

QUADERNI DEL PREMIO «GIORGIO ROTA»

N. 1, 2013

CONTEMPORARY ECONOMICS AND
THE ETHICAL IMPERATIVE



QUADERNI DEL PREMIO «GIORGIO ROTA»

N. 1, 2013

CONTEMPORARY ECONOMICS AND
THE ETHICAL IMPERATIVE

Gli autori di questo Quaderno

Alberto Petrucci

*professore ordinario di Economia politica e docente di Macroeconomia, LUISS «Guido Carli»,
Dipartimento di Scienze politiche*

Massimiliano Artoni

laureato Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria gestionale

Matteo Del Popolo

laureato Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria gestionale

Marco Guerci

ricercatore Università degli Studi di Milano, Dipartimento di scienze sociali e politiche

Sarah Marie Hall

Hallsforth Research Fellow, University of Manchester

Patrizio Ponti

collaboratore Università degli Studi di Milano, Dipartimento di scienze sociali e politiche

Federico Tabellini

laureato Università degli Studi di Milano, Dipartimento di scienze sociali e politiche

Centro di Ricerca e Documentazione

Luigi Einaudi

Via Ponza 4 • 10121 Torino • segreteria@centroeinaudi.it

www.centroeinaudi.it

Copyright © 2013 by Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi, Torino. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere fotocopiata, riprodotta, archiviata, memorizzata o trasmessa in qualsiasi forma o mezzo – elettronico, meccanico, reprografico, digitale – se non nei termini previsti dalla legge che tutela il diritto d'autore.

Stampato nel mese di dicembre 2013 da M.G. di Umberto Mazzoni e C. sn.c. • Torino



INDICE

Il Premio «Giorgio Rota»	5
<i>Chi era Giorgio Rota</i>	7
Salvatore Carrubba	
Presentazione	9
Alberto Petrucci	
Sviluppo è libertà. La teoria dello sviluppo secondo Amartya Sen	11
Massimiliano Artoni, Matteo Del Popolo, Marco Guerri	
Human Resource Management Practices, Ethical Work Climate and Sustainability	27
1. Introduction	27
2. Ethical climates, HRM practices and sustainability	28
3. Method	37
4. Results	39
5. Discussion	43
6. Implications for practice	46
7. Limitations	47
8. Conclusions	47
Appendix 1 • HR Ethical practices items	49
Appendix 2 • Sustainability items	50
References	51
Sarah Marie Hall	
Disjointed Discourses of Ethical Consumption: Juxtaposing Consumer and Company Narratives	59
1. Introduction	59
2. Theoretical discourses of ethical consumption	61
3. Research design	65
4. Disjointed discourses of ethical consumption: some findings	67
5. Conclusions	74
Acknowledgements	75
References	76
Patrizio Ponti, Federico Tabellini	
Sviluppo umano e sostenibilità ambientale: in cerca di una strada verso l'integrazione	79
1. Introduzione	79
2. Approccio delle capacità, sviluppo umano e principi bioeconomici	82
3. Decisioni pubbliche e metodi di partecipazione	94
4. Conclusioni	102
Riferimenti bibliografici	103



IL PREMIO «GIORGIO ROTA»

Nel 2012 il Centro Einaudi ha istituito il Premio internazionale «Giorgio Rota», in memoria dell'economista torinese che ne era stato uno degli animatori.

Sul tema della prima edizione, «Contemporary Economics and the Ethical Imperative», giovani studiosi sono stati invitati a presentare lavori scientifici (non più di due per ogni candidato) frutto di ricerche originali. I tre paper migliori avrebbero ricevuto un compenso di 1.000 euro e sarebbero stati presentati in una apposita conferenza.

I paper vincitori della prima edizione 2012 sono qui proposti, preceduti dalla lecture di Alberto Petrucci – intitolata *Sviluppo è libertà. La teoria dello sviluppo secondo Amartya Sen* – che ha introdotto i lavori della prima Conferenza Giorgio Rota tenutasi a Torino, al Centro Einaudi, il 25 marzo 2013. Il Premio «Giorgio Rota» è stato consegnato da Salvatore Carrubba, presidente del Centro.

CHI ERA GIORGIO ROTA



GIORGIO ROTA (1943-1984) è stato professore di Economia politica presso l'Università di Torino, e consulente economico. Per il Centro Einaudi, è stato coordinatore agli studi e membro del comitato di direzione di «Biblioteca della libertà».

Le sue pubblicazioni scientifiche abbracciano diversi temi: l'economia dei beni di consumo durevoli, l'economia del risparmio, il mercato monetario e finanziario, l'inflazione e la variazione dei prezzi relativi, il debito pubblico. Ricordiamo tra esse: *Struttura ed evoluzione dei flussi finanziari in Italia: 1964-73* (Torino, Editoriale Valentino, 1975); *L'inflazione in Italia 1952/1974* (Torino, Editoriale Valentino, 1975); nei «Quaderni di Biblioteca

della libertà», *Passato e futuro dell'inflazione in Italia* (1976) e *Inflazione per chi?* (1978); *Che cosa si produce come e per chi. Manuale italiano di microeconomia*, con Onorato Castellino, Elsa Fornero, Mario Monti, Sergio Ricossa (Torino, Giappichelli, 1978; seconda edizione 1983); *Investimenti produttivi e risparmio delle famiglie* (Milano, Il Sole 24 Ore, 1983); *Obiettivi keynesiani e spesa pubblica non keynesiana* (Torino, 1983).

Tra le sue ricerche va particolarmente citato il primo *Rapporto sul risparmio e sui risparmiatori in Italia. Rilevazione relativa all'anno 1982*, risultato di un'indagine sul campo condotta da BNL-Doxa-Centro Einaudi, le cui conclusioni riscossero notevole attenzione da parte degli organi di stampa. Da allora il *Rapporto sul risparmio* continua a essere pubblicato ogni anno.

SALVATORE CARRUBBA

PRESENTAZIONE

Il Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi è particolarmente lieto di pubblicare questo primo Quaderno del Premio «Giorgio Rota» nel quale sono presentati i paper dei vincitori dell'edizione 2012 del Giorgio Rota Best Paper Award: Massimiliano Artoni, Matteo Del Popolo, Marco Guerci, Sarah Marie Hall, Patrizio Ponti, Federico Tabellini.

Coi loro lavori, essi offrono contributi freschi e originali all'avanzare degli studi economici e sociali, ai quali Giorgio Rota assicurò un punto di vista liberale e innovativo la cui importanza non declina col passare degli anni dalla troppo prematura scomparsa. Nel Centro Einaudi, la memoria della presenza e del contributo di Giorgio Rota resta viva e operante, e ci addita un esempio di libertà di pensiero, di originalità di analisi e di capacità di aggregare e rinnovare un manipolo di giovani studiosi, ai quali affidare la continuità delle funzioni del Centro: quelle di approfondire e diffondere la cultura liberale, di far crescere nuove generazioni di studiosi e di aggregare attorno a essi un nucleo di nuova classe dirigente. Il primo cinquantenario di vita del Centro, che cade proprio ora, a fine 2013, ci offre l'opportunità di riflettere non solo sul percorso fin qui compiuto, ma anche sulle modalità per renderlo sempre più fruttuoso.

La memoria di Giorgio Rota è stata attivamente mantenuta nel corso degli anni anche dalla Fondazione che ha portato il suo nome e che, proprio l'anno scorso, ha deciso di confluire nel Centro Einaudi, riconoscendo la complementarità dei due istituti e l'opportunità di coordinare gli sforzi e l'impegno: è stata una decisione coraggiosa e rara in Italia (piuttosto individualista che liberale), che ci spinge a manifestare la nostra gratitudine rinnovando la volontà di rendere quella di Giorgio Rota una presenza ancora viva nel contesto intellettuale e scientifico di Torino e del Paese. Lo facciamo con lo stile che certo egli avrebbe più apprezzato, ossia con lo studio, la ricerca e l'investimento su giovani generazioni di studiosi che qui ci presentano le loro analisi su alcuni dei temi più attuali e discussi dell'odierno dibattito politico, economico e sociale, riconducibili, nell'edizione 2012 del Premio, al rapporto sempre controverso tra economia ed etica: il contributo iniziale del professor Alberto Petrucci (che ringrazio anche per la partecipazione alla premiazione) inquadra tale tema alla luce dell'insegnamento di Amartya Sen, offrendoci un'ulteriore riflessione sul tema del futuro e della sostenibilità dello sviluppo sul quale si sono esercitati i giovani studiosi. A essi va l'augurio più caloroso del Centro Einaudi per sempre maggiori successi nella propria carriera scientifica.

ALBERTO PETRUCCI¹

**SVILUPPO È LIBERTÀ.
LA TEORIA DELLO SVILUPPO SECONDO AMARTYA SEN**

Abstract. Il presente saggio analizza la teoria dello sviluppo elaborata da Amartya Sen cercando di comprenderne, anche sulla base di un raffronto con le dottrine economiche e politiche prevalenti, l'essenza contenutistica, la portata innovativa e la caratura epistemologica. Dopo aver descritto le critiche di Sen alle diverse impostazioni moderne della questione delle scelte pubbliche, viene presentata la teoria dello sviluppo da Sen stesso elaborata, analizzandone i concetti di base e le diverse articolazioni teoriche. Vengono poi forniti alcuni esempi pratici dei risvolti di tale teoria. Nelle conclusioni, pur evidenziando la portata innovativa della teoria, vengono avanzate alcune osservazioni critiche di carattere economico.

Parole chiave. Libertà, sviluppo, teorie dello sviluppo, scelte pubbliche

1. INTRODUZIONE

Il presente saggio analizza la teoria dello sviluppo elaborata da Amartya Sen cercando di comprenderne, anche sulla base di un raffronto con le dottrine economiche e politiche prevalenti, l'essenza contenutistica, la portata innovativa e la caratura epistemologica. Il pensiero di Sen sul tema dello sviluppo è presentato in maniera completa nel libro *Development as Freedom* (tradotto come *Lo sviluppo è libertà*) del 1999, anche se contenuto *in nuce* in scritti precedenti.

A Sen, economista eterodosso e filosofo politico poliedrico, è stato assegnato il premio Nobel nel 1998 per i contributi di economia del benessere riguardanti le scelte sociali, la misurazione e la distribuzione del benessere, e la povertà².

¹ Desidero ringraziare il Dott. Salvatore Carrubba per l'invito a tenere la *keynote lecture* dell'edizione 2013 della Conferenza Giorgio Rota, la Dott.ssa Anna Maria Gonella, per aver scandito con pazienza e garbo i tempi della consegna del saggio, e tutti i partecipanti alla Conferenza per le utili osservazioni critiche.

² Per una sintetica presentazione dei contributi di Sen alla scienza economica, si veda Anand (2008).



Al fine di comprendere i fondamenti scientifici di come la questione dello sviluppo sia stata affrontata da Sen, è importante rilevare che egli, nell'ambito dell'analisi dell'Economia politica, prospetta una visione etica del comportamento umano. In tal modo Sen si allontana dall'approccio ingegneristico alla scienza economica (così in voga oggi) in quanto lo ritiene frutto di una visione riduttiva e monodirezionale dell'*homo oeconomicus* e delle motivazioni che lo animano. Sen critica l'impostazione ingegneristica non solo perché errata dal punto di vista metodologico (in quanto in essa gli individui vengono visti come automi senz'anima, manovrati da meccanismi ineluttabili, e non come persone, dotate di spirito e aspirazioni), ma anche perché limitativa in quanto non coglie appieno le potenzialità di un approccio più ampio in grado di raccogliere in se stesso diverse impostazioni come casi particolari.

Sen mette in discussione il postulato dell'agente razionale e il relativo corollario utilitaristico della spasmodica massimizzazione dell'interesse personale, che sono alla base dell'analisi neoclassica, evidenziando la presenza di una pluralità di ulteriori motivazioni su cui si fondano le decisioni economiche. Ciò gli consente di porre attenzione alle questioni della distribuzione e disuguaglianza, accanto a quelle dell'efficienza allocativa, e di affrontare tra i tanti temi, per esempio, quello della povertà – intesa come accesso ai beni (*entitlement*) non disponibili in un contesto in cui le questioni etiche rivestono primaria importanza – e della realizzazione non solo economica degli agenti.

La dimensione etica dell'Economia politica considerata da Sen rimanda all'*Etica nicomachea* di Aristotele. Infatti, secondo lo stagirita, il fine supremo (e non il fine come mezzo) dell'azione pubblica è il sommo bene. Questo fine è l'oggetto della scienza politica che influenza indirettamente anche l'agire economico. La felicità è vita secondo ragione. Alla vita come virtù è associato il piacere. I beni esteriori (ricchezza, potenza...) facilitano, ma non determinano la vita virtuosa. L'uomo non sceglie il fine (che ha in sé per natura), ma i mezzi per raggiungere il bene supremo. Questa è una scelta libera che dipende dall'uomo. Virtù e vizio sono manifestazioni di questa libertà.

Il fondamento dell'analisi di Sen trae anche spunto dalla *Teoria dei sentimenti morali* (1759) di Adam Smith, il quale ritiene che «L'uomo, secondo gli stoici, dovrebbe considerare se stesso non come qualcosa di separato e staccato, ma come un cittadino del mondo, un membro della vasta comunità della natura» e «all'interesse di questa grande comunità egli dovrebbe sempre esser lieto che si sacrifichi il suo piccolo interesse personale» (cfr. Reale e Antiseri 2009, voll. 1 e 3).

Sulla base di tali premesse, lo sviluppo viene visto da Sen come il processo attraverso il quale le libertà godute dagli individui vengono espanse nella dimensione privata, sociale e politica.



Poiché l'elemento centrale di tale concetto è la possibilità degli individui di realizzare i propri obiettivi economici e non, i beni (in senso lato) e il reddito non sono sufficienti a descrivere la loro capacità di raggiungere i propri scopi.

Sen distingue tra *functioning* (funzionamento) e *capability* (capacità). I *functionings* descrivono combinazioni del fare e dell'essere che rappresentano lo stato della vita di una persona. Ogni funzionamento rappresenta un possibile stile di vita. Le *capabilities*, invece, riflettono le opportunità effettive di una persona e la libertà di scelta tra possibili stili di vita.

Quindi, a differenza delle molteplici teorie elaborate in precedenza, Sen individua nella libertà degli esseri umani, che sono motore del cambiamento socio-economico, l'obiettivo primario e lo strumento principale dello sviluppo.

Lo sviluppo in quanto tale è il processo di espansione delle libertà umane poiché attraverso tale ampliamento gli individui possono progressivamente avvicinarsi a condurre la vita che desiderano o che hanno interesse a vivere. Conseguentemente, un processo di sviluppo richiede la rimozione progressiva delle maggiori fonti di illibertà, quali la povertà, la tirannia, le limitate opportunità economiche, le deprivazioni sociali, la mancanza di strutture pubbliche, l'intolleranza o la repressione governativa.

Lo sviluppo è alimentato dalla democrazia e dalla difesa dei diritti umani, i quali (specialmente la libertà di stampa, di parola e di riunione, e le libertà politiche) irrobustiscono le istituzioni sotto il profilo dell'integrità, della trasparenza e dell'efficacia.

Allontanandosi dalle principali teorie politiche ed economiche moderne, Sen propone una visione olistica dello sviluppo che, basandosi su un'impostazione economico-filosofica-sociologica del tutto originale, ha l'indubitabile vantaggio di ricomprendere in se stessa alcune impostazioni rilevanti del dibattito corrente sulla questione delle scelte pubbliche. La teoria dello sviluppo di Sen, frutto di una visione ampia e ambiziosa, pur essendo semplice nella sua essenza, possiede un potenziale scientifico enorme.

Il saggio è organizzato nella seguente maniera. Il secondo paragrafo, dopo aver descritto le critiche di Sen alle diverse impostazioni moderne delle questioni delle scelte pubbliche, presenta la teoria dello sviluppo di Sen, analizzandone i concetti di base e le diverse articolazioni teoriche. Il terzo paragrafo fornisce alcuni esempi dei risvolti pratici della teoria dello sviluppo analizzata in questa sede, mentre l'ultimo paragrafo, pur evidenziandone la portata innovativa, contiene alcune osservazioni critiche di carattere economico.



2. LO SVILUPPO COME ESPRESSIONE ED ESPANSIONE DELLA LIBERTÀ

Nell'ambito dell'analisi normativa delle scelte pubbliche, la formulazione dei giudizi di valore si basa in genere sui principi utilitaristici o su quelli libertaristici o sui criteri della teoria della giustizia di Rawls.

Sen propone un'analisi normativa alternativa, centrata sulle libertà intese come insieme di capacità, abilità e possibilità (denominate *capabilities*) di fare cose a cui l'individuo annette importanza. Secondo questa idea, la possibilità/capacità degli esseri umani di perseguire i propri obiettivi dovrebbe essere il punto focale delle politiche pubbliche; i beni (in senso lato) e il reddito, intesi in vario senso, o le libertà individuali non sono sufficienti a descrivere tali capacità di raggiungere gli scopi prefissati. Per Sen ciascuna delle impostazioni anzidette è lacunosa perché in esse le libertà sostanziali degli individui non rivestono un'importanza preminente.

Prima di descrivere la teoria dello sviluppo di Sen è utile comprendere le critiche che egli muove alle impostazioni tradizionali.

L'approccio utilitaristico, il cui criterio di formulazione dei giudizi di valore è incentrato sull'utilità individuale, intesa come misura cardinale od ordinale della soddisfazione di ciascuno e (in via additiva) sull'utilità aggregata, non annette importanza alcuna alle libertà individuali quando determinate allocazioni di risorse e gli assetti sociali a esse collegati sono oggetto di valutazione. I giudizi di valore utilitaristici hanno tre caratteristiche distintive. Una prima caratteristica è il «conseguenzialismo», sulla cui base le scelte vanno giudicate in relazione ai risultati che generano. Una seconda caratteristica è il «welfarismo», che comporta che i giudizi di valore siano limitati alle situazioni che hanno ripercussioni sulle utilità individuali. Queste due caratteristiche implicano che le scelte pubbliche possano essere giudicate sulla base della loro influenza sulle utilità. Infine, la terza caratteristica dell'utilitarismo è la «additività delle preferenze collettive», per cui ogni decisione deve essere valutata sulla base delle ripercussioni che genera sulla somma complessiva delle utilità.

Pertanto, secondo l'impostazione utilitaristica, una determinata situazione viene giudicata come ingiusta rispetto a un'altra se l'utilità totale a essa associata è inferiore a quella collegata alla situazione alternativa.

Il vantaggio dell'impostazione utilitaristica è quello di permettere una valutazione degli assetti sociali sulla base dei risultati a essi collegabili, da un lato, e di prendere in considerazione il benessere di tutti gli agenti coinvolti, dall'altro. Gli svantaggi dell'approccio utilitaristico, invece, riguardano la mancata attenzione al problema distributivo (le disuguaglianze nella distribuzione del benessere non vengono minimamente tenute in considerazione), il disinteresse per tutto ciò che non influenza le utilità (quali, ad esempio, le rivendicazioni di diritti primari o delle libertà fonamen-



tali e non), per il condizionamento mentale e per l'adattamento (fattori, questi ultimi, che possono condizionare le valutazioni soggettive dei singoli).

Per le ragioni di cui sopra, il criterio del reddito, elemento basilare dell'approccio utilitaristico, è largamente insoddisfacente nel dare indicazioni sul benessere, sulla qualità della vita e sulle libertà delle persone. La relazione reddito-benessere, inoltre, è fortemente condizionata da una serie di fattori, quali l'eterogeneità delle persone, le diversità ambientali, i cambiamenti del clima sociale, le posizioni/differenze relative e la distribuzione del reddito all'interno della famiglia.

Quindi, nell'approccio utilitaristico non c'è spazio per considerare assetti sociali in cui gli esseri umani possono scegliere il tipo di vita a cui annettono maggior valore.

Secondo Sen, anche il libertarismo di Robert Nozick, sulla base del quale esiste una priorità assoluta dei diritti che è del tutto indipendente dalle conseguenze che essi esercitano, soffre del problema di non essere attento alla questione delle libertà sostanziali di cui dovrebbero godere gli esseri umani. Infatti, la formulazione di giudizi di valore che annette importanza vitale alle sole libertà individuali, ma non considera le ripercussioni da esse esercitate sulle altre libertà che le persone riescono o non riescono a esercitare, è fuorviante e non rende tale criterio una base adeguata per effettuare scelte pubbliche.

Possono infatti aversi situazioni (come le carestie su larga scala) in cui non sono violati i diritti di libertà e di proprietà di nessuno, ma è violata la libertà sostanziale delle persone di ottenere cose alle quali danno, a buona ragione, grande importanza, ivi compresi lo sfuggire a morte inevitabile, l'essere nutriti e sani, eccetera. Oltre a tale motivazione, l'impostazione del libertarismo è largamente incompleta perché ignora alcuni aspetti importanti e utili dell'utilitarismo.

Lo stesso discorso vale per ciò che John Rawls chiama la «priorità delle libertà». I diritti intesi in senso molto ampio (dalle libertà personali al diritto di proprietà, per esempio) hanno una preminenza rispetto al perseguimento di altre desiderabili finalità di carattere sociale. Quindi ciò può comportare che un bisogno economico fondamentale (il cui soddisfacimento potrebbe, estremizzando, essere legato alla vita o alla morte), che ha un rango inferiore a quello delle libertà personali, possa essere trascurato. Questa debolezza viene amplificata quando sono in gioco interessi e bisogni di altre persone, date le interdipendenze di molte decisioni di politica pubblica. La preminenza assoluta della libertà (tra cui le libertà politiche e i diritti civili fondamentali) comporta che il benessere degli individui non tragga alcun giovamento da altri fattori, quali, ad esempio, quelli di tipo economico.

Anche i «beni principali» – ossia i beni *lato sensu*, quali ad esempio il reddito, la ricchezza e gli altri beni di uso generale (come il potere e le opportunità, i diritti e le libertà) – sono per Rawls strumenti che aiutano gli individui a raggiungere i propri



obiettivi. In questa impostazione, il vantaggio individuale viene identificato con la possibilità che gli individui hanno di perseguire i propri fini. Al centro dell'analisi di Rawls, però, vi sono le libertà generate dai beni e soltanto indirettamente i beni considerati in quanto tali³.

Alla luce delle critiche precedentemente riportate, Sen ritiene che la dimensione appropriata per la formulazione dei giudizi di valore sia quella delle libertà sostanziali, intese come capacità di scegliere la vita a cui in autonomia gli individui decidono di dare valore. Per tale scopo però bisogna tenere conto non solo dei beni in possesso della persona e di quelli acquistabili con il reddito, ma anche delle caratteristiche personali fondamentali che permettono di convertire i beni e il reddito in capacità di promuovere gli scopi individuali.

A tal fine Sen distingue tra *functionings* e *capabilities*⁴. Per *functionings* si intendono gli stati dell'essere o del fare a cui gli individui attribuiscono valore; ad esempio, essere adeguatamente nutriti, non soffrire di malattie evitabili, e così via. Essi riflettono lo stato di una persona. Il perseguimento di un dato funzionamento (per esempio, essere alimentati in maniera adeguata) con un dato insieme di beni (ad esempio, pane o riso) dipende da una vasta gamma di fattori personali e sociali (quali età, genere, dimensione corporea, salute, accesso ai servizi sanitari). Un funzionamento si riferisce all'uso che fa una persona dei beni sotto il suo controllo e a ciò che essa effettivamente realizza.

Le *capabilities* sono, invece, gli insiemi di combinazioni alternative di funzionamenti che una persona è in grado di realizzare. Le *capabilities* sono la libertà di realizzare più combinazioni alternative di funzionamenti tra cui scegliere, mettendo insieme capacità, abilità e possibilità. Nella esemplificazione di Sen, un individuo abbiente che decide di digiunare può avere il medesimo funzionamento di un individuo povero che non si può alimentare; questi due soggetti però hanno un insieme di «capacità» del tutto diverso.

I valori sociali e i costumi dominanti in un determinato contesto svolgono un ruolo importante sulle «capacità». Una persona può decidere di appagare i propri bisogni alimentari con intensità e quantità diverse. Sen utilizza il termine *capability*

³ È opportuno ricordare che la funzione del benessere sociale secondo Rawls è connessa al principio del *maxmin* (*maximum minimorum*) secondo cui sono permesse quelle disuguaglianze che massimizzano il benessere di coloro che risultano più svantaggiati.

⁴ Nella traduzione italiana del libro *Development as Freedom*, il termine *capability* è stato tradotto con «capacitazioni». Tale termine italiano, anche se mostra una certa assonanza con quello inglese, è del tutto improprio in quanto indica nella medicina della fecondazione un determinato processo di trasformazione delle cellule.



riferendosi alla capacità di funzionare con differenti modalità. Essa è l'insieme delle opportunità che una persona ha per realizzare la propria vita e delle possibilità di scegliere un determinato comportamento rispetto ad altri che sono disponibili sulla base dei valori sociali di riferimento.

Mentre la combinazione di *functionings* effettivi di una persona rispecchia la sua riuscita reale, l'insieme delle *capabilities* rappresenta la sua libertà di riuscire, le combinazioni alternative di *functioning* tra cui essa può scegliere. Quindi la differenza tra funzionamenti e «capacità» riflette la distinzione aristotelica tra l'essere «in atto» e l'essere «in potenza».

Accanto alle *capabilities* di base (ad esempio, una vita minimamente accettabile o l'assenza di malnutrizione, eccetera) ci sono anche *functionings* sociali elementari, quali, ad esempio, «apparire in pubblico senza vergogna». Il reddito o i beni necessari per tali *functionings* elementari variano nell'ambito dei diversi paesi e all'interno di ciascun paese. Agenti o contesti sociali eterogenei in genere differiscono per la capacità di convertire reddito e beni in conquiste di valore.

