non è casuale: l'obiettivo ultimo dell'analisi risiede infatti nell'identificazione dell'alternativa (progettuale e normativa) che permette di realizzare l'obiettivo prefissato utilizzando le risorse della collettività nel modo più efficiente. L'unica espressione possibile per descrivere l'entità di tali risorse è quella monetaria (cfr. S. MOMIGLIANO, *La valutazione dei costi e dei benefici nell'analisi dell'impatto della regolazione*, in *Analisi e strumenti per l'innovazione*, Rubettino, 2002, III, p. 119).

¹³ In tal senso, un incentivo sarà efficace se il suo costo risulta minore dei benefici prodotti. Viceversa, una sanzione sarà efficace se il costo da questa contemplata supera i benefici ottenuti con l'illecito colpito. Parimenti, nell'eventualità che vi siano più soluzioni di intervento concorrenti fra di loro, l'ACB impone di dare seguito a quelle il cui rapporto fra benefici e costi marginali sia più elevato.

Ma è proprio il presupposto per cui i benefici ed i costi di un intervento possano essere misurati in base alle quantità di moneta¹⁴ a rappresentare il limite del modello¹⁵.

Infatti, non vi è alcuna legame fra i concetti di utilità e di costo, con quelli di egoismo ed *humanitas oeconomica*. Nondimeno, l'esperienza dottrinale sin qui sviluppata ha riscontrato come sia impossibile isolare nell'*homo* uno o più *homunculi*, facendo sì che l'uomo si arresti al puro *homo oeconomicus*.

Infatti, l'*homo oeconomicus*, l'*homo juridicus*, l'*homo philosophicus* e l'*homo faber* non sono che una pura astrazione che non può rendere giustizia alle complessità biologiche, psicologiche e sociali che rendono l'uomo e le sue azioni umane.

¹⁴ L'ACB viene ampiamente utilizzata nell'erogazione dei beni pubblici in ragione della forte impostazione mercantile che connota la teorizzazione dell'intervento pubblico soprattutto nell'erogazione dei beni pubblici attraverso la "mano visibile" che riequilibri lo scambio economico. Sul punto è esemplificativo quanto sostenuto da Arrow, per il quale in assenza di un "dittatore benevolente" e della sua "mano visibile" sarebbe impossibile allocare in modo soddisfacente beni come salute, sicurezza, istruzione e giustizia.

Il regolatore fa ampio uso dell'ACB nella valutazione degli interventi pubblici, per le sue caratteristiche teoriche ed applicative che la rendono particolarmente attraente.

La prima di queste qualità concerne la stretta omogeneità di misurazione delle grandezze in esame, trattando esclusivamente grandezze monetarie. Come si è visto l'ACB non si risolve in altro se non nella somma dei benefici numerari netti di tutti gli individui coinvolti, calcolati in base alle preferenze manifestate¹⁴. Ciò rende i risultati dell'ACB di facile comprensione e confrontabilità per il management amministrativo anche più digiuno di concetti economici. Infatti, l'ACB presenta l'innegabile pregio di poter essere facilmente verificata, testando con semplicità la validità delle sue conclusioni.

Il secondo aspetto apprezzato è l'immediatezza di osservazione delle variabili (i costi ed i benefici) oggetto di osservazione. Ciò con l'agevolazione di riguardare grandezze esogene rispetto alla politica, e quindi da questa facilmente osservabili secondo i meccanismi collaudati e di facile misurazione dati dalle curve economiche più elementari.

¹⁵ Tale razionalità è esplicitata per mezzo dell'elencazione degli attributi formali che devono assumere le scelte individuali, i principali dei quali sono la completezza, la transitività e la stabilità delle preferenze¹⁵. L'assioma della completezza richiede che il decisore abbia coscienza di tutte le alternative di scelta e che quest'ultime siano ordinate. La transitività esige che vi sia coerenza fra le preferenze e le scelte del decisore. In termini ciò significa che le preferenze possano transitare nelle decisioni prese dall'agente. Da ultimo, il requisito della stabilità delle preferenze impone che le preferenze dei decisori non cambino nel tempo e che esso si conformi al modello *planner-doer*¹⁵. Sebbene ciò nel breve periodo possa essere astrattamente sperimentabile, risulta poco plausibile pensare lo stesso nel medio lungo termine, che porterebbe a ipotizzare una forma di patologia piuttosto che di razionalità¹⁵. Corollario di tali attributi formali della razionalità è, poi, quello del carattere egoistico delle scelte operate dal decisore, nel senso che questi tenderebbe esclusivamente al proprio vantaggio personale¹⁵.

