

ALCUNI ASPETTI PROBLEMATICI NEL DIBATTITO SU
"HAPPINESS AND ECONOMICS"

UGO ARRIGO, MARCO SORDELLI

pubblicazione internet realizzata con contributo della

COMPAGNIA
di San Paolo

società italiana di economia pubblica

dipartimento di economia pubblica e territoriale – università di Pavia

UGO ARRIGO (*) – MARCO SORDELLI (*)

Alcuni aspetti problematici nel dibattito su “Happiness and Economics”

1. Premessa

Il presente lavoro intende tracciare un breve bilancio critico dei più significativi contributi che hanno caratterizzato il dibattito su “Happiness and Economics”¹ al fine di evidenziare aspetti problematici o trascurati dai quali desumere nuove linee di ricerca sul tema. In sintesi, l’oggetto d’interesse è dato dalle domande che il filone sembra non essersi posto o al quale sembra non aver dato sinora risposte sufficientemente persuasive.

2. Come complicare il discorso su ‘Happiness and Economics’

Un’analisi della tipologia dei contributi che caratterizzano l’approccio dell’*happiness* evidenzia, da un lato, spunti di grande interesse, potenzialmente in grado di estendere il punto di vista della scienza economica e di realizzare cooperazioni rilevanti con discipline ‘contigue’ dell’area delle scienze sociali (psicologia, filosofia, sociologia in primo luogo); dall’altro lato la persistenza di elementi di perplessità nell’atteggiamento che una parte significativa, e probabilmente maggioritaria, della nostra disciplina continua a manifestare nei riguardi di questo innovativo, ma non ancora pienamente radicato, approccio all’economia del benessere. Si tratta dunque di domandarci se la non completa accettazione non derivi dall’eventuale mancato raggiungimento di un adeguato livello di persuasività.

Tra i possibili limiti originari dell’approccio dell’*happiness* vi sembra essere primariamente quello di essere stato ‘trainato’ o finanche originato dall’attenzione rivolta al tema da altre discipline sociali, in particolare la psicologia². Tuttavia la psicologia non può che guardare all’*happiness* come stato della mente e non è detto che tale approccio sia adeguato e sufficiente per la scienza economica, interessata agli effetti, non solo di tipo psicologico, che le basi materiali per il benessere producono sulle persone.

In secondo luogo l’elevata disponibilità di rilevazioni quantitative sul benessere, soggettivamente percepito e dichiarato dagli individui in questionari, peraltro non originariamente finalizzati a questo tipo di ricerche, ha costituito un attraente invito alla realizzazione di lavori empirici

(*) Dipartimento di Economia Politica, Università degli Studi di Milano-Bicocca.

¹In primo luogo l’antologia edita da E. Elgar e curata da R. Easterlin “Happiness in Economics”, i dibattiti su “The Economic Journal” (1977) e “Journal of Economic Behaviour and Organization” (2001), le relazioni presentate al convegno sul tema organizzato dal Dipartimento di Economia Politica dell’Università di Milano-Bicocca nella primavera del 2003.

² Cfr. l’introduzione di R. Easterlin al volume antologico indicato nella nota precedente.

ci³. Questo ha forse posto in secondo piano l'esigenza di un approccio teorico all'*happiness* ex ante rispetto a, comunque opportune, stime empiriche. In esso il concetto di *happiness* poteva essere definito ad un livello più elevato di astrazione teorica e utilizzato per definire modelli possibili di vita felice, da sottoporre a test. In quel caso si sarebbe risposto alle domande: (i) quali modelli di vita felice le persone possono scegliere di perseguire e (ii) quali modelli appaiono maggiormente produttivi di risultati dal punto di vista dei soggetti che li perseguono? Partendo invece dai dati e dalle stime empiriche il filone sembra, in conseguenza, principalmente desumere considerazioni teoriche da risultati delle stime anziché testare empiricamente teorie complete del benessere come felicità.

Nell'Etica Nicomachea di Aristotele, che è forse il primo trattato sull'*happiness* nella storia del pensiero occidentale, vi è l'identificazione di precisi modelli (stili di vita, si potrebbe dire) e la definizione di un ordinamento tra i medesimi: la vita contemplativa, dedita alla riflessione filosofica, è posta ad un livello superiore rispetto alla vita attiva, mentre all'interno di quest'ultima l'impegno pubblico finalizzato agli onori della vita politica è ritenuto migliore di una vita dedita alla ricerca delle ricchezze materiali⁴. Infine è valutata alquanto negativamente la vita gaudente. Altre scuole filosofiche sono all'origine di ordinamenti diversi: la scuola epicurea, ad esempio, non è certo d'accordo con l'ordinamento di Aristotele. Naturalmente non è compito degli economisti proporre ordinamenti di stili di vita, ruolo del quale possono occuparsi i filosofi, tuttavia le scelte delle persone riguardo ai modelli di vita costituiscono interessante oggetto d'indagine per gli economisti, assieme gli effetti di benessere, ancorché soggettivamente percepiti, che da tali scelte possono scaturire.

Più in generale, mentre nel mondo classico vi è l'identificazione di modelli di vita buona, la domanda "cos'è la buona vita in una società industriale?" che si pone Polanyi in "Aristotele e la società opulenta"⁵ rimane senza una risposta univoca e la strategia suggerita consiste nell'ampliamento della sfera delle libertà⁶. Nella società moderna non esiste una concezione condivisa di vita buona ma vi è spazio per la coesistenza di concezioni individuali differenti, per diverse forme di impiego delle libertà; mentre per l'uomo greco non vi è scissione tra comunità e stato, tra società e politica, e la felicità è necessariamente pubblica, l'uomo moderno si caratterizza per la separazione tra il perseguimento del bene, affidato prevalentemente alla sfera privata, e la tutela dal male, affidata prevalentemente alla sfera pubblica⁷: "Alla politica tocca il compito di dominare le condizioni esterne e di limitare il male: in questo senso essa si svolge sotto il segno del negativo"⁸. E' dunque fondamentale, per chi studia l'*happiness*, identificare i percorsi che i soggetti seguono nel perseguire il bene, le diverse modalità di utilizzo delle libertà, e cercare di verificarne sia l'autonomia delle scelte che l'efficacia relativa.

Accanto all'esigenza di identificare e valutare modelli normativi di *happiness*, una seconda necessità è rappresentata dalla chiarificazione dei significati dei concetti chiave utilizzati nel dibattito. Se ogni costruzione teorica si basa su 'mattoni' costituiti da concetti allora sembra lecito attendersi che una costruzione teorica solida debba fondarsi su concetti ben definiti e non equivocabili. In che cosa differisce il concetto di benessere come *happiness*, al quale la quasi totalità dei contributi del filone attribuisce un carattere edonico, psicologico⁹, dal concetto di benessere come utilità, anch'esso edonico, che i filosofi utilitaristi hanno trasmesso agli economisti mar-

³ Ibidem.

⁴ Cfr. Etica Nicomachea, libro I, cap. IV-X.

⁵ Cfr. Polanyi, 1959, in Polanyi, 1987.

⁶ Ibid., p. 197.

⁷ Cfr. Natoli, 1990, cap. 2.

⁸ Ibid., p. 62.

⁹ Cfr. Easterlin, 2001, p. 465; Frey, Benz e Stutzer, 2003, p. 4. E' invece critico verso la concezione edonica di *happiness*, in maniera efficace, Bruni, 2002.

ginalisti? E se sono la stessa cosa, perché introdurre una terminologia differente da quella consolidata? Qui la ragione sembra derivare dalla pluralità di significati che il termine utilità ha finito con l'assumere ed accumulare nel corso del tempo, spesso non adeguatamente distinti e specificati da chi ne fa uso¹⁰. Inoltre, poiché l'acquisizione di significati nuovi non ha cancellato l'utilizzo dei vecchi, ogni volta che si impiega il concetto di utilità appare necessario identificarne il senso. In tale ottica l'utilizzo del termine *happiness* non sembra introdurre, come si cercherà di dimostrare, una definizione nuova di utilità ma semplicemente riproporne, con denominazione differente, una vecchia, quella di utilità come rappresentazione psicologica degli effetti generati sugli individui in primo luogo dalla disponibilità di basi materiali per il benessere, spesso identificate attraverso la disponibilità di reddito.

Si tratterà allora di verificare, e questa è la terza esigenza, se la concezione in oggetto sia la più adeguata per rappresentare la felicità delle persone oppure non presenti elementi di eccessiva ristrettezza e non sia consigliabile ricercare definizioni più ampie. Al riguardo cercheremo di dimostrare che l'utilizzo di una concezione psicologica di *happiness* non è in grado di rappresentare, e quindi trascura, tutti gli effetti generati sulle persone dalla disponibilità di basi materiali per il benessere che non danno luogo a percezioni mentali, e quindi non assumono la forma di effetti psicologici. Il benessere materiale delle persone non coincide necessariamente col benessere psicologicamente inteso e in conseguenza i due aspetti dovrebbero essere sottoposti ad indagine separata anziché indistinta. Un esempio per chiarire la questione: l'installazione di un impianto di condizionamento nella nostra abitazione genera sia un miglioramento di benessere materiale, sia, prevediamo, un miglioramento di benessere psicologico. Il funzionamento nel tempo dell'impianto continua a generare benessere materiale ma, trattandosi di un fatto costante della nostra esistenza, non è detto che la mente continui a dedicarvi attenzione, occupata da eventi nuovi e certamente più interessanti. Per contro, l'eventuale rottura dell'impianto produrrà una riduzione di benessere sia in senso materiale che psicologico. Quando il corpo si accorge che la casa è diventata molto fredda, se siamo in inverno, o che è diventata molto calda, se siamo in estate, la mente non potrà fare a meno di dedicarvi attenzione, almeno sino all'intervento di un tecnico che ripristinerà il corretto funzionamento. Se il benessere psicologicamente inteso registra solo variazioni nel sottostante benessere materiale, allora valutare solo il benessere psicologico significa trascurare i livelli raggiunti di benessere materiale delle persone¹¹. Si tratta di una dimenticanza non da poco.

Una seconda dimenticanza non trascurabile che si compie guardando solo alle conseguenze psicologiche della disponibilità di basi materiali per il benessere, riguarda il fatto che si osservano esclusivamente gli effetti derivanti da beni conseguiti in stati finali. Il reddito e i beni di consumo generano benessere materiale solo se conseguiti, ma sono all'origine di effetti psicologici di benessere (positivi o negativi) sia attraverso la loro disponibilità sia attraverso i processi che portano, o meno, ad essa. Mentre il benessere materiale riguarda solo gli stati finali, il benessere psicologico riguarda sia gli stati finali che le procedure¹². Inoltre vi sono effetti di benessere psicologico che non derivano dalla ricerca o dal conseguimento di beni materiali, quali, ad esempio, quelli derivanti da relazioni interpersonali che non si focalizzano su beni materiali. In conseguenza possiamo identificare almeno quattro aspetti di un quadro complessivo di *happiness* che deve essere studiato nella sua completezza: (i) un'utilità materiale degli stati finali, (ii) un'utilità psicologica degli stati finali, (iii) un'utilità psicologica procedurale, (iv) un'utilità

¹⁰ Cfr. Broome, 1991 e Sen, 1991.

¹¹ Il concetto di 'benessere psicologicamente inteso' utilizzato in questa frase si avvicina al concetto di *stimulation*, utilizzato da Scitovsky, 1976, ma non coincide; il concetto di 'benessere materiale', a sua volta, si avvicina a quello di *comfort*, sempre usato da Scitovsky, ma anch'esso non coincide.

¹² Cfr. Hahn, 1984; Frey e Stutzer, 2001 a, 2002 e Frey, Benz e Stutzer, 2002.

comunicativa derivante dall'interazione non strategica tra persone¹³. Si individua in questo modo una quarta esigenza: accettare la complessità dell'*happiness*, un mosaico con molti tasselli, richiede di indagare su tutte le componenti anziché restringere l'indagine al solo tassello rappresentato dalle percezioni psicologiche derivanti dalla disponibilità di reddito o di beni di consumo.

Le riflessioni precedenti inducono a formulare un quesito ulteriore: quanto l'adozione di modelli consequenzialisti di valutazione delle azioni porta a svalutare il ruolo della possibile felicità derivante dai processi/percorsi, ai quali gli esseri umani dedicano gran parte del loro tempo e in cui realizzano anche relazioni interpersonali non strategiche, rispetto alla felicità derivante da eventi, istantanei, che denotano il raggiungimento degli obiettivi per i quali si è lungamente operato? Più in generale, dal quadro delineato attraverso le riflessioni precedenti emerge una complessità dell'*happiness* che l'approccio di studi che stiamo considerando sembra sinora distante dal cogliere. Il dibattito si arricchirebbe certamente, e questa è una quinta esigenza, se tale filone scegliesse di fare i conti in maniera approfondita con l'eredità storica della disciplina economica.

Nel suo percorso vi sono, infatti, teorie che possono essere rilette, senza forzature, come: (i) teorie dell'infelicità ed economia oppure: (ii) teorie della felicità ed economia, rientrando nella seconda fattispecie tutte quelle che interpretano la società di mercato come fattore di crescita sociale e nella prima tutte quelle che la interpretano come fattore di declino (cfr. Hirschman in "Interpretazioni rivali della società di mercato"). Potremmo anzi sostenere che nella storia della disciplina vi sia un continuo confronto tra sostenitori della predominanza di effetti positivi della crescita economica sul benessere umano, inteso in senso esteso, e sostenitori della predominanza di effetti negativi di specifiche forme di crescita economica, storicamente realizzate. Questi ultimi rappresentano una pattuglia numericamente non molto ampia ma agguerrita di economisti critici, le cui teorie hanno registrato particolare eco nelle fasi del capitalismo anarchico e del capitalismo maturo: Marx (l'infelicità del lavoratore sfruttato ed alienato); Veblen e Keynes (in "Prospettive economiche per i nostri nipoti": l'infelicità della classe agiata); Galbraith e Scitovsky (l'infelicità del consumatore nell'epoca dell'opulenza); Hirsh (l'infelicità del consumatore posizionale); Hirschman (le opposte delusioni dell'impegno pubblico e della vita privata).

Dato inoltre che il tema della relazione tra felicità ed economia costituisce terreno di confine tra discipline diverse, il dibattito potrebbe arricchirsi ulteriormente se oltre a trarre insegnamenti dalla storia della disciplina economica ampliasse lo sguardo, e questa è la sesta esigenza, anche a taluni filoni teorici di discipline 'contigue'. Senza pretesa di esaustività, filoni teorici interessanti da questo punto di vista sono senz'altro rappresentati dalla Scuola di Francoforte e da Habermas (l'infelicità dell'agire strategico e la felicità dell'agire comunicativo), dalla Arendt (l'infelicità della "Vita activa"), da Bataille (Il limite dell'utile) e dai sociologi francesi del movimento antiutilitarista.

