

Luigino Bruni
Stefano Zamagni

Economia civile

Efficienza, equità, felicità pubblica

Luigino Bruni - Stefano Zamagni

Economia civile

Molti paradossi del mondo globale - disuguaglianze territoriali e individuali, crescita senza occupazione, aumento del reddito pro capite ma non della qualità della vita - hanno più a che fare con situazioni di scarsità sociale che materiale. Eppure le due visioni dominanti del rapporto tra sfera economica e sfera sociale sembrano ignorare tale dato. La prima considera l'impresa come un'istituzione «asociale», che si muove sul terreno eticamente neutro del mercato, alla quale chiedere semplicemente efficienza e creazione di ricchezza; sarà poi lo stato a redistribuire più equamente le fette della torta. Per la seconda visione l'impresa è «antisociale» e il mercato il luogo selvaggio dello sfruttamento e della sopraffazione del più debole. Radicata nel pensiero economico dell'umanesimo civile, la visione dell'economia civile elaborata in questo volume ritiene invece che i principi «altri» dal profitto e dal mero scambio strumentale possano trovare posto proprio dentro l'attività economica e il mercato in particolare; viene anche prospettata una diversa configurazione di quell'insieme di attività che va sotto il nome di non profit e terzo settore. La via è quella dello sviluppo - accanto alle forme tipiche dello stato e del mercato - di istituzioni di welfare civile e di forme nuove di impresa capaci di far diventare il mercato un luogo di incontri civili e civilizzanti, e persino di felicità pubblica.

Luigino Bruni insegna Economia politica nell'Università di Milano-Bicocca.

Stefano Zamagni insegna Istituzioni di economia nell'Università di Bologna e Storia del pensiero economico nell'Università Bocconi di Milano. Con il Mulino ha pubblicato «Istituzioni di economia politica. Un testo europeo» (con T. Cozzi, 2002) e «Complessità relazionale e comportamento economico» (con P. Sacco, 2003).

visualizzata non solamente come fattore di reddito per il consumatore ma anche come fattore «di produzione di soddisfacenti»; per l'altro verso, che il processo di consumo si autonomizza dal condizionamento dell'offerta; in particolare, si riconosca che il tempo di consumo va assimilato a tempo libero.

Che non sia possibile comprimere il tempo di un viaggio, di un rapporto di amicizia o di una visita ad un museo nello stesso modo in cui si può comprimere il tempo di un qualsiasi processo produttivo è cosa da tempo nota. Già Gossen [1983] aveva indicato come parecchi usi del tempo sono usi condivisi con qualcun altro; aggiungendo poi che non pochi piaceri «diventano piaceri effettivi solamente se anche altre persone partecipano al loro godimento» [ibidem, 10]. Eppure, come si è detto, l'organizzazione attuale della società, e dunque anche della produzione, tende pervicacemente a ridurre il tempo libero, perché vede nel consumo l'attività economica per eccellenza. E con quali esiti? Quello più vistoso, e per certi aspetti più inquietante, riguarda il restringimento del tempo dell'esperienza, cioè la riduzione delle occasioni per fare esperienza di consumo.

È in ciò l'origine di una forma nuova di patologia, quella dell'aspettativa: mentre l'orizzonte delle aspettative di innovazione si dilata, grazie all'accelerazione impressa dal fatto delle nuove tecnologie, le possibilità di fare esperienze significative si riducono, perché la società dell'urgenza obbliga tutti a vivere «il tempo della fretta»¹. Costantemente protesi verso il futuro, siamo incapaci di goderci il presente. Un indicatore semplice e rozzo, ma assai significativo, ci permette di cogliere la pervasività della sindrome della fretta. Fino a tempi recenti, l'elemento chiave nel processo decisionale del consumatore era costituito dal cosiddetto rapporto qualità-prezzo. Oggi, il valore dell'atto di acquisto è determinato anche dalla capacità dei beni e servizi di far risparmiare tempo, di ridurre cioè lo stress di dover prendere in considerazione grandi quantità di informazioni prima di operare la scelta. Come icasticamente

¹ Su questo cfr. Bartolini [2004].

afferma Seabrock: «Anche i ricchi si lamentano soprattutto per le cose cui devono rinunciare [per mancanza di tempo]. Anche i più privilegiati sono costretti a portarsi dentro l'urgente spinta ad acquisire» [1998, 15].

