

L'ECONOMIA OGGI, TRA RICCHEZZA E FELICITA'
Spunti emersi nel dialogo con Luigino Bruni
Incontro del 23 settembre 2006

Esiste un rapporto tra ricchezza e felicità? La felicità non dipende, anche, dalla ricchezza?
Se la tendenza dell'uomo odierno è quella di diventare sempre più ricco e più potente (il potere logora chi non ce l'ha, affermava Andreotti) che senso dare alla felicità?
Si può parlare di felicità razionale e felicità relazionale?
Il professor Bruni ci apre alla riflessione sul rapporto tra beni materiali e beni relazionali, sul senso del benessere inteso come bene-stare e felicità.

Economia e felicità

“Economia e felicità”, afferma il professor Bruni, pare un binomio provocatorio perché, se si dovesse accennare al PIL che diminuisce, subito non saremmo più contenti.
Eppure, sotto il rapporto economia-felicità si nascondono cose importanti.
Per iniziare, Bruni mette a confronto due giganti del pensiero antico, perché è nel loro dialogo che si cela il punto fondamentale che vuole disvelare con il suo discorso.

Felicità, nel mondo latino, viene tradotta con “felicitas”, nel mondo anglosassone con “happiness”, ma nel mondo antico dove nacque la parola, felicità, che letteralmente significa possedere, è eudaimonia: composta da “eu” (buono) e “daimon” (demone).
Per dare un'idea di che cos'è il demone nella cultura greca, Bruni ricorda che, nel Simposio di Platone, si narra di quando vanno a cercare Socrate che non arriva al banchetto e trovandolo solo, in un giardino, gli chiedono: “maestro cosa sta facendo?”. Lui rispose: “Ascolto il mio daimon”.
Socrate stava ascoltando la presenza degli dei.

Nel mondo greco la felicità coincide quindi con la buona fortuna. Per quel mondo mitico l'uomo è felice quando ha dalla propria parte un buon demone. Se ha un cattivo daimon (ad esempio, se nasco povero, schiavo o donna) non posso essere felice perché, nel mondo greco, felicità corrisponde all' essere uomo, ricco e libero.

Questa visione della felicità, nel senso dell'avere un buon daimon, perdura in alcune culture occidentali. Ad esempio, in tedesco “gluck” significa sia felicità sia fortuna; nel mondo inglese “happiness” (che deriva da to happen) significa anche capita, succede, rimandando così l'idea che la felicità, arrivando dagli dei, non può essere determinata dall'uomo.

Felicità e fortuna

Quando nacque la filosofia uno dei suoi scopi fu quello di separare felicità e fortuna.
Il filosofo, infatti, può essere felice anche nella cattiva sorte.
Attraverso l'introduzione di una nuova categoria la “virtù” (areté), si affermava che chi è virtuoso è felice, anche nella cattiva sorte, e l'uomo fortunato, ma non virtuoso, non poteva essere felice.

Quale differenza di pensiero tra i due giganti della filosofia greca Platone e Aristotele?
Entrambi separano felicità e fortuna, per non dipendere dalla fortuna, e ricordano che la felicità è il bene ultimo, completo, a cui non manca nulla.

In quest'ottica non dovremmo puntare sui beni economici e materiali perché sono vulnerabili, dipendenti dalla fortuna.

Con coerenza, Platone afferma che dopo i primi anni nei quali il filosofo vive in comunità, nella polis, questi si stacca, inizia a vivere e a pensare da solo. In altre parole, il filosofo non ha più bisogno di puntare sugli altri e sulla politica perché tutto ciò che è politica dipende dagli altri e quindi, anche, dalla fortuna.

Aristotele, al contrario, cade in un paradosso: da una parte, cerca di dividere, come fa Platone, felicità e fortuna; dall'altra, ritiene che l'uomo, per essere felice, abbia bisogno di amici.

