



L'ECONOMIA DELLA FELICITA' PUO' RINNOVARE L'ECONOMIA DEL BENESSERE?

Andrea Salvatore Antonio Barbieri

Febbraio 2014

ISSN 2240-7332

IRPPS WP 60/2014



CNR-IRPPS

[Can the Economics of Happiness Revive the Economics of Welfare]

Andrea Salvatore Antonio Barbieri

2014, 28 p. IRPPS Working paper 60/2014

This article questions the increasing use of “happiness” or “subjective well-being” in order to evaluate public policies and social conditions. In more scientific words, can the blossoming economics of happiness revive the economics of welfare, which is said to be dying? The first section puts economics of happiness in the history of economic thought. The second part presents the methodological arguments and proofs of happiness data relevance, as well the results that open on welfare economics renewal and unusual political recommendations. The last part concludes that happiness is a useful criterion to evaluate society’s state, but should not be the only one: happiness data can allow avoiding paternalism and ethnocentrism, for example, but happiness economics face several and serious challenges that should prevent researchers from transforming satisfaction scores into the only barometer of public action.

Keywords: Happiness, Subjective well-being, Welfare economics, Utilitarianism, “Welfarism”

L’economia della felicità può rinnovare l’economia del benessere?

Andrea Salvatore Antonio Barbieri

2014, 28 p. IRPPS Working paper 60/2014

Lo scopo di questo lavoro è quello di esaminare le questioni che solleva l’utilizzo di dati sul “benessere soggettivo” per valutare le politiche pubbliche. In termini più accademici, si tratta di determinare in quale misura l’economia della felicità, in piena espansione, può contribuire a rinnovare l’economia del benessere, che secondo alcuni autori sarebbe in una fase di stallo. Per capire meglio le implicazioni di questa questione, la prima parte dell’articolo situa l’economia della felicità e l’economia del benessere nella storia del pensiero economico. La seconda parte presenta le argomentazioni metodologiche dell’economia della felicità e il suo contributo al rinnovamento delle raccomandazioni delle politiche economiche e dell’economia del benessere. L’ultima parte sottolinea che la felicità è un criterio utile, ma non può essere l’unico criterio per giudicare lo stato della società: se l’economia della felicità vuole evitare una forma di paternalismo o di etnocentrismo, le incertezze metodologiche che ancora la circondano, e le obiezioni in linea di principio ci invita a non fare della felicità il solo barometro dell’azione pubblica.

Parole chiave: Economia della felicità, Economia del benessere, Benessere soggettivo, Utilitarismo, “Welfarismo”

Il Working paper è accessibile online dal sito dell’Istituto: www.irpps.cnr.it

Citare questo documento come segue:

Andrea (Salvatore Antonio) Barbieri. *L’economia della felicità può rinnovare l’economia del benessere?* Roma: Consiglio Nazionale delle Ricerche - Istituto di Ricerche sulla Popolazione e le Politiche Sociali, 2014 (IRPPS Working papers n. 60/2014).

Redazione: *Sveva Avveduto, Rosa Di Cesare, Fabrizio Pecoraro*

© Istituto di ricerche sulla Popolazione e le Politiche Sociali 2013. Via Palestro, 32 Roma



Indice

Introduzione	4
1. Economia della felicità ed economia del benessere in prospettiva storica	6
1.1 L'economia della felicità: dai precursori all'attuale infatuazione	6
1.2 La storia dell'economia del benessere rivisitata	10
2. Gli argomenti e gli apporti dell'economia della felicità	12
2.1 Gli argomenti dell'economia della felicità	12
2.2 I contributi: l'economia della felicità rinnova il campo delle raccomandazioni politiche?	16
3. Del buon uso dell'economia della felicità	19
3.1 Perché la soddisfazione dichiarata non è un criterio soddisfacente?	19
3.2 La felicità per tutti: un criterio necessario ma non sufficiente	21
Conclusioni	23
Bibliografia	24

Introduzione

Le istituzioni internazionali incaricate della formulazione di raccomandazioni per le politiche economiche si stanno interessando alla “felicità” degli abitanti dei loro paesi. I dati sulla soddisfazione nei riguardi della sicurezza occupazionale giocano un ruolo cruciale nel dibattito sulla “flessicurezza” (*flexsecurity*). L’OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) riconosce che è difficile trovare un impatto significativo della legislazione che disciplina il licenziamento sul tasso di disoccupazione. Questa legislazione non avrebbe effetti secondari e collaterali negativi sulle performance economiche, ma mancherebbe il suo scopo primario: la protezione contro il licenziamento sarebbe inefficace per calmare le preoccupazioni e le inquietudini dei lavoratori (OECD 2004). I lavoratori sarebbero, viceversa, comunque più soddisfatti della sicurezza della loro occupazione nei paesi in cui i sussidi di disoccupazione sono generosi e in cui le spese per le politiche attive del lavoro sono elevate. I dati sul sentimento di sicurezza occupazionale forniscono così argomenti ai sostenitori della *flexsecurity*. Allo stesso modo, la soddisfazione sul lavoro in un paese fa parte della lista di indicatori di qualità del lavoro nell’Unione Europea (Commissione Europea 2003). L’utilizzo di tali dati per fini normativi non è priva di problemi. Lo scopo di questo articolo è quello di fare il punto sulle questioni che solleva l’uso di dati sul “benessere soggettivo” per valutare le politiche pubbliche e le situazioni economiche e sociali.

La branca dell’economia che studia il “benessere soggettivo”, prende ora il nome di “economia della felicità”, che non deve essere confusa con l’economia del benessere. Quest’ultima può essere definita come una teoria economica al servizio della valutazione delle situazioni sociali e delle decisioni pubbliche. Il suo studio si concentra sui mezzi e sui criteri che permettono di giudicare e di comparare la qualità delle situazioni sociali. Il suo obiettivo primario è quindi la valutazione, una valutazione dalla quale derivano eventualmente delle raccomandazioni per le politiche economiche. L’idea secondo la quale l’economia del benessere sta rallentando è certamente diffusa, ma è una idea che resta discutibile, e molti dibattiti animano sempre questa disciplina. La nostra domanda iniziale può essere così riformulata: l’economia della felicità può rinnovare l’economia del benessere?

La sfida è duplice: si tratta, nella prospettiva della storia del pensiero economico, di stimare il rinnovamento che può portare l’economia della felicità ma anche, nella prospettiva di una economia applicata, di specificare l’interesse dei dati sul “benessere soggettivo” per valutare lo stato della società e delle politiche pubbliche. Una precisazione si impone subito: l’economia della felicità è una letteratura essenzialmente empirica, che può portare a raccomandazioni di politica economica. L’economia del benessere è una riflessione, di natura teorica, sui criteri di valutazione di una situazione sociale. Instaurare un dialogo tra questi due approcci potrebbe

sembrare azzardato. Ci sembra al contrario che questo dialogo permette di chiarire le sfide e i problemi alle quali fanno fronte questi due approcci.

Per capire e circoscrivere queste sfide, la prima parte situa l'economia della felicità e l'economia del benessere nella storia del pensiero economico. La seconda parte presenta gli argomenti e i contributi dell'economia della felicità, a partire da esempi rivelatori e interessanti nel quadro della nostra problematica. L'ultima parte precisa l'uso che può essere fatto dell'economia della felicità, e il suo interesse nei dibattiti sulle politiche pubbliche.

1. Economia della felicità ed economia del benessere in prospettiva storica

1.1 L'economia della felicità: dai precursori all'attuale infatuazione

Limitandoci al campo dell'economia, i precursori dell'economia della felicità li ritroviamo all'Università del Michigan nel *Survey Research Center*, diretto da George Katona che ha studiato gli atteggiamenti dei consumatori partendo dalle indagini e dai sondaggi sulle opinioni negli anni Cinquanta (Easterlin 2002). L'articolo seminale di questa corrente è tuttavia pubblicato, ben più tardi, dall'economista Richard Easterlin, a seguito di un soggiorno presso il *Centre for Advanced Study in the Behavioral Sciences* a Stanford (Easterlin 1974). Studiando l'impatto del reddito sul benessere auto-dichiarato, Richard Easterlin ha dato il suo nome ad un fatto stilizzato diventato celebre: all'improvviso, in uno stesso paese, le persone più ricche si dichiarano in genere più felici di quanto si dichiarano le persone meno ricche (o se si vuole le persone più povere), ma ricchezza e felicità non sono correlati ad un livello più aggregato; l'aumento della ricchezza nel corso degli anni Sessanta negli Usa non si è tradotta, in media, in una soddisfazione accresciuta. Allo stesso modo, gli abitanti dei paesi più poveri si dichiarano più felici di quanto si dichiarano gli abitanti dei paesi più ricchi. Richard Easterlin ha formulato delle interpretazioni a questo risultato abbastanza sorprendenti per un economista: i bisogni sono in effetti relativi, e dipendono dal livello medio di vita nella società. I primi risultati dell'economia della felicità furono rapidamente ripresi per dei fini più normativi, in particolare da Tibor Scitovsky, in *The Joyless Economy* (1976). Per i nostri scopi è interessante sapere che Tibor Scitovsky è innanzitutto conosciuto per i suoi lavori sull'economia del benessere: ha partecipato negli anni Quaranta al dibattito sui criteri di decisione sottolineando in particolare che il criterio di Hicks e Kaldor (criterio secondo il quale uno stato è preferibile a partire da quando i perdenti possono essere indennizzati oltre la loro perdita) non è sufficiente. Riprende ad interessarsi ai criteri della decisione negli anni Sessanta formulando l'affermazione che la soddisfazione del consumatore non può servire da guida per l'azione pubblica. Quindici anni dopo Scitovsky rafforza la sua critica in *The Joyless Economy*, fondandosi sulla psicologia sperimentale e sui risultati delle ricerche sul benessere soggettivo. Egli sottolineava che gli uomini non cercano unicamente il comfort materiale e l'assenza di sofferenza, ma anche una certa stimolazione, del nuovo, delle sfide (Scitovsky, 1976). Queste ricerche gli hanno fornito argomenti per criticare lo stile di vita statunitense di quegli anni, che privilegiava il comfort alle sfide. L'utilizzo dei dati sul "benessere soggettivo" porta, in quell'epoca, ad una rimessa in discussione della ricchezza come criterio di benessere. Qualche mese dopo la pubblicazione dell'articolo di Richard Easterlin e del libro di Tibor Scitovsky, due economisti – anch'essi statunitensi – proposero di studiare la soddisfazione sul lavoro, allo scopo di spiegare i comportamenti sul mercato del lavoro. Negli anni Settanta alcuni economisti statunitensi hanno cercato di comprendere le determinanti della soddisfazione auto-dichiarata e del benessere soggettivo, al fine di integrare ed emendare la teoria dominante, o per criticare più apertamente Scitovsky. In quei stessi anni, in Olanda, la scuola di Leyden, formata intorno ai lavori di Bernard Van Praag, ha anch'essa proposto una nuova misura del benessere. Alla *London School of Economics*, Richard Layard si interessava alle conseguenze di queste ricerche empiriche sulle

raccomandazioni delle politiche pubbliche. Ma, per quasi quindici anni, gli studi sulla felicità restarono poco sviluppati nel campo dell'economia. I lavori di David Blanchflower, Andrew Clark e Andrew Oswald – pubblicato a partire dalla metà degli anni Novanta – hanno contribuito a far conoscere questo tipo di studi, che oggi ricevono forte attenzione e stanno generando una crescita esponenziale del numero di libri e articoli su riviste prestigiose.

