



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**ECONOMIA DELLA FELICITÀ E IL PARADOSSO DI
EASTERLIN: RELAZIONE TRA REDDITO E
BENESSERE SOGGETTIVO**

**ECONOMIC OF HAPPINESS AND THE EASTERLIN
PARADOX: THE RELATIONSHIP BETWEEN
INCOME AND SUBJECTIVE WELL-BEING**

Relatore:
Prof. Matteo Picchio

Rapporto Finale di:
Elisa Barletta

Anno Accademico 2019/2020

*A mia madre e a mio padre
che mi hanno sostenuta e amata
dall'inizio della mia esistenza.*

INDICE

INTRODUZIONE	3
CAPITOLO 1 – ECONOMIA DELLA FELICITÀ	
1.1 Economia e felicità	4
1.2 Determinanti e misurazione della felicità.....	6
1.2.1 Determinanti della felicità.....	7
1.2.2. Misurazione della felicità.....	8
1.3 Determinanti del benessere economico.....	10
CAPITOLO 2 – IL PARADOSSO DI EASTERLIN	
2.1 Il paradosso della felicità.....	13
2.2 Metafora del Treadmill.....	17
2.3 Beni relazionali.....	20
CAPITOLO 3 – APPROFONDIMENTI DEL PARADOSSO	
3.1 Empiricità del paradosso.....	23
3.2 Soluzioni di policy.....	27
CONCLUSIONE	31
BIBLIOGRAFIA	33

INTRODUZIONE

Gli studi relativi alla tematica della felicità rappresentano, nell'ambito della ricerca economica contemporanea e non solo, un fattore di grande novità e interesse soprattutto per coloro che ritengono che studiare "scientificamente" la felicità possa portare a risultati concreti.

Lo scopo di questo elaborato è quello di andare ad approfondire gli studi sulla felicità e le tematiche di maggiore interesse di questo nuovo fenomeno denominato da Becattini (2004, p. 9) come una «rivoluzione silenziosa» cercando di capire e analizzare, a livello economico, quali sono le sue curiosità e il suo paradosso più conosciuto.

Il primo capitolo, a finalità di conoscenza generale, propone un'introduzione all'Economia della Felicità come nuovo fenomeno multi-dimensionale e, tal proposito, presenta sia un approfondimento degli indicatori che concorrono alla misurazione del benessere economico, inteso come ricchezza del singolo, sia un approfondimento degli indicatori che concorrono alla misurazione del subjective well-being (termine scientifico che sta ad indicare la felicità) degli individui.

Nel secondo capitolo viene analizzata la relazione che intercorre tra ricchezza e felicità attraverso la dimostrazione di uno dei paradossi economici più famosi tra quelli scoperti dagli economisti negli ultimi anni, presto divenuto noto come il paradosso della felicità in economia, o il paradosso di Easterlin. Questo

fenomeno è stato studiato e dimostrato empiricamente intorno alla metà degli anni '70 del '900 dall'economista Richard Easterlin, da cui deriva il nome stesso del paradosso. Focus di questo capitolo inoltre sarà quello di andare a delineare alcune soluzioni possibili di quest'ultimo facendo un approfondimento sull'ambito dei beni relazionali.

Il terzo capitolo si incentra invece su una serie di casi in cui il paradosso risulta evidente, sulla base di studi e statistiche a livello nazionale e internazionale, e si conclude con un accenno delle possibili strategie di politica economica a cui i governi locali potrebbero ricorrere per ridurre l'entità di tale paradosso, al fine di garantire o perlomeno tutelare il livello di benessere soggettivo degli individui.

1. ECONOMIA DELLA FELICITÀ

1.1. ECONOMIA E FELICITÀ

«Quando si domanda alle persone quale sia il loro principale obiettivo di vita, molte rispondono di voler essere felici o di poter trascorrere una vita felice. Questo non accade soltanto negli ultimi tempi ma è una risposta che troviamo ricorrente in qualsiasi periodo storico e in qualsiasi paese del mondo si vuole prendere in considerazione, a partire dagli antichi filosofi greci, fino ad arrivare ai nostri giorni. [...] Sebbene la felicità sia l'obiettivo principale della maggior parte delle persone, cosa significa 'felicità' rimane ancora aperto.» (2018, p. 1), con questa frase l'economista Bruno Frey ha voluto sottolineare che il concetto di felicità non può essere definito e racchiuso all'interno di un semplice schema teorico; cercare di comprenderlo è un uno scopo arduo che richiede l'aiuto di diverse discipline e orientamenti.

Si può dire che l'economia della felicità assume diverse accezioni: possiamo affermare che si occupa di definire e misurare il benessere in modo multidimensionale, oppure possiamo dire che si intende tutti quegli studi che tentano di comprendere quali siano le cause economiche del benessere delle persone. Per molto tempo c'è stata un'assenza di dati empirici che hanno permesso di definire le preferenze dei cittadini, ma negli ultimi decenni sono disponibili

metodi di rilevazione e dati sulla felicità delle persone e sulle sue determinanti; questo sicuramente ha dato un forte stimolo agli studi sulla felicità, anche in ottica di politica economica.

Normalmente, ci si serve di un solo indicatore (es. reddito) per misurare il benessere materiale. Per ragioni di semplicità, la scienza economica considera proprio il reddito come approssimazione empirica più efficace del concetto di felicità, delegando ad altre materie l'approfondimento e la spiegazione degli altri punti di vista. L'economia della felicità non fa altro che aggiungere, agli studi già esistenti, nuove misure non per forza monetarie e molteplici indicatori di qualità della vita: l'ambiente, la salute, l'istruzione, l'età, facendole diventare dimensioni di un certo spessore, affidando loro un valore rilevante anche a livello empirico.