La mappatura del reddito e delle «capacità» di base è influenzata in maniera significativa dalle eterogeneità personali (come età, disabilità e malattie), dai ruoli sociali e di genere, dalle condizioni ambientali ed epidemiologiche e da altri fattori.

Lo sviluppo è un processo di espansione delle libertà godute dagli individui, quindi di espansione delle scelte e delle occasioni. Le libertà umane sono il mezzo principale e al tempo stesso il fine primario dello sviluppo. Lo sviluppo si consegue con la lotta alle illibertà che limitano le capacità degli individui di agire. Le illibertà sono la miseria, la dittatura (tirannia), la deprivazione sociale, la mancanza/carenza dei servizi pubblici essenziali, l'intolleranza, eccetera. L'illibertà economica può generare illibertà politica o sociale, e viceversa⁵.

Quando ci si riferisce allo sviluppo in termini di libertà umane fondamentali, concetti come il PIL, il PNL pro capite, il progresso tecnologico, la ricchezza e altri

⁵ L'idea di sviluppo di Sen ha una chiara connotazione autobiografica. Durante la sua infanzia, prima che si realizzassero l'indipendenza dell'India dalla Gran Bretagna e la separazione tra India e Pakistan, nel luogo in cui egli viveva si verificarono, con un certa frequenza, scontri cruenti tra indù e musulmani. Un giorno, quando stava giocando nel giardino di casa a Dhaka, Sen vide arrivare un uomo che sanguinava copiosamente e urlava in maniera straziante per il dolore. L'uomo, il cui nome era Kader Mia, era stato accoltellato dagli indù in seguito a un attentato. Kader Mia, che dopo i primi soccorsi venne portato all'ospedale dal padre di Sen (dove successivamente morì), disse che il ferimento gli era capitato poiché, non avendo la sua famiglia mezzi di sostentamento, era dovuto andare a lavorare in un quartiere malfamato e violento per procurarseli. Quindi, come rileva Sen (2000, 14) «...la pena della sua [di Kader Mia] illibertà economica fu addirittura la morte...».



indicatori economici, largamente impiegati per misurare il tasso di sviluppo di un paese, non bastano più. Né l'opulenza (reddito o beni consumati) né l'utilità (felicità, realizzazione dei desideri) rappresentano adeguatamente il benessere umano o la deprivazione.

Nel valutare lo sviluppo, per Sen è importante dare rilievo anche al fatto di avere occasioni che non vengono colte; anzi è naturale muoversi in questa direzione, se il processo attraverso il quale vengono generati gli esiti ha un suo significato⁶. Il reddito può avere importanza come strumento per espandere le «capacità», mentre l'utilità può fornire evidenza dei risultati conseguiti.

Sen sostiene che la povertà è una nozione assoluta nello spazio delle *capabilities*, ma spesso assume una forma relativa nello spazio dei beni. Infatti un incremento dello standard di vita di un paese può innalzare la linea assoluta della povertà, anche quando il nostro interesse è limitato alla privazione assoluta nello spazio delle *capabilities*. Il reddito e la ricchezza non sono però da trascurare perché rappresentano strumenti che permettono agli individui di realizzare la vita che vogliono e ne condizionano la qualità.

La libertà sulla base della quale valutare le situazioni politico-sociali e le politiche pubbliche deve essere intesa come libertà effettiva. La combinazione di funzionamenti effettivi riflette la riuscita reale degli agenti, l'insieme delle *capabilities* rispecchia la libertà individuale di riuscire a scegliere tra funzionamenti alternativi.

L'importanza della libertà nei processi di sviluppo si spiega sulla base della ragione valutativa (ossia della possibilità che hanno gli individui di realizzare le proprie aspirazioni) e della ragione dell'efficacia (ossia delle interconnessioni tra i diversi tipi di libertà individuali per promuovere lo sviluppo).

Sen distingue tra libertà strumentali (mezzo dello sviluppo) e libertà sostanziali (fine dello sviluppo). Le *libertà strumentali*, che si rafforzano vicendevolmente, sono:

- ❶ le libertà politiche;
- ❷ l'assetto economico (possibilità di usare le risorse economiche, tipologia di mercato, eccetera);

⁶ Anche se il *capabilities approach* è stato sviluppato congiuntamente da Martha Nussbaum e Amartya Sen, soltanto la prima, richiamandosi esplicitamente ad Aristotele, definisce in dettaglio le capacità fondamentali dell'essere umano, che sono: 1) la vita; 2) la salute fisica; 3) l'integrità fisica; 4) i sensi, la creatività e il pensiero; 5) i sentimenti; 6) la ragion pratica; 7) l'appartenenza; 8) le altre specie vegetali e animali; 9) il gioco; 10) il controllo del proprio ambiente. La scelta di Sen di non indicare le «capacità» in maniera esplicita e dettagliata deriva, a mio avviso, dal fatto che in genere a una lista prospettata in relazione a un contesto socio-economico dato ne possono essere sempre aggiunte delle altre.



- ③ gli assetti sociali e istituzionali (assetti della società in alcuni settori: sistema scolastico, sanità; alcune azioni del welfare state);
- ④ le garanzie di trasparenza (regole di comportamento e presupposti del contratto sociale);
- ⑤ la protezione sociale (tutele per le persone vulnerabili; welfare state: assistenza, previdenza pubblica).

Le *libertà sostanziali* invece sono:

- ① le «libertà da...»: ad esempio, essere in grado di sfuggire alle privazioni (fame, denutrizione, malattie curabili, morte prematura, eccetera);
- ② le «libertà di...»: ad esempio, essere in grado di fruire dei vantaggi dell'alfabetizzazione, della partecipazione politica, della libertà di parola, e così via.

L'esercizio delle libertà – che dipende dai contesti sociali ed economici, dai diritti civili e politici e dalle condizioni abilitanti – agisce sugli assetti istituzionali che rendono possibili queste condizioni. Pertanto esiste un'osmosi persistente tra esercizio delle libertà e contesto di riferimento. Quindi, la creazione e il rafforzamento di un sistema democratico sono componenti essenziali del processo di sviluppo.

Le comparazioni interpersonali, basate sui funzionamenti, sono più facili di quelle basate sulle utilità, a causa della difficoltà di misurare queste ultime con criteri oggettivi. Quando si vogliono effettuare confronti interpersonali di vantaggi complessivi, anche nell'approccio di Sen, si deve però affrontare il problema dell'aggregazione di elementi eterogenei, visti i diversi fattori che sono alla base delle «capacità». L'aggregazione, che riflette l'esistenza di funzionamenti diversi, deve risolvere la questione dei pesi da assegnare alle libertà sostanziali (le *capabilities*) rispetto alle realizzazioni effettive (i funzionamenti) e della rilevanza da assegnare alle «capacità» rispetto ad altri fattori pertinenti (come le regole, le procedure, eccetera).

Infatti, nel formulare valutazioni di carattere sociale, per definire ad esempio una strategia di lotta alla povertà, la scelta dei diversi pesi da considerare nelle procedure di aggregazione è molto delicata. Secondo Sen tale individuazione richiede la comprensione e il recepimento in sede di politiche pubbliche di un consenso ragionato che abbia un forte radicamento nella realtà a cui viene applicato e che sia collegato ai valori sociali a cui si richiama la fenomenologia che si sta considerando (sanciti dal «contratto sociale» stipulato implicitamente tra governati e governanti). Un'analisi legata soltanto a fattori tecnico-ingegneristici potrebbe essere del tutto fuorviante e infruttuosa.

Per misurare le diverse *capabilities* e condurre così confronti interpersonali, Sen propone diverse impostazioni. Dapprima si può usare l'*approccio diretto*. In tale ambito, è possibile svolgere un «confronto totale» di tutti gli ordinamenti di *capabilities* in relazione a un determinato concetto tematico (ad esempio, la povertà). In alterna-



tiva, si possono impiegare o un «ordinamento parziale», nel quale non si richiede la completezza dell'ordinamento, o il «confronto tra *capabilities* privilegiate» (per esempio, relative all'alfabetizzazione o all'alimentazione) che considerano le situazioni più rilevanti per una data fenomenologia. Possono poi essere utilizzati l'*approccio integrativo*, che considera le *capabilities* analizzando anche i redditi per svolgere confronti interpersonali, o l'*approccio indiretto*, secondo cui alcune variabili reddituali dell'approccio integrativo vengono aggiustate per considerare alcune determinanti delle capacità. Un esempio di quest'ultima impostazione è dato dal reddito da lavoro aggiustato per il livello di istruzione o le cosiddette «scale di equivalenza»⁷.

3. APPLICAZIONI EMPIRICO-PRATICHE DEL CONCETTO DI SVILUPPO PROPOSTO DA SEN

Un modo indiretto per valutare la bontà dell'approccio di Sen alle questioni dello sviluppo è quello di valutarne le ricadute pratiche sia relative all'analisi empirica sia relative alle misure delle politiche pubbliche da realizzare. In questo paragrafo si riportano alcuni esempi che attestano le potenzialità dell'impostazione seniana. Gli esempi riguardano i seguenti casi: a) l'*augmented Washington consensus*; b) il superamento del Pil come indicatore di sviluppo («*beyond the GDP*»); c) l'indice dello sviluppo umano elaborato nell'ambito del *Development Program* dell'Onu.

a) *L'augmented Washington consensus*

Le critiche che sono state formulate da alcuni autori (tra i quali, ad esempio, Dany Rodrik) all'approccio alla politica economica definito come *Washington consensus* testimoniano indirettamente la rilevanza pratica delle idee sullo sviluppo di Sen. Si tratta di prescrizioni di intervento in campo economico proposte negli anni Novanta dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Banca Mondiale per i paesi in via di sviluppo in crisi.

Tali politiche, che recepiscono in maniera rigida i principi dell'ortodossia liberista, prevedono misure quali: 1) il rigore fiscale; 2) la riduzione della spesa pubblica; 3) le riforme fiscali; 4) la liberalizzazione finanziaria; 5) un sistema di cambio flessibile e

⁷ Le «scale di equivalenza» vengono impiegate per comparare livelli di benessere tra soggetti con caratteristiche economico-demografiche eterogenee, attraverso la misurazione del reddito equivalente, della disuguaglianza o della povertà.



unico; 6) la liberalizzazione commerciale; 7) l'apertura agli «investimenti netti esteri»; 8) le privatizzazioni; 9) la *deregulation*; 10) la certezza del sistema giuridico.

Si tratta di manovre di politica economica che, puntando soltanto a efficienza e produttività, concepiscono lo sviluppo economico in termini di Pil pro capite o di dinamica del reddito nazionale.

Rodrik (2006) propone, in alternativa, politiche economiche a favore dei paesi in via di sviluppo che si ispirano a un concetto più ampio di sviluppo economico, secondo cui anche gli aspetti distributivi e di benessere delle persone hanno un rilievo; tali proposte sono state, in buona parte, influenzate dall'analisi di Sen. Le manovre aggiuntive da considerare dovrebbero riguardare, stando a quanto suggerito da Rodrik, il quale propone un «*augmented Washington consensus*»: 1) la *corporate governance*; 2) la lotta alla corruzione; 3) mercati del lavoro flessibili; 4) accordi con la WTO; 5) un sistema finanziario regolamentato; 6) la liberalizzazione progressiva e prudente dei movimenti dei capitali; 7) regimi di cambi amministrati; 8) l'indipendenza della banca centrale e politiche di *inflation targeting*; 9) sistemi di protezione sociale; 10) misure di attenuazione della povertà.

Le misure di politica economica proposte da Rodrik sono indirettamente finalizzate a espandere l'insieme delle «capacità» individuali. Infatti, ad esempio, è previsto che provvedimenti di *deregulation* sul mercato del lavoro siano accompagnati da misure di protezione sociale per recuperare efficienza, prestando allo stesso tempo attenzione alle questioni distributive.

b) «Beyond the GDP»: il superamento del Pil come indicatore di benessere

Il Pil è un indicatore largamente insoddisfacente del benessere di una nazione, come rilevato, oltre che da Sen, da molti altri economisti⁸. Un aumento del Pil, che dovrebbe segnalare un aumento del livello di benessere collettivo, è collegato all'espansione delle quantità prodotte di beni e servizi. In realtà, ci sono molte circostanze (ad esempio, nel caso dell'inquinamento) nelle quali gli agenti economici, per avere un aumento del benessere, dovrebbero fare meno cose e non più; quindi, in questo caso sarebbe una riduzione della produzione ad accrescere il benessere.

La Commissione Stiglitz-Sen-Fitoussi, istituita dal Presidente francese Nicolas Sarkozy, ha rilevato nel 2009 che la vita nel mondo moderno è più complessa di quella del passato e che la struttura dell'economia è radicalmente cambiata (oggi, ad esempio, nelle economie avanzate il settore dei servizi è preponderante, mentre in passato lo erano quello agricolo o quello manifatturiero). Conseguentemente, è ne-

⁸ Per alcune delle critiche all'impiego del Pil (e dei suoi derivati) come indicatore di benessere si vedano, ad esempio, Phelps (1969), Scitovsky (1976 e 1992), Layard (2006) e Petrucci (2011).



cessario misurare il benessere della società in maniera più accurata rispetto a quanto si è fatto in passato (quando si iniziò a calcolare il Pil come indicatore di benessere), considerando, tra le molteplici sfaccettature, il ruolo della disuguaglianza nel reddito, la rilevanza della *job satisfaction* nonché della sostenibilità ambientale e sociale. A tal fine le statistiche ufficiali dovrebbero mettere insieme dati quantitativi (oggettivamente misurabili) e dati qualitativi (derivanti da inchieste e sondaggi di opinione) per ottenere una misura più accurata del progresso sociale dei popoli e tener conto delle loro *capabilities*.

Le principali proposte della Commissione Stiglitz-Sen-Fitoussi per migliorare la misura del benessere delle nazioni e abbandonare il concetto di Pil riguardano:

- 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;
- la considerazione congiunta di 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 *capabilities* 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, le forme di illibertà non rimosse, e così via;
- la necessità di considerare vari indicatori della sostenibilità, cercando di valutare gli effetti (anche sulla salute) dei danni ambientali.

Come si vede, si tratta di una prospettiva che recepisce appieno le critiche di Sen agli approcci tradizionali e ne mutua le indicazioni di fondo per quanto attiene al fenomeno dello sviluppo.

c) *Gli indici dello sviluppo umano del Development Program dell'ONU*

L'indice dello sviluppo umano (Human Development Index, HDI) è un ulteriore esempio dell'utilità pratica del *capability approach*⁹. Utilizzato per misurare la qualità della vita dei paesi membri dell'Onu, esso si basa su tre dimensioni fenomenologiche – condizioni sanitarie, istruzione e reddito – e quattro indicatori – vita attesa alla nascita, media degli anni di scolarità a 25 anni, anni di istruzione attesa all'età di 18 anni, PIL pro capite espresso in dollari statunitensi (a parità di potere d'acquisto).

Al fine di misurare la qualità della vita, lo HDI cerca di tener conto di fattori differenti rispetto a quelli ritenuti importanti dal semplice approccio utilitarista.

⁹ Si veda, ad esempio, il contributo di Tungodden (2001).



Quindi, si reputa opportuno valutare, accanto al reddito, le condizioni di salute e dell'istruzione, che misurano il capitale umano in atto, ma anche il capitale umano in potenza.

La scelta dei pesi collegati alle diverse dimensioni che compongono l'indice è una questione di computo molto delicata e di estrema importanza per i risultati numerici. Infine, va ricordato che viene utilizzato anche l'indice dello sviluppo umano aggiustato per la disuguaglianza, che considera tale fenomeno nelle tre dimensioni osservazionali che qualificano lo HDI di base.

4. OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

La teoria dello sviluppo di Sen, analizzata nel presente articolo, si impernia sulle libertà sostanziali degli individui e mette al centro la capacità dei soggetti di vivere in relazione a quello che apprezzano. Questa impostazione è molto generale perché, pur annettendo importanza primaria alle libertà fondamentali, considera anche (in una prospettiva più ampia) il benessere umano oggetto dell'utilitarismo, i processi decisionali e le libertà di scelta, propri del libertarismo, e la libertà individuale e le risorse necessarie per le libertà sostanziali, che si trovano nella teoria di Rawls.

L'impostazione delle *capabilities*, i cui risvolti sono importanti sia a fini teorici che pratici, permette di tener conto nei giudizi di valore di un ampio ventaglio di problemi importanti, alcuni dei quali sono ignorati negli approcci alternativi. Si tratta di un'impostazione dotta alle questioni dello sviluppo. Sulla base di tale approccio, il sottosviluppo viene visto in termini statici come la trappola delle illibertà, mentre lo sviluppo, inquadrato sotto il profilo dinamico, è visto come il processo che elimina progressivamente le illibertà ed estende progressivamente i diversi tipi di libertà sostanziali a cui gli individui danno importanza.

L'impostazione di Sen è ingegnosa perché ricomprende altri approcci politici ed economici allo sviluppo come casi particolari. Infatti, ad esempio, egli critica il «mercato» nonché le scelte basate sui prezzi e sul reddito (ossia relative alla domanda e al concetto di costo opportunità), ma non rinuncia al ruolo allocativo di un'economia capitalistica e alle informazioni che prezzi e reddito possono fornire. Lo sviluppo viene così a essere relativizzato al momento storico e alla dimensione socio-geografica in cui viene registrato. Infatti le aspirazioni degli individui, alla base delle *functionings* e delle *capabilities*, sono legate al contesto in cui vengono valutate.

Anche se la teoria dello sviluppo di Sen ha portata molto estesa, ricomprendendo in se stessa altre teorie particolari come casi specifici, a mio avviso alcune questioni



rimangono irrisolte nell'impostazione dottrinarica di Sen. Le osservazioni critiche che vengono qui formulate sono di natura strettamente economica.

Un primo problema da considerare è quello che scaturisce dal caso in cui vi siano circostanze in cui si registrano effetti contrastanti sulle *capabilities* di diversi soggetti. Si pensi, ad esempio, al fenomeno della crescente integrazione economica su base mondiale. A livello di flussi di commercio internazionale, la globalizzazione, determinando una flessione dei prezzi relativi dei beni ad alta intensità di lavoro non qualificato (esportati, ad esempio, dai paesi dell'Estremo Oriente), ha comportato nei paesi avanzati (ricchi di capitale umano) – come previsto dalla teoria di Heckscher-Ohlin-Samuelson – un aumento dei salari dei lavoratori qualificati e una flessione di quelli dei lavoratori a bassa qualifica. L'insieme delle «capacità» dei primi si è ampliato, mentre quello dei secondi si è contratto. Come è valutabile in questo caso la trasformazione in oggetto: si tratta di un miglioramento in termini di sviluppo o di un peggioramento?

Lo stesso problema potrebbe presentarsi di fronte a politiche economiche che hanno impatto diverso sulle *capabilities*, avendo effetti contrastanti sulle loro diverse dimensioni e/o su soggetti eterogenei che ne rimangono influenzati.

Un'altra questione aperta concerne la dimensione intergenerazionale delle «capacità». Come riconciliare conseguenze antitetiche e contrastanti sulle generazioni presenti e su quelle future? Quanto è rilevante la questione delle *capabilities* in un contesto di sviluppo sostenibile? Esiste una *golden rule* per le *capabilities* (che corrisponde alla «regola aurea» dell'accumulazione formulata da Phelps, 1966), ossia tale da rendere più ampia la dimensione delle libertà sostanziali a disposizione degli individui?

Quello dei pesi da scegliere per aggregare le *capabilities* e quindi per la costruzione degli indici è un secondo problema che in pratica non ha soluzione facile. Gli indici non forniscono un unico *social ordering*. Quindi la scelta dei pesi da utilizzare per aggregare le «capacità», non essendo neutrale negli esiti computazionali, dovrebbe essere effettuata garantendo l'invarianza dei risultati rispetto alla ponderazione impiegata.

Inoltre, nell'analisi delle cause che spiegano la differenza di reddito e ricchezza delle nazioni, Acemoglu e Robinson (2012) distinguono tra «istituzioni estrattive» e «istituzioni inclusive». Le «istituzioni estrattive» sono quelle in cui un gruppo ristretto di persone cerca di sfruttare il resto della popolazione, mentre le «istituzioni inclusive» sono quelle in cui un ampio gruppo di persone è incluso nel processo di governo e in cui lo sfruttamento è molto attenuato o assente. Le «istituzioni inclusive» stimolano la creatività e le energie innovative garantendo un processo di crescita economica sostenuto nel tempo. Le «istituzioni estrattive» permettono a un sistema economico di svilupparsi solo quando l'economia è distante dalla frontiera tecnolo-



gica; quando si tratta di spostare la frontiera della conoscenza tecnologica, le «istituzioni estrattive» non riescono a muovere l'economia e generare sviluppo. Nel caso di distanza dalla frontiera, invece, sono le «istituzioni estrattive» a spingere lo sviluppo economico, anche se esse possono coartare alcune dimensioni delle *capabilities* individuali.

Infine, se lo sviluppo viene visto come espansione delle libertà umane, ci possono essere difficoltà a svolgere compiutamente l'analisi delle cause di problemi specifici, come quelli, ad esempio, di carattere economico. Infatti, il concetto di «capacità» è molto generico; quindi, le cause di determinate patologie che si manifestano in contesti di libertà diffusa possono essere non facilmente identificabili.



RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Acemoglu D. e Robinson J. (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, Cambridge, Harvard University Press
- Anand S. (2008), «Sen, Amartya», in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, a cura di S.N. Durlauf e L.E. Blume, seconda edizione, London, Palgrave Macmillan
- Keynes J.M. (1930), *The Economic Possibilities for Our Grandchildren*, in Phelps (1969)
- Layard R. (2006), «Happiness and Public Policy: A Challenge to the Profession», *Economic Journal*, 116, pp. 24-33
- Petrucci A. (2011), «Felicità e ricchezza delle nazioni», in U. Muratori (a cura di), *Felicità e cultura dell'anima*, XII Corso, Simposi Rosminiani, Stresa, Edizioni Rosminiane
- Phelps E.S. (1966), *Golden Rules of Economic Growth*, New York, Norton
- (1969, a cura di), *The Goal of Economic Growth*, New York, Norton
- Reale G. e Antiseri D. (2009), *Il pensiero occidentale*, tre volumi, Brescia, La Scuola Editrice
- Rodrik D. (2006), «Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion?», *Journal of Economic Literature*, 94, pp. 963-983
- Scitovsky T. (1976 e 1992), *The Joyless Economy*, Oxford, Oxford University Press
- Sen A.K. (2000), *Lo sviluppo è libertà*, Milano, Arnoldo Mondadori
- Stiglitz J.E., Sen A.K. e Fitoussi J.-P. (2009), *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress* [http://www.stiglitzsenfitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf]
- Tungodden B. (2001), «A Balanced View of Development as Freedom», *Forum for Development Studies*, 2, pp. 241-261
- Turner R.K, Pearce D.W. e Bateman I. (1998), *Economia ambientale*, Bologna, Il Mulino

MASSIMILIANO ARTONI, MATTEO DEL POPOLO, MARCO GUERCI

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT PRACTICES, ETHICAL WORK CLIMATES AND SUSTAINABILITY

Abstract. Over the past two decades, the typology of ethical climates proposed by Victor and Cullen (1988) has been employed by many academics carrying out research on issues of ethical climate, who have been seeking to increase the understanding of ethics in an organizational context, in order to guard against the resurgence of ethical scandals such as those that have defined the current period. It has been shown that ethical climate is related not only to a number of important organizational outcomes, such as job satisfaction, commitment, employee well-being and turnover intention, but also to various kinds of unethical behaviour. However, very little empirical research has investigated the antecedents of ethical climates (Parboteeah et al. 2010). In the current study, a survey was carried out on 6,000 employees from six different European countries, to examine how HRM practices and the employees' perception of the sustainability of their organization, trying to fill the gap in academic knowledge, and how HRM practices and sustainability are related. Advances have been made in terms of empirical evidence, with results and their implication for both research and practice being then discussed.

Key words. Human Resource Management, Sustainability, Ethical Climate

1. INTRODUCTION

Events involving ethical scandals at organizations such as AIG, Countrywide Financial, Lehman Brothers and Siemens AG continue to attract a significant amount of attention. In nearly all of these cases, researchers point at dysfunctional ethical environments as the origin for illegal and unethical activity (e.g. Arbogast 2008). Collectively, all these cases underscore the important role played by the ethical context within an organization in understanding how and why unethical behaviour occurs. In analyzing unethical behaviour, Vardi (2001) points out the importance of ethical work climates. Indeed, ethical climates have received an enormous amount of attention on the part of researchers (e.g., Martin and Cullen 2006; Parboteeah and Kapp 2008; Parboteeah et al. 2010) and have been applied by many academics to research on ethical issues (e.g. Schminke et al. 2005). Surprisingly, however, very little empirical research has been carried out to investigate the antecedents of ethical climates (Parboteeah et al. 2010). The aim of this study is to fill this theoretical and empirical

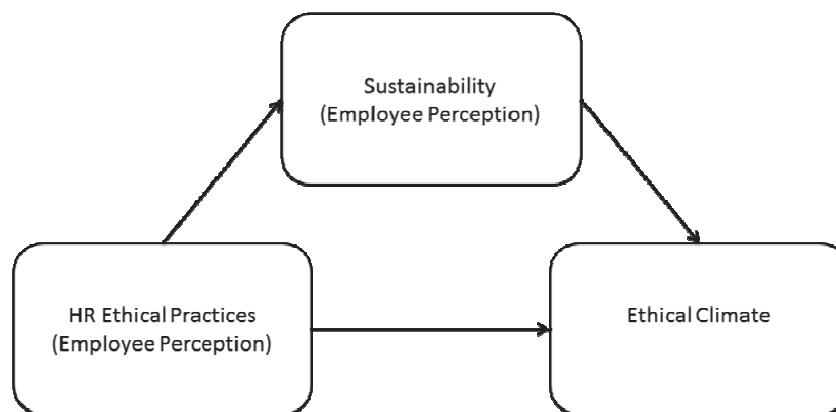
gap, by analyzing how HRM practices and sustainability can influence the ethical climate of an organization.