Il termine “economia della felicità” è sempre più utilizzato mentre i confini disciplinari tendono a sfumarsi in questo tipo di approccio che utilizza le scienze cognitive, le scienze umane e sociali. L'economia della felicità mutua anche alcuni concetti da discipline connesse. Questa interdisciplinarietà non può essere letta come una “incursione” dell'economia nel campo di altre discipline ma piuttosto come la scoperta o riscoperta congiuntamente di un tema di ricerca a lungo ignorato in molte discipline. In effetti, l'interesse per “benessere soggettivo” è ugualmente recente in altre discipline. “La felicità” non era un oggetto centrale di ricerca nella psicologia negli anni Settanta e Ottanta: quest'ultima si focalizzava maggiormente sulle forme patologiche. Le scienze umane erano inoltre sotto l'influenza del *béhaviorisme* (comportamentismo), secondo il quale la scienza si limita allo studio dei comportamenti osservati e può trascurare i sentimenti espressi. L'utilizzo delle preferenze dichiarate in economia attiene anche a questa tradizione. Infine, le altre discipline mutuavano talvolta alcuni strumenti e concetti dall'economia. La psicologia “edonista”, è più recente di quanto si creda: il libro pubblicato nel 1999 da tre eminenti psicologi e intitolato *Well-Being: The Foundation of Hedonic Psychology* si ritiene essere l'annuncio ufficiale della sua esistenza, anche se traccia il bilancio di molti lavori esistenti da alcuni anni, all'ombra della psicologia behaviorista e della psicopatologia (Kahneman 2004). Questa corrente della psicologia viene a volte chiamata anche “psicologia positiva”. Oggi, in questo campo, economisti, psicologi e sociologi si sovrappongono, come dimostra l'assegnazione nel 2002 del Premio Nobel per l'economia a due psicologi, Daniel Kahneman e Amos Tversky. Gli economisti e gli psicologi dissertano sulla felicità su prestigiose riviste di economia o su riviste interdisciplinari dedicate a questo tema, come il *Journal of Happiness Studies*. L'apertura dell'economia alla psicologia è ovviamente antica: i precursori inglesi del calcolo marginalista (Jevons, Edgeworth) desideravano, ad esempio, dare un fondamento psicologico all'economia marginalista, riprendendo in particolare i risultati degli psico-fisiologi tedeschi sul legame tra stimoli e risposte. Ma i punti di incontro tra le due discipline si sono fatti più rari nel corso del XX secolo.

Utilità, soddisfazione, felicità, benessere: storia di qualche concetto

Il termine stesso di economia della felicità può sembrare inappropriato per qualificare degli studi che si basano su delle domande così diverse quali: «On the whole how satisfied are you with the life you lead?» (“Nel complesso quanto è soddisfatto della vita che conduce?”); «How is your mood these days?» (“Com'è il vostro stato d'animo in questi giorni?”); «On average, how elated or depressed, happy or unhappy you felt today?» (“In media, quanto euforico o depresso, felice o infelice si è sentito oggi?”)¹. La gamma dei sentimenti che si cerca di sondare è vario e ricco di sfumature. Gli stati che procurano del piacere sono diversi. Scitovsky

¹ Per una lista esaustiva di esempi cfr. Veenhoven, R., *World Database of Happiness*, Item bank. Erasmus University Rotterdam, disponibile: www.worlddatabaseofhappiness.eur.nl

distingue le gioie della novità dal un di comfort, entrambi auspicabili (Scitovsky 1976). Si distinguono anche, almeno in teoria, gli aspetti “cognitivi”, che attengono alla riflessione (la soddisfazione ne fa parte) e gli aspetti “affettivi”, che attengono più alle emozioni e agli stati d’animo (gli “umori”). Questa distinzione è ovviamente discutibile il semplice fatto di porre una domanda sulle emozioni incoraggia l’intervistato a prendere coscienza delle proprie emozioni, a valutarle. Inoltre le ricerche nelle scienze cognitive tendono a provare che le emozioni precedono i sentimenti, che sono la presa di coscienza delle emozioni (Damasio 2003). Da un punto di vista empirico, le risposte alle domande sulla soddisfazione, la felicità e i sentimenti di gioia e di benessere sono spesso correlate. Ed è forse per questa ragione che si riscontra una certa vaghezza concettuale negli scritti dell’economia della felicità. L’economia della felicità, una letteratura soprattutto anglosassone, utilizza spesso in maniera intercambiabile dei termini che hanno un significato differente: utilità, benessere soggettivo, soddisfazione, felicità, qualità della vita, ecc. Questa letteratura si distingue tuttavia per una critica del concetto di utilità nell’economia moderna.

Il concetto di utilità, il fondamento della scienza economia moderna, non è privo di ambiguità. Si noti che l’“utile” e il “gradito” non significano la stessa cosa per il senso comune, ma si sovrappongono negli scritti dei primi utilitaristi, per i quali l’utilità corrisponde alla somma dei piaceri sottratta la somma delle pene. Il filosofo inglese Jeremy Bentham è certamente uno di quelli che hanno più contribuito a popolarizzare il concetto di utilità (e di utilitarismo) alla fine del secolo XVIII. Ma l’economia moderna, rompendo con il ricorso alla psicologia, dà un altro significato al concetto di utilità: è utile quello che è preferito, quello che è scelto. Non c’è bisogno di misurare i piaceri e i dolori, è sufficiente osservare i comportamenti. L’economia moderna si è costruita sul concetto e di utilità, rifiutando di misurarla direttamente e contentandosi di studiare le preferenze rivelate, cosa che può porre problema. C’è in effetti una differenza tra volere e amare, tra l’utilità vissuta ex-post (experienced utility) e quella che è mobilitata per la decisione ex-ante (decision utility) (Kahneman 2004). La prima corrisponde all’esperienza edonica che risulta dalle scelte sulla base di una utilità anticipata e stimata. Basarsi sulle sole scelte per inferire le preferenze impone delle ipotesi discutibili sulla razionalità degli individui e la loro capacità di anticipazione (Kahneman 2004). L’utilità anticipata corrisponde raramente all’utilità percepita: al momento della presa di decisione, gli individui sottostimano i fenomeni di adattamento alla scelta, e sovrastimano l’utilità che possono trarre da questa scelta, ad esempio. Gli economisti della felicità notano inoltre che la teoria delle preferenze rivelate può essere fuorviante quando ci sono delle imperfezioni nel mercato.

Se la teoria economica standard si interessa principalmente alla produzione, al consumo e alla distribuzione dei beni di mercato², l’economia della felicità e i primi utilitaristi hanno più concezione più ampia dell’utilità. I piaceri di cui parlano i primi utilitaristi possono essere intellettuali e essere altruistici, l’utilitarismo del XVIII secolo non corrisponde alla sola soddisfazione, grazie al mercato, dei desideri materiali ed egoistici, secondo i suoi esegeti. Per R. Veenvhoven Bentham è il precursore dello happysmo piuttosto che di un utilitarismo stretto; egli si è interessato alla felicità e non all’utilità che procura il consumo di beni nel mercato

² I lavori di Gary Becker ampliano il campo dell’economia “standard”.

(Veenhoven 2004). L'economia della felicità si piazza innegabilmente nella prospettiva dei primi utilitaristi: se la questione del legame tra soddisfazione e reddito costituisce un soggetto tra i più importanti per gli economisti della felicità, questi ultimi non si contentano su studiare la soddisfazione che possono procurare beni di mercato, ma estendono, al contrario, il campo dell'economia alla democrazia, alla partecipazione civica, alla libertà (Frey 2005), la soddisfazione intrinseca al lavoro a lungo ignorata dai modelli standard (Clark 2005), al tempo libero (Veenhoven 2003), al matrimonio, o anche ai piaceri carnali! L'happysmo, per riprendere il neologismo di Veenhoven, non va tuttavia confuso con l'edonismo, con la sola ricerca del piacere. L'happysmo si avvicina in alcuni aspetti all'eudemonismo³. Al di là della felicità, il concetto di eudaimonia (dal greco, eu significa buono e daimon, il demone, il genio, lo spirito che accompagna ogni uomo) suscita un rinnovato interesse. I sostenitori di questo approccio si richiamano ad Aristotele (Deci Rayan 1985). Si tratta di realizzare il potenziale umano, di sviluppare le sue competenze, di porsi delle sfide e cercare di vincerle, di essere in accordo con se stessi, con i propri valori. Questo concetto potrebbe arricchire l'economia della felicità. Realizzare gli obiettivi che ci si è fissati (che hanno quindi un valore "intrinseco") renderebbe allora più felici.

L'economia della felicità analizza le cause e le conseguenze della felicità, e cerca delle correlazioni tra il grado di soddisfazione "dichiarata" o il "benessere soggettivo" e altri aspetti (reddito, condizioni di vita, ecc). Ed ha, senza dubbio, una visione positiva, di comprensione. I suoi primi risultati hanno costituito conseguentemente l'oggetto di rassegne della letteratura (Layard 2005a). La sfida è qui di mettere in discussione questi legami con l'economia del benessere.

Una economia (della felicità) normativa suo malgrado?