Gli studi sulla felicità rappresentano una nuova scienza rivoluzionaria perché oltre ad essere interdisciplinari e utilizzare nuovi metodi d'indagine, infrangono la concezione classica del rapporto tra i beni e il benessere soggettivo: la felicità dell'individuo si distingue e si separa da quella di ricchezza, non bisogna dare per scontato che chi ha un reddito più elevato sia necessariamente più felice. Da questa nuova scienza della felicità derivano poi importanti conseguenze a livello di politica economica e non solo. Non dobbiamo infatti dimenticarci che questa disciplina rappresenta un aggregato di studi tra economia, psicologia, sociologia e scienze politiche; quindi all'alba di nuovi risultati ottenuti grazie agli studi sulla

felicità, questi diffonderanno il loro eco non solo su un singolo settore ma riecheggeranno in tutto il mondo delle scienze economiche e sociali.

1.2. DETERMINANTI E MISURAZIONE DELLA FELICITÀ

La prima cosa che viene spontanea domandarsi quando si entra a contatto con questa nuova disciplina è se, effettivamente, la felicità possa essere misurata.

Prima di affrontare questo concetto è interessante aprire una piccola parentesi che ci permette di capire quanto in realtà il concetto di happiness sia legato all'ambito economico. È curioso sottolineare che, ai suoi albori, l'economia sia stata definita come "scienza della pubblica felicità" (Bruni, 2006, p.147) e come, nel corso del tempo, sia stata invece connotata come "scienza triste" (A. Sen, 2010, p.278) in quanto quest'ultima, presterà sempre meno attenzione alla misurazione della felicità perché l'economia si fonda su una concezione degli individui visti come esseri razionali e da ciò ne consegue che qualsiasi tentativo di ottenere misurazioni della loro felicità siano considerate effimere poiché gli individui, intesi come esseri razionali, sanno come e che cosa massimizza la propria utilità, così da renderli felici.

Partendo da questo presupposto si può ben sottintendere perché, per molti decenni, l'economia della felicità sia stata accantonata e solo in un successivo momento verrà considerata come una scienza effettiva. L'interesse su come poter

misurare, e soprattutto quali sono le determinanti principali della felicità (subjective well-being), è cresciuto in modo sostanziale a partire dalla seconda metà del '900.

1.2.1 Determinanti della felicità

Sembra scontato affermare che diversi sono i fattori che incidono sulla felicità (subjective well-being) o meno di un individuo, sia esterni che interni. Gli studi sulle componenti del benessere (SWB, subjective well-being) assumono la forma generale:

$$SWB = r(SWBh)$$

Ossia, il benessere soggettivo (SWB) è una funzione (r) del vero benessere (SWBh), e il vero SWB è individuato da varie determinanti economiche, sociali e ambientali (X e β):

$$SWB_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \dots + \varepsilon_{it}$$

Dove le differenze individuali sono descritte dal termine d'errore ε .

Analizzando la più importante letteratura esistente in questo campo, sono state riassunte sette maggiori potenziali determinanti della felicità dell'individuo: Reddito, caratteristiche personali (età, sesso...), caratteristiche socialmente sviluppate (salute, lavoro, educazione...), come l'individuo impiega il proprio tempo (ore di lavoro, attività fisica...), comportamenti e credenze, relazioni ed infine la situazione economica, sociale e politica (Dolan, 2007).

1.2.2. Misurazione della felicità

Concetto ancora più complesso, oltre le determinanti, è quello di misurazione della felicità. Per misurare in modo accurato il livello di felicità, la WVSA (World Values Survey Association) utilizza il cosiddetto Indice della Felicità. Innanzi tutto viene chiesto agli intervistati se, nel complesso essi si definiscono:

- A) Molto felice
- B) Abbastanza felice
- C) Non molto felice
- D) Per nulla felice

Dove:

$$\text{Indice di felicità} = 100 + (\text{percentuale di risposta a/b}) - (\text{percentuale di risposta d/c})$$

Le popolazioni con indice di felicità pari a 0 sono quelle per cui tutti gli intervistati si dichiarano di tipo C o D.

Le popolazioni con indice di felicità pari a 200 sono quelle per cui tutti gli intervistati si dichiarano di tipo A o B.

Le popolazioni con indice di felicità pari a 100 sono composte per metà da individui di tipo A/B e per l'altra metà da individui di tipo C/D.

Tuttavia, sussistono ancora forti perplessità sull'utilità e sull'affidabilità di questa misurazione in quanto, tralasciando l'alto grado di soggettività dell'indice, molti economisti affermano inoltre che gli individui tendono a ricordare solo i momenti di maggior impatto e che le decisioni future si basano appunto su tali memorie, piuttosto che su una visione d'insieme. Infine, tale indice non tiene conto della personalità dell'individuo; si pensi ad esempio alle differenze che possono esistere tra diverse nazioni, o addirittura tra una regione e l'altra della stessa nazione. Ad ogni modo, la scienza e la tecnologia oggi forniscono strumenti che permettono di verificare che i sentimenti riportati dagli individui corrispondano effettivamente alla realtà osservando l'attività delle diverse aree cerebrali. In questo modo è possibile ovviare, almeno in parte, il problema dell'oggettività delle misurazioni sulla felicità.

1.3. DETERMINANTI DEL BENESSERE ECONOMICO

Il discorso diventa nettamente più semplice se si parla di determinanti e misurazione del benessere economico (Objective well-being) di un individuo, senza dover tenere conto della sfera soggettiva. Il benessere economico può essere misurato e deriva da variabili prettamente oggettive dell'individuo.

Il reddito e le risorse economiche non sono viste come un fine, ma piuttosto come il mezzo attraverso il quale un individuo riesce ad avere un determinato standard di vita. Le variabili che possono in qualche modo contribuire a misurare il

benessere economico includono il reddito, la ricchezza, la spesa, le condizioni abitative e il possesso di beni durevoli. Come in gran parte delle altre dimensioni del benessere, non ci si può limitare ad osservare lo studio dei livelli medi degli indicatori scelti, ma si deve tener conto della distribuzione nella popolazione: il livello di benessere economico di uno stato può variare se lo stesso reddito medio complessivo è ripartito in modo equo tra i cittadini o invece è concentrato nelle mani di pochi individui.