Le sei esigenze descritte in precedenza rappresentano tanto l'identificazione di limiti nel dibattito su '*Happiness and Economics*', per come esso si è sviluppato sinora, quanto modalità differenti per complicare il medesimo ed accrescerne la portata esplicativa. Solo alcune di esse potranno essere sviluppate per esteso nel presente lavoro. Naturalmente esse rappresentano solo alcune delle strategie che possono condurre ad una ridefinizione di rotta nel dibattito su '*Happiness and Economics*'. Ci attendiamo che diverse altre possano essere individuate.

¹³ Si può definire come utilità comunicativa il benessere, psicologicamente inteso, derivante dall'agire comunicativo tra persone che è alla base del pensiero filosofico di J. Habermas. Cfr. al riguardo Habermas, 1986. Cfr. inoltre i contributi nel volume a cura di Sacco e Zamagni, 2002.

3. Perché la felicità soggettiva percepita non cresce al crescere del reddito?

I contributi standard appartenenti al filone '*Happiness and Economics*' studiano la relazione tra reddito ed *happiness*, soggettivamente intesa e dichiarata dai soggetti in sondaggi. Così facendo identificano, talvolta esplicitandolo, talvolta non esplicitandolo, la felicità in uno stato mentale soggettivo che viene valutato e dichiarato con l'ausilio di una scala di valutazione che varia da un minimo ad un massimo (*not too happy, pretty happy, very happy* nella scala del National Opinion Research Center americano¹⁴; su scale numeriche, ad esempio da zero a dieci, in altri casi¹⁵). Essi, inoltre, identificano nel reddito, in genere considerato su base familiare, l'input principale per la generazione della felicità così definita. In molti casi accanto al reddito sono considerate come variabili esplicative anche grandezze socio-demografiche quali età, sesso, stato civile, ampiezza familiare, livello d'istruzione, condizione lavorativa (dipendente, autonomo, disoccupato, studente, pensionato, ecc.)¹⁶.

La valutazione di questa metodologia porta alla formulazione di quattro quesiti: (i) se il concetto di felicità così definito sia adeguato, (ii) se sia corretto l'utilizzo del reddito quale variabile esplicativa, (iii) se non sia problematico l'uso di una domanda esplicita in un sondaggio, (iv) se non comporti problemi interpretativi il necessario utilizzo di un metro di valutazione soggetto ad un valore massimo. Convieni provare a rispondere ai quesiti iniziando dall'ultimo.

La domanda "come valutate il livello di soddisfazione/felicità della vostra vita in una scala che va da ... a..." indaga non su un valore assoluto di felicità, che non è determinabile, ma su un valore relativo, necessariamente commisurato ad un valore massimo: "quanto vi reputate felici rispetto ad un massimo rappresentato da '*very happy*' (o 10/10)?" Il valore prescelto da chi risponde al quesito dipenderà da come egli interpreta il massimo ed, evidentemente, persone con minori ambizioni si dichiareranno, a parità di altre condizioni, relativamente più felici. I risultati sono in conseguenza non assoggettabili a confrontabilità interpersonale: la massima felicità generabile da risorse materiali per il gaudente sarà differente dalla massima felicità per l'asceta e quest'ultimo potrebbe dichiararsi, pur avendo consumi contenuti, molto più felice delle proprie condizioni materiali rispetto al secondo, caratterizzato invece da costumi costosi. Ciò non toglie che il livello di benessere materiale del gaudente sia molto più elevato di quello dell'asceta.

Vi è una seconda difficoltà: poiché la variabile relativa alla felicità soggettivamente percepita è vincolata per costruzione ad un valore massimo, ad un tetto, ed altrettanto non si verifica per la variabile reddito, il valore massimo di *happiness* costituisce un asintoto della funzione. Il contributo marginale del reddito alla felicità in tal modo misurata non può, in conseguenza, che risultare decrescente, almeno per i livelli di reddito più elevati. Questa caratteristica non può essere ovviamente portata a dimostrazione del fatto che il contributo marginale del reddito alla creazione di felicità sia effettivamente decrescente per redditi elevati anche se appare ragionevole ipotizzarlo. Chi si dichiara '*very happy*' con 50 mila dollari di reddito non ha possibilità di dichiararsi, a parità di altre condizioni, più felice di '*very happy*' anche se il suo reddito sale a 500 mila dollari. Tuttavia, pur non ritenendo che possa essere dieci volte felice in questa ipotesi rispetto alla precedente, è ragionevole ritenere che dovrebbe essere almeno un po' più felice. Tuttavia il sondaggio non è in grado di farcelo sapere.

Il problema del sondare il livello di felicità attraverso una domanda esplicita in un questionario è strettamente collegato al precedente ed è rappresentabile attraverso la nota favola della volpe e dell'uva. Rispondendo ai sondaggi degli studiosi di '*Happiness and Economics*' non si

¹⁴ Cfr. Easterlin, 2001, p. 468.

¹⁵ Cfr. Frey e Stutzer, 1999, 2001b, 2003.

¹⁶ Cfr. Frey e Stutzer, 1999.

sarebbe forse dichiarata *very happy* la volpe della favola pur non essendo riuscita a raggiungere l'uva? Diverse sono le possibili giustificazioni:

1. Mascheramento dell'insuccesso verso gli osservatori esterni (inganno);
2. Selezione dell'informazione con finalità di riduzione della dissonanza cognitiva: "quell'uva è davvero irraggiungibile per qualsiasi volpe" (autoinganno);
3. Ridefinizione dell'obiettivo: "quell'uva è davvero irraggiungibile per me, date le mie capacità di salto" (verità).

Le tre ragioni non sono irrazionali: nel primo caso la volpe, dopo l'infelicità del mancato raggiungimento dell'obiettivo, si protegge dall'ulteriore infelicità derivante dal vedere gli altri che osservano il suo fallimento; negli altri due riduce l'effetto negativo dell'evento sul benessere soggettivo percepito abbassando il valore di riferimento. In tutti i casi, per contro, essa trasmette un'informazione ingannevole a chi deduce dalla sua dichiarazione uno stato di piena felicità.

L'esempio della volpe e l'uva rappresenta un caso di preferenze adattive nel quale l'ambiente in cui si sceglie e le opzioni effettivamente disponibili possono influire in maniera rilevante sulla formazione della volontà. Così come il sistema dei desideri condiziona le scelte, anche queste ultime possono, a ritroso, influenzare le preferenze¹⁷. Sembrano esservi due modi alternativi per ottenere che determinati desideri siano soddisfatti: realizzare risultati in linea con i desideri effettivi, oppure, attraverso preferenze adattive, adeguare a ritroso i desideri ai risultati effettivamente conseguibili. Poiché, in entrambi i casi, le preferenze sono soddisfatte, una prospettiva che osservi puramente l'utilità edonica non sembra riuscire a discriminare correttamente tra loro: "*La soddisfazione indotta dalla rassegnazione può essere indistinguibile, sull'edonometro, dalla soddisfazione di voleri autonomi*"¹⁸.

Il problema del mutamento adattivo di preferenze, condizionato dalle opzioni che appaiono effettivamente disponibili, è che esso accresce il benessere soggettivo percepito dagli individui nel momento in cui riconduce i loro desideri all'esistente, attenua il loro possibile impegno a conseguire risultati migliori in futuro e, nell'insieme, riduce l'autonomia delle preferenze stesse. Un individuo che si è persuaso che un risultato desiderato non è raggiungibile, sarà forse meno insoddisfatto ma non farà più nulla per conseguire quel risultato. Sul fronte opposto, un individuo che si è liberato da preferenze adattive, e ha deciso di perseguire obiettivi molto impegnativi e di incerta raggiungibilità, potrà anche subire una maggiore insoddisfazione, derivante dallo scarto tra la consistenza delle ambizioni e i risultati immediatamente raggiungibili, tuttavia le sue preferenze si caratterizzeranno per una più ampia autonomia, non subendo influenze eteronome, provenienti dall'ambiente esterno. La combinazione di maggiore autonomia e minore felicità non può essere valutata negativamente. Come sostenuto da Elster, "*... non può essere vero che la più piccola perdita in benessere (conti) sempre di più di un consistente aumento dell'autonomia. Ci devono essere casi in cui l'autonomia di bisogni supera la soddisfazione di bisogni. La liberazione da preferenze adattive ha esattamente queste conseguenze ...: produce frustrazione e crea persone autonome*"¹⁹.

Sembra ragionevole guardare alla valutazione soggettiva della propria felicità come ad un raffronto tra il conseguimento effettivo degli scopi che hanno valore nel proprio piano di vita e il valore obiettivo che su di essi ci siamo posti di perseguire. In quest'ottica la felicità soggettivamente percepita rappresenta una valutazione del grado di raggiungimento degli obiettivi che

¹⁷ Cfr. Elster, 1990, p. 271.

¹⁸ Ibidem, p. 290.

¹⁹ Ibidem.

più intensamente caratterizzano la nostra esistenza: ciò che abbiamo ottenuto sinora rispetto a ciò che vorremmo ottenere. I sondaggi proposti dagli studiosi dell'approccio *'Happiness and Economics'* valutano esattamente tale aspetto; accanto ad esso, tuttavia, avremmo anche bisogno, per una valutazione più completa del benessere, dell'informazione sul livello effettivo di obiettivi raggiunti dalle persone e non solo sul loro rapporto rispetto agli obiettivi desiderati. Vorremmo in sostanza poter distinguere l'ampiezza dei piani di vita dei quali l'informazione sulla felicità soggettivamente percepita ci indica il grado di raggiungimento.

Per Stuart Mill: "...è un fatto incontestabile che coloro che sono in egual misura a conoscenza di due possibili modi di vita, e che sono in egual misura in grado di apprezzarli e di ricavarne godimento, danno la loro preferenza marcatissima a quello fra i due che richiede le loro facoltà più elevate²⁰" e inoltre: "E' meglio essere un essere umano insoddisfatto che un porco soddisfatto; meglio essere Socrate insoddisfatto che un imbecille soddisfatto"²¹. Non è necessario essere d'accordo con i giudizi di valore espressi da Stuart Mill per riconoscere che nell'ipotesi che Socrate e l'imbecille dichiarino nei sondaggi lo stesso livello di *happiness* sia importante disporre di informazioni aggiuntive sui loro piani di vita e/o obiettivi conseguiti che ci consentano di valutare diversamente i due casi.

Come possiamo pertanto interpretare i principali risultati ottenuti da R. Easterlin in un suo lavoro e così sintetizzati: "*Le aspirazioni materiali sono inizialmente molto simili tra i gruppi di reddito; in conseguenza più reddito porta ad una maggiore felicità. Tuttavia nell'arco della vita le aspirazioni crescono assieme al reddito, e tagliano l'effetto favorevole della crescita del reddito sulla felicità, pur conservando le differenze cross-section felicità-reddito*"²². E' senz'altro possibile un'interpretazione pessimistica: maggior reddito non porta a maggiore felicità poiché le aspirazioni e i desideri crescono nella stessa proporzione del reddito. La felicità soggettiva percepita rimane pertanto sostanzialmente invariata nel ciclo di vita delle persone anche se è condizionata, nel suo livello, dal gruppo di reddito cui si appartiene. Questa è esattamente l'interpretazione sostenuta da Easterlin: "*La crescita del reddito non porta comunque ad un aumento del benessere, tanto per le persone ad alto che per le persone a basso reddito, poiché essa genera una crescita equivalente nelle aspirazioni materiali, e l'effetto negativo di quest'ultima sul benessere soggettivo taglia da sotto il positivo effetto del primo*"²³.

Tuttavia è possibile anche un'interpretazione opposta, di segno positivo: la crescita del reddito mette a disposizione delle persone maggiori basi materiali con cui realizzare i propri piani di vita. Al crescere del reddito ognuno realizza, grazie ad esso, segmenti del proprio piano di vita e, così facendo, libera spazi per includere nel piano segmenti ulteriori che non era stato possibile prendere in considerazione nella fase iniziale. Se siamo d'accordo con Elster che le aspirazioni si adeguano alle possibilità, in questo caso la crescita delle aspirazioni altro non rivelerebbe che l'effetto di una crescita percepita nelle possibilità. Non dovremmo quindi valutarla negativamente; infatti, anche se la felicità soggettiva percepita e dichiarata nei sondaggi non cresce, le persone stanno sia realizzando obiettivi della loro vita, sia programmando obiettivi ulteriori che una probabile sottostima iniziale delle risorse disponibili per il futuro aveva indotto a lasciar fuori.

Se questa interpretazione è accettabile, allora la felicità soggettiva percepita è una variabile inadeguata, se singolarmente considerata, a rappresentare il benessere e la felicità delle persone. Per una valutazione completa sarebbe opportuno conoscere anche gli obiettivi perseguiti dalle persone, sintetizzabili attraverso stili di vita, gli obiettivi raggiunti e, possibilmente, anche il

²⁰ J. Stuart Mill, 1863, p. 59.

²¹ Ibidem, p. 61.

²² Easterlin, 2001, p. 465.

²³ Ibidem, p. 481.

grado di autonomia con cui essi sono stati definiti. Ad esempio, il soggetto Caio nello scegliere lo stile di vita gaudente (o altro) ha considerato previamente i caratteri degli altri stili di vita oppure è stato oggetto di un'induzione eteronoma? E se, valutando gli altri stili, egli giunge alla conclusione di aver sbagliato e di voler cambiare rotta? Evidentemente dopo il cambiamento di preferenze dichiarerà un livello di felicità soggettiva inferiore rispetto a prima (alcuni risultati conseguiti nel vecchio stile di vita sono inutili nel nuovo e, probabilmente, quest'ultimo è più ambizioso del precedente).

Siamo di fronte ad un caso di identico benessere materiale, minore felicità percepita e maggiore autonomia. Se riteniamo che la maggiore autonomia sia più importante della minore soddisfazione dichiarata, allora dovremmo poter sostenere che l'individuo sta meglio in questa seconda situazione rispetto alla precedente. Anzi, considerando che la minore felicità deriva da un ampliamento ragionevole degli obiettivi anziché da una riduzione dei conseguimenti, dovremmo valutare anche la minore felicità percepita in senso positivo piuttosto che negativo. Più in generale sembra ragionevole ritenere che un indicatore accettabile di benessere individuale 'comprensivo' compatibile con un approccio delle libertà positive dovrebbe crescere a seguito di: (i) incrementi nei risultati individuali, (ii) incrementi negli obiettivi individuali ragionevolmente perseguiti, (iii) incrementi nel grado di autonomia della definizione degli obiettivi. La felicità soggettivamente percepita, utilizzata nell'approccio '*Happiness and Economics*', non risponde a questi requisiti: registra con segno corretto il primo effetto ma con segno sbagliato il secondo e non prende in considerazione il terzo.