Se non tutti gli economisti cercano di valutare le situazioni sociali e di partecipare al dibattito pubblico, molti studi empirici attinenti all'economia della felicità producono, esplicitamente o implicitamente, delle raccomandazioni di politica economica. Questo è inevitabile? Può certo esistere, logicamente, un'economia che non è normativa, che ha una prospettiva ed una visione essenzialmente positiva (Brochier 1997). Secondo una concezione corrente vi è un giudizio di valore appena l'economista esprime le sue proprie preferenze. In questa prospettiva, l'economia della felicità, che studia la soddisfazione delle preferenze e il benessere dichiarato dagli intervistati, non implica giudizi di valore. Ma a volte è difficile individuare un giudizio di valore, distinguerlo da un giudizio positivo e oggettivo. In molti casi, si può operare uno slittamento dal positivo al normativo, uno slittamento tanto più facile per alcuni concetti, quali la povertà o la felicità. La povertà e le sue cause non dovrebbero essere affrontate e combattute? La felicità non è auspicabile e/o desiderabile? Come non voler fare la felicità del maggior

³ L'*eudemonismo* è una dottrina morale che identifica il bene con la felicità. Il termine deriva dal greco e letteralmente vuol dire "essere in compagnia di un buon (*eu*, bene) demone (*daimon*)", intendendo quest'ultima parola, non nel significato negativo a cui è spesso associata oggi, ma nel senso di genio, spirito guida, coscienza. L'eudemonismo, che presenta vari aspetti a seconda di cosa s'intenda per felicità, vuole in genere significare un'acquisizione di felice serenità duratura nel tempo e si contrappone ad *edonismo* che invece mira al conseguimento di un piacere immediato.

numero di persone? In questa prospettiva, l'economia della felicità sarebbe, suo malgrado, gravata di una normatività.

Ci sembra che la portata normativa dell'economia della felicità deve essere l'oggetto di una messa in discussione. Studiare un fenomeno piuttosto che un altro è una scelta che non è senza conseguenze sulle raccomandazioni delle politiche. Interessarsi al benessere soggettivo e cercare di soddisfare le preferenze degli individui è in sé una posizione normativa, un giudizio di valore, che è opportuno esplicitare e giustificare. Questo è l'oggetto del nostro articolo.

Tra i sostenitori dell'economia della felicità alcuni non nascondono di ispirarsi a Bentham, e di fare della felicità il criterio ultimo di valutazione degli stati della società. I fautori dell'economia della felicità sono, però, sono divisi quando si tratta della portata normativa dei loro lavori e della filosofia "utilitarista": l'entusiasmo di Richard Layard (2005; 2005b; 2006) e il militantismo del sociologo Ruut Veenhoven (2002; 2003; 2004), discepolo dichiarato di Bentham contrastano con la cautela dello psicologo Daniel Kahneman (2004) o con il cauto ottimismo di Ed Diener, anche lui psicologo (Diener Oishi 2005, Diener Suh 2000). Approfondiremo gli argomenti dell'uno e dell'altro lungo tutto questo articolo.

1.2 La storia dell'economia del benessere rivisitata

Interrogarsi sulla portata normativa dell'economia della felicità necessita una riflessione preliminare sull'economia del benessere, sulla sua storia e i suoi legami con i metodi economici. L'idea secondo la quale l'economia del benessere andrebbe perdendo slancio è ancora oggi diffusa, come testimoniano i titoli degli articoli che ri-mettono in discussione questa idea. Il presunto affanno dell'economia del benessere si spiegherebbe in parte attraverso le scelte epistemologiche della disciplina, che hanno limitato la portata operativa e normativa del concetto di utilità. L'economia si è contentata di studiare le preferenze rilevate, e non soggettive, cosa che ha ristretto il suo campo di analisi. L'adozione del principio di utilità ordinale, che preclude l'effettuare delle comparazioni interpersonali dell'utilità, ha inoltre portato gli economisti ad adottare il criterio di Pareto: l'ottimale si raggiunge quando non è possibile aumentare il benessere un individuo senza deteriorare quello di un altro. Questo criterio favorisce lo statu quo e limita il numero di casi nei quali l'economista può proporre una modifica della redistribuzione. Negli anni tra le due guerre mondiali, la nuova economia del benessere (Scitovsky 1976) sottolinea che le decisioni pubbliche hanno delle conseguenze non solo in termini di equità, ma anche di efficienza (in altre parole, le risorse disponibili, da distribuire, sono più numerose). Il criterio di Hicks e Kaldor può allora essere applicato: uno stato è preferibile se i perdenti possono essere risarciti e vedere così il loro benessere aumentare. Tibor Scitovsky dimostrerà anche che questo criterio pone problema. Nello stesso periodo si sviluppano le riflessioni sulla funzione del benessere sociale: in questa prospettiva gli economisti non hanno bisogno di scegliere la redistribuzione ottimale. Spetta alla società di determinare la distribuzione desiderabile: l'economista avrebbe allora per ruolo di verificare che la distribuzione effettiva corrisponde alla distribuzione desiderata. Kenneth Arrow ha tuttavia dimostrato l'impossibilità di dedurre una relazione di preferenza collettiva a partire da una aggregazione ordinale delle preferenze individuali (Arrow 1950).

Kenneth Arrow è talvolta presentato come il necroforo dell'economia del benessere. Ma un'altra lettura della storia dell'economia del benessere è possibile. I lavori di Arrow sarebbero il punto di partenza di un rinnovamento. Essi riassegnano tutto il loro peso al ruolo degli esperti: poiché le preferenze collettive possono essere contraddittorie ed incoerenti, l'economista può emettere un giudizio a condizione di esplicitarlo, di assumerlo e di giustificarlo. Questa almeno è la conclusione che formula Scitovsky dopo aver passato in rassegna le controversie che hanno agitato l'economia del benessere nella prima metà del XX secolo e le evoluzioni dell'economia, all'indomani della Seconda Guerra mondiale. Egli sottolinea, ad esempio, che gli economisti keynesiani dovrebbero esplicitare perché fanno della crescita e della piena occupazione un criterio di benessere. Per Scitovsky, l'economista non può andare contro l'opinione pubblica, ma deve guidarla piuttosto che interpretarla. Questa evoluzione del ruolo dell'economista segna l'emergere di una "teoria costruttiva dell'economia del benessere" per riprendere le sue parole. I lavori di Arrow, oltre che la ridefinizione del ruolo dell'economista, hanno suscitato riflessioni sull'informazione utile per l'economia del benessere *latu sensu*. Il teorema di Arrow avrebbe «indotto un ampliamento considerevole del campo dell'economia normativa, in primo luogo attraverso una rimessa in questione della restrizione 'ordinalista' dell'utilitarismo e, in secondo luogo e soprattutto, con il rimettere in discussione lo stesso utilitarismo il benessere degli individui cessa di costituire la sola informazione pertinente per guidare le scelte collettive» (Van Parijs 1991). Pensiamo certamente alle capabilities di Amartya Sen, per restare nel campo dell'economia. Il rinnovamento dell'economia del benessere proviene anche da una svolta cognitivista nell'economia. Lo sviluppo di "preoccupazioni cognitive" porta ad una rivoluzione nell'economia normativa, caratterizzata da un interesse per i processi di giustizia, la costruzione di criteri e la loro dimensione locale.

L'utilitarismo resta tuttavia latente nella disciplina economia, che costituisce d'altronde una figura d'eccezione tra le scienze umane e sociali. Più precisamente, la logica utilitarista è considerata seriamente in due circoli: la scienza economia e la filosofia anglosassone (Kolm 1998; 2005). Nonostante le critiche anti-utilitariste di eminenti filosofi continentali (Rousseau, Kant) e di rispettati pensatori dell'economia del benessere (Sen, ad esempio), molti economisti utilizzano ancora dei criteri utilitaristi o welfaristi.

Lo sviluppo dell'economia della felicità pone di nuovo, ma con più acutezza ci sembra, la questione dei criteri di benessere, questione che sembrava però risolta dai lettori di Sen o dalla filosofia politica contemporanea, e che sempre più raramente costituisce oggetto di discussione in seno all'economia. Assistiamo, con lo sviluppo di raccomandazioni provenienti dall'economia della felicità, ad un ritorno in favore dell'utilitarismo, ad una rivoluzione nel vero senso del termine?

Utilitarismo, «welfarismo», «anti-welfarismo»: alcune precisazioni

Cosa si intende esattamente per "utilitarismo"? Non è inutile riprendere le distinzioni che si devono a Sen (Sen 1979; 1979b; Sen Williams 1982). L'utilitarismo è una forma di "welfarismo". Nel quadro di una valutazione welfarista le utilità individuali costituiscono l'informazione necessaria e sufficiente per la valutazione. Se la ricerca del benessere sociale si fa attraverso una semplice somma, il calcolo è utilitarista. Ma esistono altre possibilità: la

funzione di benessere può cercare di massimizzare l'utilità dei più deboli. Una valutazione è post-welfarista se prende in conto delle informazioni di altra natura. Ci sono tre forme di anti-welfarismo: quelle che considerano che l'utilità è il campione pertinente, ma vogliono tener conto degli svantaggi, dei talenti e dei gusti dispendiosi; quelli per cui l'utilità è una delle dimensioni del bene, insieme ad altri; quelli per cui l'utilità non ha alcuna importanza: conterebbe solo la morale o il diritto naturale.

Riconoscere la portata normativa dell'economia della felicità non implica assolutamente una forma di utilitarismo: è possibile voler rendere felici coloro che sono i più infelici, e non prendere per criterio la felicità del maggior numero di persone. Accordare una portata normativa alla felicità non sarebbe più confuso con il welfarismo: si può fare dell'aumentare il benessere uno degli obiettivi della politica pubblica, pur riconoscendo l'esistenza di altri principi come la libertà, la dignità, la reciprocità, o il merito. E' possibile considerare la felicità come un dato importante e pertinente per la valutazione delle politiche pubbliche senza pertanto misurare il bene in termini della sola soddisfazione (Sen Williams 1982).

La questione è quindi sapere se l'economia della felicità è in grado di rilanciare e ravvivare il dibattito sui criteri di selezione degli stati desiderabili della società. Quali sono gli argomenti e i contributi dell'economia della felicità che possono incitare a fare della felicità un criterio di valutazione? Nei primi anni Ottanta Amartya Sen e Bernard Williams rinfacciavano agli economisti utilitaristi di allontanarsi sia da un ancoraggio psicologico e sia dalla realtà del dibattito politico a differenza dei primi utilitaristi⁴ (Sen Williams 1982). Che cosa ne è dell'economia della felicità? La successiva parte evidenzia che l'economia della felicità si basa sui risultati della psicologia e delle scienze cognitive, e che i suoi risultati si iscrivono pienamente nei dibattiti politici contemporanei.