Esistono due principali dimensioni prese in considerazione per la rappresentazione del dominio del benessere economico:

- 1- Reddito e ricchezza. Il reddito può essere visto come la remunerazione delle attività di cui dispone un individuo e in un'economia di mercato, misura la capacità d'acquisto degli individui; può essere quindi considerata una variabile molto significativa nella misurazione del livello di benessere economico. La ricchezza, garantisce reddito e genera sicurezza, facilita la possibilità sia di calibrare i propri consumi lungo l'arco di vita e permette di investire in capitale fisico e umano. In tutto questo discorso rientra anche l'analisi dell'indebitamento.
- 2- Spesa per consumi e condizioni materiali di vita. La spesa è fortemente correlata con il reddito e rappresenta una stima dei beni e servizi che concorrono a determinare le condizioni di vita di un individuo. Le condizioni di vita materiali servono a misurare quello che realmente è a

disposizione dell'individuo e la complessità a cui quest'ultimo va incontro nell'ottenere beni e servizi desiderati, carpando aspetti che potrebbero non essere colti solo grazie al livello del reddito o del consumo.

L'ISTAT ha stilato una classifica di 10 indicatori prescelti per la misurazione del benessere economico, che sono qui di seguito citati:

- Reddito medio annuo disponibile pro capite: Rapporto tra il reddito disponibile delle famiglie consumatrici e il numero totale di persone residenti (in euro).
- Indice di disuguaglianza del reddito disponibile: Rapporto fra il reddito equivalente totale ricevuto dal 20% della popolazione con il più alto reddito e quello ricevuto dal 20% della popolazione con il più basso reddito.
- Indice di rischio di povertà: Percentuale di persone a rischio di povertà, con un reddito equivalente inferiore o pari al 60% del reddito equivalente mediano sul totale delle persone residenti.
- Ricchezza netta media pro capite: Rapporto tra il totale della ricchezza netta delle famiglie e il numero totale di persone residenti (in euro).
- Indice di vulnerabilità finanziaria: Percentuale di famiglie con un servizio del debito superiore al 30% del reddito disponibile sul totale delle famiglie residenti.

- Indice di povertà assoluta: Percentuale di persone appartenenti a famiglie con una spesa complessiva per consumi inferiore al valore soglia di povertà assoluta sul totale delle persone residenti.
- Indice di grave deprivazione materiale: Percentuale di persone che vivono in famiglie con almeno 4 di 9 problemi considerati sul totale delle persone residenti.
- Indice di bassa qualità dell'abitazione: Percentuale di persone che vivono in abitazioni sovraffollate e che presentano almeno: problemi strutturali dell'abitazione, non avere acqua corrente, problemi di luminosità.
- Indice di grande difficoltà economica: Quota di persone in famiglie che alla domanda "Tenendo conto di tutti i redditi disponibili, come riesce la Sua famiglia ad arrivare alla fine del mese?" scelgono la modalità di risposta "Con grande difficoltà".
- Molto bassa intensità lavorativa: Percentuale di persone che vivono in famiglie la cui intensità di lavoro è inferiore a 0,20. Incidenza di persone che vivono in famiglie dove le persone in età lavorativa, nell'anno precedente, hanno lavorato per meno del 20 per cento del loro potenziale.

2. IL PARADOSSO DI EASTERLIN

2.1. IL PARADOSSO DELLA FELICITÀ

Il punto di partenza e perno centrale intorno al quale ruotano gli studi sull'economia della felicità è il cosiddetto paradosso di Easterlin. Tale paradosso è stato portato alla luce dallo studioso Richard Easterlin, professore di economia all'Università della California, che ha avuto anche il merito di introdurre la felicità in ambito economico.

Nel 1974 Easterlin pubblica un articolo: *“Does economic growth improve the human lot?”*, incentrandosi sullo studio dell'economia americana ed europea nel periodo 1946-1970. Alla base ci sono delle interviste proposte a numerosi campioni negli USA dai quali è risultato che la percentuale di coloro che si consideravano «molto felice» risultava sostanzialmente invariata dal 1946 al 1970. Più precisamente, in questi Paesi a reddito elevato, nonostante il reddito pro capite si sia duplicato dal 1945, il livello di felicità individuale è rimasto pressoché invariato, se non è addirittura diminuito, sia per alti che per bassi livelli di reddito. Egli concluse dunque che più alti livelli di reddito pro capite non sempre garantiscono livelli più alti di felicità individuale, intesa come benessere soggettivo.

La felicità non poteva a questo punto essere trascurata dagli economisti, poiché il paradosso di Easterlin aveva risollevato problemi sui fondamenti degli studi economici stessi. Si tratta di un paradosso non nel senso di contraddizione

logica, anzi non è per nulla illogico e ha delle spiegazioni razionali; piuttosto esprime incongruità che contraddicono le convinzioni comuni su come ottenere la felicità. Il paradosso non si riferisce unicamente al fatto che aumenti nel reddito possano portare a qualcuno meno felicità – il che non ha niente di paradossale – ma soprattutto al fatto che, nei Paesi ad alto reddito, non li porti neanche nella media.

Non pochi economisti hanno successivamente ricercato delle evidenze che rafforzassero o indebolissero il paradosso. I risultati in generale si sono rivelati conformi sul fatto che le persone che vivono in nazioni ricche sono in media più felici dei residenti in Paesi poveri. Tuttavia, nel corso degli ultimi decenni la crescita economica nei Paesi sviluppati non è stata associata ad aumenti del SWB oltre un livello medio di reddito. L'economista Clark (2006) riconosce che, al di là della soglia di povertà, il fattore che determina in misura maggiore l'aumento del benessere non è il reddito, bensì il valore associato ai cosiddetti beni relazionali, tra i più importanti il rapporto con i propri cari (gli amici e la famiglia).

