



Dodicesimo Corso dei “Simposi Rosminiani”:
«Felicità e cultura dell'anima»
 Stresa, Colle Rosmini, 24-27 Agosto 2011

Felicità e ricchezza delle nazioni

Alberto Petrucci



1. Introduzione

Nonostante i filosofi, sin dai tempi dell’antica Grecia, e gli economisti, negli ultimi tre secoli, abbiano affrontato con un certa frequenza il tema della felicità, soltanto recentemente è stata formulata una teoria economica della felicità, che basata su rigorosi postulati microeconomici, recepisce le diverse risultanze delle indagini empiriche e spiega una serie di fatti stilizzati.

Il concetto di felicità impiegato dagli economisti ha origine dalla filosofia. Prima di studiare le cause del ritardo con cui la teoria economica ha affrontato direttamente tale tema, è utile passare in rassegna come esso sia stato analizzato nella storia del pensiero filosofico, considerando selettivamente quegli autori le cui riflessioni hanno svolto un ruolo importante per l’economia politica.

Tra i pensatori greci colui che ha concepito la felicità in una maniera che poi verrà riscontrata nell’analisi economica moderna è Aristippo di Cirene (435-366, a.C.), secondo il quale la felicità è collegata al sistema dei piaceri. Nella concezione filosofica di Aristippo, solo il piacere è il bene che viene desiderato in quanto costituisce l’obiettivo finale dell’agire umano. Poiché il “piacere particolare” è il fine in sé, la felicità può essere vista come il sistema dei piaceri particolari, in cui si sommano anche i piaceri passati e quelli futuri. Nell’idea dei piaceri passati (una sorta di effetto dell’abitudine, utilizzando le lenti della nuova teoria economica della felicità) e di quelli futuri (ossia il benessere visto in una prospettiva intertemporale, come viene supposto dalla moderna macroeconomia), i cui dati cumulati sono espressione della felicità, sta l’attualità del pensiero di Aristippo.

L’idea di felicità di Aristippo viene ripresa da David Hume (1711-1776), il quale conferisce alla felicità un significato sociale, intendendola come il piacere del maggior numero. Questa accezione pone le basi per un’impostazione utilitaristica (come verrà successivamente definita) della questione. Per Hume, che identifica ciò che è moralmente buono con ciò che è utile e benefico, esiste un fondamento etico alla

ricerca della felicità su base utilitaristica. Si tratta però dell'utile pubblico, relativo alla felicità di tutti, e non di quello individuale. Per dirla con le parole dello stesso Hume¹: «... Se, dunque, l'utilità è una fonte del sentimento morale e se non si considera sempre questa utilità in riferimento al singolo io, ne segue che quanto contribuisce alla felicità della società si raccomanda direttamente alla nostra approvazione e alla nostra volontà ...».

Mutuando da Cesare Beccaria (1738-1794) il principio de "la massima felicità possibile del maggior numero possibile di persone", una impostazione simile a quella di Hume viene riproposta e sviluppata da Jeremiah Bentham (1712-1792), secondo il quale i motivi dell'azione umana sono il raggiungimento del piacere e l'elusione del dolore. L'azione dell'individuo deve essere valutata dal punto di vista della sua capacità di arrecare piacere o pena. Così, secondo Bentham, il giudizio morale diventa un giudizio sulla felicità: buono è il piacere (che arreca benessere) e cattivo è il dolore. Sulla base di questa morale utilitaristica, ogni individuo persegue quelle azioni e cerca quelle situazioni in cui la felicità è massima e il dolore minimo. In tale ottica, è opportuno valutare anche le conseguenze sul piacere futuro delle rinunce a piaceri presenti.

Un pensiero simile viene proposto da James Mill (1773-1836) e John Stuart Mill (1806-1873), per i quali la felicità appartiene all'uomo in quanto membro di un contesto sociale e non nella sua singolarità, poiché essa è il combinato disposto di condizioni-circostanze oggettive e di atteggiamenti umani. Essi, inoltre, pur collegando la felicità al piacere, la ammettono soltanto per i piaceri che sono diffusibili e possono essere partecipati socialmente. Secondo J. S. Mill, ad esempio²: «Sono felici solamente [...] quelli che si pongono obiettivi diversi dalla loro felicità personale: cioè la felicità degli altri, il progresso dell'umanità, perfino qualche arte od occupazione perseguiti non come mezzi ma come fini ideali in se stessi». Nel saggio *l'Utilitarismo* (1861), J. S. Mill sostiene in linea con Bentham che «... secondo il principio della massima felicità, il fine ultimo, a cagione di cui tutte le altre cose sono desiderabili, è un'esistenza esente quanto è possibile da dolori e ricca quanto più di godimenti [...]. Il credo che accetta come fondamento della morale l'utilità o il principio della massima felicità sostiene che le azioni sono giuste nella misura in cui tendono a promuovere la felicità, ingiuste in quanto tendono a produrre il contrario della felicità. Per felicità si intende piacere o assenza di pena». Inoltre, per J. S. Mill è importante tener conto anche della qualità del piacere e non solo della quantità.

Le recenti elaborazioni teoriche sul tema della felicità, di cui si darà conto nel presente saggio, prendono spunto anche dal contributo di Bertrand Russell (1872-1970) del 1930, il quale, partendo dall'analisi utilitaristica, aggiunge al concetto "egocentrico" di felicità la molteplicità degli interessi e la rilevanza dei rapporti dell'uomo con le cose e gli altri uomini; la felicità viene così associata a un concetto di dipendenza e si allontana dall'idea dell'autosufficienza. La posizione sociale relativa svolge nell'analisi di Russell un ruolo importante nello spiegare il comportamento degli agenti.

Relativamente alla questione della felicità, l'economia politica, come buona parte del pensiero sociale e politico moderno (di cui ne è riprova, ad esempio, il liberalismo anglosassone)³, trova fondamento, attraverso il pensiero di Alfred Marshall, Vilfredo Pareto, Cecil Pigou e altri, nelle posizioni filosofi che di Hume, di Bentham e dei Mill.

L'economia del benessere e la politica economica (sia quella positiva, che concerne ciò che effettivamente è, sia quella normativa, che riguarda quello che dovrebbe essere), così come vengono analizzate oggi a livello scientifico-accademico e impiegate nell'azione pratica dei *policy-maker*, si richiamano a tali idee filosofi che, adottando una nozione di felicità da esse derivato.

Nella teoria economica moderna, la felicità è automaticamente collegata al consumo (o, in maniera indiretta, al reddito). È il consumo dei beni e servizi, tra cui si può annoverare anche il "tempo libero" (residuo della dotazione di tempo a disposizione degli individui in cui essi non lavorano), che arreca benessere o, in senso più ampio, felicità. A livello di analisi microeconomica, un esempio di questa interpretazione è dato dalla teoria della domanda individuale. Lo studio dell'equilibrio del consumatore infatti suppone, nella tradizione neoclassica, che l'*utilità* (il benessere) individuale, ossia la rappresentazione a-

1. La citazione è presa da ANTISERI e REALE, *Storia della filosofia dalle origini a oggi*, Bompiani, Milano 2009, Vol. 5, p. 472.

2. Si veda ANTISERI e REALE, cit., vol. 8, p. 448.

3. A tal fine, si consideri, ad esempio, che nella Costituzione della Stati Uniti d'America la "ricerca della felicità" è inserita tra i diritti naturali e inalienabili dell'uomo.

nalitico-concettuale delle preferenze di coloro che formulano le decisioni di spesa, dipenda soltanto dal consumo. Le scelte degli agenti razionali si ottengono attraverso la massimizzazione di tale funzione obiettivo che deve tenere in considerazione i vincoli di bilancio, i quali combinano il consumo dei diversi beni con il loro costo e la capacità di acquisto degli acquirenti. Si ottengono così le funzioni di domanda individuale. In tale impostazione, i prezzi dei diversi beni e il reddito (argomenti delle funzioni di domanda individuali), nonché i gusti, influenzando la soddisfazione degli agenti, costituiscono le determinanti fondamentali del benessere e quindi della felicità.