Se il concetto di felicità soggettiva percepita appare inadeguato, da solo, a rappresentare il benessere e la felicità delle persone, anche l'utilizzo della variabile reddito quale proxy della disponibilità di basi materiali per il benessere non risulta privo di aspetti problematici. In primo luogo la configurazione di reddito alla quale è opportuno fare riferimento è al netto delle imposte, espressa in termini reali e su base familiare. Si tratta di caratteristiche ovvie: la prima dipende dal fatto che siamo interessati alla sola quota di reddito che può essere spesa nell'acquisto di beni, la seconda dal fatto che siamo interessati alle quantità che possono essere acquistate, la terza dal fatto che, pur risultando solo alcuni componenti familiari come percettori di reddito, quest'ultimo è solitamente a disposizione in maniera indistinta, e indipendente dai percettori, per i bisogni di tutti i membri della famiglia.

Rispettare queste esigenze mentre si richiede una risposta sul livello di reddito familiare nei questionari può risultare tuttavia problematico:

- È probabile che chi risponde abbia in mente con maggiore facilità il reddito imponibile, agevolato dall'aver compilato la dichiarazione fiscale. Tuttavia, se si domandasse il reddito prima delle tasse per poi depurarlo di queste ultime, il calcolo risulterebbe complicato in conseguenza del diverso operare, tra famiglie, del sistema delle detrazioni e deduzioni.
- Per quanto riguarda il processo di deflazione dei dati di reddito, se esso appare agevole nella realizzazione di confronti interpersonali, lo è molto di meno per confronti spaziali. Se in un test italiano su '*Happiness and Economics*' scoprimmo che gli abitanti di Napoli che vi partecipano risultano mediamente più felici a parità di reddito rispetto a Milano, questo fatto non dovrebbe essere spiegato totalmente col diverso carattere dei napoletani o con l'effetto sulla felicità percepita del miglior clima atmosferico ma anche con la possibilità per i napoletani di poter comperare più beni a parità di reddito disponibile, dato il minor livello dei prezzi nella loro città²⁴. Tuttavia dati sistematici ed aggiornati sui differenziali geografici di costo della vita non sono abitualmente disponibili.

²⁴ Cfr. al riguardo Campiglio, 1996.

- Per quanto riguarda, infine, il fatto che il reddito è percepito individualmente ma i consumi sono familiari, occorre tener conto accuratamente delle variazioni di benessere materiale legate alle dimensioni familiari. L'arrivo di un figlio, se da un lato accresce la felicità non materiale, dall'altro riduce non poco il benessere materiale in quanto richiede maggiori consumi mentre il reddito lordo familiare non sale²⁵ e il reddito netto trae modestissimo giovamento da irrisorie detrazioni d'imposta per carichi familiari. In questo caso, se vogliamo cogliere con maggiore precisione l'apporto delle due componenti nell'ambito di esercizi econometrici, l'apporto alla felicità non materiale può essere colto da una variabile dummy utilizzata per rappresentare i figli solo a condizione di utilizzare la variabile reddito disponibile dopo averla resa equivalente a quella di una famiglia di composizione standard tramite l'utilizzo di un'opportuna scala di equivalenza. Se invece si utilizza come variabile esplicativa il reddito disponibile familiare aggregato, la variabile dummy coglie l'effetto complessivo derivante dai figli, comprendendovi la riduzione di benessere materiale. In questo caso, come si verifica in Frey e Stutzer²⁶, l'apporto alla felicità soggettiva percepita potrebbe anche risultare negativo.

Le riflessioni precedenti permettono di elaborare una terza spiegazione teorica del perché, al crescere del reddito familiare, la felicità soggettiva percepita non cresce. Riepilogando:

- Perché all'aumentare del reddito cresce in maniera equivalente il sistema dei desideri e delle aspirazioni delle persone (Easterlin);
- Perché all'aumentare del reddito si allargano gli obiettivi individuali ragionevolmente perseguibili e le persone adeguano al rialzo i loro piani di vita (spiegazione alternativa proposta in precedenza);
- Perché l'incremento di reddito è utilizzato per incrementare le dimensioni familiari e, probabilmente, in termini equivalenti non cresce. In realtà questa spiegazione rappresenta un caso particolare della precedente e può essere così riformulata:
- Perché all'aumentare del reddito si allargano gli obiettivi individuali ragionevolmente perseguibili e le persone adeguano al rialzo i loro piani di vita *decidendo di avere figli*. In questo modo si azzera, o diviene negativo, l'incremento di reddito in termini familiari equivalenti e la felicità soggettiva dichiarata in relazione al reddito non cambia.

Un semplice esempio numerico può aiutare a chiarire questo approccio: immaginiamo diverse possibili composizioni familiari e ipotizziamo che ogni componente sia o un adulto che lavora e guadagna un'unità di reddito all'anno dopo le tasse o un bambino che non apporta alcun reddito aggiuntivo (ipotizziamo, senza rilevante errore, che il fisco non conceda riduzioni d'imposta per carichi familiari). Prendiamo inoltre in considerazione la scala di equivalenza utilizzata, a partire dal 1984, dalla Commissione d'indagine sulla povertà in Italia²⁷. Da essa si deduce che, per mantenere costante il livello di benessere materiale di una famiglia, il reddito familiare destinato a consumi dovrebbe crescere nel seguente modo rispetto alla composizione familiare:

²⁵ O si riduce per l'esigenza di astensione dal lavoro di un genitore al di là del breve periodo coperto dalla protezione dello stato sociale.

²⁶ Cfr. Frey e Stutzer, 1999.

²⁷ Cfr. al riguardo il Rapporto della commissione d'indagine sulla povertà e l'emarginazione sociale, vari anni.

Numero di componenti della famiglia	Livello di spesa per consumi in grado di mantenere invariato il benessere
1	1
2	1,66
3	2
4	2,22
5	2,39

Utilizziamo ora la scala indicata per valutare gli effetti di benessere attesi da scelte di vita quali: (a) andare a vivere da soli, (b) sposarsi o convivere, (c) avere figli.

- a) Immaginiamo un giovane che, iniziando a lavorare, decide di continuare a vivere con i genitori, una coppia di persone che lavorano. In questo caso il reddito familiare complessivo è pari a tre, ma l'incremento di reddito richiesto alla famiglia per mantenere invariato il benessere²⁸, rispetto all'ipotesi che egli viva fuori casa, è pari solo a 0,34. Se il giovane contribuisce alle spese familiari solo per il suo apporto marginale alla loro formazione, avrà a disposizione una quota rilevante del suo reddito che, destinata ad extraconsumi o al risparmio, accrescerà notevolmente il suo benessere. Lo stesso si verifica, in misura più limitata, se contribuisce per il suo apporto medio.
- b) Se due giovani che vivono da single dopo essere usciti dalle rispettive famiglie di origine avviano una convivenza o si sposano, mantengono lo stesso livello di benessere con una spesa complessiva pari solo a 1,66 volte la spesa individuale di ognuno di loro. E' dunque evidente che, con un reddito complessivo pari a 2, il loro benessere materiale si è accresciuto rispetto a quando vivevano da soli. Questo potrebbe indurli a dichiararsi, rispondendo ai test su *'Happiness and Economics'* più felici rispetto alla loro condizione di partenza (salvo che la felicità derivante dalle migliori condizioni materiali conseguenti alle economie di scala nel consumo sia azzerata da una crescente infelicità derivante da fattori non materiali). Non stupisce quindi che Frey e Stutzer evidenzino un effetto positivo del matrimonio sulla felicità soggettiva percepita e dichiarata nei sondaggi²⁹.
- c) Nel momento in cui la coppia precedente ha il primo figlio, il vantaggio, derivante dalle economie di scala nel consumo del vivere in coppia rispetto al vivere da single, si perde totalmente in considerazione del fatto che ora una famiglia di tre componenti necessita dello stesso livello aggregato di spesa per consumi di quando essi vivevano separatamente e il reddito complessivo della famiglia rimane invariato a due. L'arrivo di figli ulteriori peggiora il benessere, a parità di reddito, e quindi non ci si può stupire che, spiegando il livello di felicità soggettiva dichiarato rispetto al reddito, non convertito in funzione della numerosità familiare, si rilevi un effetto negativo dei figli. Ma, ad una più attenta analisi non sono i figli in sé a ridurre la felicità soggettiva percepita quanto l'incapacità delle basi materiali per il benessere di tenere il passo con l'accrescimento delle dimensioni familiari. Questo si verifica, in parti-

²⁸ In realtà si tratta dell'incremento della spesa complessiva per consumi, tuttavia ipotizziamo per semplificare che le due cose coincidano.

²⁹ Cfr. Frey e Stutzer, 2003.

colare, per l'incapacità del sistema fiscale di tener conto in maniera adeguata degli effetti di benessere derivanti dai carichi familiari.

Per concludere questa parte, possiamo individuare due ulteriori fattori, collegati tra loro, della mancata crescita della felicità soggettiva dichiarata al crescere del reddito familiare. La spiegazione parte dall'osservazione che la felicità soggettiva dovrebbe scaturire dalla constatazione che un soggetto sta realizzando con successo un piano di vita che si è dato; naturalmente nel caso in cui il soggetto abbia scelto, nella definizione del suo piano, uno stile di vita opulento, la realizzazione del piano può coincidere semplicemente con l'acquisizione di crescenti possibilità di consumo. Questo è tuttavia un caso particolare del caso più generale appena evidenziato.

La spiegazione in oggetto si articola sui seguenti punti:

- La felicità soggettiva dichiarata è una valutazione del grado di raggiungimento dei piani di vita delle persone.
- La realizzazione di piani di vita richiede l'attivazione, probabilmente articolata e differenziata nel tempo, di una serie di funzionamenti (intesi nel senso in cui sono stati introdotti ed utilizzati da Sen).
- Le risorse materiali, o basi materiali per il benessere, costituiscono input per l'attivazione di funzionamenti.
- Il reddito serve per acquisire le risorse materiali in oggetto.
- Alcuni funzionamenti non sono richiesti dal piano di vita prescelto bensì dalla necessità di acquisire reddito, ad esempio il funzionamento relativo al viaggiare da casa all'ufficio ogni mattina per essere in tempo sul luogo di lavoro. Essi rappresentano, in conseguenza, funzionamenti intermedi e le risorse materiali che richiedono rappresentano consumi intermedi anziché finali.
- I funzionamenti condizionano il benessere con segno differente: positivo se costituiscono parte del piano di vita programmato, negativo se finalizzati a procurare reddito; lo stesso per quanto riguarda le risorse materiali che essi richiedono. Ad esempio, se lo stesso reddito potesse essere ottenuto senza attivare il funzionamento descritto al punto precedente, il soggetto avrebbe maggiore benessere e consumerebbe meno risorse intermedie.
- Nel corso del ciclo di vita la ricerca di maggiore reddito e migliori opportunità di lavoro può indurre ad assegnare maggiore peso ai funzionamenti intermedi, ad esempio perché si assumono posizioni di lavoro che richiedono maggiore mobilità o di coprire distanze maggiori dalla propria abitazione od anche di risiedere una parte del tempo fuori dalla famiglia. In questo modo una parte, più o meno ampia, del benessere derivante dal lavoro migliore o più pagato si disperde sotto forma di maggiori consumi intermedi. La felicità soggettiva dichiarata non può non tener conto di questo fattore, mentre la sola osservazione del maggior reddito indurrebbe ad ipotizzare una più consistente crescita nel benessere.
- Più in generale i funzionamenti, siano essi intermedi o finali, potrebbero divenire col tempo meno efficienti e richiedere, conseguentemente, il consumo di maggiori risorse a parità di risultati in termini di benessere. Qui il fenomeno della congestione gioca un ruolo fondamentale. Il maggior traffico cittadino aumenta i tempi del mio trasferimento dall'abitazione all'ufficio e mi fa consumare più carburante, richiedendomi più reddito per conservare lo stesso livello di benessere. Se porto la famiglia al mare nel fine settimana, il beneficio che se ne può ricavare sarà tanto più alto quanto più non si troverà traffico nel viaggio e affollamento sulla spiaggia. La crescita del traffico e dell'affollamento riduce il beneficio a parità di consumo e lo stesso livello di consumo

richiede maggiore spesa monetaria, riducendo in questo modo se non annullando in termini di benessere i vantaggi che la sola osservazione della crescita del reddito percepito ci aveva lasciato ipotizzare.

Naturalmente le spiegazioni dei mancati effetti della crescita del reddito sulla felicità soggettiva non sono alternative tra loro ma identificano fenomeni che possono coesistere e di cui sarebbe di grande interesse poter valutare il ruolo relativo.

4. *Utilità degli stati finali e utilità procedurale*

Il tentativo di andare più a fondo nella ricerca delle connessioni tra reddito e felicità soggettiva passa, necessariamente, per un chiarimento del significato concettuale di *happiness*. L'approccio '*Happiness and Economics*' nel momento in cui domanda ai soggetti di valutare il loro stato di felicità non esplicita una definizione o concezione della medesima. Così facendo lascia, almeno in apparenza, libertà alle persone di fornire la valutazione secondo la loro personale concezione. Tuttavia è opportuno chiedersi se, dall'insieme delle domande che costituiscono il questionario, il soggetto non sia in grado di accorgersi che la finalità dell'indagine è relativa all'accertamento della relazione tra reddito e felicità e rispondere, coerentemente, sulla felicità che gli deriva dalle risorse materiali di cui dispone. Qui possiamo prendere in considerazione due ipotesi:

- Chi risponde è consapevole del fatto che la domanda è relativa alla felicità procurata dal benessere materiale. In questo caso lo studioso ha informazioni coerenti tra input e risultati di felicità (benessere materiale contro felicità procurata da quest'ultimo) ma perde un'importante informazione: gli effetti in termini di felicità dei fattori, se esistono, diversi dal benessere materiale.
- Chi risponde non è consapevole e fornisce l'informazione relativa al suo stato di felicità complessivo, causato da tutti i possibili fattori, materiali e non. In questo caso lo studioso di *happiness* si troverà nella condizione di dover spiegare il livello di felicità degli individui solo attraverso una parte dei fattori che lo determinano.