2. Gli argomenti e gli apporti dell'economia della felicità

2.1 Gli argomenti dell'economia della felicità

Lo sviluppo e la diffusione delle indagini sul "benessere" e la "soddisfazione" su vasti campioni spiega in parte il rinnovato interesse degli economisti per una misura diretta dell'utilità: non c'è più obiezione sulla "fattibilità" di un tale programma, obiezione che aveva molto pesato sui primi utilitaristi. Ma l'economia della felicità ha dovuto affrontare la riluttanza di un buon numero di economisti. Essa dispone ora di argomenti ben rodati per rispondere alle obiezioni e allo scetticismo in merito ad una misura diretta della felicità, identificando tre tipi di argomenti.

⁴ «Utilitarianism was born as a distinctive psychological theory and, to some extent, a distinctive attitude to politics, though even in its earlier developments there were divergent conservative and radical applications of it. It is strange but very striking fact that in its more recent existence as contributing to moral and economic theory it has lost those connections with psychological and political reality» (Sen Williams 1982, p. 21).

L'apporto delle scienze cognitive e della psicologia

Le dichiarazioni delle singole persone sul loro benessere non sono fenomeni casuali, aleatori e infondati. Gli economisti vogliono provare la corrispondenza tra le dichiarazioni di soddisfazione o di benessere e le manifestazioni fisiche della pena e della gioia, che possono catturare l'interesse delle scienze cognitive, della medicina o della psicologia. Gli individui che si dichiarano felici hanno, ad esempio, una attività cerebrale maggiore nella parte prefrontale destra del cervello che sarebbe la sede delle emozioni positive, come mostrato dai lavori di brain imaging. Queste corrispondenze confortano gli economisti. A sostegno delle sue affermazioni Richard Layard riprodurrà le immagini del cervello nel suo libro *Happiness. Lessons from a new science* (Layard 2005a). Altre manifestazioni fisiche (a livello cardiaco, a livello ormonale) confermano anche le dichiarazioni delle singole persone. Secondo delle indagini e osservazioni sui comportamenti le singole persone che si dichiarano soddisfatte sono più propense al sorridere; anche i loro parenti le considerano come delle persone felici; vivono più a lungo e sfuggono di più ad alcuni disturbi (insonnia, depressione, tentativi di suicidio, ecc.). Dal punto di vista della scienza dell'economia è talvolta difficile giudicare della validità degli argomenti basati sugli strumenti delle scienze cognitive. Ma l'economia della felicità mette anche in evidenza i legami tra dichiarazioni, rappresentazioni e comportamenti. Ad esempio, i lavoratori che non sono soddisfatti della loro occupazione hanno più probabilità di lasciare il lavoro (Clark 2001). Il contributo di questi studi è essenzialmente quello di mostrare una correlazione tra la soddisfazione dichiarata, che possiamo osservare, e la soddisfazione percepita, che non possiamo misurare direttamente, ma le cui conseguenze fisiche e comportamentali, entrambe osservabili, sono una prima approssimazione.

La psicologia sembra viceversa accreditare l'idea di un tratto cognitivo indirettamente positivo. Le emozioni e i sentimenti negativi (paura, invidia, disagio, depressione) sono salutari (positivi) nella misura in cui possono spingere all'azione, per tentare di ridurre la dissonanza cognitiva, il divario tra i nostri desideri e la realtà (Damasio 2003). Ma la dissonanza cognitiva non può restare durevolmente importante (elevata). Se la realtà non evolve sono i nostri desideri, le nostre preferenze ad evolvere, che si adattano secondo un fenomeno di omeostasi ben noto ai biologi. L'esempio classico è quello degli incidenti stradali e dei giocatori delle lotterie: dopo qualche mese di profonda tristezza, per i primi, e l'euforia, per i secondi, ritrovano il loro livello soddisfazione abituale. Per citare le parole di Kahneman (2004), c'è una differenza tra il divenire paraplegico e l'essere paraplegico. Ci si abitua a un evento pregiudizievole esattamente come ad un evento felice. La psicologia edonica ha popolarizzato l'immagine suggestiva di un hedonic treadmill (tapis roulant edonico)⁵: noi vogliamo più danaro, ma - quando ne abbiamo di più - non siamo più felici, ci siamo adattati al nuovo livello di reddito. E' quindi meno il livello assoluto di dichiarazione ad avere rilevanza (l'80% si dichiara soddisfatto) quanto l'evoluzione della soddisfazione in balia degli eventi.

Le scienze naturali e umane ci insegnano anche che la propensione alla felicità è in gran parte un fenomeno fisico, che trova la sua origine nei nostri geni. Gli esperimenti con i gemelli sono, da questo punto di vista, rivelatori. La soddisfazione dipende anche da tratti della

⁵ *Treadmill* si può tradurre con giostra, maneggio o anche con «tapis roulant per fare jogging».

personalità quali l'estroversione, l'ottimismo e la stima di se (l'autostima). I fattori sociali ed economici (statuto, status, matrimonio, reddito, numero di ore di lavoro, ecc.) sui quali i poteri pubblici possono avere maggiormente presa non spiegherebbero più del 20% della varianza del benessere soggettivo tra le persone, meno del 10% per i più pessimisti. Come distinguere allora un effetto "individuale", legato ai tratti della personalità, dalle condizioni economiche e sociali nelle quali evolvono gli individui, e più interessano di più agli economisti?

I criteri e le reticenze degli economisti sono solubili nell'econometria?

Gli sviluppi econometrici permettono in parte di far progredire la conoscenza e di rispondere alle obiezioni sull'interesse e la validità di questi dati per gli economisti. Gli articoli sul tema dell'economia della felicità mostrano anche una crescita della sofisticazione tecnica. In un primo tempo la diffusione di tecniche di valutazione dei modelli ordinali logit (modello logistico: è una specificazione di un modello di regressione a risposta categorica) o probit (è una specificazione di un modello di regressione binaria) hanno consentito di rimuovere l'ipotesi di cardinalità (secondo la quale una persona che si dichiara soddisfatta ad un livello 6 su una scala che va da 1 a 6 è due volte più soddisfatta di una persona che sceglie il livello 3). Un modello non lineare classico (un probit ordinato, per esempio) consiste nel collegare (rapportare) un giudizio verbale e discreto sulla soddisfazione ad una variabile latente che sarebbe l'utilità di una quota e questo livello di utilità a delle caratteristiche osservabili. Nella sua versione più semplice questi modelli assumono che il legame tra le variabili osservabili e il livello di utilità è lo stesso per tutti, così come il legame, il collegamento tra il livello di utilità e la soddisfazione espressa.

Le tecniche econometriche più sviluppate permettono però di tener conto dell'eterogeneità individuale e di catturare, soprattutto grazie all'econometria dei panel, un "effetto individuale", facile da individuare quando una persona si dichiara sempre felice o sempre insoddisfatta, quali che siano le sue condizioni di vita, quale che sia la genericità del panel. Tener conto di questi effetti individuali cambia considerevolmente i risultati. I lavori sui dati di panel permettono anche di comprendere meglio la formazione delle preferenze e l'informazione mobilitata dagli intervistati. L'economia della felicità mette così in evidenza un fenomeno di adattamento (Clark 1999), di comparazione con il passato e il contro-fattuale. L'economia della felicità cerca di determinare il punto di riferimento degli individui, la cui definizione è ancora elemento di discussione: si tratta della situazione presente? Della situazione passata? Di quello a cui crediamo di avere diritto? Di quello che ci aspettavamo al momento di prendere la decisione? Della situazione dei nostri vicini o dei nostri parenti?

L'analisi interpretativa dei risultati dell'indagine permette anche misurare l'importanza del gruppo di riferimento. La nostra soddisfazione nei confronti del nostro stipendio è influenzata dal salario del nostro collega, del nostro vicino di casa, o dal nostro gruppo di riferimento. La nostra felicità dipende da quella della nostra famiglia (Clark 1995). L'economia della felicità mette in luce dei fenomeni complessi: la mobilità sociale ascendente dei nostri connazionali può anche infastidirci (attraverso un effetto di invidia) in comparazione, ma anche renderci felici (attraverso un effetto d'informazione) ricordandoci che la mobilità sociale ascendente è possibile.

Studiare le correlazioni tra le condizioni economiche e sociali e la soddisfazione solleva il problema del peso e del ruolo dell'endogeneità. E' il guadagnare uno stipendio basso che rende le persone infelici oppure sono le persone infelici che riescono meno bene nella loro carriera? E' il matrimonio che rende felici o sono le persone più felici che si sposano? Gli economisti sono consapevoli della possibilità di una relazione di causalità inversa. L'econometria permette anche di rispondere a queste domande, correggendo il peso di selezione: è così possibile determinare se il matrimonio rende felici tenendo conto del fatto che le persone felici hanno più probabilità di sposarsi.

Infine, ci sono dei modelli che tentano ora di abbandonare l'ipotesi di un legame identico per ogni individuo tra la soddisfazione e le condizioni economiche e sociali. Degli studi permettono di distinguere delle classi di individui che non reagiscono allo stesso modo ad un aumento del reddito, ad esempio, anche se è ancora difficile distinguere l'eterogeneità legata a delle funzioni di utilità differenti da quella che è legata ad una differente modalità di espressione verbale. In definitiva, i lavori di economia della felicità, con il supporto dell'econometria, tendono a provare che le dichiarazioni di soddisfazione non sono direttamente confrontabili, ma che è possibile distinguere delle correlazioni affidabili, corrette da diversi pesi. Queste correlazioni potrebbero poi informare sui valori dei parametri economici, sociali e istituzionali, che migliorano il benessere.

La prova attraverso l'uso?