Un ulteriore esempio di come la felicità venga trattata nell'analisi economica moderna è dato dalla teoria dell'equilibrio economico generale, che studia la determinazione simultanea dei prezzi dei beni su diversi mercati e la distribuzione delle risorse tra i molteplici impieghi. In tale ambito, le ripercussioni del funzionamento dei mercati sulla felicità individuale originano dalle preferenze (intese come descrizione dei gusti dei consumatori), il cui ruolo è già stato analizzato nell'analisi dell'equilibrio del consumatore. Quando vengono soddisfatti i presupposti per il verificarsi dei teoremi fondamentali dell'economia del benessere, l'equilibrio di mercato, comportando un'allocazione delle risorse ottimale nel senso di Pareto, garantisce il perseguimento della felicità massima, perché assicura la situazione migliore possibile dal punto di vista della soddisfazione degli agenti. Un allontanamento da tale assetto comporta la riduzione dell'utilità di almeno un agente, decretando una riduzione del benessere sociale. La violazione di alcuni presupposti di tale impostazione, che avviene quando si verificano i cosiddetti "fallimenti del mercato", determina che i risultati desiderabili anzidetti non vengano raggiunti; le configurazioni ottenute possono essere però emendate e l'ottimalità, che il mercato non riesce a garantire, può essere ripristinata attraverso l'intervento dell'operatore pubblico, il cui scopo deve essere quello di modificare costi e benefici privati marginali.

Gli economisti hanno cominciato ad affrontare la questione della felicità in termini diversi rispetto a quanto appena visto, rivedendo i paradigmi della teoria economica tradizionale, nel tentativo di spiegare il "paradosso di Easterlin". Secondo l'analisi empirica condotta da Easterlin (1974)⁴, confermata anche in rilevazioni statistiche successive, dal secondo dopoguerra in poi, nei paesi avanzati, non è stata ravvisata alcuna relazione statistica tra felicità e livello di reddito, come invece presuppone l'analisi neoclassica⁵; la felicità non è aumentata in contesti nei quali si sono riscontrati alti tassi di crescita del PIL. Inoltre, anche se nell'ambito di ciascun paese le persone più ricche sono in media più felici di quelle povere, nello spazio e nel tempo non si osserva una relazione statisticamente significativa tra felicità e tassi di sviluppo economico. La felicità è però cresciuta nel mondo sottosviluppato, nel quale incrementi del reddito hanno avuto un impatto positivo sul benessere, poiché il tenore di vita di tali sistemi si è collocato al di sotto della soglia della sussistenza.

Dallo studio di Easterlin, alcuni economisti hanno iniziato a mettere in discussione l'impostazione tradizionale, rendendosi conto delle debolezze in essa insite e della ricorrente incapacità di dare spiegazioni soddisfacenti ad alcuni risultati delle analisi empiriche⁶. La branca dell'economia politica, denominata "economia della felicità", è nata e si è sviluppata grazie a una proficua contaminazione epistemologica tra psicologia e scienza economica, facilitata dai progressi nei campi dell'economia comportamentale, della nuova psicologia della felicità e della metodica dell'analisi applicata. Tale influsso è stato possibile grazie all'impiego da parte degli economisti delle tecniche di investigazione empirica della psicologia, che utilizzano questionari di valutazione soggettiva.

Sono stati così ottenuti risultati empirici, nuovi e inattesi, difficili da spiegare con la teoria convenzionale, che hanno comportato una sfida di carattere dottrinario per gli economisti. Questi studi mettendo in discussione l'impostazione economica tradizionale, hanno aiutato a comprendere fenomeni che prima non venivano considerati dagli economisti o venivano trattati in maniera semplicistica, hanno contribuito a ridefinire le politiche economiche e il ruolo dell'intervento pubblico, a ripensare agli indicatori statistico-economici impiegati per misurare la ricchezza delle nazioni, e infine a qualificare gli elementi che

4. EASTERLIN R. A., *Does Economic Growth Improve the Human Lot?*, in PAUL A. DAVID e MELVIN W. REDER (a cura di), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, Academic Press Inc., New York 1974.

5. Nella teoria convenzionale, infatti, un maggiore reddito comporta un maggiore livello di consumo che aumenta il livello di soddisfazione.

6. Si vedano, ad esempio, Frank (1985), Layard (1980, 2005 e 2006) e Oswald (1997).

permettono di definire la sostenibilità dello sviluppo economico e i rapporti tra le generazioni correnti e quelle future.

Poiché gli studi empirici scaturiti da tali analisi hanno mostrato che nella realtà gli individui hanno preferenze diverse su beni materiali e non materiali, si è ravvisata quindi la necessità di un concetto più ampio di benessere e di utilità allo scopo di incorporare nella teoria economica (senza però abbandonare gli assiomi comportamentali della microeconomia, che in altri ambiti si sono mostrati validi dal punto di vista empirico) elementi nuovi, come ad esempio la questione delle utilità interdipendenti, gli aspetti della quasi-razionalità o della non completa razionalità nei comportamenti individuali. Soltanto in questa maniera è stato possibile tenere in considerazione il ruolo esplicito della felicità nei comportamenti individuali, trovando una spiegazione plausibile a una serie di rilevazioni empiriche.

L'obiettivo del presente lavoro è quello analizzare come l'economia politica abbia affrontato la questione della felicità, quali siano stati gli sviluppi teorici alla radice di tali riflessioni, quali le basi e quali le conseguenze in termini di misurazione del benessere sociale e di struttura dell'intervento pubblico.

Anche se di relativamente recente formulazione, molte delle moderne analisi economiche della felicità hanno radici lontane, che soltanto da poco sono state incorporate negli studi scientifici. Nella letteratura economica del Novecento vi sono vari riferimenti ad un modo diverso (rispetto a quello semplificato dell'approccio neoclassico-utilitaristico) di concepire la felicità che risultano molti utili per comprenderne l'evoluzione nel successivo dibattito. È interessante dar conto in maniera non esaustiva di alcuni contributi che hanno individuato *ante litteram* questioni inerenti al tema della felicità che sono state sviluppate successivamente.

A tal fine è, innanzitutto, il caso di richiamare il contributo di Frank P. Ramsey (1903-1930), il logico-matematico dell'Università di Cambridge, che ha avuto un'influenza rilevante sulla letteratura macroeconomica odierna. Ramsey in un saggio del 1928, *A mathematical theory of saving*⁷, affronta la questione delle scelte intertemporali di consumo e accumulazione della ricchezza. Egli, pur ponendosi sulla scia del filone utilitaristico, analizza il problema della definizione del profilo ottimale del consumo-risparmio (ossia quello che massimizza la soddisfazione degli individui) in un contesto dinamico in cui viene considerata una posizione di riferimento ideale detta di "bliss". Egli, mettendo insieme il benessere di chi è presente oggi e di chi domani entrerà nella scena economica, analizza la questione di quale sia la maniera più corretta di scontare il benessere futuro. Quale peso bisogna dare alle generazioni di domani per considerare insieme, in maniera comparabile, utilità del presente e del futuro? Ramsey propone di non considerare un fattore di "sconto" delle utilità future perché non ravvede criteri inoppugnabili nello sceglierne uno. Tale posizione è equivalente a quella della neutralità intergenerazionale da parte di un pianificatore che sceglie un profilo di accumulazione della ricchezza degli agenti.

Nell'articolo di Ramsey del 1928, quindi, il benessere (la felicità), seppur in linea con l'impostazione dell'utilitarismo inglese, possiede dei connotati diversi, originando da un modo nuovo di considerare il consumo. Poiché esso viene visto a livello intertemporale, si deve affrontare il problema di come compararlo nel tempo, e di come aggregare le preferenze degli agenti quando la composizione demografica è diversa e si considerano le generazioni future⁸.