Solo nell'ipotesi che il benessere materiale sia l'unica fonte di felicità per le persone non si va incontro a problemi, ma questa è un'ipotesi assai problematica da giustificare. Se invece non crediamo ad essa, dobbiamo rivolgere l'indagine anche alle tipologie di effetti di benessere che non risultano generati dai risultati, quali il reddito o i beni materiali, conseguiti negli stati finali. Un concetto interessante a questo scopo è quello di utilità procedurale, sviluppato solo recentemente, in particolare in diversi contributi di Frey e coautori³⁰, ma già presente, anche se non denominato in tal modo, in un lavoro di Hahn³¹.

Hahn classifica il caso dell'utilità procedurale³² all'interno di una serie di "*difficoltà per l'economista utilitarista*" rispondendo al quesito, formulato nell'ambito di una riflessione sulla teoria economica della politica pubblica, se "*è ragionevole insistere nel sostenere che le utilità degli agenti dipendono soltanto dalle conseguenze di azioni...*"³³ Per l'autore "*...c'è una difficoltà ... sottile che è raramente ricordata e non è mai considerata dall'economista del benessere: la mia utilità può non dipendere soltanto da ciò che io (o gli altri) ottengo ma dal modo in*

³⁰ Cfr. Frey e Stutzer, 2001a, 2002 e Frey, Benz e Stutzer, 2002.

³¹ Hahn, 1984. Frey, Benz e Stutzer, 2002, non fanno tuttavia riferimento a Hahn.

³² In realtà non lo identifica con tale denominazione.

³³ Hahn fa riferimento ad azioni pubbliche in conseguenza dell'ambito specifico in cui il quesito è posto; la domanda risulta tuttavia generalizzabile.

*cui lo ottengo*³⁴. Vale a dire, *la mia utilità può non dipendere soltanto dalle conseguenze della politica, ma dalla politica stessa*³⁵.

Egli porta al riguardo tre diversi esempi in cui il medesimo stato finale può essere raggiunto attraverso due percorsi contrapposti: il primo prevede una libera scelta del decisore, il secondo un obbligo. Gli esempi riguardano rispettivamente: (a) scegliere oppure essere obbligati a svolgere un lavoro dipendente con determinate caratteristiche e una data remunerazione in termini reali; (b) scegliere oppure essere obbligati a partecipare ad una missione militare pericolosa; (c) scegliere oppure essere obbligati a destinare una parte del proprio reddito ad una determinata opera di carità. In tutti gli esempi gli stati finali in a, b, e c sono identici, essendo l'unica diversità rappresentata dal modo in cui sono stati ottenuti. Questo significa che gli individui, lasciati liberi di agire, avrebbero scelto le medesime opzioni alle quali risultano obbligati nel caso alternativo.

E' evidente che l'utilità degli stati finali non può essere diversa nell'uno o nell'altro caso; tuttavia è intuitivamente accettabile che gli individui preferiscano pervenire a quegli esiti attraverso un'azione resa possibile dall'esercizio della libertà di scelta e che ricavano in tal modo maggiore utilità, che assume, conseguentemente, natura procedurale. Questo implica che la funzione di utilità di un generico individuo i non dipende solo dall'utilità dei beni (Q) conseguiti per effetto di un'azione³⁶ (A), ovvero $U_i(Q_i(A))$, ma, congiuntamente, da tale utilità e dall'utilità $U_i(A)$ generata dall'azione in sé sulla base delle sue caratteristiche, quindi $U_i(A, Q_i(A))$. Sottrarre all'individuo la possibilità dell'azione A modifica la sua utilità anche se gli vengono egualmente erogati i beni che con quell'azione avrebbe ottenuto; un effetto paragonabile si verifica anche se rimane l'azione, ma se ne modificano le condizioni, ad esempio se da libera diviene obbligata. Si può infatti ragionevolmente concordare sul fatto che, anche se non si assegna alcuna probabilità di scegliere in futuro un'opzione differente a quella preferita oggi, *“la sua perdita attraverso una restrizione della libertà potenziale può essere sentita come una perdita di utilità”*³⁷.

Hahn sottolinea come il suo approccio, utilitarista non ristretto agli stati finali, permanga all'interno di un'ottica consequenzialista in quanto ciò che si valutano sono solamente le conseguenze di utilità delle azioni e non l'azione in sé, ad esempio la sua correttezza intrinseca. Nello stesso tempo è consapevole del fatto che una modificazione all'apparenza non rivoluzionaria dell'utilitarismo, quale quella derivante dall'inclusione dell'utilità procedurale, possa comportare conseguenze rilevanti per l'analisi dell'economia del benessere: *“Certamente, una volta che le politiche sono ammesse nel dominio delle preferenze, quasi ogni proposizione del benessere proposta dagli economisti può non essere in grado di reggere”*³⁸.

5. Utilità edonica e utilità strumentale

Gli esempi di Hahn evidenziano l'esistenza di un'utilità procedurale derivante dall'esercizio autonomo di scelte. Tuttavia l'utilità dell'autonomia sembra essere, già in Hahn, solo una delle possibili forme di utilità procedurale. L'esame dei recenti contributi di Frey (e coautori) sul te-

³⁴ L'esistenza di utilità procedurale sembra manifesta anche nei bambini, già in tenerissima età; spesso, infatti, essi dimostrano di non voler essere aiutati a conseguire uno stato finale, ad esempio salire i pochi gradini di una scala, e manifestano una netta preferenza a far da soli, con tutta l'evidente difficoltà che possono riscontare quando hanno appena appreso a muovere i primi passi.

³⁵ Hahn cit., p. 234-235.

³⁶ L'azione può essere sia realizzata dall'individuo stesso, sia derivare da una procedura collettiva o rappresentare, come nello specifico esempio di Hahn, una politica pubblica.

³⁷ Hahn cit., p. 236.

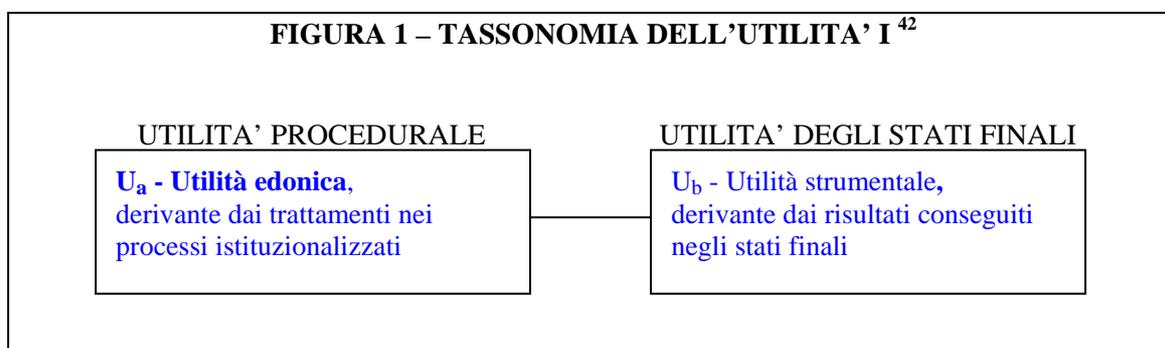
³⁸ Ibidem, p. 237.

ma, e delle loro analogie e differenze rispetto a Hahn, può essere utile per delineare un quadro più completo.

Frey fornisce una definizione di utilità procedurale molto simile a quella, implicitamente, utilizzata da Hahn: *“L’utilità procedurale significa che le persone non valutano solo i risultati effettivi, cioè il ‘che cosa’, ma anche le condizioni e i processi che portano a quei risultati, cioè il ‘come’. L’utilità procedurale rappresenta dunque un approccio totalmente differente al benessere umano rispetto all’approccio standard utilizzato nella scienza economica. Il concetto economico di utilità è orientato al risultato: l’utilità individuale è vista come una conseguenza dei benefici e dei costi associati a risultati strumentali. Al contrario, l’utilità procedurale è riferita alle soddisfazioni non strumentali, di segno positivo e negativo, dei processi”*³⁹.

In maniera differente da Hahn, Frey e coautori evidenziano il carattere psicologico dell’utilità procedurale e la contrappongono all’utilità strumentale che è ritenuta caratterizzare gli stati finali: *“L’utilità procedurale enfatizza il contenuto edonico dell’utilità. L’utilità è intesa come benessere, piacere o pena, influenza positiva o negativa o soddisfazione della vita”*⁴⁰; essi, inoltre, legano il concetto di utilità procedurale al senso del sé e all’autostima che influenza il benessere delle persone e che è condizionato dai processi decisionali e dalle interazioni con le istituzioni e gli altri individui: *“L’utilità procedurale aggiunge una dimensione non strumentale all’utilità. Essa evidenzia come gli individui sono trattati attraverso i processi e le istituzioni in cui ambito vivono e agiscono. Il trattamento delle persone è inteso influenzare il loro senso del sé e quindi il loro benessere. L’utilità procedurale può dunque essere definita come il benessere edonico che le persone guadagnano dalla qualità dei trattamenti nei processi istituzionalizzati la quale contribuisce ad un positivo senso del sé”*⁴¹.

Frey e coautori propongono in sostanza una concezione duale dell’utilità che può essere riassunta nello schema seguente (Figura 1). In esso, ad un’utilità procedurale che ha natura psicologica, edonica, e deriva dalle procedure che influiscono sugli individui nei processi istituzionalizzati, si contrappone esclusivamente un’utilità degli stati finali, coerente con l’approccio tradizionale.



Pur condividendo la distinzione introdotta da Frey e coautori e la rilevanza del benessere indotto dai trattamenti cui sono sottoposti gli individui nei processi istituzionalizzati, riteniamo tuttavia che lo schema della Figura 1 non possa essere considerato completo in quanto non in grado di esaurire le differenti tipologie di utilità che possono condizionare il benessere umano, qualora lo si intenda in un senso sufficientemente esteso e si tenga conto, completamente, dell’interazione tra individui oltre che dell’interazione tra individui e istituzioni.

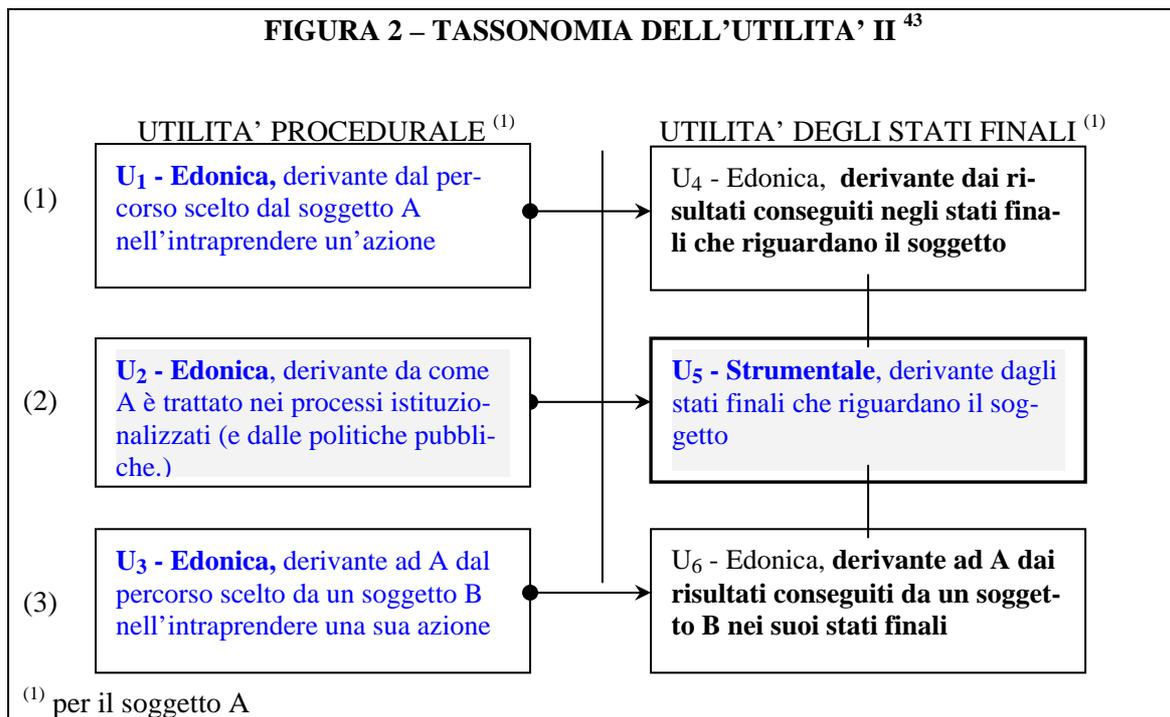
³⁹ Frey, Benz e Stutzer, 2002, p. 2.

⁴⁰ Ibidem, p. 4.

⁴¹ Ibidem.

⁴² Basata su Frey, Benz e Stutzer, 2002.

FIGURA 2 – TASSONOMIA DELL'UTILITA' II ⁴³



Nello schema della Figura 2 la distinzione introdotta da Frey e coautori è conservata nella parte centrale (n. 2), tuttavia alla due tipologie già presenti nella Figura 2 se ne aggiungono altre quattro. Per illustrare lo schema conviene precisare che esso intende rappresentare esclusivamente gli effetti di benessere che pervengono ad un individuo a seguito di azioni mentre in seguito si valuterà anche l'eventualità che possano trarre origine da fenomeni differenti rispetto alle azioni.

Le azioni in grado di influire sul benessere di una persona ricadono in tre differenti tipologie, distinte sulla base di chi è il soggetto che le intraprende: (a) il beneficiario stesso dell'effetto di benessere, (b) un'istituzione (è il caso esaminato da Frey e coautori), (c) un soggetto differente col quale sussistono tuttavia legami tali da comportare un'interdipendenza delle utilità.

Nel caso (a) l'utilità generata può ricadere sotto tre differenti tipologie:

a1) Utilità procedurale, derivante dal percorso scelto per condurre l'azione (casella U₁ nello schema). Se devo falciare l'erba del mio prato, posso farlo personalmente oppure acquistare questo servizio sul mercato; se traggo piacere (procedurale) dal fare qualcosa per me stesso opterò per la prima soluzione; se, al contrario, l'utilità (edonica) generata da tale possibilità è di segno negativo, la confronterò col costo necessario a comperare il servizio ed effettuerò la scelta che mi comporta minore disutilità. Ciò che preme sottolineare è che il piacere del falciare il (proprio) prato è differente dal piacere che si ha ad avere il prato falciato. Il secondo può essere acquisito attraverso il mercato, il primo no.

a2) Utilità strumentale, derivante dallo stato finale conseguito. Si tratta dell'utilità materiale (casella U₅ nello schema) ottenuta attraverso i beni conseguiti nello stato finale: ho acquistato una nuova auto; trarrò in conseguenza un vantaggio materiale nell'usarla per recarmi al lavoro e nel tempo libero.

a3) Utilità edonica, derivante dallo stato finale conseguito. Si tratta del benessere psicologico (casella U₄ nello schema) derivante dai beni conseguiti nello stato finale: la nuova auto che ho

⁴³ Alternativa a quella proposta da Frey, Benz e Stutzer, 2002.

acquistato è un modello sportivo molto sofisticato che desideravo da tempo; l'averla a disposizione mi dà una particolare soddisfazione (sia quando la uso, sia quando la tengo ferma in garage).