“Human Resource (HR) professionals must frequently make and execute decisions with ethical implications [...], many businesses give the HR department a key leadership role in establishing and maintaining their ethics programs” (Wiley 2000). In particular, Schein (2004) suggests that managers can make use of many types of practice, both of an HR nature and others, to ingrain the priorities and values they hold within the day-to-day decision-making processes of their subordinates, which in turn create the climate of the organization.

The modern concept of sustainability and how it is perceived within a company also has an inherent ethical dimension, related to the orientational aspect of the term, that is, to its normative and evaluative meaning (Becker 2012).

Given the above, the goal of this study is to discover the employees’ perception of the impact of HR practices and sustainability on an organization’s ethical climate, and also to identify the relationship between HR practices and sustainability. Overall, we present an empirical approach to understanding the ethical environment within organizations. The model is illustrated in Figure 1.

FIGURE 1 • RESEARCH MACRO-MODEL



2. ETHICAL CLIMATES, HRM PRACTICES AND SUSTAINABILITY

2.1. ETHICAL WORK CLIMATES

Corporate work climates reflect the shared perceptions that employees hold regarding the policies, practices and procedures that an organization rewards, supports and expects (Schneider and Reichers 1983). Based on the patterns of experience and



behaviour that individuals encounter in their organizations (Schneider et al. 2000), work climates influence employee decision-making about what constitutes appropriate and desired behaviour (Zohar and Luria 2005), by reflecting “the way things are done around here” (Reichers and Schneider 1990). In the field of business ethics, the ethical climate always reflects the perceptions shared by employees in terms of the policies, practices and procedures that an organization rewards, supports and expects, but with concern for ethics. As such, ethical climates offer a valuable assistance to employees by reinforcing the normative systems that guide ethical decision-making and behaviour (Victor and Cullen 1988; Vidaver-Cohen 1998). Although Victor and Cullen propose nine possible ethical climate types, one of the most relevant climate types useful to understand employees within an organization is the so-called local type (Parboteeah and Kapp 2008). A large number of empirical studies have verified that intra-organizational aspects (or the local referent) have a more functional and pertinent influence on how people perceive ethical climates (Ford and Richardson 1994; Victor and Cullen 1988) and reflect situations that the organization has the ability to change (Parboteeah and Kapp 2008). For the sake of a more precise investigation into the relationships between managerial practices and the ethical climate within organizations, only the local ethical climates identified in Victor and Cullen’s (1988) framework will be taken into consideration for the purposes of this research.

Victor and Cullen (1988) also proposed three types of ethical criteria: the benevolent, principled and egoistic ethical climates. In an organization with a mainly benevolent climate, a teleologically based consideration of the well-being of others may be the dominant form of reasoning used by employees to identify and solve ethical problems. Within a largely principled climate, the application and interpretation of rules or legislation might instead be the dominant form. In a largely egoistic climate, self-interest might be the dominant consideration.

The relevance of ethical climate has been demonstrated by the outstanding level of attention it has received by researchers, and it is linked to a number of important organizational end results, as shown by many studies from the late 1990s, most of them focusing on job-related attitude and behaviour. For example, Schwepker (2001) found that the perception of a positive ethical climate on behalf of the salespeople is positively associated to their commitment to the organization. Cullen et al. (2003) also demonstrated that a benevolent or principled climate is related to organizational commitment. In a study on people working in the Korean tourism industry, Kim and Miller (2008) confirmed the findings of Cullen et al. (2003); these types of connection may be due to the fact that ethical climates serve as a perceptual lens through which employees diagnose and assess situations. If their perceptions of



what is acceptable and ethical behaviour are accumulated continuously over time, employees are likely to acquire increased trust in their organization. Subsequently, this will induce a loyalty towards the organization. Therefore, the higher the perceived level of ethical climate, the more likely it is that employees will trust organizational goals and increase their emotional attachment to the organization. In addition, a meta-analysis of 42 studies has verified that there is a significant relationship between ethical climates and various kinds of ethical behaviour. In particular, an egoistic (self-focused) climate relates negatively to ethical behaviour, whereas a non-egoistic climate relates positively to ethical behaviour (Martin and Cullen 2006). Moreover, Stewart, Volpone, Avery and Mckay (2011), in their study on warehouse employees in a large American retail organization, found that turnover intention was lowest among workers who perceived both a pro-diversity and highly ethical climate. This supports earlier findings where, for example, Mulki, Jaramillo and Locander (2008) argued that the perception of an ethical climate within their organization presents employees with clear guidelines as to the appropriate behaviour to be adopted, leading to a reduction in role conflict, ambiguity and stress, and so resulting in lower turnover intentions, whilst influencing collective organizational citizenship (Shin 2012). In a study on the employees of a metal production plant, Vardi (2001) found that ethical climates are negatively related to negative employee behaviour, such as drinking at work, spending excessive time making personal telephone calls and sexually harassing others at work. Furthermore, ethical climates have also been described as being a significant factor in the level of reported conflict between employees and managers (Schwepker et al. 1997), in supervisory trust and organizational identification (DeConinck 2011), in project status misreporting (Smith et al. 2009) and in the company's propensity for risk-taking (Saini and Martin 2009).

As shown in Table 1, several researchers have also analyzed the antecedents of ethical climate, both at individual and collective levels.

Individual antecedents concern both employees and managers. In addition to gender and demographic characteristics, researchers have found a positive relationship between several personality characteristics and ethical climates (Schminke et al. 2005). Researchers are also just beginning to examine how different types of leadership can influence ethical climates: it has been demonstrated that a manager's self-rated (Shin 2012) and paternalistic leadership (Ötken and Cenkci 2012) can positively influence the ethical climate of a company.

Very little existing research analyzing the antecedents of ethical climate has focused on organizational antecedents. For example, Parboteeah et al. (2010) demonstrated that a relationship exists between an organization's communication and empowerment efforts and the ethical climate in the company. The results have shown



TABLE 1 • ANTECEDENTS AND CONSEQUENTS, GIVING PAPER'S TITLE AND AUTHOR

Antecedents	Title	Author	Consequents	Title	Author
Moral development	The Effects of Leader Moral Development on Ethical Climate and Employee Attitudes	Schminke et al. 2005	Increasing organizational commitment	The Effect of Ethical Climates on Organizational Commitment: A Two-analysis	Cullen et al. 2003
Paternalistic leadership	The Impact of Paternalistic Leadership on Ethical Climate: The Moderating Role of Trust in Leader	Ötken and Cenkcı 2012	Increasing job satisfaction Increasing psychological well being	Continuities and Extensions of Ethical Climate Theory: A Meta-Analytic Review	Martin and Cullen 2006
Empowerment and communication	Establishing Organizational Ethical Climates: How Do Managerial Practices Work?	Parboteeah et al. 2010	Reducing in role conflict, ambiguity and stress	Effect of Ethical Climate on Turnover Intention: Linking Attitudinal- and Stress Theory	Mulki et al. 2008
CEO leadership	CEO Ethical Leadership, Ethical Climate, Climate Strength, and Collective Organizational Citizenship Behavior	Shin 2012	Reducing turnover intentions	You Support Diversity, but Are You Ethical? Examining the Interactive Effects of Diversity and Ethical Climate Perceptions on Turnover Intentions	Stewart et al. 2011
			Reducing conflict between managers and employees	The Influence of Ethical Climate and Ethical Conflict on Role Stress in the Sales Force	Schwepker et al. 1997
			Reducing negative employee behaviours	The Effects of Organizational and Ethical Climates on Misconduct at Work	Vardi 2001
			Collective organizational citizenship behaviour	CEO Ethical Leadership, Ethical Climate, Climate Strength, and Collective Organizational Citizenship Behavior	Shin 2012
			Participation to knowledge management activities	Exploring the Influence of Organizational Ethical Climate on Knowledge Management	Tseng and Fan 2011
			Supervisory trust and organizational identification	The Effects of Ethical Climate on Organizational Identification, Supervisory Trust, and Turnover among Salespeople	DeConinck 2011

(Table continues in next page)



(Table 1, continues from previous page)

Antecedents	Title	Author	Consequents	Title	Author
			Firm's risk taking propensity	Strategic Risk-Taking Propensity: The Role of Ethical Climate and Marketing Output Control	Saini and Martin 2009
			Project status misreporting	The Impact of Ethical Climate on Project Status Misreporting	Smith et al. 2009
			Team working	Hospital Ethical Climate and Teamwork in Acute Care: The Moderating Role of Leaders	Rathert and Fleming 2008
			Safety compliance and safety participation	Ethical Climates and Safety-Enhancing Behaviors: An Empirical Test	Parboteeah and Kapp 2008
			Ethical violations	The Relationship between Ethical Climate and Ethical Problems within Human Resource Management	Bartels and Martell 1998

that communication is positively associated with principled-local climate and that empowerment is positively associated with benevolent-local climate and negatively associated with egoistic-local climate. However, “It is surprising to note that, even though empirical research has addressed the roles of leaders and organizational structure in influencing ethical climates, little empirical research has investigated the antecedents of ethical climates.” (Parboteeah et al. 2010, 599).

The aim of the present study is to fill this empirical gap in literature.

2.2. HRM PRACTICES AND ETHICAL WORK CLIMATES

HRM has been seen by many researchers as a core function in influencing the ethics within an organization. This empirical study consists of an extensive analysis of relevant literature, with the goal of reviewing the findings from 2000 on the correlation between HRM practice and ethics at corporate level (focusing on leading journals in Business Ethics, HRM, General Management and Organization Studies, and books available on the topic).



An analysis of papers and books was carried out to extrapolate a list of HR practices that can be classified as ethical practices, that is, HR practices that result in a more developed collective moral reasoning.

All the most important HR ethical practices that emerged from the literature analysis have been classified using the model of Ability, Motivation, Opportunity (Appelbaum et al. 2000). This theory is one of the most commonly used regarding the structure of HRM systems (Jiang et al. 2012) and the impact of HRM practices on organizational performance in empirical studies (Boselie et al. 2005). According to the Ability, Motivation, Opportunity theory, HRM works through: (i) increasing employees' Ability through attracting and developing high-performing employees; (ii) enhancing employees' Motivation and commitment through practices such as contingent rewards and effective performance management; (iii) providing employees with the Opportunity to engage in knowledge-sharing and problem-solving activities through employee-involvement programmes. In terms of HR practices, this study uses the following division of: HR practices that enhance ethics within the organization related to Ability (e.g. the presence of ethical leadership programmes), HR practices that enhance ethics within the organization related to Motivation (e.g. linking bonus to type of ethical behaviour based on social performance), HR practices that enhance ethics within the organization related to Opportunity (e.g. encouraging unethical behaviour to be reported).

TABLE 2 • EMPIRICAL “HR FOR ETHICS” PAPERS

Author	AMO Theory	HR Levers	Methodology	Role of respondent	Scope Area
Koonmee et al. 2009	A		Questionnaire	Human resource managers of all Thai companies listed on the Stock Exchange of Thailand	Thailand
	M				
	O	Job satisfaction Organizational commitment Team spirit			
Kang et al. 2011	A		Questionnaire	Middle or low level personnel	South Korea
	M	Turnover intention Motivation to participate in training			
	O	Organizational/Career commitment			
Martin and Woldring 2001	A	Selection	Questionnaire	HR professionals	Australia
	M	Performance, pay management			
	O	EEO, Fairness			
Beatty et al. 2004	A	Selection, Training	Questionnaire	HR professionals	United States
	M	Performance			
	O				

Table 2 represents the focus of this empirical research, identifying, for each paper, the HR levers, the role of the respondents and the scope covered, from which it



TABLE 3 • THEORETICAL “HR FOR ETHICS” PAPERS AND BOOKS

Author	AMO Theory	HR Levers
Weaver and Trevino 2001	A	Selection, Training
	M	Performance
	O	
Buckley et al. 2001	A	Selection, Downsizing
	M	Pay management
	O	
Pless and Maak 2004	A	Selection, Training
	M	Performance, pay management
	O	
Spencer 2002	A	Selection
	M	
	O	
Heery 2002	A	
	M	Pay management
	O	
Winstanley and Woodall 2000	A	
	M	Performance
	O	
Sillanpaa and Jackson 2002	A	Training
	M	Performance
	O	Commitment, Leadership
Wells and Schminke 2001	A	Training
	M	
	O	
Orlitzky et al. 2006	A	Recruitment and selection
	M	Performance, pay management
	O	
Werbel and Balkin 2010	A	
	M	Performance
	O	
Lewis 2002	A	
	M	
	O	Team spirit
Scott 2005	A	
	M	
	O	Empowerment and social opportunity
Cornelius and Gagnon 2004	A	
	M	
	O	Career opportunity
Ardichvili and Jondle 2009	A	
	M	
	O	Unethical behaviour reduction

could be deduced that all the respondents are HR professionals and the scope is area-specific for each paper. Looking at Table 3, the first thing to notice is the vastly



greater number of theoretical papers compared to the empirical papers shown in Table 2: there have been only a few research works that have empirically investigated the correlation between HR practices and corporate ethics, with none having a transnational scope. Furthermore, no one, or at least no one whose work is published in the most important scientific journals, has ever tried to relate HR ethical practices with the ethical climate within an organization. Some papers, mostly theoretical, suggest that in some way HR practice can be related to the field of business ethics, but none of them has ever studied the specific link between the practices proposed by them as “ethical practices” and ethical work climates. In turn, assuming that the HR practices that enhance ethics within an organization can influence the collective moral reasoning, this research makes the following predictions:

- Hypothesis 1a: HR Ability practices that enhance ethics within the organization are negatively directly related to egoistic-local ethical climates.
- Hypothesis 1b: HR Ability practices that enhance ethics within the organization are positively directly related to benevolent-local ethical climates.
- Hypothesis 1c: HR Ability practices that enhance ethics within the organization are positively directly related to principled-local ethical climates.
- Hypothesis 2a: HR Motivation practices that enhance ethics within the organization are negatively directly related to egoistic-local ethical climates.
- Hypothesis 2b: HR Motivation practices that enhance ethics within the organization are positively directly related to benevolent-local ethical climates.
- Hypothesis 2c: HR Motivation practices that enhance ethics within the organization are positively directly related to principled-local ethical climates.
- Hypothesis 3a: HR Opportunity practices that enhance ethics within the organization are negatively directly related to egoistic-local ethical climates.
- Hypothesis 3b: HR Opportunity practices that enhance ethics within the organization are positively directly related to benevolent-local ethical climates.
- Hypothesis 3c: HR Opportunity practices that enhance ethics within the organization are positively directly related to principled-local ethical climates.

2.3. HRM PRACTICES, ETHICAL WORK CLIMATES AND SUSTAINABILITY

As an emerging body of knowledge, the concepts of sustainability and sustainable development have been defined in many different ways. Most authors begin by citing the World Commission on Environment and Development (WCED 1987),



the “Brundtland Commission”: “development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs”. For us (following Docherty et al. 2008), sustainability means the dynamic state of becoming sustainable—a process founded on conscious efforts to create new opportunities for existence in multiple domains and at multiple levels, now and in the future. As such, here sustainable development means the active and coordinated efforts of a number of societal players to support this dynamic state of sustainability.

At an organizational level, this research agrees with Holling (2001), who argued that the ability to create, test and maintain adaptive capability is at the core of the concept of sustainability. Indeed, designing and developing adaptive capability is viewed as critical for organizational success (Worley and Lawler 2010), as it changes the company’s strategy. In order to manage this change process successfully, companies need to develop management systems that enhance and support the organization’s sustainability development process. Among the management systems critical to the development of corporate sustainability is that of HRM, since this, in most companies, is in position to have a major impact on the design and implementation of practices that can encourage the organization’s drive towards sustainability (Vickers 2005). Furthermore, HRM practices of the 21st century must face the challenge of meeting and integrating the increasing needs of a growing number of stakeholders (Colakoglu et al. 2006) and to support the long-term viability of the company (Boudreau and Ramstad 2005). Although sustainability has acquired relevance in many areas of research, it has received comparatively little attention from HRM researchers (Boudreau and Ramstad 2005). The literature linking sustainability and HRM seems to lack consistency, as it relies on different disciplines, takes on very diverse and sometimes contradictory definitions of sustainability, and seems not to be fully integrated with traditional HRM literature (Ehnert 2009).

As already said, the modern concept of sustainability has an inherent ethical dimension, related to the orientational aspect of the term, that is, to its normative and evaluative meaning. Ethics deals with the analysis of normative and evaluative issues, with questions on how one ought to act. In particular, the challenge of sustainability is that of finding an appropriate ethical approach to deal with these questions, although this is much more demanding than simply applying an established ethical theory. An encompassing sustainability ethic has the task of analyzing sustainable relationships with different ethical dimensions. Several ethical aspects relating to sustainable relationships have already been recognized and addressed in recent discussions within different fields of applied ethics. Indeed, there has been a prominent debate on the concept of justice, with discussions on the issues of inter-



generational justice (Barry 1997) and of intra-generational and environmental justice (Figuroa and Mills 2003). However, research has not yet focused on sustainability in relation to corporate ethics. Obviously, in the business contest also, sustainability-related ethics are needed to address the specific normative and evaluative aspects of organizational sustainability, and for this reason, in this paper, we try to relate issues concerning sustainability to the concept of local ethical climate.

An ethic of sustainability within an organization must be developed by analyzing each individual as a relational person within an organizational context, enabling us to recognize if the ethics of the company are linked to sustainability. This approach means that the ethical dimension of sustainability is transferred from an individual moral concept to an organizational one, giving us the basis for an integrated development of the issue of sustainable ethics within an organization.

Over recent years, sustainability has become a crucial concept in global public and organizational discussions and has increasingly entered the business strategy and business ethics discourse. To analyze the organizational impact of sustainability, both HR practices and local ethical climate can be seen as relevant, drawing on the insights derived from both HR and ethics. Such an integrated approach is very difficult. However, in trying to offer a contribution to finding the effective links between the employee perceptions of sustainability and HR and ethical climate, in this study, we have placed the issue of sustainability within the empirical model. Therefore, this study predicts the following:

- Hypothesis 4. The relationship between HR ethical practices (divided into Ability, Motivation and Opportunity) and all the local types of ethical climate are mediated by the employee perceptions of corporate sustainability.

3. METHOD

3.1. PROCEDURES

The survey completed by employees included questions on gender, age, macro-area, industry and profession, ethical climate, the employee's perception of sustainability and the HR practices that enhance ethics inside their organization.

3.2. SAMPLE

For this study, a questionnaire was sent to 6,000 employees in six different EU countries: Italy, Germany, Poland, UK, Spain and France. There were a total of 1,000 respondents for each country, these being employees who have been working



for at least six months in their present company, with the sample being probabilistic, on the basis of gender, age, area, industry and profession.

Over 50% of the respondents were between 35 and 55 years old and 55.8% of them were male. The minimum sample for small-sized companies (35.6%) was 10 employees, for medium-sized companies (23.9%), 20 employees, and for large-sized companies (40.5%), 40 employees.

3.3. MEASURES

HR Practices that enhance ethics within the organization (Ability, Motivation, Opportunity). The practices are divided according to the Ability, Motivation and Opportunity theory and they represent a useful tool to investigate how HR can influence ethical climate. Respondents used a Likert frequency scale to evaluate the frequency of these practices taking place within their organization (sample Ability item: presence of an ethical leadership programme).

Cronbach's alpha was equal to 0.91 for Ability, 0.92 for Motivation and 0.91 for Opportunity. The specific questions are given in Appendix 1.

Employee perceptions of Sustainability (Sustainability). The questions relating to sustainability are adapted from the 2012 MIT Sloan Management Review Research Report (Haanaes et al. 2012), taking sustainability as a continuous process that flows from the past through the present to the future.

In the questionnaire, these questions were preceded by the following definition of sustainability provided to respondents: "The dynamic balancing of economic performances, social performances and environmental performances."

Cronbach's alpha for this factor was equal to 0.82 for employee perceptions of sustainability. Specific questions are given in Appendix 2.

Ethical Work Climates (Benevolence, Principle, Egoism). ECQ has been used for many studies in which ethical climate is the principle variable (Parboteeah et al. 2010). Although Victor and Cullen propose nine possible ethical climate types, one of the most important to understand employees within an organization is the local type (Parboteeah and Kapp 2008).

This type of ECQ is divided into the previously mentioned ethical criteria: benevolence (e.g.: the most important concern is the good of all the people in the company); principle (e.g.: everyone is expected to stick to company rules and procedures); egoism (e.g.: people are expected to do anything to further the company's interests).

Cronbach's alpha was equal to 0.79 for benevolence, 0.80 for principle and 0.67 for egoism (the only value under the conventional limit of 0.7).



4. RESULTS

4.1. MEASUREMENT MODEL

To study the relationships between the different variables and the weight of each on the others, a PLS path model was used. Partial Least Squares (PLS) is a family of alternating least squares algorithms, which extend principal component and canonical correlation analyses. The method, developed by Wold (1982), was first introduced in the context of linear multiple regression models; more recently (Lohmöller 1989; Wold 1985) the PLS estimation algorithm has been adopted in the SEM-LV (Structural Equation Models with Latent Variables) framework as an alternative method to the so-called covariance structure estimation procedures (Bollen 1989), the latter making use of a well-known procedure called LISREL—this acronym for Linear Structural Relationships is used by Jöreskog and Sörbom (2006) for both the model and the computer software. SEM-LV models, also named path analysis models, make reference to the analysis of the relationships existing between latent variables, which are not directly observable and are also defined as latent constructs. See Esposito Vinzi et al. (2010) for an extensive review on the PLS approach.

PLS has been used by a growing number of researchers from various disciplines including strategic management (Hulland 1999), management information system (Dibbern, Goles, Hirschheim and Jayatilaka 2004), e-business (Pavlou and Chai 2002), organizational behaviour (Higgins, Duxbury and Irving 1992), marketing (Reinartz, Krafft and Hoyer 2004) and consumer behaviour (Fornell and Robinson 1983). Methodological literature on PLS path modelling or publications on casual modelling applications that utilize the PLS path modelling approach usually refer to certain beneficial features of this technique (Fornell and Bookstein 1982; Jöreskog and Wold 1982; Dijkstra 1983; Lohmöller 1989; Schneeweiß 1991; Falk and Miller 1992). The popularity of PLS path modelling among scientists and practitioners is based upon four intrinsic characteristics (Henseler, Ringle and Sinkovics 2009), but only two of these are relevant. First, PLS path models can be very complex without leading to estimation problems: PLS path modelling is methodologically better than covariance based SEM whenever improper or non-convergent results are likely to occur. Second, PLS path modelling can be used when distributions are highly skewed, or independence of observations is not assured, because, as Fornell (1982, 443) has argued, “there are no distributional requirements.”

In the model-building procedure, two conceptually different models are considered. Therefore, a linear Structural Equation Model with Latent Variables (SEM-LV) consists of two sets of equations: a measurement or outer model, representing relationships among latent variables and properly corresponding measurable varia-



bles (called manifest variables or proxy variables), used to reconstruct the unobservable latent ones, and a structural or inner model, describing the path of relationships among latent variables, as conjectured in some theories.

In this model, latent variables (LVs) are expressed by *ability*, *motivation*, *opportunity*, *sustainability*, *egoism*, *benevolence* and *principle*.

The sets of exclusive proxy variables linked to the latent variables included in the model should possess a high level of reliability, also called the “internal consistency” of the scale. Cronbach’s alpha coefficient is used for this kind of measurement, obtained as an average of the correlations between every proxy variable pairs.

Relationships between latent variables and manifest variables are defined by using a reflective measure specification. Generally, PLS path modelling includes two different kinds of outer models: reflective (mode A) and formative (mode B) measurement models. Theoretical reasoning drives the choice of the outer mode (Diamantopoulos and Winklhofer 2001). In a reflective model, the latent construct exists independent of the measure, causality flows from the construct to the indicators and change in the latent variable must precede variation in the indicators, so the indicators all share a common theme and are interchangeable.

The difference in casual direction has profound implications both for measurement error and model estimation (Diamantopoulos and Siguaw 2006). MacKenzie et al. (2005) found that construct misspecification affects the results of the structural model analysis. Freeze and Raschke (2007) provide guidelines and suggestions for researchers. The analysis is developed by software Smart PLS 2.0 (<http://www.smartpls.de/>).

4.2. FINDINGS AND HYPOTHESIS TESTING

To assess the “indicator reliability”, the loadings of all the PLS analysis reflective indicators were examined, with all the outer loadings being greater than 0.4, as suggested by Churchill (1979). Applying the hypothesized model, with a step-by-step procedure, and gradually eliminating the least significant links and running the model to re-estimate its parameters, the model shown in Figure 2 is formulated.