Provando a racchiudere in una semplice funzione la logica che spiega il paradosso della felicità, possiamo indicare la felicità di un individuo con F , il suo reddito con I e le sue relazioni interpersonali (o beni relazionali) con R , e tralasciando gli altri ambiti della vita che influenzano il benessere soggettivo, scrivere la seguente funzione:

$$F = f(I, R)$$

Se una tale relazione è vera, a prima vista può sembrare razionale concentrarsi sul reddito poiché in questo modo si contribuisce direttamente alla felicità. Tuttavia, tale risultato è valido solo a condizione che l'aumento del reddito non produca sistematicamente effetti negativi sulle relazioni sociali, e quindi indirettamente sulla felicità. In questo caso, l'effetto negativo diretto o indiretto di I su F può placare o addirittura superare l'effetto diretto dell'aumento di reddito sulla felicità; se lo supera, l'effetto complessivo dell'aumento di reddito sulla felicità diviene negativo.

In base a tale funzione, è anche ragionevole supporre che l'effetto complessivo del reddito sulla felicità sia positivo per bassi livelli di reddito ma che dopo aver superato una certa soglia, diventi negativo. Questo andamento può essere rappresentato con una curva a forma di parabola con concavità rivolta verso il basso. Il punto critico individua sull'asse delle ordinate il punto di massima felicità e sull'asse delle ascisse il valore di reddito soglia, oltre il quale incrementi dello stesso producono decrementi della felicità stessa.

Determinare il livello ottimale di reddito per il quale la soddisfazione per la vita è massima risulta problematico, poiché le analisi utilizzate per fare confronti tra diversi paesi hanno in generale condotto a conclusioni diverse.

Easterlin spiega che il paradosso della felicità è dovuto al fatto che le persone, a causa di sbagliate rappresentazioni investono troppe risorse per aumentare il consumo di beni materiali.

L'acquisizione di beni materiali, infatti, non sempre aumenta il benessere soggettivo a causa di meccanismi psicologici e sociali che fanno sì che ai beni più costosi ci si adatti velocemente (il cosiddetto *hedonic treadmill*) e che assieme ai beni crescano anche le nostre aspettative (il *satisfaction treadmill*).

2.2. METAFORA DEL TREADMILL

Lo stesso Easterlin ha provato a spiegare il paradosso con la metafora del treadmill (tappeto rullante), ovvero la costante e infinita ricerca di qualcosa di meglio, affermando che la felicità non aumenta perché l'aumento del reddito porta con sé l'aumento di qualcos'altro, esattamente come in un tappeto rullante dove corriamo rimanendo inconsapevolmente sempre sullo stesso punto. Le aspirazioni materiali aumentano addirittura in modo proporzionale all'aumento dei beni posseduti. Ne deriva che, lungo il ciclo di vita, i miglioramenti nelle condizioni materiali producono sul benessere variazioni di scarsa entità, per cui nel lungo termine i bisogni e i desideri monetari sono destinati a non essere mai del tutto soddisfatti.

Daniel Kahneman (1999), nei suoi studi, distingue due tipi di treadmill effects: il rullo edonico e il rullo delle aspirazioni.

Il rullo edonico (o *hedonic treadmill*) deriva dalla teoria del livello di adattamento secondo cui l'essere umano si adatta al mutare delle circostanze, e gli aumenti di reddito insieme ai miglioramenti degli standard di vita, producono

variazioni di benessere (o felicità) solo nel breve periodo, dopo di che si ritorna a un livello base di felicità. In sostanza, quando il reddito varia si verifica un adattamento completo al cambiamento, cioè le aspirazioni di reddito variano nella stessa misura in cui variano le circostanze in cui il soggetto si trova. Ne risulta che un individuo non si avvicina né si allontana dal conseguimento delle proprie aspirazioni materiali e il suo benessere rimane quindi invariato.

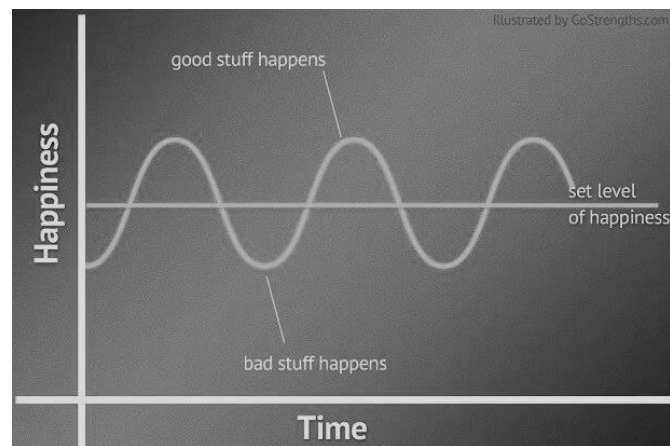


Figura 2.1. “The Hedonic Treadmill”.

Elaborata da www.positivepsychology.com/hedonic-treadmill/

Il ruolo delle aspirazioni (o satisfaction treadmill) si realizza quando all'aumento del reddito, con il miglioramento delle condizioni materiali, aumentano anche le aspirazioni sui beni che si vorrebbero consumare, e ciò induce i consumatori a richiedere continui e sempre più frequenti piaceri per mantenere lo stesso livello di soddisfazione precedente. Il ruolo delle aspirazioni, che di norma si

somma al rullo edonico, opera dunque in modo che la felicità soggettiva rimanga costante, nonostante la felicità oggettiva (la qualità dei beni che consumiamo) possa migliorare.