Ciò che è importante evidenziare è che utilità strumentale e utilità edonica dello stato finale sono fenomeni separati e possono coesistere in proporzioni molto differenti. L'auto acquistata potrebbe essere un vecchissimo modello e non risultare in grado di produrre benefici significativi oltre l'utilità materiale generata nel trasportare il suo proprietario. Al contrario, potrebbe essere un modello storico di una casa automobilistica prestigiosa e, anche se non più autorizzata a circolare sulle strade pubbliche, generare un'elevata soddisfazione per chi la possiede (utilità esclusivamente edonica).

Anche nel caso (b) il benessere generato, in questo caso attraverso procedure adottate in contesti istituzionalizzati che coinvolgono il soggetto, può ricadere sotto tre differenti tipologie: l'utilità procedurale evidenziata da Frey e coautori (casella U_2 nello schema) e le consuete utilità, strumentale ed edonica, dello stato finale.

Il caso (c), infine, rappresenta ipotesi di interdipendenza nel benessere: chi intraprende l'azione è un altro soggetto rispetto al beneficiario che stiamo considerando ma il percorso procedurale adottato nell'azione e/o lo stato finale conseguito producono anche effetti esterni di utilità edonica. Se mio figlio da grande intraprenderà studi filosofici (piuttosto che di teoria economica) mi darà un'elevata utilità edonica, che ha natura procedurale anche se non sono io ad aver avviato quella procedura (casella U_3 nello schema); se, oltre ad intraprendere tali studi, conseguirà anche brillantemente la laurea mi darà ancora un'elevata utilità edonica, ma questa volta essa sarà legata ad uno stato finale (casella U_6 nello schema). In altri esempi l'azione altrui potrà comportare, oltre ad influenze edoniche, anche influenze materiali sullo stato finale di un soggetto (casella U_5 nello schema).

Gli effetti di utilità sin qui considerati derivano ad un soggetto da azioni, che possono essere intraprese dal medesimo o da altri (individui o istituzioni). Sembra opportuno dover precisare che cosa si intende per azioni. Ad una prima approssimazione potremmo identificare le azioni come tentativi deliberati di un soggetto di interagire, strumentalmente, col mondo esterno al fine di realizzarne talune modificazioni; tutti gli esempi adottati in precedenza ricadono all'interno di questa definizione. Ciò nonostante vi possono essere fonti di benessere date da azioni particolari che non sono deliberate e/o che non sono strumentali e/o che non hanno per obiettivo di modificare la realtà esterna: dormire, o respirare, produce benessere ma non è deliberato; conversare con uno sconosciuto in treno senza alcun fine particolare può produrre benessere ma non è strumentale; la riflessione intellettuale e la meditazione sono fonti di benessere ma non si propongono necessariamente il fine di modificare il mondo esterno, possono non avere un obiettivo specifico e possono non costituire azioni deliberate.

Occorre infine considerare il caso di eventi in grado di generare benessere ma che non costituiscono azioni: incontrare per caso una persona di cui ci innamoreremo e che diventerà nostra moglie è evento che genera benessere ma non deriva da azione deliberata e non poteva essere rappresentato, a priori, nell'ordinamento di preferenze di nessuna delle due persone che si sono incontrate. Anche se, in genere, vedere le nostre preferenze soddisfatte produce benessere, spesso le felicità più intense sono generate da eventi che non erano stati inclusi nel nostro ordinamento poiché totalmente nuovi e, per questo, non prevedibili.

Quali sono le conseguenze di queste riflessioni? In primo luogo occorre considerare che, al di là delle molteplici tipologie di utilità, individuate in precedenza, la distinzione che assume il rilievo maggiore è relativa alla differente natura tra il caso edonico (tutte le tipologie di utilità indicate nello schema tranne la U_5) e quello strumentale (la sola casella U_5 , circonscritta da un perimetro più marcato). L'utilità edonica ha carattere psicologico e deriva da stati mentali; l'utilità strumentale deriva dalle proprietà oggettive dei beni inclusi negli stati finali, da ciò che essi possono fare per il benessere materiale degli individui ai quali quegli stati finali apparten-

gono. Non è detto inoltre che l'utilità strumentale dei beni si traduca in maniera equivalente in utilità psicologica. Si è detto in precedenza che il benessere edonico sembra dipendere da variazioni nel livello di benessere materiale delle persone più che dal livello stesso. L'impianto che ci riscalda la casa, la lavatrice che ci lava i panni, l'automobile che si accende al nostro girare della chiave di accensione non destano l'attenzione della nostra mente e non generano più utilità edonica. Sarebbe tuttavia eccessivo sostenere che il nostro benessere non dipende in alcun modo da essi.

L'approccio *'Happiness and Economics'* dovrebbe confrontarsi con questa complessità, affrontando il problema della valutazione del benessere non psicologicamente percepito accanto a quello psicologicamente percepito e, nell'ambito di quest'ultimo, considerare tutte le possibili fonti di utilità edonica, sia i beni materiali che sono fonte anche di utilità strumentale, sia i beni sociali non materiali, i quali assumono la forma di beni relazionali tra persone e tra istituzioni e persone. Questi ultimi, eterogenei rispetto ai beni materiali, non sono evidentemente soggetti ad una tecnologia di produzione di tipo ingegneristico ma traggono origine da prassi e tradizioni sociali e culturali la cui preservazione nel tempo appare decisiva ai fini della felicità umana, intesa in un senso più ampio rispetto alla concezione dominante nell'approccio che stiamo studiando.

6. *'Happiness and economics' o 'The joyless economy'?*

Ritenendo di aver sufficientemente complicato il quadro dell'*happiness*, si tratta ora di aprire un breve confronto con alcune teorie economiche che hanno preceduto il filone oggetto del nostro studio e si sono occupate, da un punto di vista non empirico, del rapporto tra benessere economico e (scarsità di) felicità nei sistemi sviluppati. Il dibattito su *felicità ed economia* può trarre in conseguenza significativi insegnamenti da un precedente dibattito su *infelicità ed economia* al quale sembra essere succeduto con evidente soluzione di continuità.

6.1 *Keynes e il "problema economico" della sussistenza.*

Keynes si occupa del tema in oggetto nel noto saggio intitolato *"Prospettive economiche per i nostri nipoti"*⁴⁴, nel quale presenta interessanti riflessioni sulla felicità umana e sul suo rapporto con la soddisfazione dei bisogni e il benessere materiale. Da queste riflessioni ha origine una profezia sulla scomparsa del problema economico che non sembra essersi avverata.

L'analisi di Keynes si sviluppa a partire dall'osservazione della complessità dei bisogni umani e della possibilità di distinguerli su diversi livelli: *"...è ben vero che i bisogni degli esseri umani possono apparire inesauribili, tuttavia essi rientrano in due categorie: i bisogni assoluti, ovvero quelli che sentiamo quali che siano le condizioni degli esseri umani nostri simili, e quelli relativi, ovvero quelli che esistono solo in quanto la soddisfazione di essi ci eleva, ci fa sentire superiori ai nostri simili. I bisogni della seconda categoria, quelli che soddisfano il desiderio di superiorità, possono davvero essere inesauribili, poiché quanto è più alto il livello generale, tanto maggiori diventano. Il che non è altrettanto vero dei bisogni assoluti: qui potremmo raggiungere presto, quanto prima che noi crediamo, il momento in cui questi bisogni risultano soddisfatti nel senso che preferiamo dedicare le restanti energie a scopi non economici"*⁴⁵.

⁴⁴ Keynes, 1931, trad.it. 1968.

⁴⁵ Keynes cit., p. 278 dell'ed. it. 1994.

Sulla base di queste considerazioni, egli giunge alla conclusione che, verificandosi talune condizioni quali l'assenza di conflitti e di incrementi demografici eccezionali, il problema economico della libertà dai bisogni primari per la totalità delle popolazioni, potrebbe essere risolto nel giro di un secolo. Secondo Keynes l'evoluzione dell'uomo è avvenuta in funzione della risoluzione di tale problema e proprio questa ricerca ha rappresentato la maggiore fonte di infelicità e frustrazione, dovute principalmente all'instaurarsi della credenza che il lavoro e l'impegno quotidiano profusi in funzione del raggiungimento del benessere, dovessero essere considerati valori di indiscutibile rilevanza dai quali nessun uomo virtuoso avrebbe potuto mai prescindere: *"Il passaggio graduale da un'era in cui la ricerca dell'agiatazza economica ha rappresentato il fine principale di tutte le classi sociali ad un'epoca in cui tali scopi potranno non avere più alcun senso, non rappresenterà affatto un elemento destabilizzante per l'umanità, almeno nella misura in cui crediamo un poco nei valori della vita"*⁴⁶. Lo scopo primario del genere umano potrebbe dunque diventare quello non tanto di come procurarsi la maggiore quantità possibile di beni materiali e finanziari, ma di come impiegare una quantità crescente di tempo libero, il che corrisponde ad una questione di rilevanza più generale, ovvero che *"l'uomo, per la prima volta dalla sua creazione, si troverà di fronte al suo vero problema: come impiegare la sua libertà dalle cure economiche più pressanti, come impiegare il tempo libero che la scienza e l'interesse composto gli avranno fatto guadagnare per vivere piacevolmente e con agiatezza"*⁴⁷.

In una società in cui il problema economico della sussistenza fosse risolto, grazie ad una distribuzione sufficientemente uniforme delle risorse, potrebbe essere possibile dedicare porzioni di tempo esigue al lavoro e, dunque, il problema principale diverrebbe quello di come impiegare il maggiore tempo libero disponibile. Anche se – sostiene Keynes - per molte generazioni *"l'istinto del vecchio Adamo rimarrà così forte in noi che avremo bisogno di qualche lavoro per essere soddisfatti, [...] tuttavia riusciremo a fare molte più cose per noi stessi e saremo fin troppo felici di avere limitati doveri, compiti e routines, ma oltre a ciò dovremo adoperarci affinché il poco lavoro che ancora rimane sia distribuito fra quanta più gente possibile; ...tre ore di lavoro al giorno sono infatti più che sufficienti per soddisfare il vecchio Adamo che è in ciascuno di noi"*⁴⁸. Altri ma non meno importanti cambiamenti occorreranno quando l'accumulazione della ricchezza non rivestirà più un significato sociale importante nel codice morale di ognuno. Sarà, allora, auspicabile l'abbandono dei *"... molti principi pseudomorali che ci hanno superstiziosamente angosciati per due secoli, e per i quali abbiamo esaltato come massime virtù le qualità umane più spiacevoli"*⁴⁹. Così, *"...l'amore per il danaro come possesso, distinto dall'amore per il danaro come mezzo per godere i piaceri della vita, sarà riconosciuto per quello che è: una passione morbosa, un po' ripugnante, una di quelle propensioni a metà criminali a metà patologiche che di solito ci consegnano con un brivido allo specialista di malattie mentali"*⁵⁰. E ancora, *"solo chi rivaluterà i fini sui mezzi, chi preferirà il bene all'utile e chi sarà in grado di trarre un piacere diretto dalle cose, evitando di considerare giusto ciò che è sbagliato solo perché utile, potrà ambire ad un'esistenza felice perché condotta alla luce del giorno, al di fuori del cunicolo del bisogno economico"*⁵¹.

Quale contributo può fornire la rilettura di Keynes al nostro discorso? Quali tipologie di beni e di impegno ha in mente per l'uomo liberato dal problema economico? Per Keynes si tratta di impiegare la libertà e il tempo libero, di preferire il bene all'utile, ciò che è giusto ma che non è utile. L'obiettivo sembra essere il perseguimento di obiettivi di felicità personali che non richie-

⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ Ibidem, p. 279.

⁴⁸ Ibidem, p. 280.

⁴⁹ Ibidem, p. 281.

⁵⁰ Ibidem.

⁵¹ Ibidem, p. 282.

dono mezzi materiali; pur non essendo indicati beni o stili di vita specifici da perseguire, Keynes è molto chiaro nell'escludere che si tratti di beni materiali nel momento in cui mostra di apprezzare solo l'utilità strumentale del denaro e non quella edonica, derivante dal suo possesso. In conseguenza pur classificando tali beni non materiali come posizionali, essi appaiono differenti dai beni posizionali che saranno successivamente considerati da Hirsch⁵².

6.2 Galbraith e la società opulenta

Sulla scia di Keynes è il lavoro di Galbraith⁵³ "*The Affluent Society*" a cercare di spiegare la mancata realizzazione della profezia del superamento del problema economico. Per Galbraith, nelle società capitalistiche mature ha preso forma un meccanismo in virtù del quale i bisogni dei consumatori sono artificialmente indotti al fine di mantenere la produzione ad un livello elevato. Tale processo crea meccanismi di soddisfazione dei bisogni illusori e priva i consumatori della possibilità di disporre di quantità soddisfacenti di beni differenti da quelli di mercato.

Il consolidamento dell'idea che la produzione debba essere mantenuta su dinamiche crescenti, quale strumento in grado di eliminare qualsiasi tipo di criticità sociale, secondo Galbraith è dovuto principalmente a due fattori: la mentalità economica convenzionale e la sostituzione del problema dell'ineguaglianza con quello della produzione. La mentalità convenzionale è uno degli aspetti più caratteristici delle società moderne. Essa contribuisce al rafforzamento della convinzione che la felicità di una collettività è subordinata alla soddisfazione dei bisogni materiali dei suoi membri.

Per ciò che concerne la sostituzione del problema dell'ineguaglianza con quello della produzione è, invece, possibile affermare che, al contrario di quanto si crede, l'aumento della produzione e del benessere materiale non contribuiscono alla diminuzione delle differenze esistenti tra le diverse fasce sociali. A tale proposito, uno degli aspetti caratteristici delle società capitalistiche evolute riguarda proprio la cattiva distribuzione del reddito fra soggetti economici, cioè la sua concentrazione presso alcune classi sociali (industriali, capitalisti e produttori).

Secondo la mentalità convenzionale liberale americana è grazie all'espansione economica che si può verificare un miglioramento delle condizioni di vita dell'uomo medio e si può altresì superare del tutto la povertà e lo stato di privazione. Viceversa, secondo Galbraith, è proprio l'aumento del livello della produzione che determina "...un certo margine di povertà alla base della piramide del reddito che tende a perpetuarsi"⁵⁴.