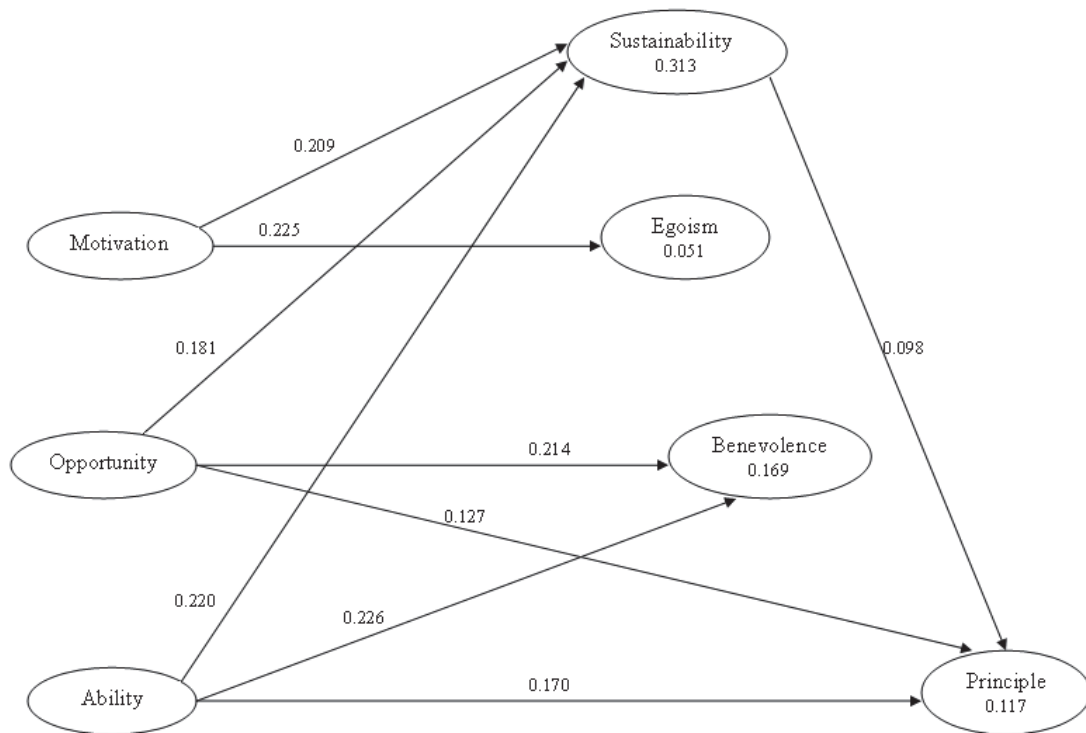
The path coefficients in Figure 2 represent, as usual, standardized regression coefficients. These connect latent variables to each other and quantify the direct impact of each explanatory variable on the concepts to which it is linked by constrained causality.

Variable significance is assessed by bootstrap re-sampling, using a minimum of 300 respondents chosen randomly from the total sampling of 1,000. According to Efron and Tibshirani (1998), 200 replications are generally sufficient for estimating standard errors. Nevertheless, to establish the optimal number of samples, we re-run



the model with 200, 300 and 500 repetitions; we finally chose 300 as the sample size because of nothing changing in the t-values.

FIGURE 2 • ESTIMATION OF THE STRUCTURAL MODEL



The hypothesis testing resulted as follows:

- Hypothesis testing 1a: HR Ability practices that enhance ethics within the organization are not significantly directly related to *egoistic*-local ethical climate.
- Hypothesis testing 1b: HR Ability practices that enhance ethics within the organization are positively directly related to *benevolent*-local ethical climate, with a coefficient of 0.226.
- Hypothesis testing 1c: HR Ability practices that enhance ethics within the organization are positively directly related to related to *principled*-local ethical climate, with a coefficient of 0.170.
- Hypothesis testing 2a: HR Motivation practices that enhance ethics within the organization are directly related to *egoistic*-local ethical climate, but, in this case, positively, with a coefficient of 0.225.
- Hypothesis testing 2b: HR Motivation practices that enhance ethics within the organization are not significantly directly related to *benevolent*-local ethical climate.



- Hypothesis testing 2c: HR Motivation practices that enhance ethics within the organization are not significantly directly related to *principled*-local ethical climate.
- Hypothesis testing 3a: HR Opportunity practices that enhance ethics within the organization are not significantly directly related to *egoistic*-local ethical climate.
- Hypothesis testing 3b: HR Opportunity practices that enhance ethics within the organization are positively directly related to *benevolent*-local ethical climate, with a coefficient of 0.214.
- Hypothesis testing 3c: HR Opportunity practices that enhance ethics within the organization are positively directly related to *principled*-local ethical climate, with a coefficient of 0.127.
- Hypothesis testing 4: *Sustainability* plays a role of mediation in the model; all the three LVs, *ability*, *opportunity* and *motivation*, have an indirect casual relationship with *principle*.

In Table 4, we report the total effects of the model.

TABLE 4 • TOTAL EFFECTS

	Benevolence	Egoism	Principle	Sustainability
Ability	0.226		0.192	0.220
Motivation		0.225	0.021	0.209
Opportunity	0.214		0.145	0.181
Sustainability			0.098	

The coefficients of determination of the endogenous latent variables R^2 are equal to 0.117 for *principle*, 0.169 for *benevolence*, 0.313 for *sustainability* and 0.051 for *egoism*; in literature a value of the index R^2 greater than 0.1 is acceptable (Duarte and Raposo 2010).

Establishing convergent and discriminant validity in PLS requires an appropriate AVE (Average Variance Extracted) analysis. The values of the AVE indices, used to measure the percentage of variance explained by each factor and applied to each latent construct, when calculated for all the latent variables considered (Table 5), are greater than 0.5, confirming the convergent validity and the goodness of the model (Henseler et al. 2009).

TABLE 5 • LATENT VARIABLES: AVE INDICES

Ability	Motivation	Opportunity	Sustainability	Egoism	Benevolence	Principle
0.600	0.637	0.563	0.741	0.597	0.824	0.618



Discriminate validity is satisfied when the square root of the AVE of each construct is larger than the correlation of the specific construct with any of the other constructs in the model.

5. DISCUSSION

Recent scandals provide evidence of the influence that organizational environments have in potentially sanctioning or promoting unethical behaviour. The survey has been used in this study to try and fill the empirical gap between HR practice that can be related to the business ethics field and the importance of these practices within organizational ethics, by analyzing the mediation role played by the employee perception of corporate sustainability.

To discuss the results of this empirical research, work carried out by Weaver and Trevino (2001) has also been taken into consideration. In particular, they suggested that the main task of the programme is not to discipline, but to encourage the development of meaningful, shared ethical values within an organization. In a values-oriented programme, the emphasis is on activities that aid employees in making decisions, that provide ethical advice and counselling, and support the development of consensus about what constitutes appropriate business conduct. Employees perceive that their organization “values their contribution and cares for their well-being” (Eisenberg 1986, 501), creating a sense of obligation on behalf of employees, who in return will support the organization’s goals. Therefore, only a strong value-oriented set of practices can guarantee a better ethical climate within an organization.

Given the above, discussion is carried out on (i) the correlations found between HR practices that enhance ethics within organizations and the principle, benevolence and egoistic ethical climate types, and (ii) the mediation role played by the employee perception of the function of corporate sustainability.

5.1. THE ROLE OF ABILITY, MOTIVATION AND OPPORTUNITY HR ETHICAL PRACTICES IN RELATION TO PRINCIPLED AND BENEVOLENT-LOCAL ETHICAL CLIMATE

Ability. As the results show, the practices related to Ability have the strongest direct relationship with the principle and benevolence types of local ethical climate. This is in accordance to literature, which suggests that there is a strong value-oriented



impact of selection and training processes on a values-oriented ethics programme (Weaver and Trevino 2001). Employee selection is seen as particularly important for improving a benevolent and principled ethical climate, because the adoption of ethical criteria for selecting employees stresses a values-oriented approach and is integrated into routine organizational activities (Weaver and Trevino 2001): a selection process that stresses the importance of the ability to practice ethically contributes towards creating a workforce that values ethical behaviour as something to aspire to in the workplace, rather than as a constraint to business practices. A selection process is the process in which potential employees form their first idea of the organization's values and their own role identity within the organization itself. HR staff must see that those first impressions and the resulting role identity incorporate a recognition of the importance of ethics. When considering training programmes, a values-oriented approach, integrated across the organization's training, needs to extend broadly beyond knowing the rules, regulations, and policies (Weaver and Trevino 2001). In particular, training needs to focus on the culture of the organization, its shared values and associated expectations in order to improve the benevolent and principled ethical climates. Again, the HR function is uniquely situated to ensure that a values-oriented approach is emphasized in training, that training occurs frequently and across all levels, and that training related to ethics and fairness is incorporated into leadership and management development activities in appropriate ways (Weaver and Trevino 2001).

Motivation. HR ethical practices related to Motivation seem to have no relevant relationship with the ethical climate types of benevolence and principle. In reality, there is an ongoing academic debate on whether it is appropriate to include HR Motivation Practices (related to compensation systems and performance appraisal) in a values-oriented ethics programme. Some authors (e.g. Weaver and Trevino) suggest that just because the mechanisms of pay systems are transparent and reliable, this does not necessarily guarantee a working environment aimed at people supporting one another (and, for this reason, related to a benevolent ethical climate) or aimed at respecting the principles of the company (and, for this reason, related to a principled ethical climate), but rather it can increase an egoistic profit-oriented vision (and, for this reason, related to egoistic ethical climate).

Another interpretation to explain the missing relationship between “ethical” pay systems and performance appraisal practices and benevolence/principle types of local ethical climate is offered by cognitive psychologists: if an activity (say, of an ethical type) has an intrinsic motivation, and a monetary reward, which is an extrinsic motivation, is then introduced, displacing the former, the net effect may be a



reduction in the activity (Gneezy and Rustichini 2000). In addition, Weaver and Trevino (2001) say that rewards for normally expected ethical behaviour may conflict with some employees' beliefs that ethical behaviour should be its own intrinsic reward, and, further, that ethical behaviour is somehow diminished if rewarded financially. Therefore, short of customizing rewards to the specific motivations of each individual employee, rewards for ethical conduct might be best presented in the form of long-term rewards, such as promotions, rather than offering financial rewards (e.g. bonuses), so as not to diminish the status of ethical behaviour in the minds of people who act ethically.

Opportunity. The findings of this study also suggest that, through Opportunity-related ethical HR practices, managers can increase their employees' sense of personal responsibility for their individual decisions, thus discouraging the development of egoistic behaviour and, as a consequence, reducing the incidence of ethical crises. As such, these findings confirm the suggestion found in literature that managers could employ opportunity-related practices to encourage a sense of reciprocation and responsibility in their subordinates where a benevolent and principled-local climate is in place in the workplace (Parboteeah et al. 2010).

5.2. HR ETHICAL PRACTICES AND EGOISTIC ETHICAL CLIMATE

Firstly, it can be noticed that the coefficient of determination of the endogenous latent variables R^2 is equal to 0.051 for an egoistic ethical climate and, in literature, only a value of the index R^2 greater than 0.1 is acceptable (Duarte and Raposo 2010). Moreover, in trying to find an explanation for the unexpected positive relation between Motivation practices and an egoistic ethical climate, it should be noted that there have been doubts about placing these performance appraisal and pay system practices inside a values-oriented ethics programme. The discussion in literature about these kinds of practices is still in course, and some scholars suggest that employees may believe that implementing an "ethical" pay management programme is for the sole purpose of protecting senior management, should the organization find itself in court for employee misconduct, suggesting to them that it is a compliance-oriented programme rather than one that is a value-oriented (Weaver and Trevino 2001), and so reducing their intrinsic motivation to act ethically. From a rational perspective (Ashforth and Humphrey 1995), employee motivation is also viewed as a quest for personal economic gain, so pay based on individual merit is presumed to be effective in increasing the company's orientation towards profit, making it more likely that people will view such a decision from within a framework of narrow business-driven thinking (in contrast to an ethical decision-making framework).



5.3. THE ROLE OF SUSTAINABILITY

First of all, our findings have confirmed that a company's HR system is perceived by workers to be related to sustainability, so the presence of certain HR practices increases the workers' perception that the company is moving towards sustainability, as previous researchers have pointed out (Docherty et al. 2008).

Moreover, the role of sustainability as a mediator of this model has been proven to be true only for the principled-local ethical climate. This can be explained, according to literature (Marrewijk and Werre 2003), by assuming that the topic of sustainability is seen from an employee point of view as a tool that is in line with the rules and principles of their organization, and so its influence is taken into consideration only in the case of a principled-local ethical climate.

6. IMPLICATIONS FOR PRACTICE

Several implications for HRM can be derived from the results of this research. The first implication is that HR ethical practices related to Ability are the most significant in improving the benevolence and principle types of local ethical climate. Even so, it has been demonstrated that HR ethical practices relating to Opportunity are also strongly related to these two kinds of ethical climate. On the other hand, the role of HR ethical practices relating to Motivation in establishing these kinds of ethical climates seems to be marginal and only partially relevant when mediated by sustainability. It is clear that, if HR departments wish to improve the two kinds of climate, linking them to positive job outcomes, such as employee well-being, job satisfaction and commitment, the most valuable practices are those relating to the selection process, to training and to opportunities offered to employees. Moreover, it is already unclear what HR departments can do to minimize the egoistic ethical climate of a company. It can be concluded that, in terms of HRM, it is better to create and improve an organizational ethical climate through practices relating to Ability and Opportunity as part of a structural framework, instead of making changes to include Motivation-related practices, which will only be seen as a backward correction, trying to focus on the intrinsic motivation to act ethically instead of providing an extrinsic one (Gneezy and Rustichini 2000). Research shows also that a values-oriented approach is more likely to be included in a company ethics programme if the highest levels of management are fully committed to the intrinsic value of ethics (Weaver et al. 1999). While HR involvement in ethics programmes is important to their success, HR should not be expected to accomplish the task alone.



Linking an organization's overall strategy to their aligned human resource systems is critical to maximize HR ethical practices and the impact of sustainability. Indeed, even if the ethical duties demanded of HR professionals have been stressed since the early 2000, HR managers tend to be either ignorant of or all too ready to reject the evidence (Guest and King 2004) and there is no evidence that HR managers are associated with, and by implication responsible for, the adoption of these practices. Caldwell et al. (2011) propose that if HR professionals adopt an ethical stewardship framework and the qualities of transformative leaders, they will be more aware of their ethical duties towards their organizations and more effective in helping them to create increased wealth, achieve desired organizational outcomes and establish a work climate that is more satisfying to their employees, assuming in this way an ethical leadership role.

7. LIMITATIONS

The results from this study should be interpreted with an acknowledgment of the following limitations. A serious limitation of the current research was its reliance on a self-reported survey from a single source and at one point in time. Since all data was obtained from a single questionnaire, it is possible that common method variance inflated the true relationships between the antecedents and outcomes.

This research also considered the HR system as the only possible explanation of organizational performance, even if, in one of the first studies carried out in the strategic HRM field, Huselid and Becker (2000) recommended readers not to consider the HR system as the only possible explanation for organizational performance.

This model also encompasses a strict linear view of causality, which goes from inputs to outcomes through mediators. The "reverse causality" argument suggests instead that outcomes exert an important role in defining HR practices and mediators (Boselie et al. 2005).

8. CONCLUSIONS

The results of this study provide new insights about the structure of ethical climate and the contextual factors that enhance or mitigate its effects. However, the results also point to a number of important questions for researchers interested in understanding the structure and impact of the ethical context of organizations.



Future research should analyze the relationship between HR ethical practices, sustainability and ethical climate in a more general and overall survey, to include other HR practices that are not part of the Ability, Motivation, Opportunity theory (for example, downsizing, employment security, work-life balance policies) and not only the local types of ethical climate. Furthermore, more research is needed to test the present model on other populations. While this sample is suitable for the current study, the background and practices of European organizations may limit the transfer of these findings to other cultural or organizational settings. Future research in other countries and organizational settings would be valuable to investigate the possible relations between HR ethical practices, sustainability and ethical climate.



APPENDIX 1 • HR ETHICAL PRACTICES ITEMS

We would like to ask you some questions about the human resource management practices used in your organization. Please answer the following in terms of how it really is in your company, not how you would prefer it to be. Please indicate to what extent your organization implements the following human resource management activities. (Do not know; Never; Rarely; Occasionally; Frequently; Always)

ABILITY

- Attracting and selecting employees who share the organization's values.
- Developing ethical brochures and other material used to attract job applicants.
- Hiring according to selection processes that enlarge workforce diversity.
- Hiring according to selection processes that avoid discrimination.
- Employing people who show relatively high levels of moral development.
- Carrying out training initiatives that focus on the values of the organization.
- Presence of ethical leadership programmes.
- Creating cognitive conflict to stimulate independent decisions in ethically ambiguous situations.
- Developing employee skills in stakeholder engagement and communication.

MOTIVATION

- Developing performance goals that focus on means as well as on ends, using not only outcome-based but also behaviour-based performance evaluations.
- Senior management compensation (including the CEO's compensation) processes are transparent and accountable.
- Gathering performance assessment information from those who can most closely observe a subordinate's performance as well as understanding the job itself.
- Linking bonus and variable pay to ethical behaviour based on social performance objectives.
- Promoting awards for good citizenship (moral behaviour).
- Using variable pay as a supplement and not as a replacement for a "fair" base salary.
- Basing contingent pay systems on rigorous measures of performance that are subject to employee control.
- Implementing systems that minimize the influence of wage compression.
- Evaluating the fairness of the reward system, monitoring compliance with legislative mandates and avoiding discrimination.

OPPORTUNITY

- Employees are encouraged to take work-related decisions.
- Presence of employee volunteer programmes.



- Giving employees the opportunity to decide alternatives that affect them, such as work hours or the placement of equipment.
- Encouraging members to provide solutions when the organization faces problems.
- Ensuring that pay and career systems are applied in a consistent way, without discrimination in terms of gender, race or of other forms, and with regular monitoring and periodic auditing.
- Involving employee representatives and unions in the design, application and review of the company's human resource management system.
- A career mechanism that is fair and visible to all.
- Encouraging the reporting of unethical behaviour.
- Encouraging whistle-blowing on ethical issues.

SUSTAINABILITY

- What do you believe is the status of overall sustainability in your organization's agenda?
- How has your organization's commitment to sustainability—in terms of management attention and investment—changed over the past years?
- How do you expect your organization's commitment to sustainability—in terms of management attention and investment—to change over the three years ahead?

APPENDIX 2 • SUSTAINABILITY ITEMS

- ❶ What do you believe is the status of overall sustainability in your organization's agenda? (Do not know (0), Never considered for the agenda (1), Excluded from the agenda because viewed as passing fad (2), Temporarily on the agenda, but not core (3), On the agenda permanently, but not core (4), Already a permanent fixture and core strategic consideration (5).)
- ❷ How has your organization's commitment to sustainability—in terms of management attention and investment—changed over the past years? (Do not know (0), Decreased significantly (1), Somewhat decreased (2), No changes (3), Somewhat increased (4), Increased significantly (5).)
- ❸ How do you expect your organization's commitment to sustainability—in terms of management attention and investment—to change in the three years ahead? (Do not know (0), Will decrease significantly (1), Will decrease somewhat (2), No changes (3), Will increase somewhat (4), Will increase significantly (5).)



REFERENCES

- Appelbaum E., Bailey T., Berg P. and Kalleberg A. (2000), *Manufacturing Advantage: Why High-Performance Work Systems Pay Off*, Ithaca, Cornell University Press
- Arbogast S.V. (2008), *Resisting Corporate Corruption: Lessons in Practical Ethics from the Enron Wreckage*, Salem (MA.), M&M Scrivener Press
- Ardichvili A. and Jondle D. (2009), "Ethical Business Cultures: A Literature Review and Implications for HRD", *Human Resource Development Review*, 8 (2): 223-244
- Ashforth B.E. and Humphrey R.H. (1995), "Emotion in the Workplace: A Reappraisal", *Human Relations*, 48 (2): 97-125
- Barry B. (1997), "Sustainability and Intergenerational Justice", *Theoria*, 45: 43-65
- Bartels L.K. and Martell K. (1998), "The Relationship between Ethical Climate and Ethical Problems within Human Resource Management", *Journal of Business Ethics*, 17 (7): 799-804
- Beatty R.W., Ewing J.R. and Tharp C.G. (2004), "HR's Role in Corporate Governance: Present and Prospective", *Human Resource Management*, 42 (3): 257-269
- Becker U.C. (2012), *Sustainability Ethics and Sustainability Research*, Heidelberg, Springer
- Bollen K.A. (1989), *Structural Equations with Latent Variables*, New York, Wiley
- Boselie P., Dietz G. and Boon C. (2005), "Commonalities and Contradictions in HRM and Performance", *Human Resource Management Journal*, 15 (3): 67-94
- Boudreau J.W. and Ramstad P.M. (2005), "Talentship, Talent Segmentation and Sustainability: A New HR Decision Science Paradigm for a New Strategy Definition", *Human Resource Management*, 44 (2): 129-136
- Buckley M.R., Beu D.S., Frink D.D., Howard J.L., Berkson H., Mobbs T.A. and Ferris G.R. (2001), "Ethical Issues in Human Resources Systems", *Human Resource Management Review*, 11 (1): 11-29
- Caldwell C., Linh P.T. and Tuan A. (2011), "Strategic Human Resource Management as Ethical Stewardship", *Journal of Business Ethics*, 98: 171-182
- Churchill G.A. (1979), "A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs", *Journal of Marketing Research*, 16: 64-73
- Colakoglu S., Lepak D.P. and Hong Y. (2006), "Measuring HRM Effectiveness: Considering Multiple Stakeholders in a Global Context", *Human Resource Management Review*, 16 (2): 209-218
- Cornelius N. and Gagnon S. (2004), "Still Bearing the Mark of Cain? Ethics and Inequality Measurement", *Business Ethics, A European Review*, 13 (1): 26-40
- Cullen J.B., Parboteeah K.P. and Victor B. (2003), "The Effect of Ethical Climates on Organizational Commitment: A Two-Analysis", *Journal of Business Ethics*, 46 (2): 127-141



- DeConinck J.B. (2011), "The Effects of Ethical Climate on Organizational Identification, Supervisory Trust, and Turnover among Salespeople", *Journal of Business Research*, 64 (6): 617-624
- Diamantopoulos A. and Winklhofer H. (2001), "Index Construction with Formative Indicators: An Alternative to Scale Development", *Journal of Marketing Research*, 38: 269-277
- Diamantopoulos A. and Siguaw J.A. (2006), "Formative versus Reflective Indicators in Organisational Measure Development: A Comparison and Empirical Illustration", *British Journal of Management*, 17: 263-282
- Dibbern J., Goles T., Hirschheim R.A. and Jayatilaka B. (2004), "Information Systems Outsourcing: A Survey and Analysis of the Literature", *The Data Base for Advances in Information Systems*, 35 (4): 6-102
- Dijkstra T.K. (1983), "Some Comments on Maximum Likelihood and Partial Least Squares Methods", *Journal of Econometrics*, 22 (1/2): 67-90
- Docherty P., Kira M. and Shani A.B. (Rami) (2008), *Creating Sustainable Work Systems: Developing Social Sustainability*, 2nd edition, London, Routledge
- Duarte P.A.O. and Raposo M.L.B. (2010), "A PLS Model to Study Brand Preference", in V. Esposito Vinzi, W.W. Chin, J. Henseler and H. Wang (eds), *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*, New York, Springer Handbooks of Computational Statistics, 449-486
- Efron B. and Tibshirani R.J. (1998), *An Introduction to the Bootstrap*, New York, Chapman and Hall/CRC
- Ehnert I. (2009), *Sustainable Human Resource Management: A Conceptual and Exploratory Analysis from a Paradox Perspective. Contributions to Management Science Series*, Heidelberg, Physica/Springer-Verlag
- Eisenberg N. (1986), *Altruistic Emotion, Cognition, and Behavior*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates
- Esposito Vinzi V., Chin W.W., Henseler J. and Wang H. (2010), *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*, New York, Springer Handbooks of Computational Statistics
- Falk R.F. and Miller N.B. (1992), *A Primer for Soft Modeling*, Akron (OH), University of Akron Press
- Figueroa R. and Mills C. (2003), "Environmental Justice", in D. Jamieson (ed.), *A Companion to Environmental Philosophy*, Oxford, Blackwell, 426-438
- Ford R.C. and Richardson W.D. (1994), "Ethical Decision-Making: A Review of the Empirical Literature", *Journal of Business Ethics*, 13: 205-221
- Fornell C. (1982), "A Second Generation of Multivariate Analysis: An Overview", in C. Fornell (ed.), *A Second Generation of Multivariate Analysis*, New York, Praeger, 1: 1-21



- Fornell C. and Bookstein F. (1982), "A Comparative Analysis of Two Structural Equation Models: LISREL and PLS Applied to Market Data", in C. Fornell (ed.), *A Second Generation of Multivariate Analysis*, New York, Praeger, 1: 289-323
- Fornell C. and Robinson W.T. (1983), "Industrial Organization and Consumer Satisfaction/dissatisfaction", *Journal of Consumer Research*, 9 (4): 403-412
- Freeze R.D. and Raschke R.L. (2007), "An Assessment of Formative and Reflective Constructs in IS Research", *ECIS Proceedings*, University of St. Gallen, 171: 1481-1492
- Gneezy U. and Rustichini A. (2000), "A Fine Is a Price", *Journal of Legal Studies*, 29: 1-18
- Guest D.E. and King F. (2004), "Power, Innovation and Problem-Solving: The Personnel Managers' Three Steps to Heaven?", *Journal of Management Studies*, 41: 401-423
- Heery E. (2002), "Partnership vs Organizing: Alternative Futures for British Trade Unionism", *Industrial Relations Journal*, 33 (1): 20-35
- Henseler J., Ringle C.M. and Sinkovics R.R. (2009), "The Use of Partial Least Squares Path Modelling in International Marketing", in R.R. Sinkovics and P.N. Ghauri (eds), *Advances in International Marketing*, 20: 277-320
- Higgins C.A., Duxbury L.E. and Irving R.H. (1992), "Work-Family Conflict in the Dual-Career Family", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51 (1): 51-75
- Holling C.S. (2001), "Understanding the Complexity of Economic, Ecological and Social Systems", *Ecosystems*, 4: 390-405
- Hulland J.S. (1999), "Use of Partial Least Squares (PLS) in Strategic Management Research: A Review of Four Recent Studies", *Strategic Management Journal*, 20 (4): 195-204
- Huselid M.A. and Becker B.E. (2000), "Comment on Measurement Error in Research on Human Resources and Firm Performance: How Much Error Is There and How Does It Influence Effect Size Estimates?", *Personnel Psychology*, 53 (4): 835-854
- Jiang K., Lepak D., Han K., Hong Y., Kim A. and Winkler A. (2012), "Clarifying the Construct of Human Resource Systems", *Human Resource Management Review*, 22: 73-85
- Jöreskog K.G. and Wold H.O. (1982), "The ML and PLS Technique for Modelling with Latent Variables: Historical and Comparative Aspects", in *Systems under Indirect Observation*, Amsterdam, North-Holland, 1: 263-279
- Jöreskog K.G. and Sörbom D. (2006), *LISREL 8.8 for Windows* [computer software], Scientific Software International



