

L'economia e i paradossi della felicità

I never, indeed, wavered in the conviction that happiness is the test of all rules of conduct, and the end of life. But I now thought that that end was only to be attained by not making it the direct end. Those only are happy (I thought) who have their minds fixed on some other than their own happiness; on the happiness of others, on the improvement of mankind, even on some art or pursuit, followed not as a means, but as itself an ideal end. Aiming thus at something else, they find happiness by the way” (J. S. Mill, Autobiografia)

Luigino Bruni*

Università di Milano-Bicocca

1. In principio era la felicità

La felicità ha una lunga tradizione in economia. L'economia moderna nasce nei paesi mediterranei come scienza della “felicità pubblica”, dove l'aggettivo “pubblica” metteva l'accento anche sulla natura *sociale* della felicità.

Il genovese, naturalizzato napoletano, Paolo Mattia Doria iniziava il suo *Della vita civile* (1710) [1852] con la seguente frase: “Primo oggetto dei nostri desideri è senza fallo l'umana felicità”. L'interesse per la felicità è un tema comune agli economisti italiani, napoletani in particolare, del XVIII secolo.

Antonio Genovesi (1963, 1976) è forse l'autore che più ha cercato di teorizzare il rapporto tra felicità pubblica e virtù civiche, ma il tema riguardava un po' gli economisti italiani, che, come scriveva sul finire dell'800 l'economista italiano Achille Loria, “si occupano non tanto, come Adamo Smith, della *ricchezza delle nazioni*, quanto della *felicità pubblica*” (Loria, 1904, p. 85).¹

Ritroviamo la felicità nel titolo dei trattati del leccese Giuseppe Palmieri (*Riflessioni sulla pubblica felicità*, 1787), di Ludovico Muratori (*Della felicità pubblica*, 1749), o nell'opera del milanese Pietro Verri il quale sottolineava che “[i]l discorso *Sulla Felicità* ha per oggetto un argomento comunissimo, sul quale tanti e tanti hanno scritto” (Verri, 1963, p. 3).

* Ringrazio Benedetto Gui e Robert Sugden con i quali sono in un continuo e ricco dialogo sui temi di questo scritto.

¹ Anche se dobbiamo essere d'accordo con Achille Loria nel dire che la “felicità pubblica” fu prevalentemente una faccenda mediterranea, sarebbe comunque scorretto affermare che non lo si ritrovi anche in importanti pensatori anglosassoni: basta pensare a Bentham e alla tradizione utilitaristica (anche se con Bentham abbiamo l'equiparazione di *happiness* e *utility*, e con questo la perdita della dimensione sociale della felicità dei mediterranei: cf. Bruni 2001). Anche in Francia filosofi-economisti quali Liguët, Maupertuis, Necker, Turgot, Condorcet, Sismondi, tutti avevano dedicato studi al tema della felicità. Scriveva ad esempio Sismondi nei primi dell'800: “l'economia politica diventa nel suo complesso la teoria di chi fa il bene in termini sociali; in questo senso, tutto ciò che in ultima analisi non si riferisce alla felicità degli uomini non fa parte di questa scienza (...). La massa degli inglesi sembra dimenticare, al pari dei filosofi, che l'aumento delle ricchezze non è lo scopo dell'economia politica, ma il mezzo di cui essa dispone per procurare la felicità a tutti” (Sismondi 1974, pp. 407; 8-9). L'economista classico Malthus nel 1798 nel suo famoso “Saggio sul principio di popolazione” criticava Smith proprio per aver messo in secondo piano il tema della felicità, considerandola troppo semplicemente una conseguenza di maggiore ricchezza e consumo.

Per due secoli la felicità si è eclissata dall'orizzonte della riflessione economica, e oggi il suo ritorno è uno dei fenomeni più interessanti nel panorama della teoria economica.²

2. Il dibattito attuale

Il ritorno della felicità in economia è dovuto all'emergere di un fatto nuovo. Da sempre anche gli economisti sanno che la ricchezza non fa di per sé la felicità. L'ipotesi, spesso implicita, che comunque sottostava alle analisi degli economisti era che l'aumento della ricchezza, o del benessere economico, anche se non sempre portava ad un "proporzionale" aumento di felicità, non portasse comunque ad una diminuzione.