Una terza spiegazione del paradosso che può essere definita con una sorta di rullo posizionale (o positional treadmill) mette l'accento sugli effetti "posizionali" dei beni di consumo secondo i quali il benessere che traiamo dal consumo dipende soprattutto dal valore relativo del consumo stesso, cioè da quanto esso si differenzia da quello degli altri con cui ci confrontiamo. L'aspetto rilevante di questa teoria consiste nel constatare che questi meccanismi, chiamati posizionali portano a dei fallimenti della razionalità economica. È il fenomeno noto, nella tradizione economica con l'espressione di esternalità negativa: il consumo degli altri condiziona, influisce sul il nostro benessere, più o meno intenzionalmente.

Troviamo quindi una spiegazione del fatto che i Paesi più ricchi sono evidentemente meno felici di quelli che non superano un certo livello di reddito, oltre il quale la "necessità" di acquisto di beni materiali condiziona negativamente la soddisfazione in altri ambiti della vita, soprattutto quello relazionale.

Una delle tante conclusioni sembra essere quindi che ricchezza e felicità non sono la stessa cosa, perché per essere più felici non basta cercare di aumentare beni (o più ingenerale la propria utilità), bensì è necessario addentrarsi nella sfera della relazione tra le persone. Tra le tante soluzioni proposte poiché ciascun individuo possiede un certo ammontare di tempo da allocare tra diversi domini monetari e non

(quali reddito e beni materiali, famiglia, stato di salute, lavoro) per aumentare la propria felicità, sarebbe meglio destinare il tempo a quei domini in cui l'adattamento edonico e il confronto sociale sono meno importanti, ad esempio nei beni relazionali (Matricardi, 2010), ai quali spetta un doveroso approfondimento.

2.3. BENI RELAZIONALI

Alla luce delle precedenti considerazioni, ora viene proposta una lettura del paradosso della felicità facendo ricorso al concetto di bene relazionale, per cercare di dare una spiegazione del paradosso di Easterlin basata sulle motivazioni e sulle relazioni non strumentali. Gli studi attorno a questo fenomeno mostrano che la qualità della vita relazionale non-strumentale è quella che più pesa (anche rispetto al reddito) nella stima del benessere soggettivo delle persone.

L'espressione bene relazionale compare alla fine degli anni Ottanta, ma solo negli ultimi anni sta entrando nella letteratura internazionale delle scienze sociali, inclusa la scienza economica. Se si dovesse abbozzare una definizione sintetica di bene relazionale, è quella di concepire la relazione come il bene: il rapporto tra i soggetti non è un mezzo (per ottenere beni e servizi), ma il fine stesso. Secondo gli economisti, i beni relazionali sono quelle dimensioni delle relazioni umane che dipendono dalle modalità e dalle motivazioni delle interazioni tra persone, e quindi si può trarre beneficio solo se condivisi nella reciprocità. Importante è riuscire a staccare la definizione di bene relazionale con quella di bene pubblico o privato, in

quanto entrambe quest'ultime non implicano relazioni tra i soggetti coinvolti. Un modo sintetico per dire cosa sia un bene relazionale è insistere sul sostantivo: esso è un bene ma non è una merce, ha cioè un valore (perché soddisfa un bisogno) ma non ha un prezzo di mercato.

Negli studi che si stanno svolgendo all'interno della corrente di ricerca nota come Economia delle felicità, risulta che, in situazioni e contesti sociali diversi, la qualità dei rapporti interpersonali (considerati come beni relazionali) sono decisamente la componente che pesa di più nella felicità degli individui.

Se si vuole delineare un modello che lega la felicità direttamente ai beni relazionali e al reddito, basta indicare la felicità di un soggetto A con F_a , il reddito (inteso come mezzi materiali) con I_a , i beni relazionali con R_{ab} , possiamo scrivere:

$$F_a = f(I_a, R_{ab})$$

Ciò sta ad esprimere che la felicità è in funzione del reddito individuale e dei beni relazionali. Se, ancora, per semplificare consideriamo la felicità una variabile misurabile, la diminuzione di felicità può derivare da un effetto negativo di I_a su F_a .

Se, ad esempio, l'impegno per aumentare il reddito (che sia esso relativo o assoluto) produce in modo sistematico effetti negativi sulla qualità delle nostre relazioni (ovvero fa diminuire la felicità che otteniamo dal consumo di beni relazionali), poiché le ore dedicate al lavoro sono sottratte alla vita familiare e relazionale, l'effetto globale di un aumento di reddito sulla felicità può essere negativo per via delle conseguenze negative che quello stesso aumento di reddito

produce indirettamente sulla qualità delle nostre relazioni, a causa delle troppe risorse impiegate per aumentare il reddito, che vengono sottratte ai rapporti umani.

È anche razionale ipotizzare che l'effetto complessivo del reddito sulla felicità sia positivo per bassi livelli di reddito, ma che diventi negativo dopo aver superato una certa soglia. Se l'individuo possiede livelli di reddito notevolmente bassi, ottiene un miglioramento dei suoi rapporti in seguito a modesti aumenti di reddito. Quando però si supera una certa soglia, che possiamo definire anche come un punto critico, le due variabili non sono più direttamente proporzionali, il "segno" della loro dipendenza diventa da positivo a negativo.

Quindi, per concludere, in una società dove solo una persona lavora molto ma quando torna a casa trova propri familiari ad attenderlo, il valore di R_{ab} sarà maggiore rispetto ad un'altra società nella quale tutti i familiari lavorano, e quindi anche se hanno un reddito più elevato, sono in realtà meno felici perché spendono meno tempo nelle relazioni con i familiari.