- Kang D.S., Stewart J. and Kim H. (2011), "The Effects of Perceived External Prestige, Ethical Organizational Climate, and Leader-Member Exchange (LMX) Quality on Employees' Commitments and Their Subsequent Attitudes", *Personnel Review*, 40 (6): 761-784
- Kim N.Y. and Miller G. (2008), "Perceptions of the Ethical Climate in the Korean Tourism Industry", *Journal of Business Ethics*, 82 (4): 941-954
- Koonmee K., Singhapakdi A., Virakul B. and Lee D.J. (2009), "Ethics Institutionalization, Quality of Work Life, and Employee Job-Related Outcomes: A Survey of Human Resource Managers in Thailand", *Journal of Business Research*, 63 (1): 20-26
- Lewis M. (2002), "The Man Who Crashed the World", *Vanity Fair*, 588 (August): 98-103, 136-139
- Lohmöller J.B. (1989), *Latent Variable Path Modelling with Partial Least Squares*, Heidelberg, Physica/Verlag
- MacKenzie S.B., Podsakoff P.M. and Jarvis C.B. (2005), "The Problem of Measurement Model Misspecification in Behavioural and Organisational Research and Some Recommended Solutions", *Journal of Applied Psychology*, 90 (4): 710-730
- Marrewijk M. and Werre M. (2003), "Multiple Levels of Corporate Sustainability", *Journal of Business Ethics*, 44: 107-119
- Martin K.D. and Cullen J.B. (2006), "Continuities and Extensions of Ethical Climate Theory: A Meta-Analytic Review", *Journal of Business Ethics*, 69: 175-194
- Martin G. and Woldring K. (2001), "Ready for the Mantle? Australian Human Resource Managers as Stewards of Ethics", *International Journal of Human Resource Management*, 12 (2): 243-256
- Mulki J., Jaramillo J. and Locander W. (2008), "Effect of Ethical Climate on Turnover Intention: Linking Attitudinal- and Stress Theory", *Journal of Business Ethics*, 78: 559-574
- Orlitzky M., Swanson D.L. and Quartermaine L.K. (2006), "Normative Myopia, Executives' Personality, and Preference for Pay Dispersion: Toward Implications for Corporate Social Performance", *Business & Society*, 45: 149-177
- Ötken A.B. and Cenkci T. (2012), "The Impact of Paternalistic Leadership on Ethical Climate: The Moderating Role of Trust in Leader", *Journal of Business Ethics*, 108 (4): 525-536
- Parboteeah K.P. and Kapp E. (2008), "Ethical Climates and Safety-Enhancing Behaviors: An Empirical Test", *Journal of Business Ethics*, 80: 515-529
- Parboteeah K. P., Lin Y.T, Chen I.H, Lee A.Y.P. and Chung A. (2010), "Establishing Organizational Ethical Climates: How Do Managerial Practices Work?", *Journal of Business Ethics*, 97 (4): 599-611



- Pavlou P.A. and Chai L. (2002), "What Drives Electronic Commerce across Cultures? A Cross-Cultural Empirical Investigation of the Theory of Planned Behaviour", *Journal of Electronic Commerce Research*, 3 (4): 240-253
- Pless N.M. and Maak T. (2004), "Building an Inclusive Diversity Culture: Principles, Processes and Practice", *Journal of Business Ethics*, 54: 129-147
- Rathert C. and Fleming D.A. (2008), "Hospital Ethical Climate and Teamwork in Acute Care: The Moderating Role of Leaders", *Health Care Management Review*, 33 (4): 323-331
- Reichers A.E. and Schneider B. (1990), "Climate and Culture: An Evolution of Constructs", in B. Schneider (ed.), *Organizational Climate and Culture*, San Francisco, Jossey-Bass, 5-39
- Reinartz W., Krafft M. and Hoyer W.D. (2004), "The Customer Relationship Management Process: Its Measurement and Impact on Performance", *Journal of Marketing Research*, 41 (3): 293-305
- Saini A. and Martin K.D. (2009). "Strategic Risk-Taking Propensity: The Role of Ethical Climate and Marketing Output Control", *Journal of Business Ethics*, 90 (4): 593-606
- Schein E.H. (2004), *Organizational Culture and Leadership*, San Francisco, Jossey-Bass
- Schminke M., Ambrose M.L. and Neubaum D.O. (2005), "The Effect of Leader Moral Development on Ethical Climate and Employee Attitudes", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 97 (2), 135-151
- Schneeweiß H. (2001), "Consistency at Large in Models with Latent Variables", in K. Haagen, D.J. Bartholomew and M. Deistler (eds), *Statistical Modeling and Latent Variables*, Amsterdam, North-Holland, 299-320
- Schneider K.T., Hitlan R.T. and Radhakrishnan P. (2000), "An Examination of the Nature and Correlates of Ethnic Harassment Experiences in Multiple Contexts", *Journal of Applied Psychology*, 85: 3-12
- Schneider B. and Reichers A.E. (1983), "On the Etiology of Climates", *Personnel Psychology*, 36 (1): 19-41
- Schweper C.H. Jr, Ferrell O. and Ingram T. (1997), "The Influence of Ethical Climate and Ethical Conflict on Role Stress in the Sales Force", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25: 99-108
- Schweper C.H. (2001), "Ethical Climate's Relationship to Job Satisfaction, Organizational Commitment, and Turnover Intention in the Sales Forces", *Journal of Business Research*, 54 (1): 39-52
- Scott P. (2005), "A Theology of the Built Environment: Justice, Empowerment, Redemption", *Studies in Christian Ethics*, 18 (3): 148-151



- Shin Y. (2012), "CEO Ethical Leadership, Ethical Climate, Climate Strength, and Collective Organizational Citizenship Behavior", *Journal of Business Ethics*, 108 (3): 299-312
- Sillanpaa M. and Jackson W. (2002), "A New Deal for Sustainable Development in Business: Taking the Social Dimension Seriously", *Greener Management International*, 39 (Autumn): 93-115
- Smith H.J., Thompson R. and Iacovou C. (2009), "The Impact of Ethical Climate on Project Status Misreporting", *Journal of Business Ethics*, 90: 577-591
- Stewart R., Volpone S.D., Avery D.R. and McKay P. (2011), "You Support Diversity, but Are You Ethical? Examining the Interactive Effects of Diversity and Ethical Climate Perceptions on Turnover Intentions", *Journal of Business Ethics*, 100: 581-593
- Tseng F.C. and Fan Y.J. (2011), "Exploring the Influence of Organizational Ethical Climate on Knowledge Management", *Journal of Business Ethics*, 101 (2): 325-342
- Vardi Y. (2001), "The Effects of Organizational and Ethical Climates on Misconduct at Work", *Journal of Business Ethics*, 29: 325-337
- Vickers M.R. (2005), "Business Ethics and the HR Role: Past, Present, and Future", *Human Resource Planning*, 28 (1): 26-32
- Victor B. and Cullen J.B. (1988), "The Organizational Bases of Ethical Work Climates", *Administrative Science Quarterly*, 33: 101-125
- Vidaver-Cohen D. (1998), "Moral Climate in Business Firms: A Conceptual Framework for Analysis and Change", *Journal of Business Ethics*, 17 (11): 1211-1226
- WCED – World Commission on Environment and Development (1987), *Our Common Future*, Oxford, Oxford University Press
- Weaver G.R., Trevino L.K. and Cochran P.L. (1999), "Corporate Ethics Practice in the Mid-1990s: An Empirical Study", *Journal of Business Ethics*, 18: 283-294
- Weaver G.R. and Trevino L.K. (2001), "The Role of Human Resources in Ethics/Compliance Management", *HRM Review*, 11: 113-134
- Wells D. and Schminke M. (2001), "Ethical Development and Human Resources Training. An Integrative Framework", *Human Resource Management Review*, 11: 135-158
- Werbel J. and Balkin D.B. (2010), "Are Human Resource Practices Linked to Employee Misconduct? A Rational Choice Perspective", *Human Resource Management Review*, 20 (4): 317-326
- Wiley C. (2000), "Ethical Standards for Human Resource Management Professionals: A Comparative Analysis of Five Major Codes", *Journal of Business Ethics*, 25 (2): 93-114



- Winstanley D. and Woodall J. (2000), *Ethical Issues in Contemporary Human Resource Management*, Basingstoke, Palgrave MacMillan
- Wold H. (1982), “Soft Modeling: The Basic Design and Some Extensions”, in K.G. Jöreskog and H. Wold (eds), *Systems under Indirect Observation: Causality, Structure, Prediction*, Amsterdam, North-Holland, 2: 1-54
- (1985), “Partial Least Squares”, in S. Kotz and N.L. Johnson (eds), *Encyclopedia of Statistical Sciences*, New York, Wiley, 6: 581-591
- Worley C.G. and Lawler E. III (2010), “Built to Change Organizations and Responsible Progress: Twin Pillars of Sustainable Success”, in W. Passmore, A. Shani and R. Woodman (eds), *Research in Organizational Change and Development*, Amsterdam, Elsevier Press, 18: 1-49
- Zohar D. and Luria G. (2005), “A Multilevel Model of Safety Climate: Cross-Level Relationships between Organization and Group-Level Climates”, *Journal of Applied Psychology*, 90 (4): 616-628

SARAH MARIE HALL

DISJOINTED DISCOURSES OF ETHICAL CONSUMPTION: JUXTAPOSING CONSUMER AND COMPANY NARRATIVES

Abstract. Ethical Consumption is now a well-known term and a recognised research agenda. However, there are known to be disjointed and indeed multiple discourses of ethical consumption within the academic literature, with regard to the associated terminologies and practices that it encompasses. This paper contributes to previous and ongoing academic critique by opening up the discourses of ethical consumption to further inspection. The discussion draws on ethnographic research with consumers in the North West of England and corporate interviews conducted with a range of companies across the UK. Using these data, the discourses of ethical consumption—according to consumers and companies—are juxtaposed. These findings illustrate that discourses of ethical consumption are also fragmented in their normative definitions, in assumed access to knowledge, and the ethical dimensions of consumption decision-making. The discussion concludes that, with these currently disjointed discourses, more research needs to be conducted that unpacks what ethical consumption means to different actors and how these differences may be resolved.

Key words. Ethical Consumption, Discourse, Morals, Consumers, Qualitative Research Methods

1. INTRODUCTION

For the last twenty years the term “ethical consumption” has been applied to describe an alternative set of consumption behaviours and practices (Carrigan et al. 2004; Hall 2011). Ethical consumption has been described as a concept, consumer movement and lifestyle choice, built around ideas of care, solidarity and responsibility towards others (see Barnett et al. 2005; Hall 2013). In the UK, the ethical consumer movement appears to have been strongly influenced by an amalgamation of movements, including heightened consumer awareness of business practices (McGregor 2006), increasing corporate social responsibility mandates within business and corporations (Mackenzie and Rice 2001) and a buzz of academic interest in moral responsibilities (Smith 2000). By recognising that multiple phenomena may have led to this consumer interest and a so-called consumer movement toward ethical behaviour, academics and policy-makers can further understand how various ethics of consumption, or disjointed discourses, have developed.



Although ethical consumption behaviours are considered a rather recent phenomenon, ethical consumption is not especially new or founded on new debates. For instance, in the UK the Co-operative movement dates back to the nineteenth century, and a concern for environmental ethics (closely related to development ethics) can be traced back to the late 1960s (Lang and Gabriel 2005; Smith 2000). Likewise, Hollander (2003, 61), in her analysis of the sugar industry (going as far back as the nineteenth century), notes that “[s]ugar was the first mass-consumer commodity produced at a distance from consumers and has long raised moral questions for consumers, first with regard to slavery.” As Freidberg (2003b, 30) discusses, fair trade emerged in the UK in the 1960s, as part of a movement “seeking to address the structural inequalities of North-South relations.” Using the example of organic salad mix, Guthman (2003) has also shown how moral discourses change over time, with various discourses—including class, self-surveillance, identity and health—being interwoven into the story of this commodity. In short, moral readings within consumption are not new, given that consumption is by its very nature an ethically entangled and morally significant process (Hall 2011; Wilk 2001).

Research has recognised ethical consumption to be a highly complex, multifaceted issue (see Hall 2013). However, as this paper explores, there appear to be disjointed discourses of ethical consumption that are worthy of further investigation, such as between the companies who make or distribute consumer goods and those who consume them. Recognising that there are multiple discourses of ethical consumption is important—for both research and practice in the world of ethical consumption—if government and company policies are to properly understand and account for the impacts of consumption on the economy, environment and society.

Theories of ethical consumption have more recently been criticised for positioning the practices of such consumption as different to “ordinary” consumption, and thus excluding the values involved in everyday consumption practices (Hall 2011). This precise issue has been raised by Wilk (2001, 255); that “ordinary” people have to face “moral questions, which have a tangible basis in the everyday, not in academic or intellectual discourse”. As he continues,

The moral issues raised by consumption therefore have a dual nature (at least): they are both grounded in common human experience, in “practical reason”, and at the same time they are part of public discourses about morality, a discourse that has a broader cultural, symbolic and political context.

With this in mind, this paper takes a cross-cutting approach to analysing the various discourses of ethical consumption, looking first at theoretical discourses, and then at those according to consumers and companies. These theoretical and empirical



discourses are not necessarily intended to parallel one another, but rather are used to emphasise and flesh out how and where ethical consumption discourses vary.

The findings discussed herein are drawn from ethnographic research with consumers and interviews with companies in the UK.¹ To clarify the use of key terms, when discussing morals and ethics I refer to the values and norms by which people live their lives, and give their actions meaning (Smith 2000). The academic discourses discussed are those conversations and ideas that have dominated the current literature on ethical consumption. When referring to the discourses of ethical consumption that emerged from the empirical research, I apply the same technique described by Miller (1998, 66), that “discourse is used here in a literal sense to refer to what people first say about a topic without any prompting or delving.” Whilst being aware that I was researching ethics and consumption, neither ethnographic nor company-based participants were at any point specifically asked or probed about “ethical consumption”.

The paper is structured as follows. Firstly, theoretical discourses of ethical consumption are explored (section 2), with a focus on associated terminologies (section 2.1) and practices (section 2.2). Following this, the research design is outlined, describing the methods used to research companies and consumers (section 3). These findings are then juxtaposed (section 4) and presented beneath the subtitles “Defining ethical consumption” (section 4.1), “Assessing information” (section 4.2) and “Ethical decision-making” (section 4.3), before drawing a number of conclusions (section 5).

2. THEORETICAL DISCOURSES OF ETHICAL CONSUMPTION

It has been recognised that there are ambivalences and tensions in ethical consumption discourses, such as between meanings and practices (see Clarke et al. 2007; Dombos 2008). To distinguish between these multiple discourses of ethical consumption, this section opens up the various definitions and array of practices of ethical consumption, according to relevant literature.

2.1. TERMINOLOGIES

The term “ethical consumption”, as already established, is complex and multifaceted. As a concept that arose in the 1990s, ethical consumption is associated with a

¹ This research was carried out as part of an ESRC-funded study (see Hall 2010).



range of consumer behaviours (Harrison et al. 2005) and responsible business practices (Carmichael 2001). As Barnett et al. (2005, 26) describe,

There has been the emergence of initiatives and movements campaigning around such issues as fair trade, corporate social responsibility, and sustainable consumption [...] It is this family of activities that we refer to here as “ethical consumption”.

Ethical consumption requires consumers to make (considered and informed) adaptations to their lifestyle, with the aim of reducing negative effects on the environment, people and animals (Clark 2006). As defined in *The Rough Guide to Ethical Shopping*, ethical consumerism “is about taking responsibility for your day-to-day impact upon the world” (Clark 2004, vii). It is also regarded as a movement of morally conscious and ethically informed consumers taking action against unethical production practices that may occur in the earlier “life history” of a product (see Appadurai 1986; Freidberg 2003a).

There are also multiple descriptors (e.g. ethical, local, organic, sustainable), certification schemes (e.g. Soil Association, Rainforest Alliance, Fair Trade) and modes of (ethical) production (e.g. community, co-operative, farmers’ markets) associated with ethical consumption (see Beagan et al. 2010; Dombos 2008; Harrison et al. 1996; Hobson 2003; Holloway and Kneafsey 2000; Lang and Gabriel 2005; Pratt 2008; Seyfang 2004; Slocum 2008). Some consideration has also been given to the tensions between these, such as fair trade and local production, or certified organic and farmers’ market goods, and whether they are compatible (Shaw and Newholm 2002). A number of associated sentiments are also concurrent with ethical consumption discourses, including care for others (Mackenzie and Rice 2001), trust (Howard and Willmott 2001), duty and obligation (Dolan 2005), desire and shame (Dombos 2008) and authenticity (Pratt 2008). In this sense, the phrase “ethical consumption” has become an umbrella concept to describe consumption choices that are motivated by an awareness of, and for the benefit of, others.

From both a company and consumer perspective, the term “ethical” is problematic and rather loaded (Beagan et al. 2010, Carmichael 2001, Howard and Willmott 2001). Ethical consumption, for example, is discussed as being distinct from green or sustainable consumption, but with little attention paid to *how* (see Hall 2013). Some other phrases have been used to describe ethical consumption practices (see Beagan et al. 2010), such as “critical consumerism” (Sassatelli 2006, 220), “politically charged consumer activism” (Sassatelli 2006, 222) and “green consumerism” (Lockie et al. 2000). However, a number of alternative terms have been suggested as being better able to explain the processes behind morally motivated consumption, including “actionable responsibility” (Eden 1995), “conscious consumption” (Howard and Willmott 2001) and “the everyday ethical” (Hall 2011).



It has also been recognised that ethical consumption discourses often position themselves outside the realm of, or in addition to, “ordinary” values of consumption (Barnett et al. 2005; Clarke et al. 2007; Hall 2010, 2011), giving little attention to the moral questions bound up within everyday consumption practices and decision-making (Miller 1998). The following section continues with this line of thought, to consider the plethora of practices associated with ethical consumption.

2.2. PRACTICES OF ETHICAL CONSUMPTION

The numerous behaviours and practices associated with ethical consumption also play an important role in the construction of the discourse, particularly when considering what and whom ethical consumption involves. As an alternative to the predictability of capitalist markets, ethical consumption is argued to open up avenues to new forms of consumption (Clarke et al. 2007). Behavioural change to more “ethical” consumption practices (see Hobson 2033) is thought to be motivated by increased knowledge and understandings of production practices and/or the effects of consumption choices (Bickerstaff and Walker 2001; Holloway and Kneafsey 2000). Social practice theories have, however, argued that behavioural change is not necessarily motivated by supplying consumers with information (as a critique of information-deficit models), but that practices themselves should be seen as “the core unit of analysis” (Hargreaves 2011, 82; also see Catney et al. 2013).

Ethical consumption discourses also often stress that there are multiple ways of practicing ethical consumption. For example, it is thought possible to make an effect through buying, using “devices” (Barnett et al. 2005, 31) or “ethically loaded commodities” (Dombos 2008, 126). These items might be organic, local, fairly traded, free range, or not tested on animals, and are often priced at a premium (Hollander 2003), which is reflective of the improved environmental or humanitarian conditions in which they were produced. Such so-called ethical products might also be associated with particular spaces, such as the association of farmers’ markets with local produce (Slocum 2008), whereby sites of consumption may also become integrated into ethical consumption practices.

The avoidance of certain goods or brands is another form of ethical consumption, otherwise referred to as boycotting (Holloway and Kneafsey 2000). In this instance, consumers may avoid buying items produced under particular conditions or by specific companies, as a sign of disapproval. Whilst boycotting practices are quite difficult to trace, the negative effect they can have on brand credibility is well documented (see Clark 2006). Sustainable and anti-consumerism discourses also point to voluntary simplicity as a form of ethical consumption (Shaw and Newholm 2002, 169), and the use of second-hand goods (see Gregson and Crewe 2003), as



a means of consuming with an ethic of frugality (Evans 2011). Thus a range of use and anti-use narratives surround ethical consumption, some of which may be conflicting (Shaw and Newholm 2002).

However, expressing certain ethical values through purposive consumption is not possible for some consumers, who may lack knowledge and understanding—argued by some to be a prerequisite to responsible action (Barnett et al. 2005)—or cannot afford the premium prices of “ethical” goods. As Howard and Willmott (2001, 119) explain:

Despite growing affluence, for a significant proportion of the population these [ethical] concerns are secondary to price and affordability. For them the ethical issue may be feeding their family well on a limited budget. In this context, ethical consumption can be seen as yet another means by which the privileged can differentiate themselves from the mass.

These external barriers to participation work to segregate the practices of ethical consumption from everyday consumption activities, and isolate those who cannot afford to practice them and for whom access is limited (Harrison et al. 1996; Seyfang 2004; Smith 2000). In addition, as Dolan (2005, 383) points out, “the pursuit of an ethical agenda” by the methods currently available is “conditioned by characteristics of class, race, ethnicity and gender”. In the theoretical discourse, therefore, the term “ethical consumer” often refers to a particular demographic of people, who practice a particular form of ethical consumerism (see Hall 2011).

To summarise, there is much complexity surrounding what ethical consumption is and what it entails (Seyfang 2004), with a common assumption that this form of consumption is “an appropriate medium through which to express political values” (Dolan 2005, 383). In addition, the totalising character of alternative consumption movements, and the discourse that surrounds them, often “hides the fact that the different qualities evoked [...] do not in fact entail each other and may pull in different directions” (Pratt 2008, 54). It is rarely considered, for instance, that ethical forms of production, such as organic growing, might depend “on the same systems of marginalized labour as does fast food” (Guthman 2003, 55-56). Hence, the integration of the various terminologies and practices subsumed under the title of “ethical consumption” has sought to bring together a range of processes and practices that sometimes operate independently of one another and may at times be only tenuously linked.

As a result, fragments start to appear in the discourses encapsulated within “ethical consumption”. Discourses of ethical consumption are also often associated with consumers, rather than with companies who produce ethical consumer goods, perhaps because studies using company data tend to focus more on ethical trade



(e.g. Freidberg 2003b; Hughes 2006). As such, this paper argues for a deeper investigation into discourses of ethical consumption in practice, according to different actors, if the impacts of such practices and decision-making are to be fully understood and appropriately reflected in research and policy-making. To deconstruct these discourses, this paper takes the novel approach of using narratives from both consumers and companies. The research design and methodologies that were used to derive these data are described below.

3. RESEARCH DESIGN

This paper will compare and contrast consumer and company narratives with regard to reported and observed discourses of ethical consumption. To do this, data gathered during research with both consumers and companies are used. The consumer-based findings presented in this paper were collected during ethnographic research with six families (Grey, Green, Johnson, Robinson, Silva and Smith) from 2007-2009.² These families all resided in the North West of England, and were drawn from a range of socio-economic backgrounds. The families were recruited with the help of gatekeepers from local places of worship, nurseries and youth centres or through snowballing and were self-selecting, on the basis that they lived with their family (the wider research project was interested in consumption decision-making and thus the interaction between family members was essential). The families participated for a period of between four to twenty-four months, in one to three episodes.³ In conducting this research with six families, the aim was not to be representative of family consumption across the UK, but instead to garner detail and depth into the ethics of everyday consumption, and consequently into the various discourses of ethical consumption (see Hall 2011).

Ethnography was deemed the most suitable and sensitive form of enquiry for investigating ethics in family consumption (see Hall 2009; 2011), which involves the

² First names and surnames have been changed for the purposes of anonymity and participants are referred to using pseudonyms chosen at random.

³ The term “episode” describes the periods of participation (around three to four months) with intervals between, during which time contact with participants was maintained using greetings/occasions cards, telephone calls, text messages, emails and a social networking website (see Hall 2009). Episodes are referred to using a coding system, e.g. Episode 1 Meeting 2 would be “E1 M2”, Episode 2 Interview 3 would be “E2 Int. 3”.



ethnographer participating in and observing daily routines, whilst developing on-going relations with those involved (Emerson et al. 1995). This method allows the researcher to engage with real-life complexities and to understand “the everyday lives of people who ‘live them out’” (Crang and Cook 2007, 1). Methods used included ethnographic observations of everyday consumption activities including grocery, clothes and internet shopping, and mealtimes. Single-person and group interviews were also used, most of which took place in the participants’ homes, but also in the workplace, cafes and whilst shopping. Participatory tasks formed another part of the ethnographic design, such as analysing shopping receipts, tours of kitchens and kitchen cupboards, and photo diaries narrated by participants (see Hall 2011 for further details).