Bandire la fretta – la quale non va confusa con la velocità che è invece virtuosa – è allora la condizione necessaria – anche se non sufficiente – per restituire al consumo la sua valenza fortemente relazionale e soprattutto per cominciare a capire perché aumenti di reddito pro capite, al di là di una certa soglia, non determinano aumenti dell'indice di felicità.

1.2. Se, quando e perché l'aumento del reddito non aumenta la felicità

Nel ricostruire la tradizione dell'economia civile, nei primi capitoli abbiamo visto che la felicità, la *pubblica felicità*, è una delle parole chiave di questa visione dell'economia e della società, una parola che nel corso del XIX secolo è stata ridotta, con un colpo di mano, in utilità, uscendo così dalla scena della scienza economica.

Oggi, dopo oltre due secoli di oblio, confinata in qualche nota a piè di pagina dei manuali di storia delle idee economiche e sociali, la felicità ha di nuovo fatto la sua comparsa in economia. L'elemento scatenante questa nuova stagione di studi attorno alla felicità in economia è stato il tentativo di cominciare a «misurare» la felicità e di metterla in rapporto alle tradizionali variabili economiche, dapprima il reddito e poi, negli anni successivi, disoccupazione, inflazione e molte altre. Da questo raffronto sono emersi risultati per alcuni «paradossali».

Nel 1971, gli psicologi Brickman e Campbell, estendendo allo studio della felicità individuale e collettiva l'*adaptation level theory*, raggiungevano la conclusione che i miglioramenti delle circostanze oggettive della vita (reddito e ricchezza inclusi) non producono effetti reali sul benessere delle persone. Inizia così in quegli anni qualcosa di nuovo, e oggi studiare le dinamiche della felicità in economia non

fa più sorridere (come avveniva solo pochi anni fa), visto che se ne occupano economisti di indubbia fama.

La rinascita degli studi sulla felicità in economia si deve principalmente a due economisti: Richard Easterlin e Tibor Scitovski, entrambi influenzati dal dibattito in psicologia.

Nel 1974 l'economista e demografo americano Richard Easterlin, riprendendo studi empirici sulla felicità delle persone, apriva il dibattito attorno al «paradosso della felicità». Easterlin utilizzò due tipi di dati. I primi erano forniti da questionari (à la Gallup, elaborati originariamente dal *World Survey*), che si basavano su domande generali circa la valutazione qualitativa della propria felicità (la domanda che veniva e viene ancora posta è la seguente: «In generale, quanto felice ti consideri? *Molto felice, abbastanza felice o non molto felice?*»). L'altra fonte erano le indagini, più sofisticate, svolte da Cantril [1965] sulla paura, le speranze e la felicità di persone di quattordici paesi del mondo. I soggetti intervistati dovevano autoclassificare la propria felicità, in una scala che andava da 0 (la peggiore vita possibile) a 10 (la vita migliore). Il lavoro di Cantril deve pertanto essere considerato il vero punto di partenza delle indagini quantitative sulla felicità?