Per questo, soprattutto nella tradizione anglosassone, l'economia si è ritagliata un ambito meno complesso della felicità: la *ricchezza* o il *benessere* (economico), sapendo però che gran parte della felicità delle persone dipendeva da fattori non economici, in particolare dalla vita relazionale e affettiva, che non transitava per il mercato.

Se indichiamo la felicità con F , il reddito (inteso come mezzi materiali) con I , le relazioni con R e ignoriamo altri elementi importanti (come la salute) possiamo scrivere: $F = f(I, R)$. Se una tale relazione logica è vera, allora è giustificabile concentrarsi sul reddito (I), studiare le sue leggi e dinamiche, poiché in questo modo si contribuisce direttamente alla felicità, che è il fine ultimo delle persone. A condizione però che l'aumento del reddito (I) non abbia effetti negativi sulle relazioni, e quindi indirettamente sulla felicità: perché allora il discorso si complica, come sta avvenendo in questi ultimi anni.

Recentemente infatti si assiste però ad un fatto nuovo nelle società a reddito elevato: *avere più reddito ci fa più infelici*, come sinteticamente mostra il seguente grafico:

² Molto interessante è la storia delle ragioni che hanno portato la felicità a scomparire dall'orizzonte della scienza economica. Abbiamo almeno due ragioni, legate a due tradizioni diverse: quella classica inglese, che da Smith arriva fino a Marshall, e quella utilitaristica, di Bentham, Jevons e Edgeworth: cfr. Bruni (2001).



E' questa novità che ha spinto anche gli economisti, da circa 25 anni, a studiare la felicità (Easterlin 1974), e oggi molti "credono che la felicità debba avere ancora una volta un posto più centrale nella scienza economica" (Dixon 1997, p. 1812).

Diciamo subito che la felicità che oggi interessa gli economisti non è la "felicità pubblica" degli economisti napoletani del settecento, poiché anche se l'*happiness* è un concetto che esprime cose molto diverse, e ogni economista lo usa un po' a modo suo, in generale si può dire che con *happiness* oggi si intende il *subjective well-being*, e cioè una valutazione della propria vita presa nel suo insieme (*as-a-whole*), misurata tramite questionari nei quali le persone debbono rispondere scegliendo normalmente tra categorie fisse: "very happy", "happy", "fairly happy", "unhappy", "very unhappy". Non si usa quindi una definizione *oggettiva* di *happiness*, ma l'auto-classificazione dei soggetti dipende interamente dalla loro percezione individuale.³

Gli economisti sono soprattutto interessati a spiegare questo paradosso: se partiamo dalla relazione $F = f(I, R)$, la diminuzione di felicità può derivare o da un effetto negativo *diretto* di I su F ($\frac{\delta F}{\delta I} < 0$) o da un effetto negativo *indiretto* di I su F, attraverso, ad esempio, un effetto sulle

relazioni ($\frac{\delta R}{\delta I} < 0$) che, se negativo, potrebbe smorzare, o controbilanciare, l'effetto totale dell'aumento di reddito sulla felicità. Il dibattito è ancora molto giovane per avere teorie robuste. Le teorie principali che cercano di spiegare il paradosso della felicità rientrano nella prima o nella seconda spiegazione.

La spiegazione più comune tra gli economisti guarda soprattutto al rapporto diretto reddito/felicità. In particolare la teoria più diffusa si basa sull'ipotesi di "consumo relativo", e cioè all'ipotesi che la felicità dipenda da quanto il nostro reddito (o consumo) si differenzia da quello di coloro con i quali ci confrontiamo. Questa teoria è sviluppata oggi soprattutto dall'economista americano Robert Frank (1999).

La seconda spiegazione, costruita attorno ai concetti di *eudaimonia* e *beni relazionali*, è ancor meno sviluppata; per questo merita rifletterci, come faremo nella seconda parte dello scritto.

3. Felicità è scegliere la "pozzanghera giusta"?

La teoria di Frank si basa sulla natura relazionale di molti atti di consumo: il gruppo di appartenenza, lo *status*, la posizione relativa nella gerarchia sociale, sono fattori decisivi per comprendere la natura del consumo.

E' il reddito o il consumo "relativo", cioè la differenza tra il nostro livello e quello degli altri

³ E' Per questo motivo che autori come Sen criticano la validità di una categoria come l'*happiness* come base per valutare il "benessere" (*well-being*) delle persone.