3. APPROFONDIMENTI DEL PARADOSSO

3.1 EMPIRICITÀ DEL PARADOSSO

Applicando le metodologie più rigorose della ricerca empirica ai rapporti fra l'andamento del PIL pro capite e il benessere percepito degli individui, si è accertato che le discrepanze di movimento tra i due indicatori sono frequenti e importanti. Come visto finora, esiste una correlazione positiva tra la misura del benessere individuale e il reddito di un certo Paese in un dato momento, ma oltre ad una certa soglia di reddito il benessere individuale varia in misura limitata quando i redditi della popolazione aumentano nel corso del tempo.

Partiamo dallo stesso Easterlin il quale riporta in questo modo i risultati della sua ricerca sugli Stati Uniti:

“Mentre la crescita economica ha aumentato i livelli di reddito, essa ha al tempo stesso allargato le possibilità di consumo col risultato che il reddito attuale non appare più adeguato rispetto ai bisogni. Soltanto il 20% degli intervistati denuncia un miglioramento nella sua situazione finanziaria, negli ultimi 5 anni, per quanto il loro reddito pro-capite sia aumentato del 40% circa” (Easterlin R, 2002).

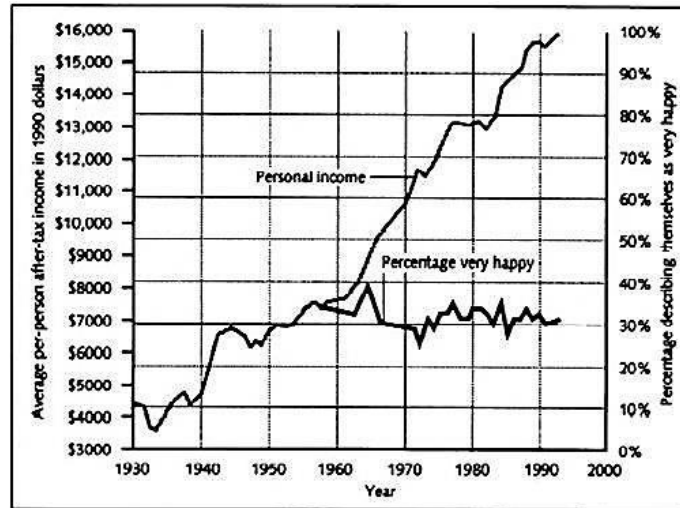


Figura 3.1. Rapporto tra reddito e intervistati americani che si dichiarano "molto felici", periodo 1955-1992.

Elaborata da Myers: *Exploring Psychology, Ninth Edition* Copyright © 2014 by Worth Publishers

Il grafico mostra che, nel secondo dopoguerra, la felicità soggettiva di coloro che si sono dichiarati "molto felice" segue un trend decrescente nonostante la crescita esponenziale del PIL pro capite. Nello specifico, l'indicatore del benessere soggettivo che fa riferimento ad una scala numerica con valori tra 1 e 3 è diminuito da 2,4 a 2,2 tra il 1946 e il 1991, mentre è aumentato il reddito pro capite nell'arco dello stesso periodo di tempo.

Secondo le stime dell'economista Layard (2005) riguardanti soddisfazione delle persone in USA sui diversi domini di loro interesse, emerge che nel 1990 gli Stati Uniti risultano più favorevoli a sacrificare il tempo libero per ottenere un maggior guadagno da lavoro straordinario; più nello specifico, il 30% degli intervistati si dichiara disposto a questo sacrificio. Tale situazione è paradossale

poiché, anche se viene riconosciuto che ai fini della propria felicità la situazione economica abbia meno rilevanza rispetto ai rapporti con la propria famiglia, gli americani si dichiarano maggiormente disposti a dedicare il proprio tempo libero al lavoro straordinario che permetta loro di aumentare il reddito.

Ma perché, di fronte alla scelta, gli americani decidono di lavorare di più anche se più denaro non implica più felicità? Due studi (2008, 2011) condotti dagli economisti Bartolini e Bilancini, suggeriscono che sia il declino della felicità che l'aumento degli orari di lavoro, siano spiegate in prevalenza dalla diminuzione della ricchezza relazionale, ovvero dal deterioramento delle relazioni sociali. In pratica non ci troviamo di fronte ad una decisione voluta ma ad un circolo vizioso nel quale: aumentando le ore di lavoro, aumenta anche il reddito dell'americano medio e di conseguenza aumenta anche quello delle persone con cui quest'ultimo si mette a confronto, portando ad un peggioramento delle sue relazioni e della fiducia nei confronti dell'ambiente istituzionale. Questo circolo nel corso del tempo ha avuto un impatto sempre più negativo sulla felicità complessiva degli individui, arrivando addirittura a superare di gran lunga quello positivo derivante dall'aumento del reddito.

Non a caso, l'indagine statistica di Layard, mostra che negli Stati Uniti le relazioni personali e sociali si stanno deteriorando nel corso degli ultimi decenni, a causa dell'aumento dell'orario lavorativo avvenuto negli ultimi 30 anni.

Anche nell'Unione Europea il tempo di lavoro per ogni dipendente è stato ridimensionato nel dopoguerra a causa della regolamentazione dell'orario lavorativo settimanale. Tuttavia, questa riduzione è diventata molto piccola negli ultimi decenni, per di più il tasso di occupazione femminile è aumentato parecchio, e di conseguenza è aumentato il tempo di lavoro medio della popolazione in età lavorativa.

Un andamento pressoché simile si può osservare anche in Italia a partire dal 1970. Negli anni '70 e '80 la felicità soggettiva cresce in modo pressoché analogo al PIL pro capite. Nonostante ciò, a partire dal 1990 fino al 2007, come dimostrano gli studi ISTAT, mentre il reddito prosegue nella sua crescita la felicità subisce una repentina frenata, e infine dal 2007 al 2010 sia il benessere soggettivo, che il PIL pro capite, iniziano una sostanziosa e veloce decrescita.