Aristotele non crede che l'uomo possa essere felice da solo. L'uomo è un animale politico, ha bisogno di amici, di parenti, e li porta con sé anche nelle più alte fasi della vita contemplativa.

Entrambi i filosofi erano greci e cittadini della polis, uno discepolo dell'altro ma, a differenza di Platone, per Aristotele non si può essere felici da soli.

Nella visione aristotelica la felicità è civile, nel senso che ha bisogno degli altri e, per sua natura, è vulnerabile e fragile. Rinunciare alla vita civile è rinunciare alla felicità.

La felicità risulta quindi, al tempo stesso, il bene ultimo e un bene fragile. Un paradosso. Tanto più se consideriamo il fatto che la felicità non può rinunciare alla vulnerabilità. Se rinuncia alla vulnerabilità, rinuncia alla vita stessa.

Il mercato: un luogo civile

Questo paradosso si pone nel cuore dell'economia moderna.

Nel '700 accadde una grande innovazione. Forse la più grande innovazione del pensiero: la nascita del mercato.

Il mercato nasce come promessa, non come utopia, di una vita civile.

La logica di mercato afferma: io ti pago e mi libero dalla dipendenza della tua benevolenza.

Il mercato è una forma di vita civile (in quanto si è in tanti), e non è fragile e vulnerabile perché, pagando, mi libero dalla dipendenza da te.

Spezzare questo legame è la grande idea della scienza economica moderna.

Il mercato è buono, in quanto strumento di liberazione dalla dipendenza feudale, verticale; ed è orizzontale perché mi libera dai legami mediante i prezzi. In quanto tale, però, non è da considerarsi luogo di relazioni amicali con gli altri.

Il mercato si propone come luogo civile in quanto, pur non essendo in sé luogo di amicizia e gratuità, né uno strumento genuino ma strumentale, è comunque strumento senza il quale non ci potrebbe essere amicizia. L'amicizia può nascere prima o dopo il rapporto commerciale, non durante.

E' famosa la frase di Smith nel secondo libro sulla ricerca delle nazioni: "Non è dalla benevolenza del fornaio, del macellaio e del birraio che noi ci aspettiamo il nostro pranzo, ma è dal loro interesse. E' più facile che la otterremo se dimostriamo che conviene a lui ancor prima che a noi".

Qual è l'idea di Smith? Prima di questa frase egli parla del mendicante e del cane e si chiede: chi sono i più poveri della città? Il mendicante e il cane, perché per il loro pranzo dipendono dalla benevolenza degli altri.

Però se il mendicante riesce ad entrare nel mondo del lavoro e ad avere uno stipendio, non dipenderà più dalla benevolenza degli altri perché, quando andrà dal macellaio, ci andrà da persona libera.

Secondo Smith il mercato trasforma i rapporti di dipendenza dalla benevolenza altrui in rapporti orizzontali. Maggiore dignità corrisponde a maggiore guadagno e a maggiore libertà.

L'amicizia, quindi, non è la relazione "normale" nei rapporti economici.

Il rapporto che il mendicante, diventato lavoratore, avrà con il macellaio sarà di tipo strumentale e non di amicizia, anche se nulla esclude che possano vedersi come amici al pub alla chiusura del mercato. Amicizia come genuina reciprocità non è contratto.

Il mercato mi libera dalle dipendenze non scelte e mi permette di scegliere gli amici che voglio. Questo concetto è fondamentale perché ci spiega il motivo per cui l'economia ha lasciato fuori dai suoi interessi le relazioni non strumentali.

Se guardiamo all'epistemologia della scienza economica osserviamo che le relazioni non strumentali vengono affidate a psicologi, sociologi, teologi.

Mercato e relazioni non strumentali

Che cosa è successo quando sono state riscoperte le relazioni non strumentali anche all'interno dei mercati?

Gli economisti riscoprono che i rapporti genuini sono dimensioni importanti anche nei mercati.