Gli obiettivi in termini di produzione hanno, dunque, soppiantato quelli in termini di sicurezza economica e superamento della diseguaglianza. Oggi esiste una sorprendente "*psicologia del bisogno*"⁵⁵ che porta a considerare importanti e molto utili alla società i beni di mercato a scapito di altre tipologie di beni assicurati in ambiti diversi dal mercato, come i beni pubblici o i beni relazionali. La mentalità convenzionale considera questo tipo di beni gravosi per la produzione privata o, al più, un male necessario. La conseguenza più rilevante della posizione preminente della produzione privata su quella pubblica è che mentre le nostre case sono pulite le nostre strade sono sporche.

Se i bisogni non diminuiscono all'aumentare della ricchezza, viceversa aumentano per emulazione e induzione, non c'è differenza tra beni necessari e non necessari, tra "beni nuovi" e non, un numero maggiore di beni soddisfa un corrispondente numero di bisogni, più elevato del-

⁵² Cfr. Hirsch, 1977.

⁵³ J.K. Galbraith, 1969.

⁵⁴ Ibidem. p. 125

⁵⁵ Ibidem. p. 151 e ss.

la quantità di bisogni che possono essere soddisfatti da beni scarsi. In questo modo si sostengono alti e crescenti livelli di produzione. Ciò che Galbraith chiama l'*effetto della dipendenza* consiste proprio nella constatazione che la produzione determina maggiori bisogni e crea, in conseguenza, l'esigenza di una maggiore produzione. Quindi, "se si vuole incrementare la produzione, i bisogni devono essere effettivamente inventati"⁵⁶, poiché se questi fossero realmente urgenti non sarebbe necessario pubblicizzarli.

Per Galbraith è possibile concludere che nella società opulenta:

(a) I bisogni sono creati dallo stesso processo con il quale vengono soddisfatti (la produzione) al fine di consentire elevati livelli produttivi. Ciò trova giustificazione nella convinzione che la produzione crescente è in grado di eliminare i problemi sociali, la povertà in primo luogo.

(b) I bisogni soddisfatti dai beni di mercato e creati artificialmente si caratterizzano per un'urgenza trascurabile o nulla. L'utilità marginale della produzione creata attraverso la pubblicità, intesa in senso materiale, è, in maniera simile, trascurabile o nulla.

Galbraith è molto importante ai fini del nostro discorso in quanto:

- Spiega le ragioni per le quali si è sviluppato uno stile di vita opulento, dettato dalla dominanza del momento produttivo e dal quale è difficile liberarci;
- Ha in mente la distinzione tra utilità materiale e psicologica: l'utilità del primo tipo è trascurabile per i beni creati dalla pubblicità ma essi possono essere collocati sul mercato solo grazie all'attivazione di meccanismi di emulazione e induzione il cui effetto è quello di attivare utilità psicologica attesa.
- Grazie a questo effetto non può realizzarsi il grande salto, previsto da Keynes, tra attività umane finalizzate alla soddisfazione dei bisogni materiali e attività di livello più elevato.

6.3 *L'economia senza gioia di Tibor Scitovsky*

Il contributo di Tibor Scitovsky allo sviluppo di una teoria dell'infelicità nelle società capitalistiche evolute è senza dubbio uno dei più originali. In *'The Joyless Economy'* (1976), Scitovsky tenta di fornire una spiegazione della delusione che caratterizza i consumatori delle moderne società dell'abbondanza, avvalendosi di alcuni risultati della psicologia sperimentale sui bisogni e la loro soddisfazione⁵⁷.

L'analisi di Scitovsky è basata sulla nozione di attivazione del sistema nervoso (*arousal*) che può essere eccessiva o scarsa: nel primo caso essa genera un malessere che si manifesta sotto forma di fame, sete, dolore fisico o altri bisogni derivanti da stati di assenza di benessere; quando invece il livello di attivazione è troppo basso subentra un altro genere di malessere tipicamente umano, la noia. Quando ciascuna di queste due forme di disagio è alleviata tramite il consumo quale attività destinata a soddisfare i bisogni o ad attenuare la noia, il risultato è sia il piacere sia il benessere (rispettivamente *stimulation* e *comfort*): il piacere si prova nel momento del passaggio dal malessere al benessere, mentre quest'ultimo è lo stato raggiunto al termine del processo. Ciò che emerge è quindi una sorta di contrapposizione tra piacere e benessere, visto che "per sperimentare il primo occorre temporaneamente sacrificare il secondo"⁵⁸.

⁵⁶ Ibidem. p. 186

⁵⁷ Per quanto riguarda il dibattito più recente su Scitovsky, cfr. M. Bianchi, 2002 e il numero monografico dedicato al ventennale del volume "The Joyless Economy" dalla Critical Review, n. 10 1996.

⁵⁸ Hirschman, 1982, p. 41.

L'insoddisfazione riscontrabile nelle società ricche, ha origine proprio dal basso livello di attivazione generalmente offerto dai beni di mercato, i quali automaticamente sono imputati di cagionare la noia nell'attività di consumo. La ricerca di Scitovsky è dunque orientata all'identificazione delle stimolazioni in grado di alleviare tale noia. In particolare, nella vasta gamma di stimolazioni esistenti, assume grande importanza la ricerca della novità: ciò che è "nuovo", infatti, fornisce al consumatore un adeguato livello di stimolazione, facendone diminuire il tedio derivante dal consumo di beni non nuovi e quindi scarsamente stimolanti. Secondo Scitovsky esisterebbe tutta una serie di attività nuove e stimolanti in grado di procurare quei piaceri che un ambiente saturo di identici beni di consumo di massa non offre; in particolare attività quali "la frequentazione di bar e caffè e alcune tipologie di manifestazioni culturali come il teatro o i concerti"⁵⁹. L'assenza di una consistente domanda per tali beni e, in generale, per tutti i beni non di massa, suggerisce che i consumatori della società opulenta soffrono di sotto-stimolazione, fatto che induce a dedurre che quella dei consumi di massa sia un'economia infelice.

Le considerazioni di Galbraith circa gli obiettivi in termini di aumento della produzione e la creazione dei bisogni nelle moderne economie di mercato sono sostanzialmente condivise da Scitovsky. Nella ricerca della spiegazione della compresenza, tipica delle economie evolute, di ricchezza materiale e scarsa felicità, egli aggiunge, tuttavia, interessanti osservazioni circa i meccanismi che regolano la produzione di massa. Scitovsky osserva, infatti, che nelle società dei consumi vige la falsa credenza che i consumatori siano i sovrani del mercato. La confutazione di tale credenza emerge dall'analisi di alcune caratteristiche dei processi produttivi di massa, i quali sarebbero sottoposti a due "leggi" solitamente oggetto di scarso interesse: *Plutocracy* e *Mob Rule*.

In effetti in base alla "legge della Plutocrazia", la società dei consumi di massa altro non è che un governo dei ricchi dove chi più spende ha maggiori possibilità di influire, rispetto a chi ha meno potere di acquisto, su ciò che viene prodotto. Ciò si verificherebbe in virtù dei meccanismi di scala che rendono la produzione di ciò che è desiderato dai molti più economica di quella di ciò che è desiderato dai pochi. Nella società di massa, dunque, la creazione di bisogni non urgenti è giustificata dal fatto che, per rendere la produzione meno costosa, è necessario uniformare i gusti dei consumatori per indurli a preferire quanto preferito dalla maggior parte delle persone (*Mob Rule*). In tal modo è evidente come i prodotti meno costosi siano anche i più venduti. Se da un lato è proprio la loro economicità produttiva a determinarne una larga offerta e una corrispondente richiesta, d'altra parte l'ampia domanda che si manifesta per i "beni economici" è indotta dalla promozione commerciale di cui essi godono, finalizzata alla creazione del loro bisogno. Tali beni non sono, tuttavia, in grado di soddisfare i reali bisogni dei consumatori, poiché non forniscono loro uno stimolo adeguato e ne provocano la noia.

Proprio le caratteristiche peculiari dei beni di massa hanno indotto Scitovsky a concentrare il proprio interesse attorno ai risultati della psicologia sperimentale. Dato che, come si diceva, la logica produttiva e delle leggi di scala contribuiscono alla commercializzazione di prodotti poco stimolanti, i consumatori moderni sono costantemente in balia del tedio e della tensione derivanti dalle due circostanze di disagio tipiche dell'attività di consumo. La prima, corrispondente a livelli di stimolazione troppo bassi, è imputabile, appunto, alla noia che contraddistingue i prodotti offerti sul mercato. La seconda, corrispondente a livelli di stimolazione eccessivi, ha invece origine dall'illusione dei consumatori che la felicità sia proporzionale ai beni materiali posseduti. Essi si trovano, dunque, in preda ad una sorta di "ansia da risultato". Il temporaneo piacere offerto dall'acquisto di qualche bene di consumo spinge, infatti, l'ignaro consumatore a ripetere l'acquisto non appena il piacere fornito da quello precedente svanisce. In ciò consiste il

⁵⁹ Scitovsky, 1976, p. 226.

processo che induce alla continua accumulazione di beni materiali; dato che, come osservato in precedenza, piacere e benessere sono sensazioni contrapposte, tale processo non è in grado di fornire al consumatore nessuna forma di felicità.

L'obiettivo dei consumatori dovrebbe essere, dunque, la ricerca di livelli di stimolazione intermedi, ovvero tipologie di beni contenenti un giusto mix di informazioni nuove (stimolanti) e ridondanti (noiose). Per Scitovsky, livelli ottimi di stimolazione sono contenuti nei beni nuovi e in talune attività culturali non incluse negli abituali panieri di consumo poiché poco redditizie e, dunque, non adeguatamente reclamizzate. L'obiettivo del consumatore deve essere allora quello della ricerca della novità come fonte di stimolazione adeguata a vincere sia la noia sia la tensione: solo i beni nuovi sarebbero, infatti, in grado di fornire sia piacere che benessere. In particolare il primo si proverebbe nel momento del passaggio dal malessere della privazione al benessere del possesso, mentre il secondo sarebbe riscontrabile solo alla fine del processo quando i livelli di stimolazione medi forniti dalla novità appagano le esigenze individuali in termini di attivazione e quindi di felicità. E', dunque, tramite la mancanza di beni nuovi che secondo Scitovsky sarebbe, in definitiva, possibile spiegare l'infelicità dei consumatori.

La conclusione di Scitovsky non risulta, tuttavia, esente da critiche: (i) in primo luogo lo stile di vita che egli raccomanda per la ricerca di soddisfazione appare estenuante (un inseguimento senza tregua di piaceri sempre nuovi); (ii) in secondo luogo egli non identifica mai un' alternativa alla scelta tra benessere o piacere individuale.

Scitovsky è importante ai fini del nostro discorso in particolare per aver identificato la differenza tra *comfort* e *stimulation*. Nel presente lavoro abbiamo suggerito l'ipotesi che il benessere psicologico derivante dai beni materiali dipenda non dal loro livello ma dalla loro variazione. Si tratta di un'ipotesi ispirata a Scitovsky nella quale, tuttavia, il concetto di *comfort* è sostituito da quello di benessere materiale e il concetto di *stimulation* da quello di benessere psicologico. La differenza è evidente: i beni che generano *comfort* potranno anche essere noiosi ma appaiono essenziali per il benessere materiale; i beni che generano *stimulation* potranno anche essere interessanti da un punto di vista psicologico ma non è detto che, ad un più attento esame, si rivelino anche utili in senso non psicologico. I beni creati dalla pubblicità di cui parla Galbraith appartengono a questa categoria: prima la *stimulation*, che spinge all'acquisto, poi il nulla e quindi una delusione ben più profonda rispetto a quella dei beni che generano solo *comfort*. La ricetta potrebbe quindi consistere nel ricercare *stimulation* mentale in beni differenti dai beni materiali offerti dal mercato, ma Scitovsky non perviene a questo tipo di conclusione.

6.4 La ricerca della felicità tra pubblico e privato in Hirschman

Una proposta nella direzione appena indicata è identificata da Hirschman nel particolare tipo di piacere cui è possibile accedere attraverso l'azione pubblica⁶⁰. Analizzando i comportamenti individuali e collettivi nelle società contemporanee, Hirschman ha mostrato come questi siano caratterizzati da ampie oscillazioni tra interessi privati, oggetto dell'attività di consumo e interessi pubblici, oggetto dell'azione collettiva. Queste oscillazioni sarebbero sostanzialmente imputabili al potenziale di delusione che le suddette attività racchiudono. La tesi di fondo è dunque che la causa principale dei cambiamenti dei nostri interessi sia da ricercare non solamente nell'infelicità privata derivante dall'attività di consumo, ma anche in quella pubblica imputabile ai deludenti risultati dell'azione collettiva intrapresa per fare fronte al primo tipo di infelicità. Siccome tanto gli atti di consumo quanto quelli di partecipazione alla vita pubblica sono intrapresi perché ci si aspetta che procurino felicità, è evidente come in ambedue i casi la delusione sia imputabile alla non corrispondenza tra aspettative e realtà.

⁶⁰ Cfr. Hirschman, 1982.

In *'Shifting Involvement's* Hirschman spiega come non tutti i beni risultino egualmente deludenti: alcuni di essi possiedono, infatti, un potenziale di delusione maggiore di altri. Inoltre, a diverse tipologie di beni di consumo e servizi corrispondono specifiche forme di delusione. In particolare, i beni non durevoli sarebbero in grado di procurare un tipo di piacere piuttosto stabile, rinnovabile, ma di breve durata. Poiché, infatti, il loro godimento non è diluito nel tempo, essi danno luogo ad un piacere immediato derivante dal passaggio dalla condizione di malessere determinata dal bisogno di possedere una merce, alla condizione di benessere derivante dalla soddisfazione del medesimo⁶¹. E' dunque la "durabilità" dei beni a racchiudere le maggiori fonti di delusione: i beni durevoli forniscono solo benessere e nessun piacere. Il piacere, infatti, emergendo con il passaggio dal malessere al benessere, è una sensazione difficilmente rinnovabile, se non reiterando l'acquisto di beni non durevoli. Nel caso dei beni durevoli, l'abitudine al loro utilizzo porta, invece, a trascurare la sensazione del piacere provato al momento dell'acquisto. In quest'ottica, sono i beni veramente non durevoli quelli che più facilmente forniscono maggiore piacere.