Al di là del "realismo metrologico" degli statistici, è anche possibile evocare il "realismo degli utenti" (Desrosières 2003), che senza aprire la scatola nera della costruzione dei dati, constatano dei risultati coerenti. In considerazione dei suoi risultati convincenti, l'economia della felicità può evocare una "prova attraverso l'uso", per riprendere l'espressione di Alain Desrosières: le correlazioni tra delle variabili "soggettive" e "oggettive" (sia a livello individuale che macro) e l'esistenza di risultati che è possibile interpretare sarebbero la prova dell'interesse di questo percorso e della sua validità. Se alcuni risultati possono sembrare sorprendenti, le piste esplicative proposte sono spesso convincenti e interessanti. E' il caso del "paradosso di Easterlin". I bisogni avvertiti si adattano al livello di vita del gruppo di riferimento, alle aspirazioni che evolvono, quello che può essere rigorosamente testato con un panel o uno pseudo-panel. Allo stesso modo, è sorprendente scoprire che le donne si dichiarano più spesso soddisfatte del loro lavoro rispetto agli uomini, mentre di fatto occupano dei posti di lavoro di qualità inferiore. Questo risultato paradossale è stato oggetto di interpretazione che è possibile testare empiricamente: le donne non comparano direttamente la loro situazione a quella degli uomini, ma a quella della loro madre; esse non hanno ancora integrato l'idea di una parità sul mercato del lavoro (Clark 1997). Se delle correlazioni attese possono validare un approccio, l'assenza di correlazione o di correlazioni sorprendenti sono l'occasione per interrogarsi, per porsi domande. In realtà, numerosi articoli si interessano ai risultati sconcertanti che interrogano il senso comune o rimettono in causa la funzione di utilità standard in economia.

Attraverso delle ricerche empiriche innovative l'economia della felicità rivela le condizioni e le cause della felicità, che le politiche pubbliche possono influenzare e costruire (Veenhoven

2004). Per i più ottimisti il rinnovamento metodologico proposto dall'economia della felicità potrebbe portare ad un rinnovamento delle raccomandazioni politiche. Quali raccomandazioni politiche possono essere formulate a partire da questi risultati?

2.2 I contributi: l'economia della felicità rinnova il campo delle raccomandazioni politiche?

La felicità può costituire un nuovo criterio di misura, che è poi possibile ri-trascrivere sotto forma monetaria se necessario. L'economia della felicità rinnova così le analisi costi/benefici (Frey 2005). Le indagini sulla soddisfazione permettono di fare delle comparazioni tra dei settori le unità di misura sono differenti (grado di inquinamento, inquinamento acustico di un aeroporto, soddisfazione di una clientela di un aeroporto, ecc.). Senza dati sulla soddisfazione, le analisi costi/benefici hanno la necessità di determinare e assegnare un valore monetario a tutti i beni, a partire da una ipotetica "disponibilità a pagare" (willingness to pay). L'economia della felicità offre una misura comune più semplice.

I risultati dell'economia della felicità si impegnano a non accontentarsi di indicatori quali il reddito o il PIL per misurare il benessere di un individuo o di una nazione. Sappiamo, sulla scia del paradosso messo in evidenza da Easterlin (Easterlin 1974), che la crescita del PIL non si traduce necessariamente in un aumento della "Felicità Nazionale Lorda". La macroeconomia della felicità contemporanea (basata sulla comparazione temporale e internazionale del livello di benessere dichiarato in media in un dato paese) conferma questi primi risultati: a partire da una certa soglia di sviluppo economico il danaro non fa la felicità, l'aumento del reddito non importa più, o importa molto poco e molti altri aspetti sono presi in considerazione, soprattutto nelle società industriali post-materialiste. L'analisi dei dati microeconomici arriva a conclusioni simili: la qualità della vita sociale e la qualità dell'ambiente hanno un impatto più duraturo sulla soddisfazione che un aumento di stipendio. Essere circondati da persone che amiamo sembra molto importante e ha un effetto molto più durevole che un aumento del reddito (Easterlin 2002). Allo stesso modo, la soddisfazione procurata da una vita di coppia felice, dall'aver numerosi amici o dal tempo libero sembra più durevole di quella procurata da un aumento del reddito (Frederick Loewenstein 1999; Layard 2005a). L'economia della felicità sottolinea così la differenza tra le pene e i piaceri ai quali ci si adatta e quelli che hanno un impatto più duraturo: non ci sarebbe adattamento al rumore, ad esempio, le persone che abitano vicino ad una autostrada o ad aeroporto sopportano sempre meno questi fastidi (Frederick Loewenstein 1999).

Gli indicatori di ricchezza (come il PIL) non riflettono la felicità e sono inoltre soggetti a critiche interne, delle polarizzazioni delle misure e degli errore. Ed Diener e Daniel Kahneman spingono per lo sviluppo di indicatori di benessere basati su indagini empiriche. Ma al di là di questo diffuso interrogarsi sugli indicatori di ricchezza e sulla misura del benessere, l'economia felicità può portare a delle raccomandazioni molto differenziate, che possono coniugarsi con le raccomandazioni di un'economia che utilizza dei metodi più tradizionali.

L'economia della felicità potrebbe sostenere delle proposizioni più "conservatrici", mostrando l'importanza del matrimonio e della famiglia per la felicità oppure mettendo in evidenza l'avversione per una perdita, un rischio: gli individui danno maggiore importanza a ciò

che hanno già, all'oggetto perduto piuttosto che all'oggetto che possono ottenere (Kahneman 2004), cosa che non favorisce tesi a sostegno di una redistribuzione. L'importanza dei legami familiari e amicali favorisce la tesi del non imporre una mobilità, soprattutto geografia o una forma di flessibilità, alla moda oggi. La stabilità non deve essere denigrata o sottovalutata perché, di fatto, è apprezzata da molti individui. Lo status quo sembra essere conveniente alla maggioranza: generalmente, circa l'80% delle persone si dichiarano soddisfatte. L'economia della felicità sembrerebbe, a primo acchito, consensuale – per sua natura. Essa si basa sull'opinione della maggioranza, sulle regolarità osservate – anche se permette ugualmente di sottolineare l'eterogeneità delle preferenze – e le differenze tra le generazioni o le classi professionali, per esempio.

L'economia della felicità può anche essere “riformista”, militare per un maggior intervento dello Stato, e mettere l'enfasi sulle problematiche sociali. Può, ad esempio riabilitare l'imposta progressiva. Una parte dei beni consumati non aumenterebbe in maniera durevole la felicità del consumatore, ma avrebbe solo la funzione di distinguerlo dai suoi vicini. Questo consumo produce dunque delle esternalità negative: i suoi vicini rischiano di invidiarlo. Avremmo così tutto l'interesse a consumare meno, a lavorare di meno e godere – traendone vantaggio e/o profitto – di più del nostro tempo libero per il loisir o l'istruzione, la famiglia e gli amici. Per limitare questa “corsa dei topi” (è la formula sacra, cfr. Kiyosaki 2000)⁶, gli autori preconizzano una tassa progressiva sul consumo o i redditi (Frank 1997, Layard 2005; 2005b). Oltre alla fiscalità sono le istituzioni e le regole (ad esempio, i regolamenti degli esami, le procedure delle visite mediche, vale a dire anche le pratiche e i dispositivi) possono formare un quadro (un ambiente) in cui la competizione e/o la concorrenza sono meno incoraggiate di quanto lo siano ora. Se Richard Layard riconosce che gli uomini amano, per loro natura, la competizione, e che quest'ultima non è sempre il male, suggerisce delle politiche per “cambiare la natura umana” o, in una formulazione più economica, per «cambiare la stessa funzione di utilità» attraverso l'educazione o lo sviluppo di giochi cooperativi.

L'economia della felicità può portare a differenti raccomandazioni di politiche macroeconomiche. Può, ad esempio, alimentare il dibattito sull'arbitrato (trade-off) tra inflazione e disoccupazione. Secondo la macroeconomia della felicità, un aumento del tasso di

⁶ Una delle tesi espone da Kiyosaki sembra paradossale: molti sono poveri perché decidono di esserlo. Potremmo riassumere la sua teoria in un altro modo: è “ricco” chi spende meno di quanto guadagna, investendo le differenze. A questo punto ci si potrebbe chiedere cosa significhi “investire”. Kiyosaki stabilisce una netta differenza tra *assets* (attivi) e *liabilities* (passivi). Gli *assets* sono quelle cose che mettono denaro nelle nostre tasche. Le *liabilities* operano in modo esattamente opposto, togliendoci denaro. Ad esempio, una bella macchina è una *liability*. Un bel vestito è una *liability*. Perfino la casa di proprietà è una *liability*, perché paghiamo delle imposte su di essa senza che produca denaro. Detto questo, si capisce meglio che cosa sono gli *assets*. Anche il mettere denaro da parte senza più toccarlo può rappresentare un *asset*. Ma il consiglio di Kiyosaki, ovviamente, è quello di investirli in qualcosa che, se possibile, renda più dell'inflazione. Gli esempi fatti sono essenzialmente due: i fondi comuni (*mutual funds*) e gli immobili (*real estate*). Qui entra in gioco quella che Kiyosaki chiama “alfabetizzazione finanziaria” (*financial literacy*). Vale a dire, che se vogliamo uscire da quella che il nostro autore chiama “la corsa dei topi” (lavorare come dannati giusto per arrivare alla fine del mese) occorre crearsi degli *asset*. E per fare questo occorre essere disposti ad allargare i nostri orizzonti, e metterci a studiare come funziona il mercato. Un altro *asset* citato da Kiyosaki sono le attività per le quali non è richiesta la nostra presenza. Ad esempio, aprire un ristorante e metterci dentro un gestore è un *asset*. Creare un sito internet e venderci su delle cose è un *asset*. E qui la fantasia può scatenarsi ...

disoccupazione in un paese ha un effetto più negativo rispetto all'aumento dell'inflazione. Le recessioni hanno un effetto negativo sulla felicità dei cittadini, ma l'esistenza di sussidi di disoccupazione limiterebbe questo l'impatto negativo senza tuttavia ridurre il differenziale tra la soddisfazione dei disoccupati e quella di coloro che hanno una occupazione. Dei lavori sui dati micro-economici mostrano che i disoccupati sono ben più infelici degli occupati, che non si abitano alla loro condizione, e che la perdita di reddito non spiega da sola questo differenziale del benessere soggettivo (Clark 1995). Fornire un reddito ai disoccupati non è sufficiente a renderli pienamente felici: in altre termini, l'indennità di disoccupazione non avrebbe un effetto disincentivante sulla ricerca di un lavoro, lavoro che procura una soddisfazione intrinseca. Questi risultati aiutano a riabilitare le indennità di disoccupazione, messe sotto accusa dall'idea dalla "trappola della disoccupazione" generata dal sistema socio-fiscale e previdenziale. Questi risultati possono anche essere utilizzati per raccomandare delle politiche di tipo welfare to work, con lo sviluppo di posti di lavoro sovvenzionati (Layard 2005b): su una scala di soddisfazione sarebbe meglio occupare un posto di lavoro di cattiva qualità piuttosto che essere disoccupati. Se questi posti di lavoro sovvenzionati sono di cattiva qualità (e offrono una retribuzione mediocre) converrebbe integrarli attraverso delle misure quali i crediti d'imposta e con una formazione grazie alla quale questi lavoratori non restino confinati in un segmento di lavori di cattiva qualità, aggiunge Richard Layard.