Vanno accadendo due cose:

- viene ripreso il tema della *felicità pubblica*: tema legato alla tradizione dell'Economia civile di Napoli di Antonio Genovesi e alla Milano di Pietro Verri. La scuola italiana nel '700 era nota come la scuola della "pubblica felicità". Una famosa battuta scambiata tra gli anglosassoni era "Noi inglesi studiamo la ricchezza, gli italiani la felicità".
 - La scuola italiana vedeva il mercato come parte della vita civile e studiava l'economia così come studiava tutto il resto. Poiché lo scopo dell'economia è contribuire al benessere collettivo, il mercato era considerato non come un sottoinsieme autonomo regolato da leggi e numeri, ma come un aspetto della vita civile. Quindi, lo scopo dell'economista era contribuire alla pubblica felicità.
 - La scuola napoletana, per motivi politici, si spense con l'arrivo di Napoleone e la Restaurazione che seguì al crollo dell'impero. Ciò avvenne perché le scuole economiche dipendono molto dai cambiamenti politici.
- Negli ultimi trent'anni ricompaiono due temi importanti nell'economia: l'attenzione per la *felicità* e l'attenzione per i *beni relazionali*. Come si è riscoperta la felicità e, insieme, i beni relazionali?

Da Pareto a Cantril

Il ritorno alla felicità nasce dagli studi di un originale sociologo Cantril che, nel 1965, compie, a detta degli economisti, un'eresia: misura la felicità delle persone.

Da Pareto in avanti, ossia dal 1906, tutti erano convinti che non si potessero misurare i sentimenti umani su scale cardinali, ma potessero solo essere confrontati. L'ipotesi era che la mente umana non potesse essere scrutabile dall'alto e non fosse possibile confrontare risposte sulla "felicità percepita" così come si può fare con altre dimensioni come, ad esempio, con l'altezza e il peso.

Su questa teoria ordinale della felicità si è costruita tutta la teoria economica del novecento.

Cantril fece una ricerca su 15 paesi del mondo (dalla Nigeria, al Brasile, all'Italia) per misurare la felicità e la speranza delle persone. Si chiese se è vero che se una persona ha più risorse economiche, automaticamente, sta meglio. Decise di domandarlo alle persone e poiché spesso, nelle ricerche, le domande sono più importanti delle risposte, costruì un questionario (eretico per gli economisti del tempo), composto dalla domanda che segue:

“Pensa alla peggiore situazione nella quale potresti trovarti: assegna 0 punti; ora pensa alla situazione migliore in assoluto, e assegna 10. Ora valuta la tua situazione presente con un voto tra 0 e 10”.

Quale fu l'idea innovativa di Cantril? L'idea fu quella di pensare che un 7 di un nigeriano fosse comparabile con un 7 di un americano, sulla base dell'ipotesi che quelle operazioni sono talmente primitive che non sono alterate significativamente e, su grandi numeri, da elementi culturali.

Questo perché l'esperienza del “peggiore” e “migliore” è un'esperienza prima, antropologica, fondativa della cultura di ogni essere umano. Ogni essere umano è capace di indicare la situazione peggiore e migliore in cui può stare. I punteggi, quindi, sono confrontabili tra culture diverse.

Affermare che questo tipo di confronto è fondativo dell'essere umano, significa che viene prima della cultura, della cognizione del bene e del male: sia che si viva in un contesto tribale sia che si viva nella city di New York.

Ciò fece rabbrivire gli economisti del tempo. Eppure l'idea non era banale.

Il rapporto reddito felicità

Cantril arriva ad una conclusione (oggi non più sconvolgente come un tempo): non c'è nessun rapporto significativo tra reddito e felicità.

La felicità non dipende dal reddito ma dipende moltissimo dalla speranza. Ad esempio, prendiamo il caso italiano. Sono convinto che oggi gli italiani stiano peggio perché non sperano più.