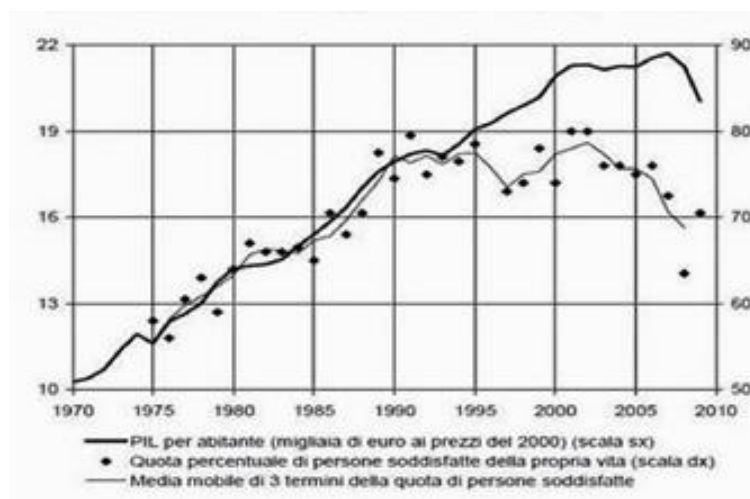


Figura 3.2: PIL per abitante e livello di soddisfazione in Italia. Fonte: Roberto Costa, ISTAT

Nello specifico caso italiano, non va sottovalutato l'impatto causato dalla crisi economico-finanziaria. In generale, una crisi di questa portata comporta un notevole aumento del tasso di disoccupazione, la perdita di valore della moneta, la conseguenziale diminuzione dei redditi, mentre il debito pubblico aumenta; e il tutto avviene in un periodo di tempo abbastanza breve. Gli esiti che il recesso economico produce sul singolo individuo vanno a gravare sempre di più sulla decrescente soddisfazione e felicità degli individui.

3.2 SOLUZIONI DI POLICY

Il fine in ambito politico della ricerca sulla felicità è quello di individuare l'impatto che hanno le istituzioni e i policymakers sul benessere individuale delle persone. Considerando le manifestazioni empiriche del paradosso di Easterlin, risulta evidente come nei Paesi occidentali, collocare lo sviluppo economico come obiettivo principale di policy, sia un metodo non del tutto efficace se lo scopo è quello di aumentare il benessere dei cittadini. Tutti quei fattori che influenzano in modo ricorrente la soddisfazione per la vita possono divenire oggetto di intervento politico - in particolare i fattori socio-demografici, culturali, economici - e allo stesso tempo quello stesso intervento deve cercare di scoraggiare le possibili determinanti che presentano un effetto negativo sul benessere.

Ora verrà proposto, a scopo illustrativo, come si potrebbe intervenire attraverso strategie di policy che sono mirate a prevenire gli aspetti del paradosso evidenziati e come si dovrebbero orientare i policymakers.

Innanzitutto potremmo definire proficuo andare a scoprire quali sono quelle aree in cui poter intervenire dove il “ritorno” in termini di crescita del benessere risulta essere maggiore, a parità di risorse. L’indagine di Harrison et al. (2016), svolta su un campione composto rappresentativamente da diciannove stati europei, ha impiegato nella ricerca un nuovo indicatore di benessere, che viene definito tenendo in considerazione diversi fattori individuali tra cui le relazioni, il coinvolgimento, la stabilità emotiva, le competenze e altre diverse dimensioni misurate per ogni cittadino appartenente al campione di tutti i diciannove stati europei considerati.

Il primo risultato importante da sottolineare di questa ricerca è che, negli ultimi anni, nel complesso, il benessere dei soggetti considerati è aumentato in modo rilevante in tutte le nazioni, fatta eccezione per il 2008, anno contrassegnato per la sua forte crisi economica. La cosa che più salta all’occhio è che il benessere è aumentato in maggior misura dove inizialmente era più basso. Sono proprio quei gruppi più fragili e marginalizzati a poter contribuire con un impatto più forte alla crescita complessiva del benessere, a parità di risorse impiegate.

Proprio qui viene esplicitata la prima indicazione operativa, ovvero quella secondo cui i policymakers dovrebbero dare maggiore importanza a misure di sostegno

indirizzate quei gruppi più marginalizzati, come coloro che hanno livelli di reddito e istruzione più bassi, tramite dei processi inclusivi di coprogettazione.

Un secondo risultato di questa ricerca evidenzia che ogni politica che va ad influenzare lo stato occupazionale degli individui dovrebbe essere valutata anche per il suo effetto sul benessere integrale, a prescindere dalla presenza o meno di un sostegno integrativo al reddito.

La ricerca successivamente evidenzia, oltre queste prime indicazioni di carattere generale, cinque gruppi di attività o aree che possono avere un grande impatto nell'impulso del benessere. La prima area presentata è quella delle relazioni sociali, che considera le nostre reti di relazioni a tuttotondo, facendo riferimento sia alla quantità che alla qualità di quest'ultime; e inoltre tutto ciò che riguarda la produzione dei cosiddetti "beni relazionali". La seconda area si ricollega alla qualità dell'ambiente che ci circonda e come interagiamo con esso. La terza area comprende l'insieme di quelle attività che riguardano il processo di apprendimento continuo. L'apprendimento continuo, oltre a valorizzare le capacità di ogni individuo, ostacola un ormai noto processo di marginalizzazione di strati sempre più numerosi della popolazione che non riescono a stare al passo con la velocità dei cambiamenti a cui siamo sottoposti ogni giorno nel mondo. La quarta area di intervento è quella che riguarda l'attività fisica; su questo lato l'intervento pubblico è sempre stato carente se non del tutto assente.

L'ultima area di attività che viene presa in considerazione riguarda tutte quelle attività attraverso le quali ci prendiamo cura degli altri, il cosiddetto "dare". In questa categoria ad esempio le attività di volontariato, impegno sociale, cittadinanza attiva che concorrono a produrre esternalità positive che soddisfano il bisogno dell'individuo di ottenere beni materiali con la necessità di essere utili agli altri.