Un altro riferimento importante per capire come la felicità sia stata vista in un'ottica diversa rispetto all'impostazione convenzionale è dato dal saggio John Maynard Keynes (1883-1946), del 1930, il cui ti-

7. RAMSEY F. P., *A Mathematical Theory of Saving*, "Economic Journal", 1928, 38, pp. 543-559.

8. In un altro contributo del 1927 – dal titolo *A contribution to the theory of taxation* ("Economic Journal", 1927, 37, 47-61) – Ramsey presenta un'altra interpretazione originale del concetto di benessere (che origina sempre dal filone utilitaristico). In tale saggio (ampiamente utilizzato oggi negli studi di economia pubblica), Ramsey affronta il problema della scelta ottimale delle imposte, quando il gettito fiscale (impiegato per finanziare un certo volume di spesa pubblica) è fisso. Il decisore pubblico 'benevolente', il cui obiettivo è massimizzare l'utilità degli agenti, cerca la loro posizione migliore in termini di soddisfazione, incorporando la reazione del settore privato alle proprie decisioni. Si tratta di un problema di scelta efficiente delle imposte, ma allo stesso tempo di un modo per considerare il benessere in maniera non usuale, contemplando un vincolo di reperimento delle risorse pubbliche e ponendosi il problema della massimizzazione della soddisfazione degli agenti. Il profilo delle imposte così cercato viene definito di "second best"; esso designa una situazione ottimale nel senso che non si può fare a meno delle imposte (che sono distorsive e quindi violano il "first best" ossia l'ottimalità senza distorsioni) per il finanziamento della spesa pubblica, ma queste vengono scelte in maniera efficiente secondo un principio di ottimalità che incorpora le distorsioni.

tolo è *The economic possibilities for our grandchildren*⁹. In tale contributo, Keynes sostiene: «... Now it is true that the needs of human beings may seem to be insatiable. But they fall into two classes – those needs which are absolute in the sense that we feel them whatever the situation of our fellow human beings may be, and those which are relative in the sense that we feel them only if their satisfaction lifts us above, makes us feel superior to, our fellows. Needs of the second class, those which satisfy the desire for superiority, may indeed be insatiable; for the higher the general level, the higher still are they. But this is not so true of the absolute needs a point may soon be reached, much sooner perhaps than we are all of us aware of, when these needs are satisfied in the sense that we prefer to devote our further energies to non-economic purposes ...».

Come si vedrà nel prosieguo dell'analisi, l'intuizione di Keynes relativa ai "bisogni relativi", che si collega a quanto elaborato da Russell nello stesso anno, è così anticipatoria delle analisi contemporanee sulle questioni della felicità da lasciare ancora una volta alquanto sorpresi circa la sua capacità di guardare in avanti e la portata innovativa delle sue idee.

In un discorso tenuto il 18 marzo 1968 alla University of Kansas, l'allora candidato alla presidenza USA Robert F. Kennedy criticava il concetto di PIL/PNL come indicatore di benessere sociale per la sua incapacità di misurare le diverse dimensioni economico-sociali ad esso sottese¹⁰. Egli affermava: «... Too much and for too long, we seemed to have surrendered personal excellence and community values in the mere accumulation of material things. Our GNP now, is over \$800 billion dollars a year, but that GNP – if we judge the United States of America by that – that GNP counts air pollution and cigarette advertising, and ambulances to clear our highways of carnage. It counts special locks for our doors and the jails for the people who break them. It counts the destruction of the redwood and the loss of our natural wonder in chaotic sprawl. It counts napalm and counts nuclear warheads and armored cars for the police to fight the riots in our cities. It counts Whitman's rifle and Speck's knife. And the television programs which glorify violence in order to sell toys to our children. Yet the gross national product does not allow for the health of our children, the quality of their education or the joy of their play. It does not include the beauty of our poetry or the strength of our marriages, the intelligence of our public debate or the integrity of our public officials. It measures neither our wit nor our courage, neither our wisdom nor our learning, neither our compassion nor our devotion to our country, it measures everything in short, except that which makes life worthwhile. And it can tell us everything about America except why we are proud that we are Americans».

Nel discorso di Robert Kennedy sono presenti molte delle critiche che hanno portato gli economisti a mettere in discussione il concetto di PIL/PNL, come misura del progresso sociale, e a considerarlo come un indicatore di benessere limitato. Le critiche che sono state formulate a tale variabile hanno condotto successivamente a diverse proposte per una misurazione a vasto raggio del benessere, come ad esempio è stato prospettato dalla Commissione Stiglitz-Sen-Fitoussi nel 2009.

Infine, un'altra analisi, sviluppata con taglio interdisciplinare e con elementi che anticipano le scoperte successive, è quella di Tibor Scitovsky (1910-2002) nel libro *The joyless economy: An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction* del 1976 e più tardi nella sua revisione 1996 – *My own criticism of the joyless economy*. Scitovsky per spiegare il "paradosso di Easterlin" utilizza le idee della posizione (relativa) degli individui nel contesto sociale di riferimento, della soddisfazione che arreca il lavoro, della novità nella vita e del ruolo dell'abitudine¹¹. In tale ambito, la posizione originale di Scitovsky

9. KEYNES J. M. (1930), *The Economic Possibilities for Our Grandchildren*, pubblicato in PHELPS E. S., *The Goal of Economic Growth*, Norton, New York 1969.

10. Il PIL, che sta a indicare il prodotto interno lordo, è il valore della produzione di beni e servizi finali prodotti in un paese in un dato lasso di tempo. Tale misura viene considerata in termini reali ossia depurata della dinamica dei prezzi. Il PNL, prodotto nazionale lordo, è uguale al PIL più i redditi netti dall'estero (ossia redditi da lavoro e capitale che i residenti percepiscono nel resto del mondo al netto degli analoghi redditi che i non residenti percepiscono nel paese domestico). Mentre il PIL fa riferimento alla dimensione della produzione ottenuta sul territorio nazionale, il PNL fa riferimento alla produzione dei residenti di un paese.

11. È interessante notare che in un saggio del 1964, dal titolo *What price economic growth?* (pubblicato in PHELPS E. S., op. cit.), Scitovsky sostiene che: «... The people most aware of the existence of a casual relation between economic progress and certain cultural features of modern society are perhaps those European intellectuals to whom economic progress means Americanization and who fear that Americanization in the economic sphere would bring with it some of those elements of America culture and civilization that they dislike. America to them means not only a high standard of living but also excessive conformity, a hectic life, an atmosphere unfavorable

riguarda il consumo creativo e la scelta consapevole dell'agente economico, elementi che non vengono rilevati dalla variabile reddito. La noia (*unrelieved boredom*) che deriva dalla mancanza di novità, la quale colpisce, in modo particolare, i poveri e i giovani inoccupati porta a una diminuzione della felicità e può anche avere risvolti sociali preoccupanti, potendosi facilmente trasformare in atti di dissociazione che rischiano di degenerare in vandalismo e violenza. Secondo Scitovsky, l'istruzione e la cultura svolgono un ruolo importante per frenare tali derive, in quanto rappresentano degli antidoti alla deprivazione e possono arrecare agli individui felicità.

Il lavoro è organizzato nella seguente maniera. Il paragrafo 2 analizza come la questione della felicità venga trattata in maniera semplificativa e insoddisfacente nell'economia del benessere, *summa* della teoria economica convenzionale. Cercando di spiegare alcuni risultati empirici, la sezione 3, invece, discute le nuove teorie delle preferenze dei consumatori che sono alla base dell'economia della felicità. Nel paragrafo 4 vengono analizzate la "regola aurea" di accumulazione e la sostenibilità dello sviluppo economico; si tratta di questioni connesse con la felicità in quanto legate al benessere delle generazioni future e all'utilizzo delle risorse (ambientali e non) in chiave intertemporale. L'ultimo paragrafo presenta alcune considerazioni di sintesi.

2. L'allocazione ottimale delle risorse e la felicità nell'economia politica convenzionale

In questo paragrafo si vuole mostrare come la questione della felicità sia stata considerata, o di fatto trascurata (essendo analizzata in maniera semplicistica), dagli economisti moderni.