I miei genitori pensavano “adesso è dura, ma Luigino starà meglio di me”. Oggi noi non pensiamo più questo rispetto ai nostri figli.

Una teoria è buona quando è fertile. Al di là delle tecniche legate allo strumento di misurazione, a partire dagli spunti dati da questo studio, nel 1974 Richard Easterlin riaprì il dibattito attorno al “paradosso della felicità” e dimostrò tre cose:

- Il confronto tra Paesi, non mostra correlazione significativa tra reddito e felicità, e i Paesi più poveri non risultano essere significativamente meno felici di quelli più ricchi.
- All'interno di un singolo Paese, in un dato momento, la correlazione tra reddito e felicità non è sempre significativa e robusta, le persone più ricche non sono sempre le più felici. Ossia, le persone che sono al primo decile o all'ultimo, in una scala di ricchezza, non sono necessariamente nello stesso ordine su una scala che misura la felicità soggettiva.
- Nel corso della vita (lui studiò per 20 anni un numero significativo di persone)- e questo è il dato più sconvolgente - la percezione di felicità è indipendente dalle vicende legate alle modificazioni del reddito.

E' importante sottolineare che queste indagini valutavano il reddito a parità di altre condizioni di vita: come la salute, l'età, l'educazione, la famiglia.

Come spieghiamo questo fatto?

Ci sono due spiegazioni tradizionali:

- la prima è quella che fa leva sull'*adattamento*. Questa spiegazione è introdotta da due psicologi americani che indagarono una realtà distante da questi temi, cioè partirono da uno studio sulle reazioni delle persone alla vincita della lotteria. Questo studio rilevava che dopo sei mesi dalla vincita, le persone tornavano al livello di benessere percepito che avevano prima della vincita. Ciò incoraggiò ulteriori ricerche che dimostrarono che l'uomo si adatta a circostanze sia positive che negative e che, nel dominio dei beni materiali, l'adattamento è pari al 100%. La felicità che si trae dal consumo dei beni è dovuta principalmente alla novità. Pur essendoci un bene oggettivo maggiore, nel tempo, non viene più percepito soggettivamente.

- una seconda spiegazione, data da sociologi, riguarda il confronto con gli altri: è la teoria della *felicità posizionale*. Tale teoria dimostra che se un paese cresce in modo equilibrato senza grandi squilibri di tipo distributivo, posso non percepire un livello maggiore di benessere, perché non miglio più degli altri ma miglio insieme agli altri. In altre parole, conta più il bene relativo che quello assoluto.

Questo tipo di spiegazioni danno ragione al fatto di come si può avere più reddito senza un incremento di felicità.

Oltre la scienza triste

Siamo fuori dalla scienza triste? Siamo oltre la scienza triste? No.

La mia proposta di oggi è che le suddette spiegazioni rappresentino buone teorie dell'infelicità e della frustrazione e non della felicità.

Possiamo immaginare che io possa sentirmi frustrato quando vedo la macchina del vicino più bella della mia o quando vedo che esiste un modello più nuovo della mia macchina.

E' difficile però ipotizzare una "vita che fiorisce" solo perché la mia macchina è più bella di quella del mio vicino!

Queste sono spiegazioni a favore del mercato, il quale ci vuole frustrati perché, se avesse a che fare con persone appagate, non potrebbe andare avanti. Il mercato non solo crea infelici, ha anche bisogno che gli infelici rimangano tali.

La mia visione propone un'idea di felicità in linea con la visione aristotelica sul piano relazionale, ossia dove i rapporti con gli altri non sono soltanto uno sfondo (nelle teorie precedenti il rapporto con gli altri è visto come invidia e competizione).

La mia proposta cambia prospettiva e sostiene che, nella funzione che calcola la felicità - nella parte che riguarda il confronto con il mio vicino, c'è sicuramente il reddito, c'è il confronto con gli altri, (perché negare che essere poveri tra poveri è diverso che essere poveri tra ricchi?) - manca una componente fondamentale: i beni relazionali.