Gli economisti constatano ormai l'importanza della soddisfazione «intrinseca» che procura la realizzazione e/o il raggiungimento degli obiettivi nei quali crediamo. Ma sono gli psicologi che insistono di più sulla differenza tra la soddisfazione estrinseca ed intrinseca: per loro, la piena gratificazione passa attraverso il raggiungimento e/o la realizzazione degli obiettivi che ci si è auto-fissati, attraverso delle attività i cui obiettivi sono riconosciuti, che permettono lo sviluppo personale, l'auto-realizzazione (Deci Ryan 1985). Questo è in particolare il credo della psicologia positiva. Gli economisti, e soprattutto Alois Stutzer e Bruno Frey, sottolineano l'importanza delle procedure, delle regole e dei processi. Quando prevale la democrazia, quando la partecipazione alla vita pubblica e politica è più importante, quando le istituzioni sono stabili e legittime, il benessere soggettivo è più alto (Frey 2005). I due economisti svizzeri dimostrano che il federalismo, i referendum popolari e – più in generale - la partecipare alla vita civica rende i cittadini più felici. Essi mettono in primo piano il concetto di "utilità procedurale", l'utilità che deriva non dai risultati ma dal modo in cui sono ottenuti.

Le determinanti fisiche e genetiche della felicità, di cui gli economisti riconoscono l'importanza, pongono la questione dei mezzi più appropriati per realizzare la felicità del maggior numero di persone. Bisogna dare degli ansiolitici, del Prozac, a tutti? La domanda è posta in modo talmente serio da Richard Layard (Layard 2005a). Ma il *Brave New World* di Aldous Huxley, scritto nel 1932 (trad. it., *Il mondo nuovo e Ritorno al mondo nuovo*, Milano: Mondadori, 1991), agisce da paragone per molti ricercatori ... In lavori più recenti Richard Layard, da buon economista del lavoro, si mostra preoccupato per la crescita delle indennità di invalidità - che fanno diminuire l'offerta di lavoro, fanno circondarsi di medici e psicologi - proponendo un massiccio investimento nella cura delle malattie mentali attraverso lo sviluppo della Cognitive Behaviour Therapy (terapia cognitivista del comportamento) in quanto gli anti-depressivi non sono una soluzione ottimale a lungo termine (Layard 2006). In definitiva,

l'economia della felicità può portare a delle raccomandazioni lontane da quelle proposte dall'economia più tradizionale, e non possiamo che rallegrarci di questo pluralismo metodologico, che può portare ad un pluralismo di idee da difendere sul terreno politico. E questa seconda parte dell'articolo mostra che l'economia della felicità si basa su una psicologia realistica, e può fornire degli elementi per dare risposte ai dibattiti politici contemporanei. Nella terza parte, proveremo a precisare l'uso che può essere fatto dell'economia della felicità, il suo interesse e i suoi limiti.

3. Del buon uso dell'economia della felicità

3.1 Perché la soddisfazione dichiarata non è un criterio soddisfacente?

I problemi metodologici in sospeso

Alcune questioni metodologiche restano ancora poco esplorate. Sappiamo poco dei meccanismi che conducono dalla soddisfazione percepita alla dichiarazione su una scala definita, verbale, discreta e finita, raramente superiore al 10. La dichiarazione può essere falsata da pregiudizi di natura diversa (sociologica, culturale, linguistica). A questo proposito, appare particolarmente difficile il problema delle comparazioni internazionali. Due studi sono regolarmente citati per mostrare che pregiudizi linguistici sono poco importanti: uno sulla Svizzera e un altro sul comportamento degli studenti cinesi ai quali è somministrato un questionario in cinese e in inglese (Layard 2005a). In una Svizzera multilingue la soddisfazione dichiarata non sembra influenzata dalla lingua in cui è compilato il questionario, differente nelle versioni in tedesco, francese o italiano. Allo stesso modo, la lingua utilizzata per redigere il questionario non sembra influenzare le risposte degli studenti cinesi. Tuttavia, è molto possibile che la scelta della risposta e l'utilizzo di scale differiscano da un paese all'altro, da una cultura all'altra. Alcuni ricercatori lavorano per identificare e correggere questi problemi, a monte, nel momento della costruzione delle grandi indagini internazionali, ma anche nella fase della modellizzazione dei risultati. Numerose questioni restano tuttavia senza risposta in questo settore.

Alcuni pregiudizi sono, viceversa, meglio identificati nella letteratura contemporanea. Gli intervistati possono auto-censurarsi e quindi evitare di dichiarare che sono infelici, o che non sono soddisfatti della loro vita di fronte all'intervistatore. Possono preferire di nascondere la loro debolezza. Questo fenomeno viene chiamato pregiudizio di desiderabilità sociale (social desirability bias). E conta anche la formulazione e l'ordine delle domande: si parla di *framing effect* (effetto della presentazione). Due domande che cercano di misurare lo stesso fenomeno con una formulazione differente ("Siete soddisfatto della vostra vita?" e "Siete insoddisfatto della vostra vita?", ad esempio), possono portare a dei risultati molto diversi. Inoltre, anche l'ordine delle domande può modificare il risultato o portare a sovrastimare le correlazioni tra fenomeni differenti, nella misura in cui gli individui cercano di fornire risposte coerenti nel corso dell'intervista. Facciamo un esempio: se una domanda sul numero di uscite durante la settimana viene posta prima di una domanda sulla soddisfazione nella vita, le risposte a queste due domande sono correlate lasciando pensare che le uscite con gli amici contribuiscano alla felicità. Ma le risposte non sono correlate se la domanda sulle uscite viene posta

successivamente, in un secondo momento. Questo effetto può causare un errore (un pregiudizio) sistematico che porta a sovrastimare una correlazione. Anche l'umore del momento in cui si viene intervistati entra in gioco. La vittoria della propria squadra di calcio preferita influenza la risposta ad una domanda sulla soddisfazione nei confronti della propria vita. Gli individui rispondono in funzione del come si sentono in quel momento, e non in funzione di quello che pensano della loro vita. L'econometria capta più difficilmente lo stato d'animo, l'umore piuttosto che un tratto costante della personalità, ad esempio sulle differenti batterie di un panel. Il carattere retrospettivo delle domande sulla soddisfazione getta altresì un dubbio su queste risposte: la memoria degli individui può trarle in ingannare. Quando gli individui sono interrogati sulla loro vita in generale, raramente prendono in considerazione tutte le informazioni pertinenti, per poi pesarle e soppesarle; spesso si accontentano semplicemente delle informazioni immediatamente accessibili; trascurano il fattore tempo, conservano solo l'ultimo evento o l'esperienza edonica più intensa (peak-end behavior). Per rispondere alle domande sulla soddisfazione gli individui fanno appello basano a dei ricordi diversi, li ricompongono e ne dimenticano alcuni.

Per evitare gli inconvenienti delle domande retrospettive e globali Kahneman propone di calcolare una *objective happiness* (che può suonare come un ossimoro ...) a partire dalle utilità «istantanee», dichiarate in un singolo momento della giornata (colazione, lavoro, cena, uscita, ecc.), assegnando ad ogni momento la stessa importanza. Questa prospettiva bottom-up sembra più interessante rispetto all'analisi della soddisfazione globale, considerata come un approccio top-down (Kahneman 2004). In un certo senso si tratta di un ritorno a Bentham, che proponeva di fare la somma dei piaceri e dei dolori vissuti in un certo momento (e lo stesso Daniel Kahneman riconosce questa filiazione).

I differenti pregiudizi che circondano le risposte alle domande su degli atteggiamenti o sulla soddisfazione rischiano, tuttavia, di rafforzare i dubbi di alcuni economisti circa l'affidabilità dei risultati. Dopo aver tentato di misurare questi pregiudizi alcuni economisti sconsigliano l'uso della soddisfazione come variabile dipendente. I pregiudizi menzionati rischiano infatti di essere correlati a delle caratteristiche che dovrebbero spiegare la soddisfazione (categoria socio-professionale, genere, nazionalità, ecc.). Questa conclusione ci sembra però troppo pessimistica. Si dovrebbe piuttosto, a nostro avviso, continuare a condurre delle ricerche, tenendo conto dell'insieme dei fenomeni che spiegano la dichiarazione degli intervistati, tenendo presente il possibile verificarsi di una correlazione ingannevole e/o spuria dovuta a dei pregiudizi.

Più fondamentalmente, il concetto stesso di pregiudizio dovrebbe essere discusso: il concetto fa riferimento ad una situazione nella quale l'individuo mobilita tutte le informazioni pertinenti e le tratta perfettamente durante l'intervista, senza tener conto di queste emozioni del momento. Ma questa situazione non si produce mai. Il concetto di pregiudizio tende allora a lasciare il suo posto al concetto di processi cognitivi, di "procedure euristiche" o "narrazioni mentali". La costruzione selettiva dei dati è un supporto che permette loro un senso, di interpretarli e quindi di formulare delle opzioni e delle scelte. I dati (sulla felicità, tra gli altri) non sono di parte, essi riflettono il modo in cui gli individui codificano e valutano i dati di cui dispongono per valutarne l'utilità e, più in generale, per prendere delle decisioni ed agire.