Quando si considera un'economia di mercato i fattori produttivi sono posseduti dai privati, non ci sono posizioni dominanti e altre distorsioni nell'impiego delle risorse, l'informazione risulta perfetta e la produzione di beni e servizi è omogenea. L'organizzazione degli scambi che si realizza nel siffatto assetto organizzativo si chiama "concorrenza perfetta". La questione dei meccanismi allocativi di tale economia trova nelle preferenze individuali, che dipendono dal consumo dei beni, e nelle scelte ottimizzanti (ad esse collegate) di agenti economici razionali, gli elementi portanti per l'analisi del benessere sociale.

In questo contesto, l'operare decentrato di agenti razionali e la regola di determinazione del prezzo (la così detta "legge della domanda e dell'offerta"), nonché l'assenza di barriere che ostacolano la concorrenza, comportano il soddisfacimento di tre principi ottimali (che qualificano quella che potremmo chiamare la "mitologia del mercato"):

- la sovranità del consumatore;
- l'efficienza nell'utilizzo delle risorse;
- la massimizzazione della produzione.

Nel contesto concorrenziale appena descritto, il consumatore è "sovrano" perché, grazie alla pressione concorrenziale e all'assenza di barriere all'entrata, paga il prezzo più basso possibile (uguale al costo medio minimo), dati i costi dei fattori e la tecnologia esistente. Inoltre, egli è "sovrano" perché quello che si produce dipende dalle preferenze dei consumatori, i cui gusti si riflettono sulla curva di domanda di mercato (che si ottiene dall'aggregazione delle curve di domanda individuali). Per le imprese è indifferente produrre un bene-servizio o un altro (ovvero impiegare un certo fattore produttivo anziché un altro, data la sostituibilità tecnologica tra *input*); per loro conta soltanto la massimizzazione del profitto. Tutto questo meccanismo è garantito dal libero manifestarsi delle forze di mercato che conducono, attraverso il continuo aggiustamento dei prezzi (guidato dalla "legge della domanda e dell'offerta"), verso l'equilibrio.

Le risorse vengono inoltre utilizzate con parsimonia (ossia in maniera efficiente) perché le scelte degli individui sono guidate dai prezzi, che vengono stabiliti dal mercato inteso come operare indistinto delle forze di domanda e di offerta. Il mercato è il luogo nel quale s'incontrano le decisioni di acquisto e quelle di vendita formulate da agenti economici atomizzati. Poiché i prezzi così determinati sono segnali di "scarsità relativa", le scelte dei singoli vengono guidate in questo modo verso un impiego razionale delle risorse: quelle scarse verranno utilizzate relativamente poco perché il loro prezzo relativo è alto,

to intellectual and cultural pursuits; and they feel in a vague way that one cannot have one side of the America coin without also having the other ...».

mentre quelle abbondanti verranno impiegate intensivamente in senso comparativo, perché il loro prezzo relativo è basso. Il mercato garantisce l'efficienza economica, che comporta che non vi sia alcuna dissipazione di risorse o impiego inefficiente delle stesse. Secondo la nota metafora di Adam Smith, una "mano invisibile" – il sistema dei prezzi relativi – guida gli agenti economici, il cui obiettivo è il perseguimento dell'utile individuale, verso un'utile sociale.

Un corollario dell'allocazione ottimale delle risorse appena descritto è che la produzione di beni (materiali e immateriali) viene massimizzata in quanto i fattori produttivi e i beni-servizi vengono utilizzati (prodotti) in maniera efficiente. Un sistema economico siffatto si colloca sulla frontiera delle possibilità produttive sfruttando completamente tutto il suo potenziale data la tecnologia esistente.

I principi appena esposti sono condensati nei due teoremi fondamentali dell'economia del benessere, che recitano:

- 1) Ogni allocazione delle risorse che origina da un mercato perfettamente concorrenziale corrisponde a un impiego delle stesse efficiente nel senso di Pareto;
- 2) Ogni allocazione delle risorse Pareto – efficiente equivale a una configurazione economica generata da un equilibrio concorrenziale se vi è un'adeguata redistribuzione delle dotazioni iniziali.

L'efficienza paretiana (detta anche Pareto – efficienza) indica quella situazione allocativa nella quale non è possibile aumentare il benessere di un individuo senza diminuire quella di almeno un altro.

Alla base di questi risultati, oltre alle ipotesi costitutive dette all'inizio del paragrafo, c'è l'ipotesi di razionalità dei consumatori e di preferenze individuali rappresentate da funzioni di utilità che dipendono soltanto dal consumo di ciascun soggetto economico e non dal consumo o da azioni di altri. Le preferenze degli agenti sono regolari nel senso che soddisfano i postulati della completezza, monotonicità, riflessività, non sazietà e transitività. Se queste proprietà sono soddisfatte, un'allocazione delle risorse che massimizza il benessere individuale garantisce anche la massimizzazione del benessere della collettività.

In questo scenario, il mercato concorrenziale assicura la massima felicità degli individui (in virtù dell'associazione tra benessere individuale e benessere sociale) attraverso l'operare della "mano invisibile" perché vengono ottimizzate le opportunità dei singoli. La massima felicità è garantita dall'espansione delle possibilità di consumo degli individui.

Il "mercato" non rappresenta il sistema allocativo che massimizza il benessere quando si verificano i "fallimenti del mercato" ossia quando esistono vizi nei meccanismi di funzionamento che ne mettono in discussione i principi di ottimalità.

Le esternalità (che si hanno quando le azioni degli agenti influenzano altri soggetti senza che questo si rifletta sui prezzi pagati o ricevuti), i beni pubblici (che a differenza dei beni privati sono caratterizzati dalla *non rivalità nel e non escludibilità dal consumo*), le asimmetrie informative, il potere di mercato, la distribuzione del reddito, la disoccupazione involontaria rappresentano i principali "fallimenti del mercato"; in questi casi, il mercato concorrenziale non alloca le risorse in maniera efficiente. Questa inefficienza si verifica a causa di una divergenza tra costi-benefici privati e sociali, valutati al margine.

In tali circostanze, il settore pubblico può ripristinare l'efficienza e condurre alla massimizzazione della felicità attraverso un idoneo intervento correttivo nel sistema. I meccanismi generalmente utilizzati a tal fine sono quelli della tassazione e/o della regolamentazione. Un esempio può chiarire come l'impiego di tali strumenti possa garantire l'efficienza. Si consideri il caso delle esternalità ossia il fatto che i prezzi di mercato non riflettono le azioni degli agenti economici quando queste si riverberano sul comportamento degli altri. La circostanza che si potrebbe considerare è quella di un'attività economica che produce inquinamento. In assenza di un mercato dell'inquinamento, l'operare delle forze di mercato comporta che, attraverso l'uguaglianza tra costo marginale privato e beneficio marginale privato, non venga garantita l'allocazione ottimale delle risorse perché i costi marginali sociali e privati non coincidono (a causa dell'inquinamento che, pur rappresentando un costo aggiuntivo dal punto di vista sociale, non viene considerato dalle imprese che danneggiano l'ambiente).

In questo caso, si produce un quantitativo eccessivo del bene inquinante rispetto a quello ottimale. L'introduzione di una tassa sulle attività che deteriorano l'ambiente, ad esempio, accresce il costo marginale privato del bene, portando, se opportunamente calibrata, a un livello equivalente a quello sociale; in

questa maniera si induce il sistema a produrre una quantità d'inquinamento inferiore a quello di mercato, garantendo così l'efficienza¹².

Quindi, quando ci sono i “fallimenti di mercato”, la felicità può essere massimizzata attraverso l'intervento pubblico, ma non è al suo livello più alto sulla base dell'operare delle forze di mercato.