Entrambi i dati si basavano quindi su autovalutazioni soggettive della propria felicità (che pertanto non era definita in modo oggettivo, e che variava anche da cultura a cultura), e arrivarono sostanzialmente agli stessi due risultati:

1. All'interno di un paese, in un dato momento nel tempo la correlazione tra reddito e felicità esiste ed è robusta.
2. Il confronto tra paesi, invece, non mostrava correlazione tra reddito e felicità, e i paesi più poveri non risultavano essere meno felici di quelli più ricchi: Cuba ed Egitto

² Questo studio offriva importanti considerazioni anche circa le «speranze» di persone di diversi paesi: ad esempio, la Nigeria e gli Usa attribuivano lo stesso peso alla salute (in rapporto alle speranze), ma la Nigeria pesava molto di più la dimensione economica (90 contro 65), e, meno ovvio, attribuiva più importanza anche alla famiglia (76 contro 47).

risultavano più felici - dai dati di Cantril - della Germania (ovest) e del Giappone, e dai questionari del *World Values Survey*, la Thailandia e le Filippine risultavano più felici del Giappone e della Francia - e l'Italia risultava già all'ultimo posto tra i nove paesi messi a confronto.

Le prime spiegazioni di questi dati sorprendenti sono state fornite dallo stesso Easterlin, e due anni dopo da Tibor Scitovski, l'economista che va considerato un cofondatore degli studi sulla felicità in economia. Dopo di loro sono tornati sul paradosso della felicità Hirsch [1976], Ng [1978], Layard [1980], fino ad arrivare al 1997, quando l'«*Economic Journal*» ha dedicato al tema un numero speciale, portando così il dibattito ad un pubblico maggiore, e oggi il «paradosso della felicità» riscuote l'interesse anche dei mass-media.

Nel suo pionieristico contributo Easterlin spiegava il paradosso sulla base della teoria del «reddito relativo» di Duesenberry [1949], la quale ipotizzava che l'utilità che una persona trae dal proprio consumo non è funzione del livello assoluto del suo consumo, ma di quello relativo, cioè del rapporto tra il suo livello di consumo e quello degli altri [*ibidem*, 32]. Pertanto, se il suo reddito (o consumo) aumenta ma quello del «vicino» aumenta di più, la sua utilità diminuisce a fronte di un aumento di reddito e di consumo. Questa teoria potrebbe pertanto spiegare perché la felicità tra paesi sembra non dipendere dal livello assoluto di reddito: se ciò che mi fa sentire felice è la differenza tra i miei livelli di consumo e quelli dei miei vicini o colleghi, allora un livello 10 può essere ottenuto sia, diciamo, da (30 - 20) (paesi poveri) che da (210 - 200) (paesi ricchi). Oggi molti autori che si occupano di economia e felicità si basano sull'ipotesi del *reddito relativo*, da Robert Frank [1997; 1999] a Yew K. Ng [1997] a Heinz Höllander [2001].

Nel corso degli anni Easterlin ha sviluppato e affinato la sua teoria. Innanzitutto, ha iniziato a svolgere indagini *diacroniche*, seguendo nel corso del tempo gruppi di persone (*coorti*) studiate lungo il loro ciclo di vita, dalle quali sono emersi altri aspetti del paradosso. In particolare, è

risultato che il livello di felicità delle persone non varia negli anni nonostante le condizioni economiche mutino invece molto nell'arco della vita:

Il rapporto tra felicità e reddito è molto complesso. In un dato momento nel tempo, coloro che hanno più reddito sono, in media, più felici di quelli che ne hanno meno. Se però si considera il ciclo di vita nel suo insieme, la felicità media di un gruppo rimane costante nonostante una notevole crescita del reddito [Easterlin 2001, 465].