Le obiezioni di principio

Al di là delle questioni metodologiche, rimangono delle obiezioni di principio. Le più problematiche derivano da una riflessione sulla natura delle preferenze. L'economia della felicità capta solo la soddisfazione delle preferenze in una situazione data. Gli individui sono male informati, a volte irrazionali e "malevoli". Le preferenze sono spesso adattive ed endogene, influenzate dalla pubblicità, dalla pressione sociale e dagli istinti biologici. Secondo i principi della biologia evoluzionista apprezziamo ciò che è bene per noi, per la nostra sopravvivenza. Ma gli istinti di concorrenza e/o di competizione e di accumulazione, talvolta utili, possono rendere infelici proprio nel momento in cui i bisogni vitali sono assicurati (Easterlin 2003). Il carattere adattativo delle preferenze pone anche la questione della loro portata normativa. Prendendo a prestito un famoso risultato, quello ricordato sopra, se le vittime di incidenti stradali ritrovano il loro livello abituale di soddisfazione questo significa forse che le politiche pubbliche non dovrebbero tentare di ridurre il numero di incidenti stradali? Il concetto di preferenze adattative si incarna anche nella figura del povero soddisfatto, che ha imparato ad accontentarsi del poco, dell'intoccabile felice che crede di meritarsi la sua sorte, delle donne abituate alla disuguaglianza tra uomini e donne. In definitiva, misuriamo la felicità o la capacità degli individui di ammettere che sono felici? L'adattamento può essere un fenomeno positivo, ma è anche una forma di rassegnazione. Questo problema è stato evidenziato da tre autori: Amartya Sen (1979; 1979b), Martha Nussbaum (2001) e Jon Elster (1982), che criticano gli approcci "welfaristi" della giustizia (Sen Williams 1982). Le riflessioni di questi autori possono illuminare differentemente i risultati dell'economia della felicità. E delle interazioni tra i diversi approcci sono già evidenti. L'economia della felicità, cercando di meglio capire la genesi delle preferenze e della soddisfazione, può alimentare le riflessioni più teoriche, come quella di Elster (1982). Dimostrando l'importanza dei fenomeni di adattamento, le abitudini e il peso dei costumi l'economia della felicità fornisce degli argomenti a coloro che non auspicano di fare della soddisfazione il solo barometro dell'azione pubblica.

3.2 La felicità per tutti: un criterio necessario ma non sufficiente

I sostenitori dell'economia della felicità e/o della psicologia edonica riconoscono volentieri la pluralità dei beni. La felicità non sarebbe il criterio ultimo: il benessere soggettivo non è il bene sufficiente e ultimo per il quale le persone si sforzano, e per il quale tutti gli altri oggetti desiderabili sono meramente un mezzo. La gente vuole essere felice ma per delle giuste ragioni, e desiderano e/o vogliono alcune cose valutate come aventi un valore anche in assenza di una sensazione di felicità. Allo stesso modo «l'analisi della felicità si applica a delle situazioni nelle quali un giudizio di valore isolato designa l'esperienza dell'utilità come un rilevante criterio per valutare i risultati. Questo insieme non comprende tutti i risultati umani, ma certamente non è un insieme vuoto» (Kahneman 2004). I sostenitori dell'economia della felicità non sono tutti "welfaristi". Il solo Veenhoven confessa di esserlo facendo un distinguo inerente al linguaggio: "Se si ricerca un criterio unico, la felicità potrebbe esserlo". Questi sostenitori adottano una posizione "anti-welfarista" moderata: la felicità è uno dei beni, ma non il solo.

In questa prospettiva, l'economia della felicità permette di sfuggire a qualche stortura dell'economia normativa. L'interesse di un approccio che parte dalle indagini d'opinione è di

evitare qualsiasi forma di romanticismo – che consisterebbe nel basarsi su una immaginaria natura umana, idealizzata e senza fondamento empirico – ma anche di paternalismo – che consisterebbe nel credere che l’esperto sia nella posizione migliore per definire il bene degli individui – o addirittura di etnocentrismo – che consisterebbe nel credere che il proprio punto di vista è universale. I lavori più recenti condotti sul tema dell’economia della felicità hanno giustamente mostrato la varietà delle preferenze. Le comparazioni internazionali sono, in questo senso, rivelatrici e forniscono degli esempi sempre più numerosi: il reddito non ha la stessa importanza in tutti i paesi europei, ad esempio (Clark et al, 2005.); il part-time, percepito come un’occupazione di cattiva qualità in Francia, è ben visto nel Regno Unito; gli americani sarebbero meno avversi alle disuguaglianze rispetto agli europei; gli europei preferirebbero di più il tempo libero. L’economia della felicità si sta interessando sempre di più alle interazioni tra le determinanti individuali e sociali della felicità. Le disuguaglianze non sono viste nello stesso modo in tutti i paesi, ad esempio: nei paesi dell’Europa occidentale avere un reddito inferiore al proprio gruppo di riferimento rende infelici. La comparazione sfavorevole è quindi vissuta male. Negli Usa e nei paesi dell’Europa centrale e orientale, al contrario, avere un reddito inferiore a quello del gruppo di riferimento può rendere felici. Resta una speranza di mobilità sociale e salariale nei paesi spesso instabili. Più fondamentalmente, la felicità non ha lo stesso significato, né la stessa importanza nelle culture occidentali e asiatiche, ad esempio. In ultima analisi, riconoscere la pertinenza di una opinione sul benessere personale permette di tener conto di una esigenza maggiore nelle moderne società occidentali: il rispetto del pluralismo dei gusti, delle preferenze e della libertà individuale. Alcuni autori vanno più lontano: il criterio di benessere soggettivo sarebbe democratico, terrebbe conto delle opinioni del popolo, all’interno di una nazione, e non degli esperti o delle potenze esterne.

Pur condividendo in parte queste idee, tre puntualizzazioni sono però necessarie. L’economia della felicità non può essere un sostituto della democrazia. Inoltre non dovrebbe rifiutare in blocco il paternalismo. Se l’economista ha per meta quella (tra altre) di rivelare le preferenze, l’uomo politico può cercare di modificarle o di influenzare i comportamenti, appoggiandosi sui consigli degli economisti. Richard Layard consiglia anche di mettere in essere un sistema di imposizione fiscale che freni la corsa all’accumulazione di reddito o al prestigio sociale ma si dichiara, tuttavia, contro una misura che produca una riduzione dell’orario di lavoro. Le raccomandazioni di Richard Layard si collocano, ci sembra, in un indirizzo di “paternalismo libertario”, che non ha niente di un ossimoro: una volta conosciute le preferenze degli individui è possibile influenzarle per il loro bene, pur preservando e conservando la libertà degli individui. In qualche modo l’economia della felicità può essere più paternalista dell’economia più ortodossa. Per quest’ultima le preferenze attengono alla sfera privata, si presuppone che l’individuo dovrebbe fare la scelta giusta in funzione delle sue preferenze e del suo vincolo di bilancio. La distinzione tra *experienced utility* e *decision utility* ci ricorda, viceversa, che gli individui non fanno sistematicamente la scelta giusta per la loro felicità, hanno la tendenza a sottostimare i fenomeni di adattamento - che gli economisti e gli psicologi possono al contrario misurare. L’economia della felicità dimostra così che i comportamenti individuali non portano al benessere collettivo ottimale (Layard 2005; 2005b). L’economia della felicità può selezionare gli obiettivi della politica, rilevando ciò che il popolo vuole, ma anche ciò che lo rende felice (e

che non corrisponde necessariamente a ciò che il popolo vuole). Si noti tuttavia che, nella letteratura dell'economia della felicità, la questione dell'intervento dello Stato è ancora vista in modo pragmatico, in funzione dei risultati per ogni problema. Non si tratta di fornire una risposta (interventismo, paternalismo, liberismo) valevole per ogni campo. L'ultima puntualizzazione riguarda l'"etnocentrismo" dell'economia. Non è sicuro che l'economia della felicità sfugga a questa trappola. Essa cerca ben spesso delle regolarità universali, una natura umana, senza curarsi di situare i fenomeni studiati nel loro contesto economico, sociale e politico. Questa lacuna si spiega forse con la mancanza, fino a poco tempo fa, di grandi indagini internazionali. Ma nulla è meno certo. I risultati di queste indagini sono spesso utilizzati senza tener conto della possibilità di correlazioni spurie. Così, per l'OECD è fuor di dubbio che la flexsecurity rende felice i danesi, e che "la protezione dell'occupazione preoccupi i lavoratori", alla luce delle correlazioni macroeconomiche tra la soddisfazione media nei confronti della sicurezza di avere un lavoro e l'indice di protezione del posto di lavoro (OECD 2004). Questa correlazione potrebbe, tuttavia, essere mediata da una terza variabile, la cultura ad esempio: secondo alcuni studi i danesi hanno meno paura dell'incertezza che i francesi (Hofstede 2001). Solo pochi studi comparativi evocano la possibilità che le cause della soddisfazione siano strutturati dal contesto sociale e culturale, e portano a conclusioni differenti: ciò che fa la felicità degli uni (i danesi, per esempio) non produrrebbe forse la felicità degli altri ...

Conclusioni

Lo sviluppo dell'economia della felicità ha ravvivato il dibattito sui criteri utilizzati dall'economia del benessere. Gli argomenti e i contributi dell'economia della felicità lasciano in effetti pensare che il benessere dichiarato degli individui è una informazione valida e interessante, che permette di rinnovare il campo di raccomandazioni politiche, e di evitare di proiettarvi le proprie preferenze o valori. Questo rinnovamento non è tuttavia un ritorno in auge dell'utilitarismo o del "welfarismo". Degli altri criteri devono essere presi in conto, ma la felicità resta un criterio utile per la valutazione delle politiche pubbliche. In questa prospettiva anche l'economia della felicità viene ad essere rinnovata: il concetto di eudemonismo suscita così un ritorno di interesse. E spinge a focalizzarsi, a concentrarsi – partendo dai dubbi generati dalle analisi comparative – sulla utilità del momento e non sulla soddisfazione globale e retrospettiva soggetta a svantaggi legati ai pregiudizi.

Bibliografia

Arrow, K. J. (1950). A Difficulty in the Concept of Social Welfare. *Journal of Political Economy*, vol. 8, n. 4, August, pp.328-346.

Brochier, H. (1977). Le dualisme du positif et du normatif en économie et dans les sciences sociales. in Brochier H., Frydman R., Gzier B., Lallement J. (eds). “L’économie normative”, Paris: Economica, pp. 22-37.

Bruni, L. (2004). “L’economia, la felicità e gli altri. Un’indagine su beni e benessere”, Roma: Città Nuova.

Bruni, L. (2006a). “Il prezzo della gratuità”, Roma: Città Nuova.

Bruni, L. (2006b). “Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile”, Milano: Bruno Mondadori.

Bruni, L. (2007) “La ferita dell’altro. Economia e relazioni umane”, Trento: Il Margine.

Bruni, L. (2010). “L’ethos del mercato. Un’introduzione ai fondamenti antropologici e relazionali dell’economia”, Milano: Bruno Mondadori.