3. L'economia della felicità e la spiegazione del “paradosso di Easterlin”

Come già detto, l'analisi economica della felicità si è sviluppata in seguito al tentativo di spiegare alcuni risultati empirici, che sono stati ottenuti nel campo dell'economia comportamentale e della psicologia della felicità. Per spiegare i risultati di tali analisi, è stata messa in discussione l'ipotesi di preferenze indipendenti dalle scelte di *public policy* e dal comportamento degli altri soggetti privati, e inoltre quella della rilevanza degli “effetti esterni”, che provengono da un ambiente fisico-economico considerato invariabilmente di natura esogena.

La rivisitazione dei paradigmi di comportamento economico convenzionale, di cui si è parlato nell'Introduzione, prende l'avvio dal “paradosso di Easterlin”. Lo studio empirico di Easterlin (1974) mostra che nei paesi avanzati dal secondo dopoguerra la felicità non è aumentata, mentre si è assistito a un incremento notevole del reddito *pro capite*.

Successivamente altre analisi statistiche basate su dati qualitativi, che impiegano sia serie storiche aggregate sia rilevazioni spaziali, mostrano l'assenza di una pur minima correlazione tra tasso di crescita del livello di attività economica e diverse misure della felicità, nonché l'indipendenza della forma della distribuzione di quest'ultima dalle variazioni del reddito¹³. Ciò non significa che nell'ambito di una singola realtà economica i ricchi non stiano meglio dei poveri, ma che nel tempo le posizioni relative in termini di reddito, e quindi di felicità, non sono cambiate. Lo stesso si riscontra quando si considerano raffronti tra più paesi avanzati.

Nelle comparazioni internazionali, l'unica differenza che si registra rispetto a questi risultati è quando il livello di reddito scende al di sotto della soglia che potremmo chiamare della “povertà assoluta”. In queste circostanze, il “paradosso di Easterlin” non trova applicazione, perché il reddito per abitante rappresenta una determinante fondamentale della felicità di una nazione.

Le analisi empiriche dei comportamenti individuali, come, ad esempio, Blanchflower-Oswald (2000)¹⁴ e Clark-Oswald (1996)¹⁵, mostrano che, nel contesto lavorativo, il salario medio percepito dai colleghi di un lavoratore ha un effetto negativo sul benessere del lavoratore medesimo. Gli stessi effetti si registrano a livello di consumo di beni, in modo particolare per il consumo “visibile” (ossia ostentato). Questo effetto esterno, che dà conto della rivalità degli agenti nel consumo, non si osserva, invece, per il consumo del tempo libero.

Anche l'abitudine, ossia la tendenza dei soggetti a ripetere in parte comportamenti del passato, svolge un ruolo importante nelle scelte individuali. Tale effetto si misura valutando le conseguenze del consumo passato sulla felicità presente degli agenti. Clark (1999)¹⁶ riscontra che la soddisfazione sul posto di lavoro è legata alla variazione del salario da un periodo all'altro e non al salario attuale. Sulla base di ciò, il salario del passato esercita un impatto inerziale sul benessere corrente.

Poiché la rivalità, che comporta che il benessere di un soggetto dipenda negativamente dal consumo medio di una collettività di riferimento, e l'abitudine, sulla base della quale il consumo passato incide sul benessere corrente, influiscono sul comportamento degli agenti, le loro scelte diventano interdipendenti e quindi in un sistema di mercato esse risultano inefficienti in quanto distorte dal fatto che non si riflettono sui prezzi di mercato.

12. Questo esempio dimostra che, secondo la scienza economica, una quantità ottimale d'inquinamento non è necessariamente uguale a zero. Avere un certo quantitativo d'inquinamento può essere efficiente in senso economico.

13. Si veda, ad esempio, FREY B. S. e A. STUTZER, *What Can Economists Learn from Happiness Research*, “Journal of Economic Literature”, 2002, 40, pp. 402-435.

14. BLANCHFLOWER D. e A. OSWALD, *Well-being over Time in Britain and The USA*, “NBER Working Papers”, 2000, N. 7487.

15. CLARK A. e A. OSWALD, *Satisfaction and Comparison Income*, “Journal of Public Economics”, 1996, 61, pp. 359-381.

16. CLARK A., *Are Wages Habit-Forming? Evidence from Micro Data*, “Journal of Economic Behavior and Organization”, 1999, 39, pp.179-200.

Questi risultati mettono in discussione la validità di quanto analizzato nel par. 2. Nell'ambito ivi descritto, il reddito che scaturisce dalla remunerazione dei fattori produttivi è quello che arreca la massima felicità. Ma se al crescere del reddito non cresce la felicità, il riferimento all'analisi dell'economia del benessere crea seri problemi teorici perché in netta contraddizione con i risultati empirici.

Per spiegare tali risultati, però, non è necessario abbandonare lo schema microeconomico che descrive il comportamento dei consumatori, bensì è opportuno rivederlo al fine di considerare aspetti più complessi, per interpretare quello che risulta dall'analisi empirica.

Le spiegazioni del "paradosso di Easterlin" e di altri risultati empirici legati alla questione della felicità possono essere ottenute, però, considerando nello schema economico convenzionale:

- I) le esternalità di consumo, che nascono dalla comparazione sociale con gli altri, dall'adattamento al cambiamento e dalle aspirazioni;
- II) gli errori nelle scelte;
- III) l'influenza del contesto economico sulle preferenze dei consumatori.

I) Le esternalità di consumo

Come abbiamo già detto, le analisi empiriche (di carattere microeconomico) hanno mostrato che le preferenze degli agenti dipendono dal loro consumo (o reddito) e dal consumo (o reddito) medio del gruppo sociale rispetto al quale essi si confrontano. Il termine per la comparazione, il consumo (reddito) medio, dipende da quello che hanno/consumano gli altri individui (esternalità) e da quella che è la loro esperienza (abitudine). Il consumo (o reddito) medio è negativamente correlato alla felicità così come il consumo (o reddito) ritardato.

Se il consumo di riferimento aumenta dello stesso ammontare del consumo effettivo, la felicità può non aumentare, anche se ogni individuo ha l'incentivo ad accrescere il proprio consumo. Questo fatto spiega perché tassi di crescita del reddito più elevati non sono necessariamente accompagnati da un aumento della felicità.

Si consideri, per esempio, una funzione di utilità del tipo $U=U(c-\alpha c_M, x)$, dove $U(\bullet)$ è la soddisfazione del soggetto economico, c il consumo dell'individuo, c_M il consumo medio della collettività, x le ore di tempo libero e $0<\alpha<1$ il parametro che misura l'effetto della rivalità nel consumo¹⁷. La funzione $U(\bullet)$ è crescente e concava nei propri argomenti. In questo tipo di modello, se l'effetto esterno non venisse considerato, gli agenti sarebbero portati a lavorare di più per sostenere un livello di consumo maggiore; poiché in un contesto di equilibrio generale il consumo sarebbe uguale per tutti, il maggior consumo si accompagnerebbe a un più alto livello di c_M , riducendo l'incremento di benessere che da esso ne deriverebbe.

Se il consumatore dovesse pagare un'imposta sul reddito da lavoro, in assenza di rivalità nel consumo ($\alpha=0$), il livello ottimale di tale imposta (ossia quel livello che massimizza il benessere della collettività) sarebbe zero. Se, invece, nella scelta ottimale di tale imposta si considerasse la presenza dell'effetto esterno dovuto alla rivalità ($\alpha>0$), il livello ottimale dell'imposta sarebbe uguale ad a (nel caso di preferenze logaritmiche). In quest'ultima circostanza, l'imposta elimina la distorsione nelle scelte dovuta all'esternalità nel consumo¹⁸.

Quindi l'effetto esterno, dovuto alla rivalità nel consumo, che spiega l'assenza di correlazione tra reddito e felicità, potrebbe essere corretto con un idoneo intervento fiscale incentrato sulle imposte al fine di evitare effetti distorsivi sull'allocazione delle risorse.