Inoltre, negli ultimi anni Easterlin, e molti altri economisti, vanno attingendo molto agli studi psicologici in cerca di spiegazioni più sofisticate per spiegare il paradosso. Così all'ipotesi del *reddito relativo* (che pur continua a considerare una spiegazione del paradosso) ha aggiunto la spiegazione basata sull'*adattamento edonico* o teoria del *set point*: in base a questa teoria esisterebbe un livello di felicità che rimane pressoché costante nell'arco della vita, poiché legato a caratteristiche più o meno innate degli individui. I vari *shocks* che si verificano nel corso dell'esistenza hanno solo effetti temporanei sulla nostra felicità, e dopo un breve periodo nel quale l'evento produce effetti reali, siamo inevitabilmente portati a tornare al livello di riferimento (*set point*). È su questa base che i primi psicologi che si occuparono del rapporto tra reddito e felicità [Brickman e Campbell 1971] arrivarono alla conclusione che le politiche economiche tese al miglioramento economico fossero inutili in rapporto al benessere delle persone, perché i miglioramenti (o peggioramenti) di reddito hanno effetti di brevissima durata. Un altro risultato sperimentale importante fu quello di Brickman, Coates e Janoff-Bulman [1978] che mostrano che i vincitori di lotterie non erano più felici rispetto a prima della vincita. Daniel Kahneman, Nobel per l'economia 2002, che negli ultimi anni ha esplorato molto questi concetti, così si esprime:

gli individui esposti ad eventi che cambiano il corso della loro vita dopo un periodo di tempo più o meno lungo ritornano al livello di benessere che caratterizza la loro personalità, qualche volta gene-

rando esiti buoni o cattivi in grado di ristabilire questo livello caratteristico [2004, 97].

Oggi alcuni studiosi, come Veenhoven [2003], criticano gli studi sul paradosso della felicità sulla base di questa teoria: il *set point* di felicità è sostanzialmente una faccenda congenita, un tratto della personalità, legata al carattere delle persone, e per questo non siamo in presenza di alcun paradosso se livelli diversi di reddito generano la stessa felicità. Per questo non è da stupirsi che ai primi posti della classifica della felicità delle nazioni si trovino paesi come il Ghana o la Colombia, o che il Guatemala risulti più felice di Francia e Italia. In questa stessa direzione si muove anche il recente rapporto *World Values Survey* (2003), che, sulla base di indagini condotte somministrando questionari a gruppi di individui nelle diverse nazioni, colloca al primo posto la Nigeria (e l'Italia agli ultimissimi posti).

Si comprende facilmente come un tale approccio alla felicità presti il fianco alle critiche di economisti e filosofi più «oggettivi» come Sen o Nussbaum, i quali ritengono che la felicità si misuri non con apprezzamenti soggettivi della propria esistenza, ma in base alle cose buone che una persona riesce oggettivamente a fare, dai diritti politici alle libertà di espressione, dalla possibilità di studiare all'accesso all'acqua potabile o alla sanità di base. Scrive, ad esempio, Sen:

È piuttosto facile convincersi che essere felici sia una conquista dotata di valore ... La questione interessante che riguarda questo approccio concerne non tanto la legittimità del considerare dotata di valore la felicità, cosa di per sé sufficientemente convincente, quanto la sua legittimità *esclusiva*. Si prenda in considerazione una persona molto svantaggiata che sia povera, sfruttata, di cui si abusi lavorativamente e che sia malata, ma che le condizioni sociali hanno reso soddisfatta della propria sorte (per mezzo ad esempio della religione, della propaganda politica o dell'atmosfera culturale dominante). Possiamo forse credere che se la cavi bene perché è felice e soddisfatta? Può il tenore di vita di una persona essere alto se la vita che conduce è piena di privazioni? [Sen 1993, 39-40].

In questa frase di Sen c'è una sfiducia nei confronti della categoria dell'*happiness*, che gli deriva direttamente dalla sua impostazione molto vicina a quella aristotelica, e anche dalla sua cultura indù, nella quale, come in Aristotele, è molto sottolineato il nesso virtù-felicità. Sen infatti considera *happiness* equivalente a piacere o soddisfazione [*ibidem*, 38-49], mentre chiama «human flourishing» o «fulfillment» l'aristotelica *eudaimonia*.