I rapporti con gli altri sono fonte di felicità e non sono semplicemente una componente esterna e di sfondo. La vita fiorisce quando siamo dentro a reti di rapporti genuini con gli altri.

L'unica correlazione dimostrata, e oggi ufficialmente accettata, tra felicità e un'altra dimensione, è la relazione che lega felicità e vita coniugale. Altre correlazioni come quella tra felicità ed educazione non è dimostrata.

Immaginiamo una gita turistica a Parigi. Definiamo questa gita "incontro". Questa gita viene prodotta da alcuni input e produce output.

Da cosa dipende una gita? Dipende da alcuni elementi non umani (come ad esempio il pullman, qualità del viaggio..) e dipende dal capitale umano delle persone che vengono con me, cioè dalle capacità relazionali del mio gruppo. Poi dipenderà anche dalla bellezza oggettiva del luogo che andiamo a vedere, dipenderà da quanto c'è di ogni cosa.

Ma questo capitale umano può indicare una voce a parte che definiamo *impegno*.

La gita produce una variazione nel capitale umano, produce un cambiamento.

Dopo la gita ci saranno nuove informazioni ottenute. Ad esempio, parlando con il vicino di sedile; un particolare output che è prodotto da quel clima relazionale e affettivo che si è creato durante la gita, e che io definisco *bene relazionale*.

Di norma, la bellezza della gita dipende soprattutto da quest'ultimo aspetto. Se salta questa componente tutto il resto è importante, ma quello che fa diventare una gita una bella gita è il bene relazionale (lo stesso vale per una lezione universitaria).

I beni relazionali

Tutte le transazioni economiche possono essere messe in una scala che va da 0 a 1 in base a quanto pesa il bene relazionale. Ad esempio, un acquisto via internet ha valore relazionale 0, mentre per una persona anziana che va al mercato il valore relazionale ha un'importanza altissima, altrimenti non si spiegherebbe come mai non compra tutto insieme al supermercato.

Se non mettiamo questo ingrediente e guardiamo soltanto agli aspetti oggettivi e strumentali dello scambio, non possiamo comprendere il comportamento delle persone, perchè le persone consumano anche beni relazionali.

Facciamo un esempio. Se aprissi un grande supermercato in periferia, chiudendo i negozietti del centro storico, devo tenere conto, nei calcoli economici, anche di questo tipo di beni invisibili. In questo caso, non vedendo più questo tipo di beni, tenderei a distruggerli. Eppure ci saranno persone come, ad esempio, le persone anziane che, in questo cambio, diventeranno più fragili, in quanto, togliendo loro il bene di consumo a cui sono più legate, ossia il contatto con le persone, "pagheranno di più".

Quali sono le caratteristiche dei beni relazionali?

- sono beni di *reciprocità*, perché chiedono la risposta dell'altro e non possono essere consumati da soli. I beni classici (esempio una penna) sono o privati o pubblici. I beni relazionali appartengono ad una terza categoria: non sono né privati né pubblici.
- dipendono dall'*identità* delle persone. Se cambia la persona cambia anche il bene relazionale
- sono caratterizzati dalla *simultaneità*. A differenza dei beni privati o pubblici di mercato, dove la produzione è distinta dal consumo, i beni relazionali si producono e si consumano simultaneamente
- la *motivazione* è intrinseca. Se il rapporto non è un fine ma solo un mezzo per qualcos'altro, non possiamo parlare di beni relazionali
- sono *fatti emergenti*, ossia il bene relazionale è un terzo che eccede i contributi dei soggetti coinvolti.
- sono *beni*, ossia non sono merce. Quindi non hanno un prezzo di mercato
- sono caratterizzati dalla *gratuità*. Il bene relazionale non può essere interamente strumentale. Se non c'è nella persona con cui interagisco un minimo di interesse alla relazione ma solo interesse a quello che facciamo, non nasce alcun bene relazionale. Questa caratteristica sintetizza il senso dei beni relazionali che richiedono motivazioni intrinseche nei confronti di quel particolare rapporto.