I modelli elaborati sulla base di tali principi – ivi compresa l'ACB oggetto di trattazione – possono essere ricondotti alla massimizzazione del beneficio personale sotto alcuni vincoli secondo in termini strettamente matematico-quantitativi. Vero è che neppure il più idealista degli economisti neoclassici giunge a ritenere che il processo decisionale individuale sia veramente di stampo quantitativo, ma ciò non toglie che il modello, il cui scopo è rappresentare e non ricalcare la realtà¹⁵, si muove su posizioni assiomatiche mutate quasi esclusivamente dalla matematica pura.

Di conseguenza anche in ambito economico, sono state sollevate obiezioni che hanno sottolineato sia la limitatezza della razionalità umana nel processo decisionale sia la presenza di ulteriori criteri di azione oltre la massimizzazione della propria ricchezza (bisogni morali, sociali etc.).

Inoltre, si è ampiamente sperimentato che l'uomo risulta influenzato da corto-circuiti cognitivi¹⁶, pregiudizi ed elementi di contesto che lo portano a preferire una veloce e semplice soluzione a scelte che invece sarebbero assai complesse¹⁷.

Ne consegue il fenomeno ampiamente sperimentato dall'economia comportamentale per cui l'uomo - *ancorché economicamente orientato* - *ha la propensione a commettere molti errori di ragionamento, giudizio e decisione che vanno a scapito del suo benessere*¹⁸. Tali vengono chiamati dagli specialisti *bias* e *euristiche cognitive*¹⁹.

¹⁶ Sul punto Posner assimila la razionalità umana a quella di un piccione o di un ratto, essendo il comportamento umano completamente determinato da incentivi ambientali.

¹⁷ Come hanno avuto modo di dimostrare i più recenti studi di Stanovich e West, ripresi da Kahneman, questi meccanismi sono ben modellizzati nelle *Dual Process Cognitive Theories* (DPT)¹⁷ *sub specie* della dicotomia teorica fra sistemi 1 e 2. L'attività singola e nel loro complesso dei sistemi 1 e 2 determina la direzione delle determinazioni individuali secondo due differenti processi cognitivi: i) il sistema 1 riassume sotto di sé la categoria del pensiero veloce, istintivo e condotto inconsciamente; ii) il sistema 2 riassume sotto di sé la categoria del pensiero lento, razionale e condotto consapevolmente. Più nel dettaglio il sistema 1 viene coinvolto nelle decisioni in cui l'agente percepisce la decisione come "facile" o "comoda" da assumere, ovvero, in presenza di decisioni che esigano una risposta rapida ed istintiva. Tale percezione da parte dell'agente è da ascrivere al fatto che tali azioni non richiedono per loro natura o per la domestichezza dell'agente stesso un'attenzione controllata con un impiego minimo della *working memory* e dei processi cognitivi centrali alla base dell'azione. Al contrario, il sistema 2 è responsabile dello svolgimento delle attività più "difficili" ed "impegnative" da un punto di vista cognitivo. Tale altra conclusione è da ricondursi, invece, all'attività di decoupling, ovvero alla capacità di pianificare e prevenire gli eventi del mondo reale, attraverso la rappresentazione immaginifica delle azioni e delle relative conseguenze sul piano poetico.

¹⁸ R. VIALE, "Behavioral Insights", *nudging e politiche pubbliche europee*, in "Europa: un'utopia in costruzione", Istituto della Enciclopedia Italiana, 2017, pp. 20 e ss.