Si consideri ora il ruolo delle abitudini in un modello microeconomico basato sull'agente rappresentativo. In questo caso, le preferenze sono descrivibili dalla funzione $U=U(c-\beta c_{-1}, x)$, dove c_{-1} è consumo dell'individuo nel periodo precedente, $0<\beta<1$ il parametro che misura l'effetto delle abitudini nel consumo e tutte le altre variabili hanno il significato visto prima. Tali preferenze possono anche essere espresse come $U=[(1-\beta)c+\beta\Delta c, x]$, da cui appare chiaro che la variazione del consumo, Δc , incide soltanto per una

17. Si potrebbe anche supporre un effetto esterno in senso relativo (e non assoluto); in questo caso, la funzione di utilità potrebbe essere del tipo $U=U[c/(c_M)\alpha, x]$.

18. Si veda, per esempio, LAYARD R., *Rethinking Public Economics: The Implications of Rivalry and Habit*, in BRUNO L. e P. PORTA (a cura di), *Economics and Happiness: Framing the Analysis*, University Press, Oxford 2005, pp. 147-69.

frazione $\beta < 1$ sul benessere individuale.

Anche in questo caso, la presenza del fattore b , che comporta una distorsione nelle scelte, è in grado di garantire che non vi sia un'associazione semplificata tra consumo/reddito e felicità.

Quando $\beta > 0$, l'introduzione di un'imposta, il cui livello ottimale sarebbe zero se non ci fossero le abitudini, può portare ad una correzione dell'esternalità dovuta all'effetto inerziale del passato. Il livello ottimale di tale imposta è uguale a $\beta(1-\rho)$, dove ρ è il tasso di preferenza intertemporale (ossia il grado di impazienza o di proiezione verso il futuro degli agenti).

La politica economica normativa deve necessariamente considerare tali effetti esterni, altrimenti rischia di essere mal calibrata e quindi sub-ottimale.

Anche le aspirazioni degli individui, che crescono all'aumentare del reddito (in modo particolare quello passato) e influenzano negativamente il livello di utilità, possono contribuire a spiegare i risultati empirici sul tema della felicità. Esse di fatto possono essere viste come un caso intermedio tra la situazione della rivalità nel consumo e quello delle abitudini.

Il "paradosso di Easterlin" può essere spiegato – secondo quanto intuito da Veblen nel contributo *A theory of the leisure class: An economic study of institutions* del 1899¹⁹ – introducendo nel modello microeconomico convenzionale il consumo "ostentato", che rappresenta il surrogato visibile della ricchezza. Il consumo ostentato esercita un ruolo strumentale nel comportamento umano, ossia è un mezzo per segnalare agli altri la propria posizione economico-sociale in un contesto in cui la ricchezza è imperfettamente osservabile. Tale concetto, applicabile in un mondo in cui gli individui si sentono danneggiati dal consumare meno degli altri, è sempre riconducibile a un raffronto con un gruppo sociale di riferimento. Si tratta in altri termini di un effetto esterno simile ai casi prima analizzati

Quando ci sono le esternalità, gli individui che non si rendono conto degli effetti delle azioni degli altri sul proprio comportamento, lavorano e consumano di più rispetto a quanto auspicabile a livello di ottimalità economica. Inoltre, esiste anche un effetto intertemporale delle esternalità di consumo: consumare di più oggi, migliorando la posizione relativa odierna, può comportare, attraverso una riduzione del risparmio, che venga compromessa la propria posizione domani comparativamente agli altri.

Soltanto una politica di tassazione e trasferimenti pubblici ottimale, ossia che tenga in considerazione le esternalità, può portare le scelte di consumo e lavoro a livello efficiente oggi e domani. Una tassa sul consumo ben delineata potrebbe assicurare, ad esempio, il livello di consumo ottimale.

II) Gli errori nelle scelte

Un ulteriore elemento di distorsione delle scelte degli agenti è dato dagli errori di valutazione. In un mondo caratterizzato dall'alea, gli errori possono derivare da ignoranza, dal fatto che gli individui posseggono *information set* incompleti, diversi tra loro e rispetto a quelli delle autorità di politica economica, da meccanismi di adattamento e da percezioni falsate. Gli errori, una volta commessi e riscontrati nella realtà, riducono il benessere perché comportano scelte sub-ottimali.

In tali circostanze, l'operatore pubblico può attivare meccanismi idonei a ridurre gli effetti distorsivi degli errori. L'intervento pubblico può assumere forme molteplici; si può avere un *paternalismo libertario*, sulla base del quale sono offerti agli individui schemi di salvaguardia liberamente scelti dai privati, oppure si può avere una *democrazia deliberativa*, dove le autorità propongono meccanismi di assicurazione agli individui, i quali si esprimono sulle offerte ricevute tramite il voto.

III) L'influenza del contesto economico sulle preferenze dei consumatori

A differenza di quello che si considera nella teoria economica convenzionale, i gusti degli individui sono condizionati dal contesto economico in cui operano gli agenti e quindi è erroneo considerarli come imm modificabili. La politica economica può influenzare le preferenze dei consumatori, al fine di correggere le esternalità nel consumo e la carenza d'informazione. Un esempio è la politica dei messaggi governativi miranti a favorire atteggiamenti pro-sociali da parte della popolazione relativamente al consumo di droga o, nel caso dei giovanissimi, al bullismo.

19. Allen & Unwin, Londra, pubblicato in seconda edizione nel 1925.

Altri esempi di condizionamento delle preferenze sono dati dalla pubblicità, dagli incentivi legati alle performance e dai valori morali degli agenti. In tali casi, si agisce sulla motivazione delle persone dal punto di vista estrinseco senza ricorrere a incentivi pecuniari. Attraverso il processo di condizionamento vengono influenzate le preferenze e di conseguenza la felicità degli agenti. I fattori sociali possono incidere sulle preferenze sia dal punto di vista ordinale sia da quello vista cardinale.

4. Benessere sociale, felicità e confronti intergenerazionali: la “regola aurea” di accumulazione e lo sviluppo sostenibile

L’economia della felicità, prima analizzata, ha una dimensione statica²⁰. Il benessere sociale possiede però anche una dimensione dinamica che combina aspetti riguardanti le generazioni che oggi non sono ancora presenti nello scenario economico, quelle passate o quelle attualmente in vita. Nell’ambito dell’economia dello sviluppo, due esempi sono molto istruttivi per comprendere la questione del benessere in una prospettiva intertemporale: la “regola aurea” di accumulazione e lo sviluppo sostenibile.

La teoria dello sviluppo economico neoclassico, elaborata a partire degli anni cinquanta dello scorso secolo da Solow (1956)²¹ e Swan (1956)²², rappresenta un’analisi dinamica, che in maniera semplificata collega le scelte del presente con quelle del futuro. Sulla base di tale modello teorico, il risparmio svolge un ruolo primario per la propulsione economica in quanto, corrispondendo esso all’accumulazione della ricchezza, può a sua volta generare investimenti da parte delle imprese che accrescono il reddito. Questo processo si traduce, inoltre, in un aumento indotto del risparmio che attiva un processo sequenziale di accrescimento del capitale fisico. Esiste quindi una circolarità tra risparmio privato, capitale, reddito e accumulazione di ricchezza. L’equilibrio in questo contesto economico si raggiunge quando il risparmio *pro capite* è uguale al fabbisogno d’investimento necessario a rimpiazzare il capitale logorato, la crescita demografica e il tasso di innovazione tecnologica.

Ma se l’accumulazione di capitale fa crescere il prodotto e quindi il reddito *pro capite*, qual è la posizione nella quale il benessere della collettività è massimo? È richiesta a tal fine un’espansione indefinita della ricchezza?

Questo problema è stato affrontato da Phelps (1961 e 1965)²³. Secondo tale prospettiva, la posizione ideale di un sistema capitalistico è quella nel quale il consumo *pro capite* è massimo. Questa posizione si raggiunge quando il tasso d’interesse di mercato, che è il rendimento privato e sociale del capitale fisico, è uguale alla somma del relativo tasso di deprezzamento, dello sviluppo della popolazione (considerato in termini percentuali) e del tasso di progresso tecnico. Tale condizione normativa è stata chiamata da Phelps *golden rule*.