Come incentivare i beni relazionali se non posso pagarli (diceva Marx)?

Il bene relazionale è un bene e non una merce.

C'è una domanda ma non c'è un'offerta: alcuni enti provano a vendere beni relazionali (chat, agenzie matrimoniali) ma se non c'è gratuità non c'è bene relazionale.

All'interno di un rapporto formalizzato da un contratto può nascere bene relazionale se emerge qualcosa nel rapporto che non è programmato nell'accordo contrattuale.

Il bene relazionale: fragile e costoso

Nella formula della felicità possiamo inserire tante variabili ma, se le sintetizziamo in due, reddito e beni relazionali (prendendo per buona la teoria posizionale) possiamo rappresentare la felicità di benessere soggettivo (BS) nel modo seguente:

$$BSa = f \left(Ca, \frac{Ca}{Cb} \right)$$

Il benessere soggettivo del soggetto A dipende cioè sia dal suo consumo (Ca) sia dal confronto sociale. Così, se il mio reddito aumenta ma quello del mio gruppo di riferimento aumenta di più, posso avere più reddito ma sentirmi soggettivamente peggio.

La mia proposta è questa.

Se sono disoccupato e non ho reddito anche il mio livello di felicità sarà basso.

L'aumentare del reddito produce due effetti: da una parte un miglioramento della qualità della vita (effetto diretto) dall'altra la possibilità di investire in beni relazionali (ad esempio regali) effetto indiretto.

Quindi ho due beni: uno diretto e l'altro indiretto. Quando però arrivo al punto critico nell'aumento del reddito, succede che la mia felicità dipende più dai beni relazionali che dal mero aumento di reddito. La diminuzione di beni relazionali (dovuta al fatto che, dopo il punto critico, guadagnare di più vuol dire anche lavorare molto di più e non avere tempo per gli altri) risulterà più pesante e meno importante dell'aumento di reddito.

Da un punto di vista cognitivo spesso percepiamo di trovarci ancora prima del punto critico ma in realtà lo abbiamo già superato. Perché tendiamo a sottostimare nella nostra funzione della felicità il peso del rapporto con gli altri? Siamo stupidi?

Il bene relazionale è un bene molto costoso e fragile.

La televisione e internet ci offrono beni di consumo che “simulano” i beni relazionali ma sono meno costosi. E' per questo che noi consumiamo meno beni relazionali perché, in confronto ai palliativi che ci offre il mercato, i beni relazionali appaiono costosissimi.

Come è possibile legare il concetto di felicità, beni relazionali e reddito?

Attraverso un semplice modello che esprime la felicità (F_a) come una funzione del reddito (o consumo) individuale (I_a) e dei beni relazionali ($R_{a,b}$). La formula risulterà:

$$F_a = f(I_a, R_{a,b})$$

La diminuzione della felicità può derivare da un effetto negativo “diretto” del reddito sulla felicità, oppure da un effetto “indiretto” generato dal reddito (anche da un aumento dello stesso) sui beni relazionali.

I beni relazionali sono in balia delle scelte degli altri: per questo sono più fragili e vulnerabili.

Con il denaro cerchiamo di comprarci la sicurezza, indotti anche da un mercato che, separando la merce dalla relazione (non vado al cinema perché compro il DVD), produce adattamento alla deprivazione, anestesia rispetto al rischio di relazioni più profonde, ma anche rispetto alla possibilità di maggiori tassi di felicità.

La vita buona è vita civile, ha bisogno di rapporti umani profondi.

“Per crescere un bambino ci vuole l'intero villaggio” narra un proverbio africano.