(a noi prossimi), non il livello *assoluto*, che aumenta o diminuisce la nostra felicità. Nella funzione che abbiamo introdotto nel paragrafo precedente, $F = f(I, R)$, si modifica la variabile “I” (reddito), affermando che la felicità dipende da quanto il mio reddito assoluto (I) si differenzia da quello di riferimento (I_m). La funzione diventa quindi: $F = f(I - I_m; R)$, e la spiegazione del paradosso trova una sua prima spiegazione: il reddito pro-capite aumenta ma la differenza tra questo e quello medio (o di riferimento) non aumenta, o addirittura diminuisce, ecco spiegata dunque la diminuzione di felicità. Se il mio reddito (I) aumenta ma quello medio dei miei colleghi (I_m) aumenta di più, la mia “felicità” potrebbe diminuire.⁴

E’ su questa base che Frank afferma che “gli studiosi del comportamento hanno trovato una evidenza suggestiva, e cioè che una volta raggiunta una soglia di reddito il livello medio di soddisfazione in ogni paese è sostanzialmente indipendente del suo reddito pro-capite” (1999, p. 75).⁵

Da qui il titolo del suo primo libro sul tema: “Choosing the right pond” (scegliere la pozzanghera giusta), a commento della vignetta posta nella prima pagina del libro, dove un rospo dice alla maga: “Ho cambiato idea: preferisco essere un grande principe incantato in una piccola pozzanghera che un piccolo principe incantato in una grande pozzanghera”. Ciò che conferisce utilità nel consumo è soprattutto il “differenziale” di reddito-consumo, e cioè di quanto il livello di A è maggiore di quello di B, non tanto dei livelli assoluti.

Il puntare al differenziale di consumo porta però a situazioni del tipo “dilemma del prigioniero”: la ricerca dell’egoistico interesse personale porta ad una diminuzione di felicità pubblica. Ne sono esempi il giovane che durante un concerto si alza in piedi (per migliorare la sua posizione relativa), producendo l’effetto che tutti nello stadio faranno altrettanto, per cui vedranno tutti il concerto in piedi (diminuzione generale di felicità pubblica); o chi urla in un party, perché “individualmente” vuole farsi capire dal vicino, con il risultato (inintenzionale) che l’inquinamento acustico della sala aumenta, e molti altri: “il conflitto tra individuo e gruppo è la più importante spiegazione dello squilibrio nei nostri attuali piani di consumo” (1999, p. 158).

Inoltre, se l’individuo fa molta attenzione al proprio reddito in termini relativi, nel momento in cui quello degli altri aumenta lui sarà incentivato a cercare un nuovo lavoro o a lavorare più ore, con ricadute su altre dimensioni della sua vita.

Infine non è difficile spiegare, con questo approccio, perché la globalizzazione diminuisca la felicità: aumentando le persone con cui confrontiamo il nostro reddito relativo, fino a far coincidere il nostro villaggio con il mondo intero, è ovvio che i primi della lista saranno sempre di meno e i secondi sempre di più.

4. Felicità come eudaimonia: la fragilità dei beni relazionali

La teoria del reddito relativo offre interessanti spunti per spiegare come mai l’aumento del livello assoluto di reddito pro-capite non porti ad un aumento della felicità: solo se il nostro reddito aumenta relativamente *più di quello degli altri* aumenta la nostra felicità.

Basta questa spiegazione a dar conto del paradosso della felicità?

Un’altra⁶ interpretazione del perché in molte società “avanzate” si assista alla diminuzione di *happiness* chiama in causa l’idea classica di felicità, l’aristotelica *eudaimonia*.

⁴ Questa teoria del reddito relativo dà quindi molta importanza, per i suoi effetti sulla felicità dei soggetti, ai cambiamenti nella distribuzione del reddito.

⁵ Questa idea era già presente nelle *Prospettive economiche per i nostri nipoti* di J.M. Keynes (1930), nella sua distinzione tra bisogni “assoluti” (i *basic needs*) e bisogni “relativi” (quelli derivanti dalle interazioni sociali), ma soprattutto la ritroviamo nella categoria del «consumo ostentativo» di T. Veblen (1899), predecessore di Frank alla Cornell University di Ithaca (USA) - è mia impressione che Frank nei suoi scritti riconosca troppo poco il suo debito nei confronti di Veblen.