Bruni, L., Porta, P. L. (eds) (2005). “Happiness and Economics”, Oxford: Oxford University Press.

Bruni, L., Porta, P. L. (a cura di) (2004). “Felicità ed economia. Quando il benessere è ben vivere”, Milano: Guerini e associati.

Bruni L., Porta P.L. (a cura di) (2006). “Felicità e libertà. Economia e benessere in prospettiva relazionale”, Milano: Guerini e associati.

Bruni L., Porta P.L. (eds) (2007). “Handbook On The Economics of Happiness”, Cheltenham. Elgar.

Bruni, L., Stanca, L. (2008). Watching alone. Happiness, Relational goods and television, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 65, pp. 506-528.

Bruni, L., Zamagni, S. (2004). “Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica”, Bologna: Il Mulino.

Cantril, H. (1965). “The Pattern of Human Concerns”, New Brunswick: Rutgers University Press.

Clark, A. E. (1995). L’utilité est-elle relative? Analyse à l’aide de données sur les menage. in *Economie et prévision*, n. 121, pp. 151-164.

Clark, A. E. (1999). Are Wages Habit-forming? Evidence from Micro Data. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 39, pp.179-200.

Clark, A. E. (2001). What Really Matters in a Job? Hedonic Measurement Using Quit Data. *Labour Economics*, vol. 8, n. 2, pp. 223-242.

- Clark, A. E. (2005). What Makes a Good Job? Evidence from OECD Countries. in Bazen S., Lucifora C., Salverda W. (eds). "Job Quality and Employment Behaviour", London: Palgrave, pp. 11-30.
- Clark, A. E. (2011). "Happiness, Habits and High Rank: Comparisons in Economic and Social Life", Paris: Paris School of Economics/Ecole d'Economie de Paris, download: <http://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp5966.html>
- Clark, A. E. (1997). Job Satisfaction and Gender: Why are Women so Happy at Work?, in *Labour Economics*, vol. 4, n. 4, pp.341-372.
- Colozzi, I. (2005). I diversi usi dell'espressione "beni relazionali" nelle scienze sociali. Mimeo, relazione tenuta all'Istituto Veritatis Splendor, Bologna: il 22.4.2005.
- Commissione Europea, (2003). "Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento Europeo, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni – *Migliorare la qualità del lavoro: un'analisi degli ultimi progressi*", 26 novembre.
- Corneo, G. (2002). Work and Television. in Center for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research CESifo, Working Paper No. 829.
- Damasio, A. R. (2003). "Alla ricerca di Spinoza. Emozioni, sentimenti e cervello", Milano: Adelphi.
- Deci, E. L. (1975). "Intrinsic motivation", New York: Plenum Publishing Co.
- Deci, E. L., Ryan, R. M. (1985). "Intrinsic motivation and self-determination in human behaviour", New York: Plenum Publishing Co.
- Desrosières, A. (2003). Comment fabriquer un espace de commune mesure? Harmonisation des statistiques et réalismes de leurs usages. in Lallement M., Spurk J. (eds). "Stratégies de la comparaison internationale", Paris: CNRS Editions, pp. 151-166.
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological bulletin*, 95(3). pp. 542-75.
- Diener, E., Oishi, S. (2005). Are Scandinavians Happier than Asians? Issues in Comparing Nations on Subjective Well-being. in Columbus F. (ed.). "Asian economic and political issues", Hauppauge: Nova Science Publishers, pp. 1-25
- Diener, E., Suh, E. M. (2000). "Culture and Subjective Well-being", Cambridge & London: A Bradford Book – The MIT Press.
- Donati, P. (1986). "Introduzione alla sociologia relazionale", Milano: Angeli.
- Donati, P. (2005). La sociologia relazionale: una prospettiva sulla distinzione umano/non umano nelle scienze sociali. *Nuova Umanità*, XXVII (2005/1). n. 157, pp. 97-122.
- Easterlin, R. (1974). Does economic growth improve human lot? Some empirical evidence. in Davis P.A., Reder M.W. (eds.). "Nation and Households in Economic growth: Essays in honor of Moses Abramowitz", New York- London: Academic Press, pp. 89-125.

- Easterlin, R. (2002). "Introductio". in Easterlin, R. (ed). "Happiness in economics", Cheltenham: Edward Elgar, pp. IX-XVI.
- Easterlin, R. (2003). Building a Better theory of Well-Being. in Bruni, L., Porta, P. L. (eds). "Economics & Happiness. Framing the analysis", Oxford: Oxford University Press, pp. 29-65, trad. it., Per una migliore teoria del benessere. in Bruni, L., Porta, P. L. (a cura di). "Felicità ed economia. Quando il benessere è ben vivere", Milano: Guerini e associati, 2004, pp. 31-74.
- Elster, J. (1982). Sour grapes - Utilitarianism and the Genesis of Wants. in Sen, A., Williams, B. (eds) "Utilitarianism and beyond", Cambridge. Cambridge University Press, pp. 219-238, trad. it., "Utilitarismo e oltre", Milano: Il Saggiatore, Editore Net, 2002.
- Frank, R. (1999). "Luxury Fever. Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess", New York: Free Press.
- Fre, B., Stutzer, A. (2001). Happiness, Economy and Institutions, *The Economic Journal*, 111, pp. 918-938.
- Frederick, S., Loewenstein, G. (1999). Hedonic Adaptation. in Kahneman, D., Diener, E., Schwarz, N. (eds) "Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology", New York: The Russel Sage Foundation, pp. 269-302.
- Frey, B. (2005). "Non solo per denaro", Milano: Bruno Mondadori.
- Gui, B., Sugden, R. (2005) "Economics and Social Interaction", Cambridge, Cambridge University Press.
- Hirschmann, A. O. (1996). Melding the Public and Private Spheres: Taking Commensality Seriously, in *Critical Review*, 10, 4.
- Hofstede, G. (2001). "Culture Consequences. Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations", London: Sage Publications (II edizione).
- Kahneman, D. (2004). Felicità oggettiva, in Bruni, L., Porta, P. (a cura di) "Felicità ed economia. Quando il benessere è ben vivere", Milano: Guerini e associati, pp. 75-113.
- Kiyosaki, R. T. (2000). "Rich Dad Poor Dad: What the Rich Teach Their Kids About Money That the Poor and Middle Class Do Not!", New York: Warner Business Books, 2000, trad. it., "Padre ricco padre povero. Quello che i ricchi insegnano ai figli sul denaro", Milano: Gribaudo Editore, 2004
- Kolm, S.-C. (1998). "Modern Theories of Justice", Cambridge: The MIT Press.
- Kolm, S.-C. (2005). "Macrojustice. The Political Economy of Fairness", Cambridge: Cambridge University Press.
- Layard, R. (2005). Rethinking public economics: the implications of rivalry and habit, in Bruni, L., Porta P. L. (2005).
- Layard, R. (2005a). "Happiness. Lessons from a new science", London: Penguin Books, trad. it., "Felicità. La nuova scienza del benessere comune", Milano: Rizzoli, 2005.

- Layard, R. (2005b). Rethinking Public Economics: The Implications of Rivalry and Habit, in Bruni L., Porta P.L. (eds). "Economics & Happiness. Framing the analysis", Oxford: Oxford University Press, pp. 147-170, trad. it., in Bruni L., Porta P. L. (a cura di), "Felicità ed economia. Quando il benessere è ben vivere", Milano: Guerini e associati, 2004.
- Layard, R. (2006). "The Depression report. A New Deal for Depression and Anxiety Disorders", London: CEP.
- Marmot, M. (2005). "The Status Syndrome: How Social Standing Affects Our Health and Longevity", London: Macmillan.
- Nussbaum, M. (1986). "The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy". Cambridge: Cambridge University Press, trad. it: "La fragilità del bene. Fortuna ed etica nella tragedia e nella filosofia greca", Bologna: Il Mulino, 2004
- Nussbaum, M. C. (2001). Adaptive Preferences and Women's Options, *Economics and Philosophy*, vol. 17, n. 01, pp. 67-88.
- OECD (2004). "Employment outlook", Paris.
- Phelps, C. (2001). A Clue to the Paradox of Happiness, in *Journal of Economic Behavior and Organization*, 45, pp. 293-300.
- Schwarz, N., Strack, F. (1999). Reports of Subjective Well-Being: Judgmental Processes and Their Methodological Implications in Kahneman D., Diener E., Schwarz N. (eds). "Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology", New York: Russel Sage Foundation, pp. 61-84.
- Scitovsky, T. (1976). "The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction". Oxford: Oxford University Press, trad. it., "L'economia senza gioia", Roma: Città Nuova, 2007.
- Sen, A. (1979a). Personal Utilities and Public Judgements: Or What's Wrong with Welfare Economics?, *The Economic Journal*, vol. 89, September, pp. 537-558.
- Sen, A. (1979b). Utilitarianism and Welfarism. *Journal of Philosophy*, vol. LXXVI, n. 9, pp. 463-489.
- Sen, A. (2006). La felicità è importante ma altre cose lo sono di più, in Bruni, L., Porta, P. L. (a cura di), "Felicità e libertà. Economia e benessere in prospettiva relazionale", Milano: Guerini e associati, pp. 39-58.
- Sen, A. (2010). "L'idea di giustizia", Milano: Mondadori.
- Sen, A., Williams, B. (1982). Introduction: Utilitarianism and beyond, in Sen A., Williams B. (eds.), "Utilitarianism and beyond". Cambridge: Cambridge University Press, trad. it., "Utilitarismo e oltre", Milano: Il Saggiatore - Editore Net, 2002.
- Uhlener, C. J. (1989). Relational Goods and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of *Rational Action*, in *Public Choice*, 62, 1989, pp. 253-285.
- Van Parijs, Ph. (1991). "Qu'est qu'une société juste?", Paris: Seuil.

Veenhoven, R. (2002). Why Social Policy Needs Subjective Indicators, *Social Indicators Research*, vol. 58, pp. 33-45.

Veenhoven, R. (2003). Hedonism and Happiness, *Journal of Happiness Studies*, vol. 4, n. 4, December, pp. 437-457.

Veenhoven, R. (2004). Happiness as a Public Policy Aim: The Greatest Happiness Principle. in Linley, P. A., Joseph, S. (eds), "Positive Psychology in Practice", Hoboken: John Wiley & Sons, pp. 658-678.