To investigate company-based discourses of ethical consumption, interviews were chosen as an appropriate and frequently-used research technique in this area of study (see Colls and Evans 2008; Hughes 2006; Shurmer-Smith 2002). Interviewing allows for a targeted, comparative discussion of specific issues (Bennett 2002), and in the semi-structured interviews conducted participants were questioned about the history of the company, target customer(s), and techniques used to communicate company ethics to consumers. Over thirty companies were contacted and invited to participate in the research, however difficulties were encountered in finding companies to take part (during the recession), and so fewer but more in-depth interviews took place. The participants in these interviews were representatives of the companies, either staff members from the corporate social responsibility (CSR) or marketing department (although sometimes these departments were merged), or the store owner (in the case of the smaller companies). The rationale for selecting these staff members as company representatives was to ensure that participants were able to answer questions about their customers, and had experience of interaction with public discourses about ethical consumption, as opposed to someone from the trading or production aspect of the business who might not be as attuned to these issues.

A total of thirteen companies and fourteen participants took part in the interviews (one interview involved two participants), between May 2008 and August 2009. Efforts were made to include companies varying in size, operation scale and produce/services in order to ensure that a range of ethical consumer discourses were reported. This included: two national supermarket chains (H, L), one international confectionary company (M), one national department store (G), one national whole foods company (A), two local delicatessens (F, I), one national fashion and home-ware chain (J), one international beauty and cosmetics company (C), one artisan deli company (B), one national shoe company (K), one national building so-



ciety (D) and one international bank (E).⁴ The interviews lasted an average of sixty minutes. Eight interviews were conducted face-to-face at the company headquarters or store, four on the telephone and one by email, according to the preference and availability of interviewees.

Although some variations in the discourses reported may in part be a reflection of the range of companies and consumers in the sample and of the different methods used to collect the data, there is much consistency to note. All participants were self-selecting, all the data were collected by the same researcher, all the fieldwork took place as part of the same broader research project, and all the interviews were semi-structured and accompanied by observation notes. Therefore the comparison that follows is on the basis that context-appropriate, qualitative methodologies were used to collect the data from each group. In addition, the data were all analysed using the same technique of grounded theory, which involves a close reading of the data in order to derive theory as opposed to applying a hypothesis (see Charmaz and Mitchell 2001). Furthermore, there was less variation within each category (between the different companies or consumers) than there was between the categories, which explains the dualistic narrative of the analysis that follows. The discussion now turns to the juxtaposition of these company and consumer narratives.

4. DISJOINTED DISCOURSES OF ETHICAL CONSUMPTION: SOME FINDINGS

To explore the differing discourses of ethical consumption according to consumers and companies, the following discussion is arranged into three sections on the themes of defining ethical consumption, accessing information and ethical decision-making. These themes provided the most obvious and sustained discrepancies between the consumer and company narratives, and act as an effective way to illustrate the tensions between the diverse discourses of ethical consumption.

4.1. DEFINING ETHICAL CONSUMPTION

To begin, the ways in which consumers and companies defined ethical consumption were markedly different. In the ethnographic research with consumers, participants would define ethical consumption according to typical “ethical” products and ter-

⁴ To retain the anonymity of these companies, company names have been replaced with descriptive statements, and companies are referred to using a corresponding letter (randomly assigned) e.g. A, B, C.



minology often used in marketing such goods. For instance, participants associated organic goods with “dirt” and earthiness (Green E1 M2), with added health benefits and positive impacts on the environment. Local products were also described as “authentic” and “fresh”, and a direct way to “reduce air miles” on products (Johnson E1 M1). Likewise, fairly traded goods were associated with people getting “a fair price for their produce” (Robinson E2 M2). Participants also described how ethical consumption decisions may encompass boycotting unethical companies, whether because of their treatment of workers (Silva E1 M2), or damage to the environment (Robinson E1 M2). Hence the language and imagery associated with ethical consumption marketing would seem to as have entered into the lexicon of these consumers. However, participants did not frame their consumption decisions and practices with ethical consumption discourses in mind, and they very rarely used the words “morals” or “ethics” (Hall 2010).

However, in the company interviews, uses of the words “ethics” and “ethical” were commonplace and prominent in the interview discussions. These participants spoke not about the different forms of ethical consumption practices, in the way consumers did, but instead used the umbrella terms of “corporate social responsibility”, “sustainable business practices” and “company values” as part of a standardised corporate vocabulary. Although they recognised that individual issues or campaigns might be important to consumers, there was a strong sense from the company interviews that practices such as local, organic, and fair trade could be lumped together, whether housed within one department (e.g. CSR) or as part of the whole “ethos” (L) of the company.

Furthermore, again in the case of the company interviewees, distinctions were rarely drawn between these different practices of ethical consumption, but instead it was recognised that “there’s lots of ways that you can say that products are ethical” (G), and that “everyone has a different definition of ethical” (C). For instance, the main ethical concern for one company was “bringing good food to people on whatever budget they’re on” (A), but for another being ethical meant providing “excellent customer service and to get local produce wherever possible” (I). Some companies also referred to specific schemes that they followed: “we try to be an ethical company. One of the ways we do so is to support Fairtrade, but this is not the only way we try to be ethical and do good things” (M). In this sense, ethical issues were regarded by companies as part of a wider company concern for the environment and communities, as well as for retaining a positive reputation. The effect was a general smoothing-over of the complexities of ethical consumption discourses.

The sentiments and priorities that defined an ethical consumer, for the consumers in this research, were thought to be quality, healthiness, and affluence (see Hall



2011). However, the very appeal of ethical products was the same thing that discouraged some participants from purchasing so-called ethical products. As Joanne Smith (E1 M1) explained: “I can’t afford to take the moral high ground on anything”. Ethical products were often considered as an emblem of wealth, and buying these items was described as having righteous undertones. Some consumers associated particular forms ethical consumption (e.g. fair trade) with premium prices, as a result of increased production costs (Hollander 2003), or with charity-giving, being turned off by the invisibility of an “unknown” recipient “that I couldn’t see” (Cath Grey E2 Int. 1). It was also felt that in order to benefit from purchasing ethical products, something has to give. As Emma Robinson postulated, “I can only do my best, like I shop in charity shops, but then I might be putting people out of work by not shopping in another place” (E3 M5).

Conversely, according to a number of company representatives, consumers have little choice but to accept the higher premiums of ethical products, e.g. “the higher price will enable us to offer customers more in terms of ethics and responsibility” (H) or, in the case of organic foods, to compromise on the appearance of the produce (A). A number of the companies were also dismissive about issues of affordability, and suggested that “some super ethical consumers, they will buy things that they perceive as ethical regardless of the cost” (M). This is not to say that understandings of ethical consumption were necessarily different between these groups, rather the aspects that they emphasised as the most important, with resultant impacts on definitions of how ethical consumption might be practiced. This leads onto the following section, looking at the means by which consumers access information about ethical consumption, and whether this matches with company-based discourses.

4.2. ACCESSING INFORMATION

As discussed in section 2.2, behavioural change in consumption is thought to be motivated, at least in part, by increased knowledge about the effects of consumption choices (Barnett et al. 2005; Bickerstaff and Walker 2001; Holloway and Kneafsey 2000). However, within the consumer and company data there emerged a clear distinction between where consumers get information from and where companies think they acquire it. The consumers were frequently observed using product labelling as a key source of information, whether for calorie counting (Smith E1 M3), checking logos for peace of mind (Green E1 M2), looking up ideas for recipes, inspecting the ingredients list (Robinson E2 M2, M3), or finding out where things are made (Silva E1 M4). Whilst participants expressed ambivalence in trusting everything that product labels said, especially in terms of nutritional claims, this source



was considered the most accessible information interface (Freidberg 2003b). Some participants even felt that “I don’t need to read labels anymore because I’ve got a feel for what’s OK and what’s not OK, and since I buy the same things all the time it’s easy to remember” (Robinson E2 M3). At the same time, a small number of consumers noted that magazines, store leaflets and company websites were useful information sources regarding production and dietary requirements. Media sources including news and documentaries were also sometimes considered helpful, especially with regard to “unethical” consumption, such as exposés of company misconduct.

However, for the company representatives, in-store staff and “face-to-face” interaction (J) were described as the archetypal way of providing consumers with information about ethical consumption purchases. It was felt by most company interviewees that consumers would be most appropriately informed by “talking to the staff” (C), who were described as being the “front line” (G). As a result, considered efforts were made to inform staff working on the shop floor, as one interviewee explained:

I think probably the hardest way to communicate to customers, but also the most important, is through our colleagues in store. So on things like the plastic bag debate, it’s getting our colleagues to actually ask people “do you want a plastic bag”, if so, “are you sure you really want one”, simple things like that. (H)

Other interviewees expressed a similar sentiment, that informing customers is also “about properly training your employees to ensure that they are actually aware of what you’re doing as a business and being able to respond to customer enquiries” (L). As also reported by the consumers, company websites were also mentioned as an important information tool, so that “customers [can] discover about what we’ve done for themselves” (M), and in almost all the company interviews I was directed to look at the company website, where information was “communicated” and “articulated” (B). Most controversially, the majority of company representatives expressed scepticism about the use of labels, with one participant claiming that “labels get very crowded and I’m not totally too sure how many people read labels” (C). Conversely, in the research with consumers there were very few examples of using in-store staff being used as an information tool. Furthermore, interaction with staff was always initiated by the consumer asking a straightforward question about, for instance, when more stock would be delivered or where to find a particular product. There were no examples of staff members informing consumers about the ethics of their purchases.

In terms of how informed the companies perceived consumers to be, there was no consensus amongst the interviewees. Some participants felt that “many consum-



ers are not very knowledgeable about what ‘fair trade’ and ‘organic’ mean [and] they often assume that both are good” (M), whilst others believed that consumers are “quite well-informed people about these issue” (G). On the other hand, there were also insinuations that consumers are uneducated, and need “more information to be able to make more informed decisions about products that they purchase” (L). Some interviewees even suggested that consumers do not “want to hear” about how their purchases were made (H), or “to be reminded of or think too much” about what they contained (M). One interviewee made the point that even if consumers are informed about their purchases, it does not necessarily mean that they will act on this knowledge:

We are lucky in this country [...] we are very educated with ingredients and with E numbers and things like that [...] we know what battery chicken is, we know that if you’re buying frozen chicken in [a supermarket] it’s coming from China, we really know that but we choose not to register it. (A)

There was therefore seen to be a gulf between consumers accessing information and them acting upon it, as the literature on ethical consumption has already acknowledged (see Barnett et al. 2005; Hall 2013). However, and in addition to this, the consumer discourses indicated there were also good reasons for why information might be rejected or unregistered. The company interviewees failed to discuss how information about how items are produced might not be important to some consumers and often dismissed the sources and kinds of information that the consumers in this study expressed as being highest priority. Instead there was an assumption that more information about ethical consumption was a good thing. This brings us to the next section which looks at the discourses surrounding ethical decision-making.

4.3. ETHICAL DECISION-MAKING

Using a variety of sources from which to draw information, alongside knowledge formed through experience and practice (Hall 2010), the participants from the consumer aspect of the study considered themselves well informed about their consumption choices. However, whilst being aware that there might be positive outcomes (to the environment or society) of some consumption choices, this was not necessarily a motivating factor in participants’ ethical decision-making. For example:

Joanne mentioned that their carbon footprint is reduced because they don’t go on holidays abroad, although she added that the idea of the carbon footprint isn’t something they use often. (Smith E1 M1)



Joanne demonstrates that she is aware of the practices surrounding a low carbon lifestyle, as a positive consequence of their family holiday habits. This is not to say that the family were not concerned about their “carbon footprint”, but that other issues, such as affordability, take precedence in their consumption decision-making (Hall 2011; Hall 2013; Howard and Willmott 2001). These participants, as with other consumers in the study, would often engage in decision-making practices that were motivated not by the outcome of these actions—in this case reduced carbon use—but by what was right for the family, i.e. not being able to afford holidays abroad, but to spend that money otherwise.

However, for the companies interviewed, any discussion of what might be termed the “everyday ethical” (Hall 2011) went unmentioned. Instead, consumers were thought to display their ethics through decision-making practices that favoured conventional ethical consumption discourses. For example, interviewees described consumers as disingenuous and selfish if they prioritised personal preference over morals (with a presumption that the two are polarised): “the research on the ethical customer is interesting, because lots of people say they are bothered until it starts costing more or until they can’t get what they wanted” (C). As another interviewee explained, “a big lump of the market are price led and don’t care [...] people who don’t care go to supermarkets” (I). Although there was some ambiguity in the company representatives’ discourses about what consumers should care about (i.e. local businesses, how goods are produced etc.), what is clearer here is that shopping at a supermarket or buying only according to cost were associated with *not* caring and thus were positioned as examples of unethical consumption decision-making.

Similar to the theoretical discourses discussed in section 2, consumers also recognised tensions in their decision-making between different forms of “ethical consumption”. In the company interviews, it was understood that some consumers would have a preference for one ethical issue over another, and that there were different “ethical triggers” (A), simplifying the decision-making process. However, for the consumers, deciphering between different forms of ethical expression in practice was often described as a complicated balancing act. Family members weighed up the benefits of local produce, organic goods and fair trade items against one another, but within their everyday moral framework. Interestingly, some family members had developed preferences and habits surrounding their choice of ethical devices:

Nicola opened the cupboard for the bread and pulled out a coffee jar, telling me that she won’t buy coffee unless it’s Fairtrade. I asked if she felt a tension between buying



this or organic, and she said that she'd always get Fairtrade over organic, same as when buying sugar or bananas. (Green E1 M2)

For others, however, these tensions were also a reason not to consume “ethical” products. One participant expressed that “society is cruel to humans and animals... so you'd have to [buy ethically] for both food and clothes” (Smith E1 M4); that morals should applied consistently.

Furthermore, many of the consumers also indicated a strong tension between so-called ethical consumption and family ethics. In most cases, family ethics—such as the value of money, caring for members or health—preceded other ethics or causes for concern, but were considered as part of the same values system. As Edward Smith explained, “both of us [him and Joanne] come from families that didn't have much money, but we were brought up with morals” (E1 M1). Family ethics were thought to incorporate health and monetary negotiations (Hall 2011), whereas ethical consumption narratives were perceived as being quite rigid with little room for manoeuvre, relative to certain practices and products, and therefore exclusionary to many.

Some of the company interviewees discussed how their respective companies tried to appeal to these family ethics. However, this was something they were trying to achieve at the same time as appeasing their ethical consumer audience:

[The Company] accepts the fact that whilst wishing to deliver outstanding value to our customers it must not be at the expense of ethical considerations that would be to their embarrassment. (J)

Within these company interviews there emerged a strong distinction between consumers with family values, and a growing group of so-called “ethical consumers”, who were concerned about business practices.

Similarly, and from the quote above, ethical consumer considerations were prioritised by the companies, or at least seen to be as important as their other duties and concerns. For the companies, therefore, ethics were described as something that could be measured and ranked, what one participant referred to as a “pyramid of needs” (A, 6), rather than occurring within everyday consumption decision-making, as described by the consumers (Hall 2011). Therefore, whilst disjointed discourses of ethical consumption are to be expected to a degree, discussed in the previous sections are numerous examples of conflation and contradiction, between those who consume and those who produce, creating further fissures in the discourses that have not before been addressed. The following section goes on to draw out some conclusions from this discussion.



5. CONCLUSIONS

Building on current theoretical debates and supported by empirical research with companies and consumers, this paper has put forth the argument that discourses of ethical consumption are fragmented and disjointed in ways that have not before been explored; between two groups of social actors that have significant investment in this issue. From the exercise of juxtaposing their narratives, clear discrepancies emerged between the discourses expressed by consumers and those from company representatives.

While consumers defined ethical consumption largely according to the products and practices that were also part of their everyday consumption, companies spoke about ethical consumption as an aspect of company strategies and formalised procedures. In terms of where consumers access information about ethics in consumption, the consumers actively sought out information using a variety of channels, whereas the companies were sceptical of how informed consumers are, and favoured “face-to-face” interaction pass on information onto consumers. It was also illustrated that consumers draw upon certain techniques when making decisions about their consumption, whether engaging with ethical consumer debates, or by effectively weighing up moral dilemmas. The companies, on the other hand, often adopted a more conservative approach to ethical consumption decision-making, by separating so-called (archetypal) ethical consumption practices from everyday consumption practices.

To resolve some of these discrepancies, company and government policy-making (especially related to marketing standards and strategies) should take note of the ways in which ethical consumption is enacted as part of consumers’ everyday practices and routines. A consideration of what particular ethics are deemed to be important, how information is attained, and how ethics play out in practice would help companies to better address the needs of consumers. Furthermore, there are inevitably other discourses that have not been explored in this paper, as well as other disjoints. This includes the discourses from other countries, of other companies and consumers, but also those according to other social actors such as government bodies, NGOs and charities, with obvious policy implications for business and social marketing, product labelling and advertising, for example. How these discourses fit together, how they impact one another, and how they compare with the findings discussed in this paper would help to further flesh out the discourses of ethical consumption, adding weight to this concept of disjointedness, as a means of exposing and juxtaposing discourses, to disentangle such complicated debates.



Twenty years since ethical consumer discourses emerged in the UK, and in light of these findings, a revised look at these discourses is necessary. Rather than simply accepting that ethical consumption is a complicated and multifaceted issue, it is necessary to look at *how* and *why* these multiple and disjointed discourses exist, and what impact they have in everyday consumption decision-making. In particular, further attention needs to be paid to the disjointed discourses that exist not just between consumers, but also between different economic and social actors. As this paper has shown, these discourses vary not only within groups, but also between; there is no “one” company, consumer or academic discourse of ethical consumption. Opening up these various and disjointed discourses of ethical consumption in practice is important if we are to move beyond dominant discourses of ethical consumption as something extraordinary, as a movement limited in its affordability and access, and as a specific set of practices enacted by a specific set of consumers.

ACKNOWLEDGEMENTS

Many thanks to all the participants who took part in the research. Thanks also to the attendees of the *Governance, Ethics and Social Justice Postgraduate Conference*, University of Exeter in 2009, the “Geographies of Food” session at the *AAG Annual Meeting Washington DC 2010*, and the *Money Markets and Consumption Workshop* at the University of Chicago in 2010, where earlier versions of this work were presented and comments were gratefully received. This research was funded by the Economic and Social Research Council (PTA-030-2006-00129).



REFERENCES

- Appadurai A. (1986), *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press
- Barnett C., Cloke P., Clark N. and Malpass A. (2005), “Consuming Ethics: Articulating the Subjects and Spaces of Ethical Consumption”, *Antipode*, 37 (1): 23-45
- Beagan B.L., Ristovski-Slijepcevic S. and Chapman G.E. (2010), “People Are Just Becoming More Conscious of How Everything’s Connected: ‘Ethical’ Food Consumption in Two Regions of Canada”, *Sociology*, 44 (4): 752-769
- Bennett K. (2002), “Interviews and Focus Groups”, in P. Shurmer-Smith (ed.), *Doing Cultural Geography*, London, Sage, 151-164
- Bickerstaff K. and Walker G. (2001), “Public Understanding of Air Pollution: The ‘Localisation’ of Environmental Risk”, *Global Environmental Change*, 11 (2): 133-145
- Carmichael S. (2001), “Accounting for Ethical Business”, in T. Bentley and D. Stedman Jones (eds), *The Moral Universe*, London, Demos, 133-139
- Carrigan M., Szmigin I. and Wright J. (2004), “Shopping for a Better World? An Interpretive Study of the Potential for Ethical Consumption within the Older Market”, *Journal of Consumer Marketing*, 21 (6): 401-417
- Catney P.J.J., Dobson A., Hall S.M., Hards S., Macgregor S., Ormerod M. and Robinson Z. (2013), “Community Knowledge Networks: An Action-Orientated Approach to Energy Research”, *Local Environment: The International Journal of Justice and Sustainability*, 18 (4): 506-520
- Charmaz K. and Mitchell R.G. (2001), “Grounded Theory in Ethnography”, in P. Atkinson, A. Coffey, S. Delamont, J. Lofland and L. Lofland (eds), *Handbook of Ethnography*, London, Sage, 160-174
- Clark D. (2004), *The Rough Guide to Ethical Shopping: The Issues, the Products, the Companies*, London, Penguin
- (2006), *The Rough Guide to Ethical Living*, London, Rough Guides
- Clarke N., Barnett C., Cloke P. and Malpass A. (2007), “Globalising the Consumer: Doing Politics in an Ethical Register”, *Political Geography*, 26 (3): 231-249
- Colls R. and Evans B. (2008), “Embodying Responsibility: Children’s Health and Supermarket Initiatives”, *Environment and Planning A*, 40 (3): 615-631
- Crang M. and Cook I. (2007), *Doing Ethnographies*, London, Sage
- Dolan C.S. (2005), “Fields of Obligation: Rooting Ethical Sourcing in Kenyan Horticulture”, *Journal of Consumer Culture*, 5 (3): 365-389
- Dombos T. (2008), “‘Longing for the West’: The Geo-Symbolics of the Ethical Consumption Discourse in Hungary”, *Research in Economic Anthropology*, 28: 123-141



- Eden S. (1995), "Individual Environmental Responsibility and Its Role in Public Environmentalism", *Environment and Planning A*, 25 (12): 1743-1758
- Emerson R., Fretz R. and Shaw C. (1995), *Writing Ethnographic Fieldnotes*, London, University of Chicago Press
- Evans D. (2011), "Thrift, Green or Frugal: Reflections on Sustainable Consumption in a Changing Economic Climate", *Geoforum*, 42 (5): 550-557
- Freidberg S. (2003a), "Editorial. Not All Sweetness and Light: New Cultural Geographies of Food", *Social & Cultural Geography*, 4 (1): 3-6
- (2003b), "Cleaning Up Down South: Supermarkets, Ethical Trade and African Horticulture", *Social & Cultural Geography*, 4 (1): 27-43
- Gregson N. and Crewe L. (2003), *Second-Hand Cultures*, New York, Berg
- Guthman J. (2003), "Fast Food/Organic Food: Reflexive Tastes and the Making of 'Yuppie Chow'", *Social & Cultural Geography*, 4 (1): 45-58
- Hall S.M. (2009), "'Private Life' and 'Work Life': Difficulties and Dilemmas When Making and Maintaining Friendships with Ethnographic Participants", *Area*, 41 (3): 263-272
- (2010), *Exploring and Articulating Ethics in Consumption: A Multi-Method Analysis of the Ethics of Consumption*, Ph.D. Thesis, University of Liverpool
- (2011), "Exploring Everyday Ethical Consumption: An Ethnography of the Ethics of Family Consumption", *Geoforum*, 42 (6): 627-637
- (2013), "Energy Justice and Ethical Consumption: Comparison, Synthesis and Lesson Drawing", *Local Environment: The International Journal of Justice and Sustainability*, 18 (4): 422-437
- Hargreaves T. (2011), "Practice-ing Behaviour Change: Applying Social Practice Theory to Pro-Environmental Behaviour Change", *Journal of Consumer Culture*, 11 (1): 79-99
- Harrison C.M., Burgess J. and Filis P. (1996), "Rationalizing Environmental Responsibilities: A Comparison of Lay Publics in the UK and the Netherlands", *Global Environmental Change*, 6 (3): 215-234
- Harrison R., Newholm T. and Shaw D. (2005), "Introduction", in R. Harrison, T. Newholm and D. Shaw (eds), *The Ethical Consumer*, London, Sage, 1-8
- Hobson K. (2003), "Thinking Habits into Action: The Role of Knowledge and Process in Questioning Household Consumption Practices", *Local Environment*, 8 (1): 95-112
- Hollander G.M. (2003), "Re-naturalizing Sugar: Narratives of Place, Production and Consumption", *Social & Cultural Geography*, 4 (1): 59-74
- Holloway L. and Kneafsey M. (2000), "Reading the Space of the Farmers' Market: A Preliminary Investigation from the UK", *Sociologia Ruralis*, 40 (3): 285-299



- Howard M. and Willmott M. (2001), "Ethical Consumption in the Twenty First Century", in T. Bentley and D. Stedman Jones (eds), *The Moral Universe*, London, Demos, 117-124
- Hughes A. (2006), "Learning to Trade Ethically: Knowledgeable Capitalism, Retailers and Contested Commodity Chains", *Geoforum*, 37 (6): 1008-1020
- Lang T. and Gabriel Y. (2005), "A Brief History of Consumer Activism", in R. Harrison, T. Newholm and D. Shaw (eds), *The Ethical Consumer*, London, Sage, 39-53
- Lockie S., Lyons K. and Lawrence G. (2000), "Constructing 'Green' Foods: Corporate Capital, Risk, and Organic Farming in Australia and New Zealand", *Agriculture and Human Values*, 17 (4): 315-322
- Mackenzie A. and Rice D. (2001), "Ethics and the multinational corporation", in T. Bentley and D. Stedman Jones (eds), *The Moral Universe*, London, Demos, 125-132
- McGregor S. (2006), "Understanding Consumers' Moral Consciousness", *International Journal of Consumer Studies*, 30 (2): 164-178
- Miller D. (1998), *A Theory of Shopping*, Cambridge, Polity Press
- Pratt J. (2008), "Food Values: The Local and the Authentic", *Research in Economic Anthropology*, 28: 53-70
- Sassatelli R. (2006), "Virtue, Responsibility and Consumer Choice: Framing Critical Consumerism", in J. Brewer and F. Trentmann (eds), *Consuming Cultures, Global Perspectives: Historical Trajectories, Transnational Exchanges*, Oxford, Berg, 219-250
- Seyfang G. (2004), "Consuming Values and Contested Cultures: A Critical Analysis of the UK Strategy for Sustainable Consumption and Production", *Review of Social Economy*, LXII (3): 323-338
- Shaw D. and Newholm T. (2002), "Voluntary Simplicity and the Ethics of Consumption", *Psychology & Marketing*, 19 (2): 167-185
- Shurmer-Smith P. (2002). "Methods and Methodology", in P. Shurmer-Smith (ed.), *Doing Cultural Geography*, London, Sage, 95-100
- Slocum R. (2008), "Thinking Race through Corporeal Feminist Theory: Divisions and Intimacies at the Minneapolis Farmers' Market", *Social & Cultural Geography*, 9 (8): 849-869
- Smith D. (2000), *Moral Geographies: Ethics in a World of Difference*, Edinburgh, Edinburgh University Press
- Wilk R. (2001), "Consuming Morality", *Journal of Consumer Culture*, 1 (2): 245-260

PATRIZIO PONTI, FEDERICO TABELLINI

SVILUPPO UMANO E SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE: IN CERCA DI UNA STRADA VERSO L'INTEGRAZIONE

Abstract. Il paper intende approfondire la riflessione teorica intorno al tema dello sviluppo umano «sostenibile» dal punto di vista ambientale, in particolare adottando l'approccio delle capacità di Martha Nussbaum e cercando un'integrazione con alcuni principi biologici e fisici, a partire dagli aspetti fondamentali della teoria «bioeconomica» di Georgescu-Roegen, nonché analizzando alcune possibili implicazioni pratiche rispetto ai processi decisionali. Prima di tutto si affronta il tema della compatibilità teorica, evidenziando come l'impostazione generale e le dieci capacità fondamentali proposte da Nussbaum possano in effetti creare un quadro teorico che includa la sostenibilità ambientale, in maniera coerente con gli obiettivi degli esseri umani in termini di benessere, nel breve e nel lungo periodo. In secondo luogo, si analizzano alcuni possibili punti critici della sostenibilità nel momento della valutazione aggregata delle capacità individuali. Infine, il paper fa una proposta di partenza rispetto alle modalità pratiche per tradurre i principi delineati in strumenti di scelta democratica. Il punto di partenza prescelto, non senza rilevarne importanti problemi – ancora una volta, sia di ordine teorico che di ordine pratico – è la riflessione sui presunti vantaggi della democrazia deliberativa (o partecipativa) rispetto a quella rappresentativa. Il paper si chiude con un esempio applicativo, aperto alla discussione, e indicando alcune questioni aperte fondamentali.