⁶ A rigore occorre dire che la teoria di Frank non si oppone a questa seconda lettura: ci sono elementi nel suo discorso, anche se marginali, che vanno in questa seconda direzione.

Una breve nota storica. L'espressione *eudaimonia* originariamente derivava da "buon demone", a indicare che raggiunge l'eudaimonia chi ha un buon demone, una buona sorte. Felicità e fortuna erano due concetti di fatto identici. Questo significato originario è mantenuto nelle moderne lingue anglosassoni: in tedesco *glück* significa sia felicità che fortuna, "happiness" viene da "to happen", accadere, capitare.⁷

Con Socrate, ma soprattutto con Platone e Aristotele, la parola eudaimonia si carica di significati nuovi, e si comincia ad affermare che l'uomo con le sue scelte e con la sua libertà può *diventare felice*, anche contro la sorte. E la strada per raggiungere la felicità è una vita buona, una vita *virtuosa*: le virtù diventano la strada per la felicità, ma le virtù non possono essere strumentali ma fini in se stesse, dalla cui pratica nasce, indirettamente, la felicità.

La tragedia, l'etica di Platone e di Aristotele possono essere lette come un tentativo di *dissociare la felicità dalla fortuna*, attraverso le virtù.

Interessante è poi la differenza tra l'approccio di Platone e quello di Aristotele. Platone, per rendere la felicità indipendente dalla sorte, consiglia al filosofo il distacco dalle circostanze esterne, compresi i rapporti con gli altri, per non far dipendere la nostra felicità dalle loro scelte.⁸ Aristotele invece presenta su questo punto una visione sostanzialmente diversa. Nell'*Etica Nichomachea* egli afferma la natura sostanzialmente relazionale, sociale, della *eudaimonia*: essa dipende soprattutto dalle virtù civili, dai rapporti profondi e non strumentali: dai *beni relazionali* (Nussbaum 1986).

Oggi si inizia a parlare anche in economia di *beni relazionali*, cioè quei beni prodotti da rapporti, da "incontri" nei quali l'identità e le motivazioni dell'altro con cui interagisco sono elementi essenziali nella creazione e nel valore del bene – l'amicizia è un tipico bene relazionale.

La differenza tra i *beni relazionali* e i beni nei quali la qualità della relazione che si instaura tra i contraenti è un elemento importante, risiede nel fatto che nei beni relazionali è la *relazione in sé* a costituire il bene economico. E' ovvio che nel bene "taglio di capelli" la relazione che instaura tra cliente e fornitore (barbiere) è un elemento importante per l'utilità che ricavo dal consumo di quel bene: un barbiere simpatico aumenta il valore del bene (servizio), e uno antipatico lo diminuisce. Ma il bene (taglio di capelli) ha un'esistenza indipendente dalla qualità della relazione, e forse dalla relazione stessa, tanto che se un domani inventassero dei barbieri-robot qualcuno, se fossero molto economici, potrebbe anche preferirli al barbiere-persona.

Nell'amicizia, nei rapporti familiari, nell'amore, i tipici beni relazionali (Benedetto Gui (2001) li chiama *relational assets*), è proprio la *relazione* a costituire il bene: essi nascono e muoiono con la relazione stessa. E' difficile amare, essere amico o parente di un computer, ed è impossibile essere amico di qualcuno in modo unilaterale. Inoltre, l'identità dell'altra persona/e è essenziale: posso cambiare barbiere (se la fila è troppo lunga) e il bene "taglio di capelli" posso consumarlo da un'altra parte, ma se cambio persona nel bene relazionale il bene si distrugge (es. un amico non vale un altro).

Infine, mentre in un taglio di capelli non è essenziale se il "sorriso" o la chiacchiera del barbiere sono espressione di sincero interesse o strumentali a mantenere il cliente. Nei beni relazionali invece il "perché", la motivazione che spinge l'altro è un elemento essenziale (non si può essere amici genuini per interesse).

Per questo la filosofa americana Martha Nussbaum (1986), all'interno della tradizione aristotelica, definisce i beni relazionali beni "fragili", perché dipendono dall'altro, della sua volontà, identità e motivazioni. Dalla fragilità dei beni relazionali discende la fragilità dell'*eudaimonia*: il paradosso dell'*eudaimonia* che si pone al cuore della vita in comune, della *communitas*.