¹⁹ L'uomo è così condotto ai *biases* cognitivi che altro non sono che il lato patologico del fenomeno delle *euristiche*, quando queste portano l'agente al di fuori del giudizio critico, orientandolo verso determinazioni incoerenti, deformate o aprioristiche. L'agente, così, disattende sistematicamente le regole della probabilità a spudorato favore degli scenari per lui più facilmente immaginabili, cadendo nel *representativeness bias*. È soggetto a *wish* e *cost biases*, per cui le decisioni vengono fortemente influenzate rispettivamente dalle ambizioni personali e dall'eccessiva stima dei costi delle perdite. Muta le proprie decisioni a seconda del contesto in cui opera, senza riguardo alcuno per i dati sostanziali, incorrendo nel *framing bias*. È infine influenzato da fenomeni di *anchoring biases*, caratterizzati dall'influsso esercitato sulla decisione dal punto di partenza o di riferimento a mente del decisore.

Detti comportamenti, anche se non è affatto pacifico che rendano l'uomo di per sé irrazionale²⁰, rendono la sua condotta economica indubbiamente distante dal modello di razionalità perfetta di cui sopra.

In detta ottica, nella elaborazione della norma di diritto, l'applicazione delle scienze cognitive e comportamentali trova albergo *come metodo di "law making" o come strumento per costruire un contesto favorevole della scelta da parte del cittadino*²¹.

Infatti, l'economia comportamentale ha posto in discussione il paradigma della razionalità²², ponendo le basi per la nuova tecnica normativa dei *behavioural insights* (BIs). Tale corrente scientifica muove dal predetto dato empirico per cui i decisori in condizione di incertezza assumono condotte non allineate con i risultati che vorrebbero i modelli tradizionali²³. Così, si modella il comportamento delle persone incorporando nelle teorie economiche le dinamiche comportamentali²⁴. Riconosciuta dunque la fallibilità delle decisioni umane, sta all'economia comportamentale modellizzarla e incorporarla nei modelli economici, migliorando l'accuratezza degli obiettivi normativi²⁵.

Su tali differenti basi economiche il legislatore può, quindi, elaborare i propri interventi. Laddove i risultati dei modelli di economia

²⁰ Secondo, infatti la teoria della razionalità ecologica, sarebbe una tesi aprioristica la cui dimostrazione è ancora ben lungi dal vedere la luce, quella per cui le euristiche ed i *biases* comportino degli effettivi danni per il benessere dell'uomo che ne viene influenzato. Non bisogna dimenticare che l'irrazionalità altro non è che lo scostamento da un modello teorico di condotta il cui valore è limitato alla coerenza con i propri assiomi, che ben si prestano ad essere misurati con altra disciplina anch'essa puramente teorica dell'economica. Altro sarebbe sostenere che la razionalità sia *tout court* vantaggiosa per l'umanità da un punto di vista ontologico ed evolutivistico. È su questa distinzione che si basano le obiezioni – difficilmente, ma anche inutilmente, confutabili – della precitata corrente dottrinale che così per vie inaspettate ha fra i più validi argomenti a sostegno dell'autonomia decisionale dell'individuo nel suo senso più profondo e responsabilizzante (cfr. P. M. Todd – J. Czerlinski – J. N. Davis – G. Gigerenzer, *Simple Heuristics That Make Us Smart*, Oxford University Press, 199).

²¹ R. Viale, *op. cit.*, pp. 20 e ss.

²² Si veda *ex multis* il premio Nobel Simon in (H. A. SIMON, *Causalità, razionalità, organizzazione*, Bologna, 1985).

²³ M. GALLETTI – S. VIDA, *op. cit.*, pp. 42 ss.

²⁴ Come chiarito da Thaler, perché le previsioni economiche siano affidabili, queste non possono prescindere dalle altre scienze sociali.