Per comprendere la distribuzione del benessere a livello intergenerazionale è interessante analizzare come è possibile alterare il sistema economico quando la condizione di equilibrio di stato stazionario non corrisponde all’equilibrio previsto dalla “regola aurea”. Questo problema consente di studiare come i responsabili di politica economica debbano considerare le situazioni presenti e quelle future ossia debbano confrontare le diverse generazioni. Si tratta di un primo concetto importante di quella che verrà poi definita la sostenibilità.

Se il capitale (reddito) effettivo è inferiore a quello della “regola aurea”, è opportuno stimolare il risparmio. Questo può essere effettuato, ad esempio, tassando il consumo. Quello che accade in tali circostanze è una flessione del consumo corrente che però permette un aumento di quello futuro. In termini di benessere sociale conviene stimolare il risparmio? Il tutto dipende dall’importanza del consumo futuro nella funzione di utilità del decisore pubblico. Se le generazioni correnti sono molto importanti (o il tasso di sconto è alquanto elevato), il beneficio netto è negativo e la politica non verrà intrapresa. Il contrario accade se le generazioni correnti non hanno molta importanza nella funzione di utilità dei *policy-maker*.

20. Anche nel caso delle abitudini, la dinamica si riferisce al breve-medio termine e non ad una prospettiva di lungo-lunghissimo periodo.

21. SOLOW R. M., *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, “Quarterly Journal of Economics”, 1956, 70, pp. 65-94.

22. SWAN T., *Economic Growth and Capital Accumulation*, “Economic Record”, 1956, 32, pp. 334-61.

23. PHELPS E., S. *The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growth-men*, “American Economic Review”, 1961, 51, pp. 638-643; ID., *Second Essay on the Golden Rule of Accumulation*, “American Economic Review”, 1965, 55, pp. 793-814.

Se invece il capitale (reddito) effettivo è superiore a quello della “regola aurea”, bisogna ridurre il risparmio, detassando, ad esempio, il consumo; questa politica non crea conflitti intergenerazionali in quanto aumentano sia il consumo presente sia quello futuro.

Quindi la “regola aurea” è una situazione nella quale viene massimizzato il benessere sociale tenendo presenti gli aspetti di equilibrio di lungo termine. Il benessere previsto dalla *golden rule* può essere associato alla felicità, poiché in un contesto intertemporale l’influenza degli aspetti legati a rivalità/adattamento/aspirazioni, impiegati per spiegare il paradosso di Easterlin e altre evidenze empiriche, diventano secondari.

Esiste anche la “regola aurea modificata” che origina da un modello alla Ramsey (1928) nel quale viene considerato un tasso di preferenza intertemporale (detto anche tasso di sconto soggettivo) positivo, a differenza di quello che considera lo stesso Ramsey. La “regola aurea” modificata si ottiene quando il rendimento del capitale è uguale alla somma del tasso di deprezzamento del capitale, della crescita della popolazione, del tasso di progresso tecnico, come nell’analisi di Phelps, a cui si deve però aggiungere il tasso di sconto soggettivo. Quindi lo stock di capitale della “regola aurea modificata”, in un contesto di stato stazionario, è inferiore a quello della “regola aurea”. Il passaggio dalla “regola aurea modificata”, intesa come soluzione di equilibrio di stato stazionario, alla “regola aurea”, intesa come situazione in cui il consumo *pro capite* è massimizzato, genera conflitti tra le diverse generazioni.

Un altro tema importante che esamina il benessere-felicità delle diverse generazioni è quello dello sviluppo sostenibile. Secondo la Commissione Brundtland (1987), lo sviluppo sostenibile è “quello sviluppo che soddisfa i bisogni della generazione presente senza compromettere la possibilità che le generazioni future possano soddisfare i propri”²⁴.

In base a tale definizione, la sostenibilità combina *equità intergenerazionale* ed *equità intragenerazionale* perché richiede che simultaneamente l’utilizzo delle risorse ambientali tenga conto dei costi che devono essere sopportati dalle generazioni future e dalle fasce deboli della popolazione.

La definizione della Commissione Brundtland recepisce l’idea che l’attività economica e l’impatto ambientale che ne consegue possano essere trattati separatamente. In generale, lo sviluppo sostenibile può essere definito come un sentiero di espansione nel quale il consumo o il PIL/PNL (o un altro indicatore di benessere) non siano decrescenti nel tempo.

Per identificare tale sentiero di sviluppo è necessario affrontare la questione della compensazione delle generazioni future per i danni che le generazioni odierne possono provocare loro in termini di dissipazione delle risorse ambientali. Lo stock di capitale è il meccanismo che lega le differenti generazioni. La sostenibilità prevede che la generazione corrente lasci a quelle future uno stock di capitale non inferiore a quello che essa detiene attualmente o quello ricevuto dalle generazioni precedenti. Poiché il capitale può essere inteso in vari sensi – ci si può riferire, ad esempio, al capitale fisico, al capitale umano e al capitale ambientale –, esistono due tipi di sostenibilità: una debole e una forte. Sulla base della *sostenibilità debole*, non è necessario riservare al capitale naturale (ambiente) un trattamento particolare in quanto esso rappresenta un’altra forma di capitale che è perfettamente sostituibile con quello fisico e quello umano. Quindi secondo tale impostazione l’idea di «trasferire uno stock di capitale aggregato non inferiore a quello corrente» comporta che sia possibile trasmettere alle generazioni future una quantità di risorse ambientali in misura ridotta poiché è possibile compensare tale flessione con aumenti surrogatori di altre forme di capitale.

Secondo l’impostazione della *sostenibilità forte*, invece, le diverse forme di capitale sono imperfettamente sostituibili. Alcune forme di capitale naturale possono essere sostituite in misura molto limitata con il capitale naturale; esistono poi molte forme di capitale naturale che non sono affatto surrogabili. Quindi il capitale naturale deve essere tutelato, specie in alcune forme, come ad esempio quello relativo alle risorse non rigenerabili; in questo approccio, la regola del capitale costante deve essere quindi applicata soltanto al capitale naturale.

Anche la sostenibilità, quindi, affronta il tema del benessere-felicità intergenerazionale, che viene assicurato garantendo un profilo di consumo non decrescente nel tempo. Il consumo da considerare però

24. Per una presentazione esaustiva del concetto di sostenibilità ambientale, si veda TURNER R. K., PEARCE, D. W. e I. BATEMAN, *Economia ambientale*, Il Mulino, Bologna 1998.

dovrebbe essere inteso in senso più ampio. Se, ad esempio, la funzione di utilità fosse $U=U(c, x, z)$, dove z è lo stock delle risorse ambientali e le altre variabili posseggono il significato visto nel terzo paragrafo, il consumo da considerare sarebbe dato dal valore dei diversi argomenti di tale funzione di utilità ciascuno valutato ai prezzi opportunità o prezzi ombra²⁵.

5. Considerazioni conclusive

Nel presente saggio si è mostrato che la teoria economica della felicità, nata dall'adozione di una serie di concetti e pratiche di ricerca propri della psicologia, costituisce un caso di benefica contaminazione scientifica interdisciplinare. Questo esempio dimostra come l'apertura degli economisti alle altre realtà epistemologiche, a nuovi orizzonti e a schemi impiegati nelle altre scienze sociali, possa essere di estrema utilità pratica.

In questo contributo, si è analizzato il tema della felicità nell'analisi economica moderna. Dopo una breve rassegna delle basi filosofiche e degli studi applicati sul tema, è stato mostrato come la teoria tradizionale non riesca a spiegare alcuni risultati empirici e come sia stata riformulata in chiave teorica per dar conto di alcune importanti evidenze fenomeniche. In tale visione, le modalità dell'intervento del settore pubblico e gli effetti della politica economica cambiano radicalmente negli effetti economici rispetto all'analisi tradizionale, perché il comportamento degli agenti viene influenzato in maniera non convenzionale in seguito al cambiamento della posizione economica relativa e del connesso benessere individuale e sociale.