Sen è tra gli importanti economisti contemporanei quello che più ha preso sul serio la sfida della felicità in senso classico, ponendo al centro della sua teoria economica concetti che hanno a che fare con la realizzazione umana, di cui le risorse e i beni sono solo mezzi:

Come osserva anche Aristotele nell'*Etica nicomachea* (in buona armonia col dialogo, lontano cinquemila chilometri, fra Maitrei e Yainavalkya), la ricchezza non è il bene ultimo che cerchiamo: la perseguiamo soltanto in vista di qualcos'altro. Se abbiamo delle ragioni per voler essere più ricchi, dobbiamo chiederci quali siano esattamente queste ragioni, come si esplichino, da che cosa dipendano e quali siano le cose che possiamo «fare» essendo più ricchi. In generale abbiamo ottime ragioni per desiderare un reddito o una ricchezza maggiore; e non perché ricchezza e reddito siano in sé desiderabili, ma perché normalmente sono un ammirabile strumento per essere più liberi di condurre il tipo di vita che, per una ragione o per un'altra, apprezziamo. L'utilità della ricchezza sta nelle cose che ci permette di fare, nelle libertà sostanziali che ci aiuta a conseguire; ma questa correlazione non è né esclusiva né uniforme. Due cose sono ugualmente importanti: riconoscere il ruolo cruciale della ricchezza nel determinare le condizioni e la qualità della vita e rendersi conto di quanto sia condizionata e contingente questa relazione [Sen 2000a, 20].

Da Smith a Sen il tema del rapporto ricchezza/felicità ha dunque costituito una continuità in un filone della riflessione inglese, che quindi la pone a pieno titolo nel solco della tradizione classica del *civic humanism*. In Sen c'è poi anche la consapevolezza esplicita che non sempre e non automaticamente i mezzi si trasformano in «fioritura umana»: tutta la sua teoria delle *capacità* (*capabilities*) e dei *funzionamenti* (*functionings*), e la sua critica alla teoria eco-

nomica standard e alle teorie della giustizia di Harsanyi e di Rawls, dicono esattamente questo: ciò che conta, in termini di giustizia, di uguaglianza e di libertà – le sue variabili chiave per valutare il benessere – non sono tanto i beni, quanto piuttosto il modo in cui questi si trasformano in capacità e in funzionamenti³.

1.3. I «treadmill» della felicità

Oggi sono in molti a sostenere che nell'ambito dei beni operi un *hedonic treadmill*: l'aumento del reddito spinge verso l'alto anche le nostre esigenze, esattamente come in un tappeto rullante, dove corriamo ma stiamo sempre al medesimo punto, perché con noi corre anche il tappeto sotto i nostri piedi. Kahneman [2004] distingue tra due tipi di *treadmill effect*: l'*hedonic treadmill* e il *satisfaction treadmill*. L'*hedonic treadmill* deriva dalla teoria del livello di adattamento: quando abbiamo un reddito minore ci accontentiamo, per esempio, di un'automobile utilitaria la quale ci dà un livello di benessere pari, diciamo, a 5; quando il nostro reddito aumenta acquistiamo una nuova auto berlina, la quale, dopo aver provocato un miglioramento di benessere per qualche mese (poniamo a 7), ci darà lo stesso benessere dell'utilitaria, perché opera un meccanismo psicologico di adattamento edonico.

Il *satisfaction treadmill*, invece, dipende dal livello di aspirazione, «che segna il confine fra i risultati soddisfacenti e quelli insoddisfacenti» [*ibidem*, 97]. Quando migliora il reddito, accade che il miglioramento induce la gente a richiedere continui e più intensi piaceri per mantenere lo stesso livello di soddisfazione. Il *satisfaction treadmill* opera dunque in modo che la felicità *sogettiva* (l'autovalutazione della felicità) rimanga costante nonostante la felicità

Noti sono i suoi esempi: due persone possono avere la stessa quantità di beni economici e di risorse (reddito, ricchezza), ma se una è sana e l'altra è malata, se una è istruita e l'altra non lo è, se una è drogata e l'altra no, questi beni si trasformano in diseguali capacità e funzionamenti, e quindi in diseguali libertà [cfr. Sen 1995].