²⁵ L'uomo dell'economia comportamentale, infatti, si distingue per: i) essere influenzato in modo determinante dal contesto delle decisioni ed avere bisogno di una chiara scelta architettata in cui agire; ii) avere un ordine di preferenze che tuttavia non sono perfette e costruite e influenzate socialmente, necessitando di una regola di default; iii) agire con spiccata predilezione per l'immediatezza che cagiona un'incoerenza intertemporale delle preferenze; iv) determinare le proprie decisioni in buona misura sulla base delle proprie impressioni ed emozioni.

comportamentale mostrano ampi margini per un'efficace costruzione di architetture decisionali (*choice architecture*) a beneficio dei cittadini, che li incoraggino cioè ad agire in modo utile a se□ e agli altri²⁶. In sintesi, la *choice architecture* opera progettando il contesto all'interno del quale le persone sono chiamate ad esprimere le proprie preferenze, avendo a mente i processi ed i vizi cognitivi umani.

In questo senso i risultati dell'economia comportamentale sono utili prima alla costruzione degli interventi pubblici e, poi, alla loro valutazione. Infatti, queste consentono *ex ante* di definire le politiche normative. Ma al pari, i medesimi strumenti consentono *ex post* di apprezzare le relazioni causa-effetto ed il conseguente valore delle norme emanate²⁷.

Ciò sta sempre più imponendo il definitivo abbandono dell'*homo oeconomicus* in favore dell'*homo humanus*²⁸, puntando su leve differenti dalla fredda razionalità dei meccanismi costo-beneficio e condotta-sanzione²⁹. Ed è così che in altri Ordinamenti occidentali³⁰ si è già giunti ad una tecnica

²⁶ Ciò avviene, interagendo con le risoluzioni del decisore, ma mutando l'intero edificio ambientale ed euristico che vi sta intorno all'esplicito fine di valorizzare la debolezza cognitiva degli individui per aumentarne la razionalità delle decisioni risultanti. Così viene preservata l'autonomia (*rectius* l'arbitrio) di scelta degli individui e allo stesso tempo si indirizzerebbero le condotte dei medesimi verso i fini che possano rendere le vite degli stessi più lunghe, sane e migliori. Ciò adeguando le strategie ed i meccanismi tesi a rendere più probabile una scelta coerente con l'obiettivo di massimizzare il benessere del rispondente e della collettività (R. H. THALER - C. R. SUNSTEIN, *Nudge. La spinta gentile. La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute, felicità*, Feltrinelli, 2009, pp. 44 e ss).

²⁷ A ciò si aggiunga che la differenza di punto di vista della analisi ACB e BE, rende la seconda molto più semplice nella sua attuazione. Ciò in quanto è□ più semplice individuare gli aspetti comportamentali che possono ostacolare il conseguimento dei risultati perseguiti da una misura di policy e definire anticipatamente dei correttivi, piuttosto che misurare l'impatto di quella stessa misura, oltre al fatto che l'introduzione di tali correttivi aumenta la probabilità che l'intervento produca gli effetti attesi²⁷.

Così□, ad esempio, l'*Office of Management and Budget* statunitense ha raccomandato ai regolatori «*behaviorally informed approaches*» e, allo stesso modo, in Inghilterra è□ stata commissionata alla London School of Economics un'apposita rivista in materia di *behavioural economics*²⁷

²⁸ Così definito in contrapposizione l'*homo oeconomicus* neoclassico.

²⁹ E. SINGLER, *Nudge marketing English Version, Winning at Behavioral Change*, Pearson, 2015, pp. 163 ss.

³⁰ Primo fra tutti si pensi all'esperienza del *Behavioural Insights Team* (BIT) britannico, un tempo ufficio pubblico ed attualmente società a partecipazione pubblica, istituita con l'esplicito scopo di lavorare in collaborazione con governi, autorità locali, organizzazioni non profit e organizzazioni private per attuare le politiche pubbliche secondo la tecnica dell'economia comportamentale.

legislativa che ha abbandonato la minaccia della sanzione, a favore dell'educazione, dell'informazione e della cooperazione³¹.

4. – Concludendo sulla recente riforma c.d. Jobs Act.

Venendo, per concludere, alla riforma che il legislatore del 2015 avrebbe voluto giustificare proprio sulla base del dato economico, si è portati – alla stregua dei principi suesposti – a riscontrare che v'è invece una discrasia fra il meccanismo delle cc. dd. *tutele crescenti* ed i suoi auspicati effetti economici di flessibilità e competitività del mercato del lavoro.