Le motivazioni impiegate per spiegare diversi risultati empirici riguardanti la felicità, come ad esempio gli effetti esterni e l'adattamento, evidenziano la necessità di riformulare le scelte di politica economica considerando tali effetti e il fatto che essi incidono sulla felicità in maniera diversa rispetto a quanto ipotizzato nell'analisi tradizionale. Questo comporta che le modalità delle *public policy* di influenzare la felicità sono molto più complesse rispetto a quanto ritenuto usualmente.

Le politiche pubbliche possono migliorare il benessere degli agenti economici se nelle scelte del *policy-maker* la presenza della rivalità nel consumo e le abitudini degli agenti vengono esplicitamente considerate; in tal caso, il benessere può essere accresciuto attraverso l'impiego di imposte che sono distorsive, ma efficienti secondo un'impostazione di *second-best*.

Nel saggio si è fatto un cenno alla limitata capacità del PIL di misurare il benessere delle nazioni, nonché alla sua limitata rilevanza pratica per la misurazione della felicità.

Può essere il PIL la misura più o meno esaustiva del benessere delle nazioni? Esso è un indicatore largamente insoddisfacente, come dimostrano ad esempio il "paradosso di Easterlin" e la questione del surriscaldamento del pianeta (*global warming*). Infatti, in concreto, gli agenti economici per avere un aumento di benessere dovrebbero fare meno cose e non più.

La Commissione Stiglitz-Sen-Fitoussi ha messo in evidenza nel 2009²⁶ che la vita nel mondo moderno è più complessa rispetto al passato e che la struttura dell'economia è radicalmente modificata (oggi, ad esempio, il settore dei servizi è preponderante nelle economie avanzate, mentre in passato era quello manifatturiero). Conseguentemente, è necessario misurare il benessere della società in maniera più accurata, considerando il ruolo della disuguaglianza nel reddito, la rilevanza della *job satisfaction*, nonché della sostenibilità ambientale e sociale. A tal fine le statistiche ufficiali dovrebbe mettere insieme dati oggettivi e dati qualitativi per permettere una migliore misura del progresso sociale dei popoli.

Secondo Oswald (2010) la Commissione Stiglitz-Sen-Fitoussi propone di apportare dei miglioramenti all'indicatore PIL (relativo alla prosperità economica) per arrivare a formulare una misura più ampia di benessere sociale tramite il concetto della "*emotional prosperity*" di una collettività.

Le principali proposte della Commissione Stiglitz-Sen-Fitoussi per rivedere la misura della benessere delle nazioni riguardano:

25. Il costo opportunità del tempo libero è il salario al netto dell'imposta, mentre il prezzo ombra delle risorse ambientali è il valore dell'ambiente per i consumatori.

26. STIGLITZ J. E., SEN A. e J-P FITOUSSI, *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, 2009, http://www.stiglitzsenfitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf.

- la necessità di considerare il reddito e il consumo, e non solo la produzione, sotto diversi profili;
- l'importanza di adottare una prospettiva di misurazione incentrata sul ruolo delle famiglie in un sistema capitalistico;
- la considerazione congiunta del reddito, consumo e ricchezza;
- l'esigenza di misurare adeguatamente le attività che non transitano sul mercato (*home production*);
- la rilevanza della qualità della vita, che dipende dalle condizioni oggettive e dalle *capability* degli individui. A tal fine è opportuno impiegare misure che valutino, ad esempio, le relazioni sociali,
- la disuguaglianza, la qualità delle istituzioni, la sicurezza, il sistema sanitario, e così via;
- la necessità di considerare vari di indicatori della sostenibilità, cercando di valutare gli effetti (anche sulla salute) dei danni ambientali.

Si tratta di un programma di ricerca applicata stimolante e ricco, che potrebbe permettere agli economisti, agli statistici e ai responsabili di politica economico-sociale di misurare in maniera più propria la ricchezza (non solo patrimoniale) delle nazioni attraverso un'adeguata considerazione della felicità individuale, elemento portante (e per troppo tempo negletto) del benessere sociale.

Riferimenti bibliografici

- ANTISERI D. e REALE G., *Storia della filosofia dalle origini a oggi*, Bompiani, Milano 2009, vol. 5 e 8.
- BLANCHFLOWER D. e A. OSWALD, *Well-being over Time in Britain and The USA*, "NBER Working Papers", 2000, N. 7487
- CLARK A., *Are Wages Habit-Forming? Evidence from Micro Data*, "Journal of Economic Behavior and Organization", 1999, 39, pp.179-200.
- CLARK A. e A. OSWALD, *Satisfaction and Comparison Income*, "Journal of Public Economics", 1996, 61, pp. 359-381
- EASTERLIN R. A., *Does Economic Growth Improve the Human Lot?*, in PAUL A. DAVID e MELVIN W. REDER (a cura di), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, Academic Press Inc., New York 1974
- ID., *Well-Being, Front and Center: A Note on the Sarkozy Report*, "CESifo DICE Report", 2010, 4.
- FRANK R. H., *Choosing the Right Pond*, Oxford University Press, New York 1985.
- ID., *Should Public Policy Respond to Position Externalities?*, "Journal of Public Economics", 2008, 92, 1777-86.
- FREY B. S. e A. STUTZER, *What Can Economists Learn from Happiness Research*, "Journal of Economic Literature", 2002, 40, pp. 402-435.
- GRAHAM C., *Happiness, economics of*, in "The New Palgrave Dictionary of Economics", (a cura) di Durlauf S. N. e L. E. Blume, Palgrave Macmillan, 2008.
- KEYNES J. M. (1930), *The Economic Possibilities for Our Grandchildren*, pubblicato in PHELPS E. S., *The Goal of Economic Growth*, Norton, New York 1969
- LAYARD R., *Human Satisfaction and Public Policy*, "Economic Journal", 1980, 90, pp. 737-750.
- ID., *Rethinking Public Economics: The Implications of Rivalry and Habit*, in BRUNO L. e P. PORTA (a cura di), *Economics and Happiness: Framing the Analysis*, University Press, Oxford 2005, pp. 147-69.
- ID., *Happiness and Public Policy: A Challenge to the Profession*, "Economic Journal", 2006, 116, pp. C24-33.
- ID., *Introduction: Symposium on happiness*, "Journal of Public Economics", 2008, 92, 1773-6.
- OSWALD A. J., *Happiness and Economic Performance*, "Economic Journal", 1997, 107, 1815-1831.
- PHELPS E., S. *The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growth-men*, "American Economic Review", 1961, 51, pp. 638-643.
- ID., *Second Essay on the Golden Rule of Accumulation*, "American Economic Review", 1965, 55, pp. 793-814.
- ID., *The Goal of Economic Growth*, Norton, New York 1969.
- RAMSEY F. P., *A Contribution to the Theory of Taxation*, "Economic Journal", 1927, 37, 47-61.
- ID., *A Mathematical Theory of Saving*, "Economic Journal", 1928, 38, pp. 543-559..
- SCITOVSKY T., *What price economic growth?*, 1964, pubblicato in Phelps, E. S., 1969, op. cit.
- ID., *The joyless economy*, Oxford University Press, Oxford, 1976 e 1996.
- SOLOW R. M., *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, "Quarterly Journal of Economics", 1956, 70, pp. 65-94..

- STIGLITZ J. E., SEN A. e J-P FITOUSSI, *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, 2009, http://www.stiglitzsenfitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf
- SWAN T., *Economic Growth and Capital Accumulation*, "Economic Record", 1956, 32, pp. 334-61.
- TURNER R. K., PEARCE D. W. e I. BATEMAN, *Economia ambientale*, Il Mulino, Bologna 1998.
- VEBLEN T., *A Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, Allen & Unwin, Londra, 1899, pubblicato in seconda edizione nel 1925.