Parole chiave. Sviluppo umano, sostenibilità ambientale, democrazia deliberativa, democrazia rappresentativa

1. INTRODUZIONE

La maggior parte delle critiche al cosiddetto «paradigma della crescita», dominante nella teoria macroeconomica e, parallelamente, nella riflessione e nella pratica politica, poggia su due pilastri principali. Il primo: *non possiamo* continuare con l'attuale livello di consumo (e tantomeno aumentarlo); stiamo utilizzando più risorse di quante il pianeta sia in grado di fornire senza che ci siano conseguenze sicuramente negative – ed eventualmente disastrose – *per gli esseri umani* e per alcune specie vegetali e animali. Il secondo: *è meglio* non continuare con l'attuale livello di consumo perché *non conviene agli esseri umani*, cioè non favorisce il perseguimento del benessere. Le due questioni si sovrappongono in parte, anche perché le conseguenze negative per



gli esseri umani di un consumo eccessivo delle risorse naturali non sono più solo un problema collocabile in un futuro più o meno lontano, ma sono sempre più prossime e cominciano ad avere effetti diretti e immediati sul benessere. I due pilastri apparentemente si sostengono e dovrebbero darsi forza a vicenda anche sul fronte delle conseguenti proposte politiche, ma, in realtà, la loro sovrapposizione e compresenza può creare confusione e rendere più difficile l'analisi e la comprensione dei problemi, nonché la ricerca di soluzioni.

Possiamo avvalerci di «semplici» dimostrazioni scientifiche rispetto al fatto che un certo livello di inquinamento atmosferico sia pericoloso per la salute umana, ma è più difficile e controverso dimostrare che, escludendo le conseguenze negative per il resto dell'ambiente, un maggior consumo non implichi maggior benessere, o non sia rilevante per l'aumento di tale benessere, o ne possa addirittura causare una riduzione. In realtà, non è necessariamente più «difficile» studiare la complessa relazione tra consumo e benessere¹: prima di tutto, c'è una questione di chiarezza metodologica; occorre mettere a fuoco il problema ed evitare, appunto, la sovrapposizione con il tema del «ce lo possiamo permettere?». In secondo luogo, c'è una condizione necessaria sul fronte teorico: occorre rendere esplicita l'idea di «benessere umano» che si presuppone valida (per quanto astratta e/o provvisoria), e occorre farlo in termini positivi (cosa «fa bene» all'essere umano) oltre che in quelli negativi (cosa nuoce).

Da questo punto di vista, la maggior parte delle teorie critiche verso il paradigma della crescita e delle riflessioni relative alla sostenibilità condividono una debolezza teorica: parzialmente «impantanate» nell'affinare l'accuratezza e l'affidabilità delle ricerche scientifiche che provano l'insostenibilità dei consumi, e nel dimostrare alcune conseguenze negative per gli esseri umani, non si curano a sufficienza della definizione di una teoria della giustizia che debba – o almeno possa – guidare le scelte di etica pubblica (individuali e collettive) in una situazione alternativa a quella attuale. Allo stesso tempo, buona parte delle teorie politiche che si pongono il problema della sostenibilità non incorporano la questione – *al proprio interno* – in maniera decisiva, perché non includono la natura nella definizione del benessere umano ma si

¹ A tal proposito occorre ricordare lo studio precursore di Easterlin e il cosiddetto «paradosso della felicità» secondo cui, all'aumentare del reddito, la felicità umana aumenta fino a un certo punto, poi comincia a diminuire, seguendo una curva a U rovesciata (Easterlin 1974). Tali relazioni sono state ulteriormente approfondite considerando non solo il reddito ma anche altre variabili economiche come la ricchezza e il consumo, e rilevando l'importanza delle posizioni relative più che del livello assoluto di disponibilità di risorse (per ricordare solo alcuni risultati in merito, si vedano: Hirschman e Rothschild 1973; Clark e Oswald 1996; Hopkins 2008).



limitano a usarla come vincolo, la riducono a un aspetto tecnico-tecnologico, ovvero cercano di rispondere solo alle domande:

- ① siamo dentro i limiti che consentono la riproducibilità? (vincolo tecnico);
- ② è possibile rientrare nei limiti grazie all'innovazione scientifica? (vincolo/aspettativa tecnologica).

Le due domande sono precedute dall'implicita premessa: «dati gli obiettivi umani», il cui perseguimento, si dà per scontato, sarebbe favorito da un aumento del consumo a livello individuale.

Guardiamo, ad esempio, alle varie teorie che oggi si rifanno all'idea di «decrescita» come principio ispiratore di un'economia sostenibile: la mancanza di una sottostante, completa e onnicomprensiva (almeno nelle intenzioni) teoria della giustizia può essere una conseguenza di una scelta deliberata o di un'involontaria omissione, a seconda dei diversi approcci teorici. Nel primo caso, la scelta è spesso giustificata come una soluzione ottimale per evitare gli esiti paternalistici e illiberali che alcuni teorici considerano connaturati a ogni prospettiva teorica e politica che ha un approccio universalistico: paradigmatica, da questo punto di vista, è la riflessione di Latouche (2005) e la cosiddetta «critica allo sviluppo». Questa posizione è condivisa anche da numerosi teorici liberali con posizioni «ortodosse» rispetto al tema della crescita. Nel secondo caso, l'omissione involontaria, ci si focalizza sui limiti ecologici alle azioni umane ma non si esplicitano i principi di giustizia e l'idea di benessere che però vengono implicitamente adottati: si pensi, ad esempio, a chi sostiene i supposti vantaggi della «sobrietà» per il benessere degli esseri umani (Bonaiuti 2005; Latouche 2008).

In effetti, negli ultimi anni, alcuni economisti hanno cominciato a preoccuparsi del tema (Jackson 2011; Nussbaum 2012), ma ancora senza affrontare fino in fondo il nodo di una completa ed esplicita incorporazione degli aspetti naturali-ambientali all'interno di una teoria della giustizia, in termini di obiettivi umani e non solo di vincoli all'azione².

Pensiamo che sia necessario tracciare un'altra strada perché crediamo che ogni azione umana sottenda la questione del senso dell'azione stessa e, pertanto, raramente ci siano «vincoli» all'azione di natura puramente tecnica; di conseguenza ogni teoria riguardante l'azione umana, anche se pretende di essere puramente descrittiva, sottende una specifica idea di essere umano e ha una componente normativa e pre-

² Tale limite si riscontra inevitabilmente nei documenti politici che si occupano anche della traduzione «pratica» del problema (analisi della realtà ed elaborazione di *policies*), come l'ultimo Rapporto sullo sviluppo umano delle Nazioni Unite (UNDP 2011) in cui è esplicita la teoria della giustizia di riferimento (l'approccio delle capacità di Sen), ma si pone la questione ambientale solo in termini di vincoli.



scrittiva. Con questo contributo, cerchiamo di conciliare (e incorporare) alcuni principi rilevanti della teoria «bioeconomica» di Nicolas Georgescu-Roegen (1971) con una specifica teoria della giustizia, ovvero l'approccio delle capacità di Martha Nussbaum; in secondo luogo, vediamo come tale integrazione possa guidare delle scelte di etica pubblica e, infine, che tipo di questioni si sollevano in relazione ai processi di scelta collettiva.

2. APPROCCIO DELLE CAPACITÀ, SVILUPPO UMANO E PRINCIPI BIOECONOMICI

Non è questa la sede per riassumere e ricostruire interamente il pensiero di Nussbaum e spiegarne tutti i concetti fondamentali; ci limiteremo pertanto a una breve introduzione e a ricordare alcuni aspetti che riteniamo necessari per l'approfondimento che intendiamo proporre.

L'approccio delle capacità «si configura come un'etica di carattere sociale e prevalentemente come una teoria normativa: come tale cerca di definire i criteri per orientare le scelte nella società e per stabilire la giustezza di azioni che hanno una rilevanza pubblica e non riguardano esclusivamente l'agente» (Magni 2006, 7). Ha l'aspirazione a essere una teoria di carattere generale, che dia una risposta ai problemi relativi alla ripartizione dei beni e degli oneri nella società; si configura quindi come una teoria della giustizia, cioè una teoria che formula principi di giustizia distributiva. Il concetto centrale è quello di capacità, cioè libertà intesa come insieme di opportunità («esterne») e abilità («interne»), ovvero tutto quello che un individuo è in grado di essere o di fare, comprendendo sia le sue libertà negative che quelle positive³. Ricordiamo che, anche se si tratta di una teoria della giustizia che vuole

³ Privilegiando sostanzialmente la libertà positiva rispetto a quella negativa, l'approccio delle capacità è una teoria con una prospettiva «democratica» più che «liberale»; da qui discende la centralità del concetto di «autonomia» dell'individuo, che è legato alla rilevanza della «libertà di» rispetto (od oltre) alla «libertà da» (Pecora 1997). Si può ricordare come molti classici del pensiero politico rilevino l'interdipendenza dei due tipi di libertà, o una dipendenza di una dall'altra, e come la quasi totalità delle posizioni in merito nell'attuale dibattito teorico ne escludano la totale indipendenza (Bobbio 1974; Sartori 1993), nonostante la riflessione teorica sia tutt'altro che chiusa. Come rileva Pecora (1997), le stesse riflessioni di Bobbio e Sartori, in anni recenti, sono state molto meno nette che in passato. MacCallum (1996) argomenta in maniera piuttosto convincente che la distinzione tra libertà positive e negative è fittizia: ogni libertà è una «relazione triadica», cioè è sempre una libertà «di qualcosa» (uno o più agenti), «da qualcosa» (uno o più ostacoli), «di fare, non fare, diventare o non diventare qualcosa». Le differenze tra i vari approcci riguarderebbero in realtà le concezioni di persona e di ostacolo, non quella di libertà.



guidare le scelte collettive, le capacità, le diverse *dotazioni*, sono strettamente individuali.

In quest'ottica il benessere umano, fine ultimo di ogni politica pubblica, può essere definito come una variabile multidimensionale che può essere considerevolmente differente in diverse culture e/o può essere specificata in varie maniere nelle situazioni contingenti: in questa sede, adottiamo l'idea che il benessere che le politiche pubbliche devono promuovere può essere identificato con il raggiungimento di alcune capacità «fondamentali» sopra un certo «livello minimo», cioè al di là di una soglia che garantisca una vita «pienamente umana» (Nussbaum 2003). Lo sviluppo umano è quindi un processo che permette un miglioramento rispetto allo stato attuale, verso il raggiungimento – e l'eventuale superamento – di tale soglia. Come già chiarito più volte dallo stesso Sen (1992; 1994; 2000), la disponibilità di beni materiali (e il suo aumento) è eventualmente – e non necessariamente – uno strumento e non un obiettivo in sé degli esseri umani nella ricerca del benessere⁴. Di conseguenza, sul piano delle *policies*, il livello del PIL pro capite e la sua crescita, da una parte, e l'aumento del consumo, dall'altra (è opportuno ribadire che le due cose non coincidono necessariamente), non sono obiettivi di per se stessi⁵.

La giustizia distributiva deve essere valutata, quindi, non solo in termini di distribuzione delle risorse, ma anche in termini di distribuzione delle abilità e delle opportunità di «realizzarle»: se si concorda sul fatto che l'obiettivo ultimo dell'etica pubblica sia il raggiungimento di un benessere umano più elevato possibile (criterio di massimizzazione), distribuito equamente (criterio di giustizia), la sua promozione non può essere perseguita semplicemente attraverso la soddisfazione dei desideri dei «beneficiari» delle diverse *policies*. Infatti, basando le nostre scelte solo sui desideri (o le preferenze) individuali, affronteremmo degli ostacoli insormontabili nella definizione e realizzazione di un'effettiva giustizia distributiva, ad esempio per il fenomeno delle cosiddette «preferenze adattive» – la cui rilevanza è stata sottolineata per la prima volta da Elster (1989) – per cui le persone più sono «ricche» e più sono spinte a desiderare «di più», sia quantitativamente che qualitativamente, mentre la deprivazione «cronica» abbassa le aspettative e quindi condiziona enormemente i criteri di valutazione delle condizioni di vita (Sen 2000). Anche per questo motivo, può essere

⁴ In tale prospettiva, Sen accusa Rawls di «feticismo materiale», ovvero di privilegiare la mera disponibilità di beni materiali rispetto alle libertà di fare o di essere che tali beni possono garantire.

⁵ Sfortunatamente l'uso di indicatori, semplificati per propria natura, e del famoso Indice di Sviluppo Umano, che è calcolato utilizzando anche il PIL pro capite come una delle basi per la valutazione del livello di «sviluppo» di un paese, ha spinto alcuni teorici a criticare l'approccio delle capacità, accusandolo di sottendere un'idea di sviluppo non molto diversa da quella delle teorie economiche neoclassiche (si veda, ad esempio, Latouche 2005).



«utile» raggiungere un accordo, anche in via temporanea, su una lista di capacità che si ritengono fondamentali e promuoverne lo sviluppo.

Riportiamo quindi la lista delle capacità fondamentali di Nussbaum: essa è basata su una concezione «spessa» (*thick*) e «astratta» (*vague*) di bene, in quanto propone una definizione delle caratteristiche specifiche della natura umana ma è aperta alla discussione, alla revisione e a specificazioni contingenti⁶.

- ❶ vita, cioè la capacità di non morire «prematuramente»;
- ❷ salute fisica, cioè la capacità di godere di buona salute, di ricevere un adeguato nutrimento, di possedere una dimora dignitosa;
- ❸ integrità fisica, cioè la capacità di evitare dolori inutili e di vivere esperienze piacevoli;
- ❹ sensi, immaginazione e pensiero, cioè la capacità di usare tutti e cinque i sensi e di utilizzare la propria immaginazione, le proprie facoltà di pensiero e la propria razionalità;
- ❺ emozioni, cioè la capacità di stabilire relazioni con le cose e con gli altri individui e in generale di amare, provare dolore, nostalgia, gratitudine, eccetera;
- ❻ ragione pratica, cioè la capacità di elaborare una propria concezione del bene e di riflettere criticamente su come progettare la propria esistenza;
- ❼ appartenenza, cioè la capacità di vivere per e con gli altri, di provare e dimostrare interesse per gli altri, di intrattenere relazioni sia famigliari che sociali di vario tipo;
- ❽ altre specie, cioè la capacità di vivere un'esistenza in cui vi sia posto per la cura e la relazione con animali, piante e ambiente naturale in generale;
- ❾ gioco, cioè la capacità di sorridere, giocare, svolgere attività ricreative;
- ❿ controllo del proprio ambiente politico e materiale, cioè la capacità di vivere la vita che ciascuno desidera, nel proprio ambiente e contesto sociale (Nussbaum 2002).

Ogni capacità è individuale e tutte hanno la stessa importanza, benché sia possibile stabilire alcune priorità in via temporanea a seconda del contesto e delle circostanze, anche perché le politiche che promuovono lo sviluppo di diverse capacità potrebbero essere temporaneamente in conflitto tra loro. La capacità di scelta, la ragione pratica, è una delle dieci capacità fondamentali, oltre a essere considerata un requisito necessario per lo sviluppo di tutte le altre: quindi, se dovessimo definire una pri-

⁶ Prima di tutto Nussbaum, con un approccio esplicitamente aristotelico, definisce quali sono gli elementi di base che costituiscono la natura umana, quindi ne trae una lista di capacità la cui realizzazione permetterebbe il raggiungimento di condizioni di benessere.



ma priorità di carattere generale, dovrebbero essere promosse innanzitutto quelle politiche pubbliche che favoriscono l'aumento e la diffusione di tale capacità. Lo scopo delle politiche non è spingere gli individui a realizzarsi in un modo specifico, ma promuovere la «fioritura umana», cioè favorire l'aumento delle abilità e fornire alle persone le opportunità e le risorse per fare in modo che abbiano la possibilità di realizzarsi in una varietà di modi diversi (o di scegliere in maniera consapevole di non farlo). Da questo punto di vista, la giustizia distributiva è molto importante solo sotto una certa soglia minima di ottenimento/realizzazione di ogni capacità. Sopra questa soglia, l'ulteriore «fioritura» individuale è lasciata alla volontà e alla scelta di ogni individuo. Il benessere (o la felicità) è in pratica un effetto secondario di una vita «buona», ovvero di una vita che si realizza in armonia con la propria natura (umana, se ci riferiamo agli esseri umani).

La teoria delle capacità (in Nussbaum, così come in Sen) è centrata sulle capacità umane e, sotto vari punti di vista, non è stato ancora definito in maniera precisa il ruolo della sostenibilità ambientale, dei limiti ecologici nel breve, medio e lungo periodo e dell'incorporazione di tali questioni all'interno della teoria. Andando in profondità nell'analisi di alcuni principi della teoria stessa, possiamo trovare delle risposte all'interno dei suoi confini e coerenti con essa, fissando come obiettivo l'ottimizzazione del benessere umano e includendo le conseguenze ambientali delle azioni umane⁷.

Una prima questione critica rispetto al modello di benessere che si sceglie di adottare è quella della sua capacità di fornire alternative che siano coerenti con i principi fondamentali del modello stesso, di fronte a situazioni-limite: è una premessa rispetto alla «affidabilità» della nostra teoria. Infatti, nel momento in cui gli individui, seguendo la teoria prescelta, si trovassero di fronte a una sola scelta «coerente» possibile, ma questa implicasse il superamento di limiti ecologici o la violazione di qualche criterio di sostenibilità, dovremmo rinunciare al nostro modello di benessere, o almeno rimetterne in discussione alcuni principi di base. Per questo motivo crediamo che la concezione utilitarista del benessere abbia già mostrato la propria inadeguatezza, e che invece la teoria delle capacità si dimostri più «affidabile» da questo punto di vista.

Iniziamo con una semplice osservazione rispetto ai limiti ecologici nel breve periodo, tralasciando per il momento la questione delle generazioni future. Come ab-

⁷ Occorre sottolineare che l'obiettivo non è «massimizzare» ma «ottimizzare», ovvero raggiungere risultati sociali che eventualmente potrebbero essere considerati più bassi di altri raggiungibili con decisioni alternative, ma che possono essere considerati «ottimali» prendendo in considerazione, ad esempio, le conseguenze per le future generazioni e per le altre specie.



biamo visto, una delle dieci capacità fondamentali è «vivere un'esistenza in cui vi sia posto per la cura e la relazione con animali, piante e ambiente naturale in generale»: tale capacità può essere letta prima di tutto come un'opportunità per l'essere umano più che un limite alla sua azione; usando la sua libertà di scelta, potrebbe decidere di prendersi cura o meno di animali, di piante e dell'ambiente naturale in generale. Ma se questa capacità è una possibilità che deve essere a disposizione di tutti e di ogni essere umano, essa diventa anche un limite alla loro azione⁸; un limite non molto «stringente», ma un punto di partenza. Questo criterio, che potremmo definire di «sostenibilità debole», è conciliabile però con una visione strumentale dell'esistenza degli altri esseri viventi «non umani», funzionale al benessere degli esseri umani: in tale ottica, cioè, sarebbe lecito tollerare la sofferenza e/o causare la morte ingiustificata di alcuni esemplari di una specie purché non venga intaccata l'esistenza della specie stessa; ad esempio, non importa che venga ucciso quel determinato essere vivente, conta che ogni essere umano abbia la possibilità, anche solo potenziale, di avvantaggiarsi dell'esistenza di quella specie.

In realtà, non avremmo risposte soddisfacenti nemmeno rispetto al tema della conservazione della biodiversità: basta, infatti, che tutti e ognuno abbiano la possibilità di prendersi cura di qualche essere vivente, e di godere di qualche ambiente naturale, senza alcun riguardo rispetto alla conservazione di una specie piuttosto che di un'altra, se questa non servisse in qualche modo agli esseri umani (chi si preoccuperebbe di un'eventuale scomparsa delle zanzare?).

Ora, per fare un passo avanti e analizzare meglio la questione pure nel medio e nel lungo periodo, richiamiamo anche la quinta capacità della lista (emozioni) e la settima (appartenenza) e immaginiamo la seguente situazione.

Uno scienziato progetta una macchina che è in grado di produrre tutto ciò che gli esseri umani necessitano per realizzare le proprie capacità fondamentali, senza alcuno sforzo: chiamiamo tale macchina «Lampada di Aladino». In pratica, la Lampada potrebbe non solo fornire a chiunque – attualmente vivente – tutti i beni necessari per raggiungere un livello ottimo nelle prime tre capacità della lista, ma potrebbe anche «liberare» ragione pratica, emozioni, immaginazione e così via, e, naturalmente, garantirebbe a ognuno molto tempo libero per godersi la vita praticando attività piacevoli, da solo o insieme ad altre persone. L'inventore vuole passare alla storia, per cui decide che tutti e ognuno avrebbero il diritto e la possibilità di usare la Lampada, ma si tratta ancora di un progetto: dovremmo decidere se costruirla o no, conside-

⁸ Non sarebbe un limite di alcun tipo solo nel caso estremo in cui nessun essere umano, al momento presente, decidesse consciamente di prendersi cura degli esseri viventi appartenenti ad altre specie.



rando che non è una lampada magica ma uno strumento umano, e consumerebbe molte risorse (ed energia). Vediamo quattro casi diversi, ipotizzando, per il momento, che il tasso di crescita della popolazione sia pari a zero.

- ① La Lampada consuma in un anno, in maniera irreversibile, tutte le risorse naturali del pianeta se utilizzata dal 99,99 per cento della popolazione. Se adottiamo l'approccio delle capacità e accettiamo la lista di Nussbaum, dobbiamo rinunciare alla Lampada perché non possiamo escludere nemmeno lo 0,01 per cento della popolazione dal suo godimento: infatti, questo gruppo marginale non sarebbe in grado di raggiungere un livello decente («propriamente umano») per alcune delle capacità fondamentali nell'arco della propria vita (della durata massima di un anno, peraltro) perché la Lampada consumerebbe tutte le risorse.
- ② La Lampada consuma in un anno, in maniera irreversibile, tutte le risorse naturali del pianeta se utilizzata dal 100 per cento della popolazione. Ancora una volta, dobbiamo rinunciare alla Lampada, perché con l'approccio delle capacità la valutazione delle conseguenze si deve riferire all'intera vita degli esseri umani che, in questo caso, verrebbe interrotta prematuramente. Supponiamo cioè che molti preferirebbero non solo le stesse condizioni con una durata maggiore, ma anche condizioni peggiori (non importa ora stabilire quanto peggiori) con una durata maggiore, cioè vivere più a lungo anche se in maniera «meno ottimale»⁹.
- ③ La Lampada consuma in cento anni, in maniera irreversibile, tutte le risorse naturali del pianeta se utilizzata dal 100 per cento della popolazione. Assumendo l'ipotesi che cento anni siano la massima aspettativa di vita di tutte le persone nate al momento della costruzione della Lampada o prima¹⁰, i principi basilari dell'approccio delle capacità, anche nella versione di Nussbaum, apparentemente non sono sufficienti per decidere se dobbiamo rinunciare alla Lampada o no. A una prima analisi, concluderemmo anzi che dobbiamo costruire tale oggetto perché permetterebbe il raggiungimento dell'obiettivo ultimo della nostra etica pubblica, ovvero il benessere generalizzato. In realtà, facendo un passo avanti nell'analisi, non siamo in grado di prendere una decisione definitiva, perché non sappiamo come esprimerci rispetto alle generazioni future. Le persone che potenzialmente pagheranno le conseguenze negative della nostra scelta sono quelle che

⁹ Questa condizione vale ovviamente anche nel primo scenario, ma in quel caso è più importante sottolineare la questione dell'equità. Comunque, si tratta di un'ipotesi generale che andrebbe approfondita, considerando anche l'istinto di conservazione della specie.