La discrasia sta proprio nel ricorso insistente all'Analisi Costi-Benefici quale esclusiva tecnica di pianificazione e valutazione normativa in materia di politiche economiche e del lavoro, senza attenzione alcuna per il dato comportamentale che si è mostrato essere tanto rilevante quanto quello squisitamente monetario. Ciò è reso ancor più evidente dalla sempre maggiore complessità dell'organizzazione economica e sociale tipica dei paesi occidentali, ove le dinamiche aggregate sono vieppiù scarsamente controllabili e prevedibili dai singoli, ancorché investiti di pubbliche funzioni e/o osservatori scientifici qualificati³². Ipercomplessità, questa, a cui le Analisi Costi-Benefici sono del tutto insensibili, al contrario di quanto, invece, può dirsi per i modelli di economia comportamentale, i quali invece si è visto che giovano proprio del dato statistico.

Ed è proprio sull'aspetto comportamentale - oltreché costituzionale - che cadono le scelte operate dal Jobs Act in materia di recesso datoriale.

Ciò è reso di particolare evidenza dal fatto che il sistema c.d. a tutele crescenti di cui al D.Lgs. 4 marzo 2015, n. 23, è ancora percepito a tutele decrescenti rispetto al dettato dell'art. 18 St. Lav., nonostante allo stato attuale preveda conseguenze monetarie (i.e. costi-benefici) almeno sul piano generale ed astratto ben più gravose, arrivando a 36 mensilità.

³¹ E. KIRCHLER - S. MUEHLBACHER - B. KASTLUNGER - I. WAHL, *Why Pay Taxes? A Review of Tax Compliance Decisions*, in "Developing Alternative Frameworks for Explaining Tax Compliance", 2010, pp. 16 – 30.

³² A. ARDIGÒ – G. MAZZOLI, *L'Ipercomplessità tra socio-sistemica e cibernetiche*, F. Angeli, 1990.

Infatti, il Jobs Act ha ignorato l'esigenza per il datore di una *choice architecture* in cui inserire le proprie scelte economiche³³. Ciò non è stato affatto attuato dalla riforma in parola, la quale ha lasciato una parvenza di libertà all'Imprenditore, che si è trovato tuttavia privo di un quadro normativo di riferimento che gli permettesse una ponderata valutazione delle proprie decisioni. Così il datore è emerso dalle strutture del vecchio art. 18 St. Lav., ma solo per scoprire di non saper amministrare e controllare la libertà ottenuta in materia di recesso. Il tutto con effetti talvolta anche più perniciosi di quelli previsti dalla previgente disciplina, eccedendo nel ricorso al *turnover* e depauperando l'invece preziosissimo capitale umano di cui dispone l'Azienda, con i conseguenti maggiori costi in termini di formazione e di dispersione del *know-how*.

Il Jobs Act ha dunque eliminato l'art. 18 St. Lav. per sostituirlo con nulla, se non delle indennità monetarie assai limitanti.

Così, con il superamento dell'art. 18 St. Lav., il mondo imprenditoriale del Paese si è trovato – per così dire – nell'utopia da grande tempo ritenuta auspicabile. E così si è verificato un fiorire di recessi poco soppesati dall'Imprenditore, che non hanno inciso sui concreti problemi del mercato del lavoro nazionale.

Il tutto – se non altro – è comunque giovato per comprendere che il problema del mercato del lavoro del Paese non stava affatto nell'art. 18 St. Lav..

³³ Per dare uno dei molti esempi pratici formulabili: la sanzione della reintegrazione e delle tutele indipendenti dall'anzianità ha - per il solo fatto di esistere - una forte influenza benefica in materia di selezione del personale. Infatti, la previsione di una tutela reintegratoria sin dal primo giorno di assunzione, incentiva il datore a soppesare con maggiore attenzione non solo il recesso, ma a monte le assunzioni. Ne consegue un atteggiamento più responsabile ed attento nella scelta dei collaboratori, accompagnato da un maggior impegno nelle politiche di *retention* e formazione del personale.