Scopo di questa indagine è quello di far capire che, ad ognuna di queste cinque aree appena descritte possono essere associate determinate politiche pubbliche, e che i policymakers non possono non prendere in considerazione queste vie dello sviluppo integrale, dove le varie dimensioni (materiale, relazionale, ambientale) interagiscono tra loro in modo simultaneo per creare i requisiti necessari per una vita soddisfacente.

Questo ovviamente non è un processo che può avvenire solo tramite l'azione pubblica, certamente quest'ultima può collaborare nella creazione di quelle pre-condizioni al fine di far esplorare queste vie dello "sviluppo integrale" al maggior numero possibile di persone. Di certo sarebbe un progetto ambizioso per l'Europa dei prossimi decenni, cercare di essere meno ossessionata dalle politiche monetarie e di bilancio e al contempo provare ad intraprendere un nuovo cammino focalizzato maggiormente su quello che è il benessere globale di tutti i cittadini, perché come disse il liberalista Alexis de Tocqueville "Le società devono giudicarsi per la loro capacità di fare in modo che le persone siano felici".

CONCLUSIONE

Lo scopo di questo elaborato è stato quello di affrontare le tematiche relative a questo nuovo fenomeno multi-dimensionale che sta assumendo sempre più rilevanza nel panorama globale, ovvero l'Economia della felicità.

Più nello specifico è stata trattata la relazione che intercorre tra: felicità degli individui, intesa come subjective well-being, e reddito, inteso come benessere economico.

Nel primo capitolo, a tal proposito, è stato proposto uno sguardo generale alla disciplina dell'Economia della Felicità ed è stato mostrato il motivo per cui richiama su di sé un interesse sempre più intenso con il passare degli anni.

Partendo dal presupposto che, è appurato che il reddito (benessere economico) può essere misurato empiricamente, non vale lo stesso per la misurazione del subjective well-being, in quanto subentra il problema dell'effettiva oggettività di tale misurazione e delle sue determinanti. Bisogna aggiungere però che con l'avanzare della scienza e della tecnologia è attualmente possibile in parte, e sarà possibile in futuro, ovviare al problema dell'oggettività di tale dimensione.

Easterlin è stato lo studioso che ha dato più impulso alla disciplina della felicità, dando il nome al noto paradosso economico che la contraddistingue e con la conseguente metafora del treadmill si arriva ad una conclusione secondo la quale ricchezza e felicità non sono la stessa cosa, ma viaggiano su due rette parallele ben distinte. Per essere più felici non basta cercare di aumentare beni

materiali, o più ingenerale non basta aumentare la propria utilità, bensì è necessario addentrarsi e dare la giusta importanza anche alla sfera della relazione tra le persone, che rientrano in tutta quella cerchia di beni non materiali e monetari ma rientrano nei cosiddetti beni relazionali.

Nel perseguimento del benessere di una nazione, è fondamentale il ruolo dello Stato nell'ambito della politica economica in quanto, ad esso, è affidata la gestione ed il controllo di tutti quei domini fortemente correlati al *subjective well-being* che possono permettere ai propri cittadini di aumentare il benessere personale e la propria felicità, senza avere un ruolo esclusivamente incentrato sui domini di carattere economico e monetario.

L'economia della felicità intesa come movimento di studi e ricerche scientifiche ha preso sempre più piede nella letteratura economica nel corso degli ultimi decenni. Se è stato scoperto e dimostrato già così tanto, sicuramente ancora molto c'è da esaminare e sperimentare per far in modo che, il benessere soggettivo, diventi un obiettivo reale e concreto delle policy di governo.

BIBLIOGRAFIA

- Bartolini S., Bilancini E., Pugno M.; *Did the Decline in Social Capital Decrease American Happiness? A Relational Explanation of the Happiness Paradox*; University of Siena; 2008.
- Bartolini S., Bilancini E.; *Social Participation and Hours Worked*; University of Siena; 2011.
- Becattini G.; *Prefazione*; in Bruni e Porta; 2004, p. 9.
- Bruni L.; *Felicità relativa*; 2006, p. 147.
- Bruni L. *Felicità e beni relazionali*; FE Milano-Bicocca; 2011.
- Bruni L. e Stanca L.; *Watching alone. Happiness, Relational goods and television*; JEBO; 2008; pp. 506-528.
- Clark A.E., Frijters P., Shields M.A.; *Income and happiness*; 2006.
- Dolan, P., Peasgood, T., White, M.; *Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being*; Journal of Economic Psychology; 2007; p. 94-122.
- Easterlin R.; *Does economic growth improve human lot? Some empirical evidence*; in Nation and Households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramowitz (P.A. Davis - M. W. Reder eds.) Academic Press, New York; 1974.

- Easterlin R.; “Happiness in economics”; 2002; p. 32.
- Frey B.; *Economics of Happiness*; Springer; 2018.
- Harrison, E. K., Quick, A., Abdallah, S., Ruggeri, K., Garcia Garzon, G., Maguire, Á., Huppert, F. A., Saini, R. e Zwiener, N. (2016). *Looking into the Wellbeing Kaleidoscope: Results from the European Social Survey*. Londra: New Economics Foundation.
- ISTAT; *Indagine Statistica Multiscopo sulle Famiglie. Aspetti della vita quotidiana 2010*; Pubblicazione online febbraio 2012.
- Kahneman D., Diener E.; Schwarz N.; (eds.). *Well-Being: Foundations of Hedonic Psychology*. New York, 1999; pp. 302–329.
- Layard R., *Happiness; Lessons from a New Science*; Penguin Press, New York; 2005.
- Masticardi V.; *Denaro e Felicità: dubbi sul comune convincimento. Il paradosso di Easterlin*; Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi; 2010.
- Sen A., *L'idea di giustizia*; 2010; p. 278.