Una teoria della felicità come eudaimonia ci aiuta a penetrare più in profondità il paradosso da cui siamo partiti. Ora abbiamo infatti gli elementi per comprendere più in profondità quella

⁷ Interessante invece notare che la parola latina felicità, che proviene dalla radice indoeuropea "fe", da cui deriva "fecundus", "ferax", un significato vicino a "fiuritura umana", come i neoaristotelici (Nussbaum, Ascombe, Rasmussen, Sen) oggi traducono in inglese *eudaimonia*.

⁸ Chi in un'amicizia o in un amore non ricambiato non ha avuto la tentazione di dire: "mai più, meglio solo pur di non soffrire".

funzione introdotta all'inizio: $F = f(I, R)$. Se l'impegno per aumentare il reddito (assoluto o relativo) porta a effetti negativi sulle nostre relazioni, l'effetto complessivo di un aumento di reddito sulla felicità (che di per sé potrebbe anche non avere effetti *diretti* negativi sulla felicità: pensiamo ai paesi a basso livelli di reddito), a causa degli effetti negativi che indirettamente produce sulle relazioni, può essere negativo.

Il lasciarsi interrogare dalle antiche intuizioni sulla felicità può sollecitarci per trovare risposte alle sfide di oggi, poiché ieri come oggi “vogliamo denaro (o altre cose) solo come mezzo per aumentare la nostra felicità. Se avere più denaro non aumenta sostanzialmente la nostra felicità, allora il denaro non è molto importante, ma la felicità lo è” (Ng 1997, p. 1849).

BIBLIOGRAFIA:

- Bianchi, M. (1998), *The active consumer*, Londra.
- Bruni, L. (2001), *The histories of happiness in economics*, in corso di pubblicazione nel "Journal of History of Economic Thought".
- Dixon, H.D. (1997), *Controversy. Economic and Happiness. Editorial note*, "Economic Journal", 107, pp. 1812-14.
- Doria, P.M. (1710) *Della vita civile*, Torino.
- Douglas, M., Isherwood, B. (1984), *Il mondo delle cose*, Bologna.
- Easterlin, R. (1974), *Does economic growth improve human lot? Some empirical evidence*, "Nation and Households in economic growth: Essays in honour of Moses Abramowitz" (ed. by P.A. Davis and M.W. Reder), Academic Press, New York and London.
- Frank, R. (1997) *The frame of reference as a public good*, "Economic Journal", 107, pp. 1832-47.
- Frank, R. (1999), *Luxury fever*, New York.
- Genovesi, A. (1963), *Autobiografia e lettere*, Milano.
- Genovesi, A. (1976), *Scritti*, a cura di F. Venturi, Torino.
- Gui, B. (2001), *Economic interactions as encounters*, mimeo, Università di Padova.
- Lane, R. (2000), *The loss of happiness in the market democracies*, Yale.
- Loria, A. (1904), *Verso la giustizia sociale*, Milano.
- Keynes, E.J. M. (1930), *Essays in persuasion*, Macmillan, London.
- Malthus, T.R. (1798), *Saggio sul principio di popolazione*, ed. italiana 1977, Torino.
- Michels, R. (1918), *Economia e felicità*, Milano.
- Ng, Y.K. (1997), *A Case for Happiness, Cardinalism, and Interpersonal Comparability*, "Economic Journal", 107, pp. 1848-58.
- Nuccio, O. (1995), *La civiltà italiana nella formazione della scienza economica*, Milano.
- Nussbaum, M. C. (1986), *The fragility of goodness: Luck and Ethics in Greek tragedy and Philosophy*, CUP, Cambridge.
- Oswald, A.J. (1997), *Happiness and economic performance*, "Economic Journal", 107, pp. 1815-31.
- Phelps, C. (2001), *A Clue to the Paradox of Happiness*, "Journal of Economic Behavior and Organization", 45, pp. 293-300.
- Schumpeter, J.A. (1994), *History of economic analysis*, London. Pr. Ed. 1954
- Sismondi, S. (1974), *Nuovi principi di economia politica*, Milano. Pr. Ed. 1819.
- Smith, A. (1984), *The Theory of moral sentiments*, Londra. Pr. Ed. 1759.
- Veblen, T. (1899), *The theory of the leisure class*, New York.
- Verri, P. (1963), *Discorso sulla felicità*, Milano. Pr. Ed. 1763.