Per questo motivo Hirschman sostiene che, accettando la diversità del rapporto piacere-benessere corrispondente alle diverse tipologie di beni, i consumatori imparano a fare scambio tra piacere e benessere, aggiustando le loro aspettative⁶². Ulteriori precisazioni concernono il grado di utilizzo dei beni durevoli e il loro carattere intermedio o finale: all'aumentare della frequenza di utilizzo dei primi, aumenta la delusione che sono in grado di trasmettere a seconda che siano utilizzati costantemente, ad intervalli regolari o ad intervalli irregolari. Per i beni intermedi, quelli che come l'appartamento e, per certi versi, l'automobile o la motocicletta privata, "abbisognano di qualche tipo di intervento del proprietario che ne completi la funzionalità", "il piacere da esso generato è immensamente accresciuto dalla contemplazione narcisistica del risultato dei propri sforzi per migliorarlo"⁶³. Dalla deludente categoria dei beni durevoli sono, dunque, esclusi alcuni che, per talune caratteristiche, tendono a ridimensionare la delusione tipicamente riscontrabile all'interno della medesimo.

Hirschman elabora la sua teoria dei coinvolgimenti alterni tra sfera privata e sfera pubblica a partire dalla posizione critica nei confronti della soluzione individuata da Scitovsky al problema dell'infelicità derivante dal consumo e, quindi, dal benessere materiale. Al fine di ridimensionare gli effetti negativi di un'esperienza di consumo privato deludente, "il consumatore di beni di mercato potrebbe manifestare nette preferenze per la vita pubblica come reazione alla deludente esperienza di consumo"⁶⁴. Sul mercato concorrenziale di norma gli individui combattono la delusione dovuta a prodotti insoddisfacenti, rivolgendo le proprie preferenze verso altri beni: essi sostanzialmente "escono" da un sottoinsieme del mercato, per entrare in un altro⁶⁵. Una strategia alternativa è la *voce o protesta*, la quale in molti casi coincide proprio con una qualche forma di

⁶¹ Solo i beni che procurano questo tipo di piacere immediato e rinnovabile sono considerati beni *veramente non durevoli*; gli altri sono beni *non durevoli*. In tale senso, secondo Hirschman, "la tradizionale distinzione tra beni durevoli e non durevoli viene ad essere modificata in quella tra beni durevoli e beni veramente non durevoli".

⁶² Questo punto di vista fornisce, tra l'altro, una spiegazione del perché la delusione sia particolarmente elevata per le generazioni che sperimentano per la prima volta il consumo di certi beni durevoli: queste generazioni di "consumatori pionieri" non possiedono, infatti, una quantità sufficiente di informazioni per prevenire il potenziale di delusione racchiuso nei beni durevoli consumati per la prima volta. Nell'infanzia, ad esempio, il consumo è principalmente costituito da beni non durevoli che racchiudono un potenziale di delusione modesto; con l'età matura ci si aspetta che i consumi di beni durevoli abbiano le medesime caratteristiche dei consumi di beni non durevoli, ma ciò non accade. Da qui la delusione generata dai primi consumi di beni durevoli.

⁶³ *Ibid.*, p. 44.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 76.

⁶⁵ In ciò consiste, in estrema sintesi è il meccanismo di *uscita* tipico del mercato concorrenziale.

azione pubblica; essa è azione pubblica per definizione. Il risultato di entrambe le reazioni sembra essere il medesimo in quanto l'uscita e la voce si rafforzano vicendevolmente e spingono nella medesima direzione, anche se risulta difficile stabilire se il passaggio all'interesse per gli affari pubblici sia una reazione di uscita o una di voce⁶⁶.

Secondo Hirschman, il maggiore vantaggio dell'azione collettiva rispetto al consumo è che in grado di "premiare il consumatore deluso con qualcosa di più rispetto alla scelta tra benessere e piacere: l'alternativa al consumo sulla strada verso il perseguimento della felicità può, infatti, essere rappresentata dal sostenimento di una causa o l'adesione ad un movimento"⁶⁷. Il vantaggio in termini di soddisfazione offerto dalle azioni pubbliche è che in esse la fase di ricerca della felicità e il suo raggiungimento non sono nettamente distinte come, invece, accade nella ricerca dei piaceri privati del consumo. "Lottare per la felicità pubblica e raggiungerla non sono momenti separabili: il fatto stesso di ambire ad una qualche forma di appagamento pubblico è quanto di meglio si possa ottenere subito dopo la concreta realizzazione di tale obiettivo"⁶⁸.

Quando il cittadino non trova più attraente la partecipazione agli affari pubblici si assisterà ad un suo ritiro verso la sfera privata. Il passaggio dalla sfera pubblica a quella privata comporta, tuttavia, difficoltà maggiori che non il percorso opposto, in quanto da un lato l'ideologia e la morale inducono, in caso di fallimento, sentimenti di rivalsa e la sensazione di aver tradito i propri ideali; dall'altro, mentre il consumo privato può facilmente lasciare spazio a qualche piccolo obiettivo pubblico, al contrario l'azione collettiva, tendenzialmente più impegnativa del previsto, risulta realmente monopolizzante. Ciò ha storicamente favorito la privatizzazione degli interessi degli individui, che li esenta dalle implicazioni morali della delusione. A questo punto, tuttavia, il deluso cittadino pubblico 'privatizzato' sta per imbattersi in tutti i tipi di delusione privata già analizzate.

E' possibile osservare che tutte le teorie analizzate cercano di spiegare, o sono comunque utili per farlo, la compresenza di benessere materiale e scarsa felicità nelle moderne società di mercato. Grazie ad esse, si può in sintesi sostenere che il sistema produttivo contemporaneo si autorealizza e si rigenera grazie al consumo di massa di beni in grado di fornire sia limitato benessere, in quanto non rispondono a bisogni urgenti, sia scarso piacere, in quanto non in grado di soddisfare bisogni più evoluti. Dato che la soddisfazione di questi ultimi richiede l'impiego di elevate quantità di tempo libero, attualmente non disponibili per le necessità della produzione, e, come in Keynes, anche la fuoriuscita dall'economico, che non appare tuttavia realizzabile, i bisogni più evoluti rimangono insoddisfatti e i loro titolari infelici.

⁶⁶ Nella misura in cui la voce coincide con l'azione pubblica, è evidente che "le reazioni di voce che nascono da consumi insoddisfacenti rafforzeranno le reazioni di uscita in modo tale che la probabilità di un passaggio all'azione pubblica crescerà di conseguenza" [Hirschman, 1982. p. 78]. Per un'analisi più approfondita del tema cfr. Hirschman "Exit, voice and loyalty", 1969.

⁶⁷ Ibid., p. 101 e ss.

⁶⁸ Ibid. Nonostante le attrattive che caratterizzano la partecipazione ad una qualche forma di azione collettiva, in essa sono ravvisabili alcune difficoltà: quella dell'impossibilità di giudicarne univocamente il risultato poiché esso non concerne il possesso o la privazione di un bene materiale e quella legata alla constatazione che l'azione pubblica assorbe solitamente molto più tempo ed energie di quanto fosse prevedibile prima di essere, il che comporta costi aggiuntivi. Ciò significa che l'azione pubblica, così come il consumo privato, tende ad essere un'attività monopolizzante: il trade-off tra i due tipi di attività non è, perciò, scontato.

7 Insegnamenti dalle altre discipline: Habermas e Arendt

Il mancato confronto tra disciplina economica e altre scienze sociali che si sono occupate del tema in oggetto rappresenta un punto evidentemente collegato al precedente. L'apertura ad interpretazioni del fenomeno proveniente da altre discipline, e la cooperazione con esse da parte degli economisti, rappresenta un'occasione per incrementare le prospettive di successo interpretativo. Salvo qualche episodio significativo, il dibattito su '*Happiness and Economics*' non pare, tuttavia, molto attrezzato in tal senso. Pur essendo molte e differenti le teorie filosofiche e sociologiche in grado di contribuire in maniera efficace al dibattito, si ricordano in questo paragrafo solo i contributi, di particolare interesse, portati da due filosofi, J. Habermas, erede della Scuola di Francoforte, e H. Arendt, allieva di Heidegger, che possiamo sintetizzare, rispettivamente, sotto l'etichetta della 'felicità dell'agire comunicativo' e dell' 'infelicità dell'*animal laborans* nella vita attiva'.

Si tratta di contributi che si collocano nell'ottica di una ricerca teorica di condizioni di vita differenti e migliori di quelle che si verificano con il trionfo della ragione funzionalistica. In particolare, il sociologo e filosofo Jürgen Habermas ha elaborato una teoria in cui viene denunciata con decisione l'esigenza di una razionalizzazione dell'intera società a partire da nozioni alternative a quelle impiegate dall'approccio razionalista tradizionale. Habermas è convinto che una delle patologie più rilevanti delle moderne società di mercato consista nello sconfinamento degli obiettivi della razionalità sistemica (ovvero della razionalità adottata nel campo produttivo-tecnologico, in quello burocratico-statale e in quello economico) in ogni campo dell'agire umano. Questo sconfinamento sarebbe alla base dell'infelice condizione in cui l'uomo si trova ad operare nelle moderne economie del capitalismo maturo.

Al fine di recuperare condizioni di vita più soddisfacenti, occorre favorire il ridimensionamento degli ambiti in cui vige la razionalità sistemica, procedendo ad una razionalizzazione sociale basata su un concetto nuovo di razionalità, quello di *razionalità comunicativa*. Essa comporta che gli individui interagiscano non in base al riferimento esclusivo al proprio interesse, ma a partire dal dialogo, dalla comunicazione. L'agire comunicativo si sviluppa, dunque, intorno a una delle facoltà più importanti che distinguono l'uomo dagli altri esseri viventi. Data la superiorità degli obiettivi di comunicazione rispetto agli obiettivi di utilità, attraverso il riferimento ad una razionalità comunicativa lo scienziato sociale deve essere in grado di indicare il perimetro entro il quale la razionalità tecnologico-burocratica e la razionalità economica devono rimanere circoscritte affinché non si verifichi quel grave sconfinamento che attualmente compromette i rapporti tra individui.

Una volta definiti tali confini e la gerarchia dei vari tipi di razionalità applicabili alle diverse attività umane, sarà poi possibile passare all'elaborazione di un corpus di norme che regoli con precisione i rapporti tra i consociati. In quest'ottica il diritto diventa l'unico apparato in grado di definire le "regole del gioco" della vita sociale, poiché le norme che lo costituiscono, derivando da un tipo di comunicazione aperta a tutti i membri della società, risultano legittime ed affidabili. Tra queste, quelle valide sono quelle che assicurano la maggior felicità per i membri della società i quali sono portati ad osservarle, proprio in quanto soddisfatti dalle loro prescrizioni. Habermas ha, dunque, una visione discorsiva della legittimità delle norme e segnala come i discorsi che generano le norme giuridiche non debbano essere informali, ma istituzionalizzabili grazie all'intervento di strutture e procedure democratiche, quali l'esercizio delle libertà comunicative nelle sedi preposte (parlamenti). La democrazia, allora, non sarebbe altro che una misura della legittimità delle norme e della libertà, così come il liberalismo, una misura alternativa alla democrazia. I moderni sistemi democratici, sono tuttavia affetti da alcune gravi patologie che li rendono insoddisfacenti sotto diversi punti di vista: per Habermas ciò che oggi contraddistingue

il processo democratico delle moderne società occidentali è l'insufficiente comunicazione tra individui che spesso genera norme illegittime non in grado di garantire le libertà personali.

Anche l'opera di H. Arendt intende evidenziare le maggiori patologie della modernità come fonte delle insoddisfacenti condizioni dell'uomo nelle società del consumo. La più grave di esse è la perdita di alcuni valori pubblici e il contestuale trionfo dei valori privati dell'accumulazione e del lavoro. In particolare, l'uomo moderno si trova a constatare la sua alienazione dal mondo a causa della diffusione dei falsi valori imposti dalle regole della società di mercato. Come in Habermas, la condizione di isolamento dal mondo che caratterizza l'uomo è, dunque, favorita dall'indebito sconfinamento di valori verificatosi nell'ambito della gerarchia delle attività della *vita activa* (lavoro, azione e opera). Nelle moderne società dei consumi il trionfo dei principi dell'accumulazione, dell'interesse personale e del profitto, hanno infatti condotto gli uomini ad un'esistenza caratterizzata da una completa e cieca dedizione al lavoro. L'*animal laborans* è intrinsecamente infelice a causa dell'impossibilità di realizzarsi in campi storicamente a lui più congeniali.

Come Habermas, anche Arendt, una volta constatata la pervasiva presenza di una razionalità di tipo strumentale in tutte le sfere dell'agire umano, elabora uno schema volto al ridimensionamento dell'ambito di competenza dei valori portati dall'*animal laborans*. Il processo di alienazione patito dall'umanità in una società di massa può essere invertito favorendo la riconquista della libertà da parte delle persone. Perseguendo, ad esempio, obiettivi in termini di libertà dal lavoro finalizzato all'accumulazione di beni e ricchezze, gli uomini saranno effettivamente in grado di incrementare la loro felicità dedicandosi ad attività "disinteressate". È dunque vitale e necessario svincolare l'azione umana dal riferimento ai falsi valori imposti dai modelli dominanti delle società di mercato.

Tuttavia, se è vero che il prevalere del lavoro finalizzato all'accumulazione è la maggiore fonte di insoddisfazione nelle moderne società di massa, è pur vero – sostiene Arendt - che infelicità e ricerca della felicità in un mondo materiale sono le facce della stessa medaglia. In questo senso emerge una visione pessimistica della moderna condizione umana secondo la quale, nella società dei consumi non esisterebbe la vera felicità poiché nel meccanismo del consumo di massa nulla si fissa, tutto ha vita limitata nel tempo. In tali circostanze la totalità dei prodotti del mercato è una quantità effimera che non dura più di un ciclo di consumo, esistente per il solo tempo minimo necessario ad assicurare la continua riproduzione del ciclo produttivo. Per queste sue caratteristiche nessun bene materiale è in grado di essere un mezzo efficiente per il raggiungimento della felicità che, invece, gli individui si aspetterebbero.

7 Osservazioni conclusive

Il presente studio si è posto l'obiettivo di 'complicare' il discorso su '*Happiness and Economics*' attraverso l'evidenziazione di una serie di dubbi:

- Se la variabile relativa al reddito, così come utilizzata solitamente nei lavori empirici del filone, costituisca una proxy adeguata a rappresentare le basi materiali del benessere delle persone.
- Se non sia opportuna una preventiva chiarificazione concettuale: perché usare il termine '*happiness*' rispetto al consolidato termine '*utility*'?
- Se l'*happiness* intesa come felicità soggettiva percepita, generalmente rappresentata in termini edonici, costituisca una rappresentazione adeguata della felicità delle persone, intesa in senso comprensivo.
- Se i diversi aspetti del benessere/felicità (materiale, edonico, come giudizio relativo al grado di raggiungimento dei piani di vita perseguiti dalle persone) non possano essere indagati più opportunamente attraverso domande esplicite su ognuno, inserite nei son-

daggi, piuttosto che attraverso un'unica domanda, sintetica, sul livello generale di felicità.

- Se accanto ai risultati conseguiti dalle persone non sia opportuno indagare in parallelo anche sugli obiettivi che hanno perseguito, sui loro modelli di vita, in modo tale da metter a confronto, per ogni soggetto l'ampiezza dei risultati con l'ampiezza degli obiettivi.
- Se non vi siano informazioni che i soggetti indagati non possono fornirci per effetto di limiti oggettivi nella metodologia utilizzata, ad esempio derivanti dal fatto di utilizzare, necessariamente, una scala a valore massimo nelle risposte sul livello di *happiness*.

Inoltre poiché numerosi economisti e filosofi del novecento hanno elaborato, pur non testandole empiricamente, teorie che si sono occupate della relazione tra economia e felicità (o infelicità), l'approccio soggettivo ed empirico all'*happiness*, adottato nei contributi del filone, potrebbe trarre utili indicazioni dall'inserire nei test quesiti specifici, finalizzati a verificare la fondatezza o l'infondatezza delle teorie in oggetto. E' vero, ad esempio, sulla base delle esperienze di vita di coloro che rispondono ai sondaggi sull'*happiness*, che:

- Il prolungato impegno individuale nella sfera privata, finalizzato alla ricerca di condizioni materiali sicure, porta all'adozione di modelli di vita consumistici?
- I modelli di vita consumistici impediscono alle persone di dedicarsi alla soddisfazione di bisogni più evoluti?
- Le delusioni dell'impegno pubblico portano le persone ad un crescente affidamento alle felicità della vita privata e a preferire le eventuali delusioni, di portata inferiore, che si possono incontrare in tale ambito?
- Le delusioni prodotte dalle diverse tipologie di beni di consumo sono quelle che Galbraith, Scitovsky, o Hirschman ci hanno descritto?
- Che tipologia di correlazione sussiste tra agire strumentale e felicità e agire comunicativo e felicità?
- Quanto influisce sulla felicità soggettiva l'utilità procedurale rispetto all'utilità degli stati finali?

Queste, naturalmente, sono solo alcune delle domande alle quali sarebbe interessante provare a rispondere.

Riferimenti bibliografici.

- [1] ABBAGNANO, N. (1996), *Storia della filosofia*, TEA, Milano.
- [2] ADORISIO, I. (1993) *Lezioni in stesura provvisoria: critica dell'economicismo*, Franco Angeli, Milano.
- [3] AKERLOF G.A., DICKENS W., (1982) *The economics consequences of cognitive dissonance*, in *American Economic Review*, 72, pp.307-320.
- [4] ANTINOLFI, R., (1988) *La teoria economica di J.K. Galbraith*, La Nuova Italia Scientifica, Roma.
- [5] ARENDT, H., (1952), *Vita Activa The Human Condition*, trad.it.: *Vita activa, la condizione umana*, Bompiani, Milano, 1994.
- [6] ARISTOTELE [1989], *Etica Nicomachea*, in *Opere*, vol. VII, Laterza, Bari.
- [7] BALDASSARRI M., PIGA G. (1994), *Equità distributiva ed efficienza economica: trade-off e sinergia*, in *Rivista di Politica Economica*.
- [8] BECKER, G., (1965) *A theory of allocation of time*, in *Economic Journal*, vol. 75.
- [9] BIANCHI, M., (2004) *Se la felicità è così importante come mai ne sappiamo così poco?*, in L.Bruni, P.L. Porta, a cura di, *Felicità ed Economia, quando il benessere è ben vivere*, Guerini e Associati, Milano, 2004.
- [10] BROOME, J. (1991), *Utility*, in *Economics and Philosophy*, n. 7.
- [11] BRUNI, L., (2002) *L'economia e i paradossi della felicità*, in *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, a cura di P. Sacco e S. Zamagni, Il Mulino, Bologna.
- [12] BRUNI, L., PORTA P.L., a cura di, *Felicità ed Economia, quando il benessere è ben vivere*, Guerini e Associati, Milano, 2004.
- [13] BUCHANAN J. M., (1989) *Stato, mercato e libertà*, Il Mulino, Bologna.
- [14] CAMPIGLIO, L. (1996), *Il costo del vivere*, Il Mulino, Bologna.
- [15] DUMONT J., (1984) *Homo aequalis. Genesi e trionfo dell'ideologia economica*, Adelphi, Milano.
- [16] EASTERLIN, R. (1974), *Does Economic Growth Improve Human Lot? Some empirical evidence*, "Nation and Households in economic growth: Essays in honor of Moses Abromowitz" (ed. by P.A. Davis and M.W. Reder), Academic Press, New York and London.
- [17] EASTERLIN, R. (1995), *Will raising the incomes of all increase the happiness of all?*, *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, 27, pp. 35-48.
- [18] EASTERLIN, R. (2001), *Income and Happiness: Towards a Unified Theory*, *Economic Journal*, n. 111.
- [19] EASTERLIN, R. (2001), *Income and Happiness: Towards a Unified Theory*, in *Economic Journal*.
- [20] EASTERLIN, R. (2002), a cura di, *Happiness in Economics*, E. Elgar, Cheltenham, UK.
- [21] ELSTER, J. (1979) *Ulysses and the Sirens*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [22] ELSTER, J. (1983), *Sour Grapes*, CUP, Cambridge.
- [23] ELSTER, J. (1990) *L'uva acerba. L'utilitarismo e la genesi dei voleri*, in A. Sen, B. Williams, *Utilitarismo e oltre*, Il Saggiatore, Milano.
- [24] FRANK, R. (1985), *Choosing the Right Pond*, Oxford University Press, New York.

- [25] FRANK, R. (1997) *The frame of reference as a public good*, Economic Journal, 107, pp. 1832-47.
- [26] FRANK, R. (1999), *Luxury fever*, Free Press, New York.
- [27] FREY, B.S., BENZ, M., STUTZER, A. (2002), *Introducing Procedural Utility: Not only What, but also How Matters*, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Papers Series, n. 129, forthcoming in Journal of Institutional and Theoretical Economics.
- [28] FREY, B.S., STUTZER, A. (1999), *Maximising Happiness?*, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Papers Series, n. 22.
- [29] FREY, B.S., STUTZER, A. (2001a), *Beyond Bentham: Measuring Procedural Utility*, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Papers Series, n. 76.
- [30] FREY, B.S., STUTZER, A. (2001b), *What Can Economists Learn from Happiness Research?*, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Papers Series, n. 80.
- [31] FREY, B.S., STUTZER, A. (2002), *Beyond Outcomes: Measuring Procedural Utility*, Berkeley Olin Program in Law & Economics, Working Paper, n. 63.
- [32] FREY, B.S., STUTZER, A. (2003), *Does Marriage Make People Happy, or Do Happy People Get Married*, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Papers Series, n. 143.
- [33] GALBRAITH, J.K. (1969) *The affluent society*, Houghton Mifflin Company, Boston, 2nd ed.
- [34] GALBRAITH, J.K. (1988) *Storia dell'economia*, Rizzoli, Milano.
- [35] GAY, A., (1983b) *Comportamento economico ed incompletezza: oltre i limiti delle ipotesi tradizionali*, Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Firenze, mimeo.
- [36] GUI, B. (2001), *Economic interactions as encounters*, mimeo, Università di Padova.
- [37] GUI, B. (2002), *Più che scambi, incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni interpersonali*, in *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, a cura di P. Sacco e S. Zamagni, Il Mulino, Bologna
- [38] HABERMAS, J. (1986) *Teoria dell'agire comunicativo II. Critica alla ragione funzionalistica*, Il Mulino, Bologna.
- [39] HABERMAS, J. (1986) *Teoria dell'agire comunicativo I. Razionalità nell'azione e razionalizzazione sociale*. Il Mulino, Bologna.
- [40] HABERMAS, J., (1982) *La crisi della razionalità nel capitalismo maturo*, Laterza, Bari.
- [41] HAHN, F. (1984), *Su alcune difficoltà dell'economista utilitarista*, trad it., in A. Sen e B. Williams B., a cura di, *Utilitarismo e oltre*, Il Saggiatore, Milano.
- [42] HARGREAVES S., HOLLIS M., LYONS B., SUGDEN R., WEALE A. (1992) *The Theory of Choice. A Critical Guide*, Weale and Blackwell Publishers, Cambridge, Mass..
- [43] HIRSCH, F. (1977) *The social limits to growth*, Routledge and Kegan, London.
- [44] HIRSCHMAN, A.O. (1974) *Exit, voice and loyalty*, in Social Science Information, pp. 7-26, febbraio 1974.
- [45] HIRSCHMAN, A.O. (1982) *Shifting Involvements. Private Interest and Public Action*, Princeton University Press, Princeton.

- [46] HIRSCHMAN, A.O. (1987) *L'economia politica come scienza morale e sociale*, Li-
guori Editore, Napoli.
- [47] HIRSCHMAN, A.O. (1988) *Come complicare l'economia*, Il Mulino, Bologna.
- [48] HODGSON, G. (1991) *Economia e istituzioni*, OTIUM Edizioni, Ancona.
- [49] HÖLLANDER, H. (2001) *On the validity of utility statements: standard theory versus
Duesenberry's*, Journal of economic behaviour and organization, 45, pp. 227-249. Sec-
onda edizione.
- [50] KATONA, G. (1975) *Psychological Economics*, Elsevier Publishing Co., New York.
- [51] KEELY, L.C. (2000), *Why isn't growth making us happier?*, mimeo, Oxford.
- [52] KEYNES, J.M. (1931) *Economic Possibilities for our Grandchildren*, in *Essays in per-
suasion*, Norton, New York-London, p. 365, 1963.
- [53] KOLM, S (1994) *The theory of reciprocity and the choice of economic systems: an in-
troduction*, Investigaciones Economicas 18, pp. 67-95.
- [54] KUHN, T. (1978) *Struttura delle rivoluzioni scientifiche . Come mutano le idee nella
scienza*, Einaudi, Torino.
- [55] LANE, R. (2000), *The loss of happiness in the market democracies*, Yale.
- [56] LAYARD, R. (2003) *Happiness: Has Social Science a Clue?*, Lionel Robbins Memo-
rial Lectures, Centre for Economic Performance - London School of Economics.
- [57] MASLOW, A.H. (1943) *A theory of human motivation*, in *Management and motiva-
tion*, Penguin Books, 1970.
- [58] MASLOW, A.H. (1970) *Motivation and personality*, 2nd ed., Harper and Row, New
York.
- [59] MILL, J.S. (1863), *Utilitarianism*, trad. it. *Utilitarismo*, Cappelli, Bologna, 1981.
- [60] MISES, L.v., (1988) *Problemi epistemologici dell'economia*, Armando, Roma.
- [61] NATOLI, S. (1990), *Vita buona vita felice*, Milano, Feltrinelli.
- [62] POLANYI, K. (1959), *Aristotle on an Affluent Society*, trad. it. in Polanyi, 1987.
- [63] POLANYI, K. (1944), *The great transformation*, New York, trad. It. *La grande tra-
sformazione. Le ragioni economiche e politiche della nostra epoca*, Einaudi Paper-
backs, Torino 1974.
- [64] POLANYI, K. (1987) *La libertà in una società complessa*, Bollati Boringhieri, Torino.
- [65] PUTNAM, R. (2000), *Bowling Alone*, Simon e Schuster, New York, 2000.
- [66] RAWLS, J. (1971) *A theory of justice*, Cambridge mass., Harvard University Press.
- [67] RUMIATI, G. (1990) *Giudizio e decisione*, Il Mulino, Bologna.
- [68] SACCO P.L., ZAMAGNI S., (1996) *An evolutionary dynamic approach to altruism*, in
Farina, Hahn, Vannucci (eds.) *Ethics, rationality and economic behaviour*, Claredon
Press, Oxford.
- [69] SACCO, P., ZAMAGNI, S., a cura di, (2002), *Complessità relazionale e comporta-
mento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Il Mulino, Bolo-
gna.
- [70] SCHUMPETER, J.A. (1959-1960) *Storia dell'analisi economica*, Bollati Boringhieri,
Torino.
- [71] SCITOVSKY, T. (1976) *The joyless economy. An inquiry into human satisfaction
and consumer dissatisfaction*, Oxford University Press, New York.
- [72] SCITOVSKY, T. (1986) *Human desire and economic satisfaction: essays on the
frontiers of economics*, Wheatsheaf Books, Brighton.
- [73] SEN, A.K. (1977) *Rational Fools: A Critique of Behavioural Foundation of Economic
Theory*, Philosophy and Public Affairs, vol. 6, pp 317-344 (tr. in Sen A.K., 1986
Scelta, benessere, equità, Il Mulino, Bologna).

- [74] SEN, A.K. (1985) *Commodities and Capabilities*, North Holland, Amsterdam.
- [75] SEN, A.K. (1986) *Scelta, benessere, equità*, Il Mulino, Bologna.
- [76] SEN, A.K. (1987) *On Ethics and Economics*, Basil Blackwell, Oxford.
- [77] SEN, A.K. (1991), *Utility, Ideas and Terminology*, in *Economics and Philosophy*, n. 7.
- [78] SIMON, H.A. (1984) *La ragione nelle vicende umane*, Il Mulino, Bologna.
- [79] SIMON, H.A. (2000) *Scienza economica e comportamento umano*, Edizioni di Comunità, Torino.
- [80] SMITH, A. (1759) [1963] *Theory of Moral Sentiments*, Macmillan, London.
- [81] SMITH, A. (1776) [1974] *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle Nazioni*, Isedi, Milano.
- [82] WALZER, M. (1983) *Spheres of justice*, Basic Books, New York.
- [83] WEALE, A. (1983) *Political theory and social policy*, MacMillan, London.
- [84] WILLIAMS, A. (1974) *Need as a demand concept*, in A. Culyer.
- [85] WRIGHT, R. (2000) *Nonzero: The Logic of Human Destiny*, Pantheon Books, New York.
- [86] ZAMAGNI, S. (1982) (a cura di) *Saggi di filosofia della scienza economica*, NIS, Roma.
- [87] ZAMAGNI, S. (1997), *Economia civile come forza di civilizzazione della società italiana*, in “Rapporto sulla società civile in Italia”, a cura di P. Donati, Mondadori, Milano.
- [88] ZAMAGNI, S., SACCO, P.L (2001), *Civil Economy, cultural evolution and participatory development: a theoretical inquiry*, mimeo, Università di Bologna.
- [89] ZAMAGNI, S., SACCO, P.L (2002), *L'economia delle relazioni umane*, in *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, a cura di P. Sacco e S. Zamagni, Il Mulino, Bologna.