¹⁰ Nel famoso film *Piccolo Buddha*, di Bernardo Bertolucci, c'è un dialogo tra il monaco e il padre del ragazzo in cui il primo dice: «Sa cos'è l'impermanenza? Tra cento anni, tutte le persone in tutto il mondo non ci saranno più. Questa è l'impermanenza».



nasceranno dopo la costruzione della Lampada, e non possiamo supporre che una persona che non è ancora nata¹¹ sia già dotata di capacità umane e di diritti che dovremmo prendere in considerazione.

- ④ La Lampada consuma una quantità di risorse «sostenibile» per il pianeta (cioè consuma solo la parte rigenerata e non il «capitale» naturale) se è utilizzata dal 100 per cento della popolazione, ma la popolazione non deve aumentare. Anche in questo caso, che sembra più semplice, potremmo avere qualche problema con l'approccio delle capacità, sia pure di minore rilevanza: semplificando, cosa si potrà fare se qualcuno volesse avere un figlio in più rispetto al tasso di «ricambio» naturale (due figli ogni coppia)? Cosa si potrà fare nel caso in cui un terzo figlio venisse concepito «per sbaglio»? Per esempio – escludendo ovviamente opzioni «immorali» come l'aborto obbligatorio – si potrebbe decidere di stabilire alcune limitazioni temporanee all'uso della Lampada, ma questa sarebbe un'opzione pienamente «valida», all'interno della nostra teoria, solo se tutti rimanessero sopra la soglia minima per tutte le capacità fondamentali.

Anche se gli scenari sono molto semplificati e sembrano irreali, la situazione attuale del mondo, ovviamente ben più complessa, può essere situata a cavallo tra il secondo e il terzo scenario, con la circostanza aggravante che la maggior parte delle persone non stanno godendo dei vantaggi dell'imperfetta Lampada di Aladino che stiamo usando, ovvero il sistema produttivo capitalista e l'economia di mercato, e che per tali motivi numerosi esseri umani vedono la propria vita interrotta prematuramente. Una prima conclusione, di certo non molto rilevante, è che la lista di Nussbaum è sufficiente per valutare inaccettabile la situazione attuale nel mondo reale, ma che presenta dei problemi nel giudicare alcuni possibili scenari presenti e futuri, lasciando apparentemente irrisolti alcuni dilemmi etici: vediamo come affrontarli.

Tornando quindi agli scenari immaginati, la situazione problematica più interessante è sicuramente la terza, perché nella quarta la maggior parte dei nodi (e delle soluzioni) riguarderebbero la ragione pratica e potrebbero essere risolti «democraticamente» senza sollevare problemi etici particolarmente gravi o difficili da risolvere. Approfondiamo allora l'analisi del terzo scenario considerando un altro fattore, ovvero l'interesse degli esseri umani per il benessere dei propri familiari più stretti. Come ricordava Georgescu-Roegen (1971) riportando i risultati di alcune ricerche realizzate nel ramo della psicologia, possiamo assumere che tendenzialmente le persone sentono una «forte» connessione con i propri discendenti fino alla terza gene-

¹¹ Se si preferisce, potremmo cambiare l'esempio e riferirci alle persone non ancora concepite, per evitare ulteriori dilemmi morali rispetto alla questione degli eventuali diritti del feto, ma la sostanza ovviamente non cambia.



razione seguente, ovvero si preoccupano significativamente per il futuro dei figli dei propri nipoti: possiamo accettare temporaneamente tale dato non come una caratteristica antropologica di ogni essere umano, ma come una condizione rilevata empiricamente che non sappiamo se rispecchi una presunta «vera» natura umana, ma che ci serve come ipotesi di lavoro (non troppo restrittiva, peraltro).

Ipotizziamo ora che tutti gli esseri umani siano dotati almeno di decenti capacità di ragionamento, di emozioni e di scelta, e non siano in condizioni di deprivazione cronica dal punto di vista fisico, insomma non siano schiavi di una visione ristretta dettata da un eccessivo abbassamento delle proprie aspettative. Viene indetto un referendum mondiale per decidere se produrre o no la Lampada: l'opzione affermativa vincerebbe (o almeno potrebbe vincere) solo se il consumo di tutte le risorse del pianeta, senza reversibilità, avvenisse in un periodo di tempo tale da permettere agli ipotetici figli dei nipoti dei votanti di vivere una vita di lunghezza «normale». Ma, ancora una volta, cosa possiamo dire delle generazioni seguenti?

Georgescu-Roegen (2003) disse che avremmo dovuto seguire il comandamento «ama la specie tua come te stesso»: ma questa è una soluzione che potremmo definire «religiosa». Pensiamo che nella teoria di Nussbaum sia possibile trovare le premesse per una soluzione razionale coerente con la teoria stessa, ovviamente se accettiamo come valida l'ipotesi dell'esistenza di alcuni elementi basilari della natura umana. Ipotizziamo che ognuno consideri «di valore» la possibilità di prendersi cura dei propri figli, e che questo includa la possibilità di lasciare loro un mondo in condizioni almeno altrettanto buone, se non migliori, di quelle in cui lo si è trovato: possiamo accettare tale ipotesi come un'ovvia conseguenza della lista di Nussbaum. Se assumiamo che tale specificazione del desiderio di prenderci cura dei nostri figli non sia la conseguenza di un particolare sentimento «storicamente determinato», ma di una specifica caratteristica della natura umana, e che il realizzarla sia una capacità fondamentale necessaria per vivere una vita «pienamente umana», dobbiamo assumere che questo sia vero anche per la prossima generazione nei confronti di quella successiva. Quindi, se i nostri figli non saranno in grado di prendersi pienamente cura dei nostri nipoti, lasciando loro un mondo «stabile» o migliore, non vivranno una vita pienamente umana: diciamo che non raggiungeranno un livello soddisfacente di benessere (o addirittura saranno «infelici»). Infine, anche noi non avremo realizzato una capacità fondamentale e saremo insoddisfatti, perché se i nostri figli saranno insoddisfatti, avremo fallito nel prenderci cura di loro.

Se iteriamo l'operazione all'infinito, è sufficiente che qualcuno della generazione x_n trovi un mondo estremamente degradato e poco abitabile (o anche solo sensibilmente peggiore di quello trovato dalla precedente generazione) per influenzare negativamente non solo il benessere della generazione x_{n-1} , ma anche quello delle altre



generazioni fino a x_1 . Ovviamente, il passaggio da una generazione all'altra deresponsabilizza rispetto agli esiti e alle conseguenze per le generazioni future, ma ciò accade più nella pratica (come autogiustificazione), senza un reale fondamento nella teoria per come l'abbiamo delineata. Infatti, si potrebbe controbattere: «Perché dovrei essere insoddisfatto? Non ho fallito io nel prendermi cura di mio figlio se quest'ultimo ha lasciato un mondo peggiore a mio nipote». Ma tale risposta può emergere solo da una visione superficiale delle relazioni tra gli esseri umani e tra questi e l'ambiente, che non trova fondamento nelle conoscenze scientifiche sviluppate finora¹², oppure da una sopravvalutazione del libero arbitrio e della radicale indipendenza degli individui che non si concilia con la nostra teoria di fondo: non solo c'è qualcosa di me nel mondo che lascio, ma anche in mio figlio e nel mondo che mio figlio lascia a mio nipote¹³.

Infine, la nostra ipotesi è che, se accettiamo determinate premesse rispetto alla natura umana, ci sono buone e fondate ragioni – almeno in via teorica – per affermare che non solo le conseguenze delle azioni dei padri ricadono sui figli, e quindi il nostro benessere ha conseguenze su quello delle generazioni future, ma anche il benessere delle generazioni future ha conseguenze sul benessere di quelle attuali. Questa argomentazione mostra come l'approccio delle capacità (nella versione deontologica di Nussbaum) possa incorporare alcuni fondamentali principi di relazione con la natura e di sostenibilità, anche se, per il momento, con alcuni limiti. Prima di tutto, nella traduzione pratica: non possiamo sostenere che un accordo sulla lista di Nussbaum porterebbe necessariamente agli esiti che sono possibili in teoria, cioè che possa guidare l'azione pubblica verso uno sviluppo umano ecologicamente sostenibile; per giungere a tale conclusione, dovremmo ignorare i limiti della razionalità umana¹⁴.

¹² Ci riferiamo in particolare alle teorie sistemiche, secondo cui vari fenomeni naturali avvengono al raggiungimento di alcune soglie di rottura che mettono in moto anelli di *feedback* per riportare il sistema al precedente equilibrio o per spostarlo su uno nuovo (Bateson 1976; Bonaiuti 2005): in tale prospettiva, non ha senso considerare un fenomeno come effetto diretto dell'ultimo evento che lo ha attivato, dato che tale attivazione è potuta avvenire grazie all'accumulo di altri eventi simili precedenti, fino al raggiungimento di una specifica soglia per alcuni parametri determinanti.

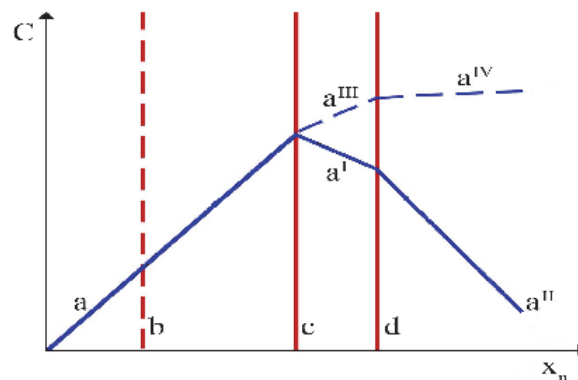
¹³ In maniera azzardata, abbiamo fatto riferimento a «figli» e «nipoti» per indicare le generazioni future, più che altro per evitare di divagare ulteriormente inserendo altre condizioni relative agli individui che non hanno possibilità, interesse, desiderio di avere un figlio.

¹⁴ L'argomentazione che abbiamo sviluppato non prendeva in considerazione, ad esempio, l'impossibilità di disporre e di utilizzare tutte le informazioni necessarie, l'avversione al rischio, il tasso di sconto del benessere futuro, le aspettative circa il comportamento degli altri individui, le condizioni per rendere possibili dei comportamenti «cooperativi»; non è questa la sede per approfondire tutti questi aspetti.

In secondo luogo, ancora una volta stiamo considerando la sostenibilità in termini antropocentrici, sostanzialmente ignorando gli eventuali effetti negativi delle scelte umane per gli esseri viventi delle altre specie se tali effetti non hanno conseguenze sulle capacità umane; la questione verrebbe superata, all'interno della teoria delineata, solo definendo una lista di capacità fondamentali anche per gli altri esseri viventi. Questa soluzione può essere considerata «specista» e del tutto arbitraria, ma sarebbe solo un'esplicitazione di ciò che altrimenti rimane implicito in ogni teoria della giustizia, che ha necessariamente degli effetti anche per le altre specie¹⁵.

Tralasciamo per ora quest'ultimo problema e vediamo una rappresentazione grafica, semplificata, per comprendere come le scelte pubbliche possano tenere in considerazione il rapporto tra distribuzione delle capacità (C) e consumo di risorse (X_n).

FIGURA 1 • CAPACITÀ UMANE E CONSUMO DI RISORSE



- a → Livello generale capacità in aumento con politiche «assennate», ovvero che promuovono scelte Pareto-efficienti (nessuno riduce le proprie capacità, almeno una persona gode di un aumento).
- b → Soglia minima di sviluppo delle capacità: sotto questa soglia, il criterio di giustizia distributiva deve essere il più importante, oltre questa soglia può prevalere (o essere altrettanto importante) un criterio di efficienza.

¹⁵ Inoltre, nel momento in cui la ricerca scientifica non sia in grado di darci risposte certe rispetto alle caratteristiche fondamentali delle altre forme di vita, potremmo, nel caso estremo e rispettando al massimo un principio di precauzione, attribuire agli esseri viventi appartenenti alle altre specie le stesse capacità fondamentali che definiamo per gli esseri umani; in effetti, se non abbiamo delle risposte definitive in materia, come possiamo escludere che un animale di una qualsiasi specie non sia dotato di ragione pratica (che è, in effetti, la capacità della lista di Nussbaum che riterremo più difficile attribuire agli altri animali)? In realtà, integrando la teoria con altri contributi (e comunque nel rispetto del principio di precauzione), per le altre specie potremmo «sospendere» l'approccio aristotelico di definizione delle capacità fondamentali e adottare, ad esempio, un approccio utilitarista, in cui si tengano in considerazione non le intelligenze degli individui delle diverse specie, ma la loro capacità di soffrire, e tale capacità diventi il criterio etico di valutazione della liceità delle azioni umane (Singer 2001).



- c** → Limite inquinamento/rifiuti (o dell'insalubrità ambientale), oltre il quale l'ambiente inizia a degradarsi, rendendo più difficoltoso l'esercitarsi/esperirsi delle capacità.
- d** → Limite esaurimento risorse (o limite entropico), oltre il quale risulta difficile procurarsi le risorse necessarie, rendendo più ostico lo sviluppo delle capacità¹⁶.
- a^I/a^{II}** → Livello di capacità in diminuzione di un gruppo di individui, oltrepassato il primo limite (ambiente insalubre); ulteriore accelerazione delle curva discendente in caso di superamento del secondo limite (vicino all'esaurimento delle risorse).
- a^{III}** → Rappresenta la possibilità che un altro gruppo di individui (tendenzialmente in numero limitato e sempre più contenuto) continui a sviluppare alcune capacità anche oltrepassato il primo limite, avvantaggiandosi di ambienti ancora salubri¹⁷.
- a^{IV}** → Rappresenta la possibilità che un numero di individui, ancor più limitato rispetto ad a^{III}, in grado di godere dei pochi ambienti in buono stato e di disporre di risorse residuali sufficienti, continui a sviluppare le proprie capacità¹⁸.

Dalla rappresentazione semplificata proposta nella Figura 1 non discende che per ottenere un aumento del benessere sia necessario un aumento nel consumo di risorse, ma che tendenzialmente, a parità di altre condizioni e fino a un certo punto (sicuramente fino alla soglia minima di capacità), un aumento del consumo implica un

¹⁶ Oltre a un ambiente salubre, lo sviluppo e la messa in pratica della maggior parte delle capacità richiede l'uso di risorse naturali, fatta eccezione, ma solo in parte, per le capacità che richiedono in modo preponderante la disponibilità di beni relazionali.

¹⁷ La linea tratteggiata a^{III} appare diversamente inclinata rispetto alla linea continua precedente al primo limite principalmente per due ragioni: a) il numero limitato di individui che potrà ancora disporre di un ambiente naturale salubre sarà comunque limitato nell'espansione delle proprie attività in altre aree oramai divenute insalubri; b) essendo in numero ridotto, tali individui subiranno probabilmente una perdita in termini di beni relazionali, incorrendo di conseguenza in maggiori difficoltà nello sviluppo delle capacità che implicano tali beni. Ciò è vero se si parte dal presupposto teorico che sia più agevole sviluppare relazioni con coloro i quali condividono il nostro stesso ambiente (Tajfel 1981) e posseggono il nostro medesimo livello di capacità.

¹⁸ La linea a^{IV} appare ancora più «orizzontale». Possiamo immaginare che ciò dipenda soprattutto dalla seconda delle due ragioni elencate nella nota precedente, a causa di un aumento della conflittualità per accaparrarsi le poche risorse rimaste disponibili e della difficoltà nel difendere posizioni di privilegio. Dovremmo infine supporre che, superata un'altra soglia, eventualmente anche prima dell'esaurimento delle risorse, tutti gli esseri umani patiscano una riduzione della propria dotazione di capacità, a causa del deterioramento radicale delle capacità che necessitano di beni relazionali, altamente compromessi da elevati livelli di disuguaglianza, conflittualità e insicurezza sociale. È ovviamente possibile – e abbastanza comune – ritenere che gli individui privilegiati abbiano anche dei vantaggi in termini di benessere derivanti dal confronto tra la propria condizione e quella più svantaggiata delle altre persone, cioè dal semplice fatto di sentirsi parte del gruppo dei privilegiati. Senza analizzare nel dettaglio la questione, possiamo considerare tale effetto positivo generalmente più basso di quelli negativi, ricordando la concezione di essere umano che abbiamo posto alla base della nostra teoria.



miglioramento di alcune capacità e quindi un aumento del benessere. Quando gli ambienti diventano insalubri e/o si riduce la disponibilità delle risorse, diventa più difficile sviluppare nuove capacità o realizzare quelle già «possedute». Per semplicità, abbiamo ipotizzato che ci siano due gruppi di persone: per i componenti del primo gruppo si registra una graduale riduzione netta nella dotazione di capacità, mentre per quelli del secondo rimane possibile sviluppare le proprie capacità, anche se con più difficoltà, ovvero con maggior consumo di risorse per ottenere gli stessi risultati (o risultati minori a parità di sforzo).

Se zoommassimo sull'area vicina ai punti in cui la curva delle capacità incontra le rette che rappresentano i due limiti ecologici, vedremo delle «perturbazioni» che definiscono stati del mondo più difficili da comparare rispetto a quelli semplificati appena presentati. Per esempio, quando siamo vicini a un limite ecologico, l'aumento di alcune opportunità *per ognuno* degli individui può avere conseguenze negative *per tutti* (o anche solo per alcuni) rispetto ad altre capacità. Vediamo un solo esempio di possibile effetto «disturbo», confrontando le seguenti situazioni:

- ① Dieci bambini hanno a disposizione un pallone e un campo da calcio. Tutti loro raggiungono lo stesso livello per la capacità fondamentale di «gioco» (ammettendo che tutti provino più o meno lo stesso piacere giocando allo stesso gioco).
- ② Dieci bambini hanno a disposizione un pallone e un campo da calcio, ma uno di loro ha anche una console per videogiochi. Il bambino «privilegiato» ha maggiori possibilità di divertimento e la libertà di scelta: assumiamo che egli sia più soddisfatto (o «felice») degli altri¹⁹.
- ③ Tutti i bambini convincono i propri genitori a comprare una console: tutti loro potrebbero essere più felici, ma per la produzione delle console è stato necessario costruire un nuovo stabilimento e il campo da calcio ora non esiste più.

Come si può immaginare, gli scenari sono difficilmente confrontabili per vari motivi: dato che è cambiata la modalità di realizzare la capacità «gioco», il primo e il terzo scenario presentano dei soggetti caratterizzati da dotazioni non facilmente gerarchizzabili senza inserire altre variabili di giudizio. Inoltre, è difficile confrontare anche gli scenari intermedi: cosa succede se i bambini che vogliono giocare a calcio sono troppo pochi perché gli altri vogliono giocare con la console? Infine, non siamo in grado di stabilire quale console sia stata determinante nel causare la scomparsa del campo da calcio: la decima? la quinta? la seconda? o la prima, che ha innescato il desiderio e il meccanismo dell'emulazione?

¹⁹ Se volessimo essere più precisi, gli altri nove subirebbero anche una riduzione delle proprie capacità perché rischierebbero di trovarsi a giocare in numero dispari a causa dell'eventuale scelta del bambino privilegiato di giocare alla console.



C'è poi un problema legato alla libertà di scelta: come facciamo a sapere se i bambini hanno scelto con piena «consapevolezza» di arrivare all'esito finale? Un'autorità pubblica, in grado di prevedere l'esito, avrebbe dovuto vietare la costruzione dell'impianto di produzione della console, o limitarne la diffusione, e, in caso, a quali condizioni? Come si può notare, tali domande mostrano il rischio del raggiungimento di esiti illiberali, a cui avevamo accennato nell'introduzione. Una risposta liberale è invece possibile rimanendo all'interno dei confini della stessa teoria, se comprendiamo fino in fondo l'importanza dell'autonomia dell'individuo, la sua capacità di *agency*, ovvero la «capacità di dar forma a obiettivi, impegni, valori» (Sen 1993), e quindi delle forme di partecipazione e di scelta democratica.

3. DECISIONI PUBBLICHE E METODI DI PARTECIPAZIONE

L'approccio delle capacità si pone l'obiettivo di valutare diversi «asseti sociali» in base agli esiti da questi prodotti in termini di distribuzione di capacità. Come abbiamo visto, la teoria si mostra flessibile e capace di incorporare gli effetti negativi sull'ambiente all'interno del concetto di capacità, implicando l'esclusione, la non desiderabilità – almeno in via teorica – di esiti chiaramente insostenibili. Ma per comprendere come tale approccio possa essere tradotto in strumenti pratici di analisi, scelta e valutazione, facciamo un passo indietro e ri-scomponiamo il problema, mantenendo temporaneamente separate la questione della distribuzione delle capacità e quella della sostenibilità. Una decisione pubblica andrebbe quindi analizzata e valutata in base ai suoi effetti in termini di:

- ① aumento/riduzione delle capacità in termini aggregati;
- ② disuguaglianza nella distribuzione delle capacità;
- ③ consumo di risorse naturali «non rinnovabili» e/o in maniera irreversibile²⁰;
- ④ inquinamento con effetti dannosi diretti per gli esseri umani;

²⁰ In questa sede si attua tale distinzione e si adotta un criterio doppio più che altro per far fronte a una scarsa chiarezza o univocità delle definizioni utilizzate in questo ambito. Una risorsa è spesso considerata «non rinnovabile» dati i tempi di rigenerazione molto «lunghi» rispetto a quelli umani, senza che peraltro sia possibile stabilire in maniera netta la soglia di tempo discriminante. Anche la «reversibilità» è un criterio parzialmente legato alla percezione umana. Ad esempio, l'acqua può essere considerata una risorsa rinnovabile ma, a livello locale, una fonte può essere distrutta in maniera «irreversibile»; ovvero, sarebbe necessario un consumo di energia (ed eventualmente di altre risorse) estremamente «elevato» affinché tale fonte venga «ripristinata».



- ⑤ riduzione della biodiversità;
- ⑥ cambiamento climatico, con effetti ambientali non completamente prevedibili.

Questi sono i fattori di base che reputiamo affrontabili «facilmente» con l'approccio delle capacità nella versione di Nussbaum. Inoltre, potrebbero essere presi in considerazione gli ulteriori due criteri che seguono:

- ① inquinamento dannoso per altre specie ma non per gli esseri umani e senza perdita significativa di biodiversità;
- ② entropia (vivibilità del pianeta nel lunghissimo periodo).

Questi ultimi aprirebbero però dei dilemmi etici che potrebbero essere affrontati solo ampliando la prospettiva teorica (ad esempio allargando il gruppo di esseri viventi le cui capacità devono essere promosse fino a includere gli appartenenti ad altre specie) o le conoscenze fisico-scientifiche e le loro conseguenze etiche nel lunghissimo periodo (potrebbe esserci un altro pianeta abitabile – e raggiungibile – oltre a quello attuale? E questo cosa implicherebbe in termini di responsabilità etico-politica?). Le due questioni sono però al di fuori della portata del presente contributo.

Seguendo la teoria dei sistemi, possiamo assumere che per ogni effetto esistano una o più soglie critiche: se queste vengono superate, le conseguenze negative possono cambiare sensibilmente da un punto di vista quantitativo (può aumentare l'accelerazione di un fenomeno o può aumentare in maniera più che proporzionale la probabilità di un evento), ma anche qualitativo (può cambiare la natura del problema o coinvolgere altri livelli). Inoltre, l'aumento dell'intensità di un fenomeno o del numero di determinati fenomeni causa una diminuzione (anche in questo caso, più che proporzionale) della probabilità di prevedere la tipologia e le reali «dimensioni» delle conseguenze (Magnaghi 2000; Pieroni 2002).

I limiti ecologici e la probabilità che un qualsiasi evento «negativo» (per gli esseri umani) possa capitare in determinate condizioni fisico-ambientali sono indipendenti dagli obiettivi degli esseri umani, dalla loro «traduzione» in scelte di natura pubblica (e privata, naturalmente) e dalle conseguenze in termini di distribuzione delle capacità. Semplicemente, esistono. Ma la distribuzione del rischio, ovvero le differenti probabilità che un evento negativo colpisca o meno una determinata area e abbia effetti per determinati individui, non è indipendente dalle strutture sociali e dalle loro conseguenze.

Una questione fondamentale rispetto ai processi decisionali che devono portare alle scelte di etica pubblica è la definizione dei legittimi portatori di interessi. Considerando i principi cardine dell'approccio delle capacità, ognuno e tutti gli individui la cui dotazione di capacità potrebbe essere influenzata da una determinata decisione



devono essere presi in considerazione nel processo decisionale. Non è necessario specificare che ogni individuo che vive in un'area che potrebbe soffrire delle conseguenze negative dal punto di vista ambientale deve essere considerato un legittimo portatore di interessi; la stessa idea di capacità (abilità più opportunità) è sufficiente per includere le persone appartenenti a questa seconda categoria, dato che ogni degrado dell'ambiente ha qualche conseguenza negativa sulle opportunità degli individui che vivono nell'area. Tale argomento è valido anche in una visione esclusivamente strumentale della natura: infatti, il degrado e/o la perdita di un ambiente naturale comporta una ridefinizione delle capacità degli individui anche solo considerando i «servizi» che la biodiversità fornisce agli esseri umani, o la bellezza di un paesaggio naturale. Da questo punto di vista, anche la perdita di una sola specie potrebbe avere effetti negativi diretti: ad esempio, rimanendo ancorati a un'ottica meramente utilitarista, perché tale specie avrebbe potuto essere utile per gli esseri umani fornendo un principio attivo per una nuova medicina.

Dato il concetto di *agency* che abbiamo prima ricordato e l'importanza dell'autonomia dell'individuo all'interno dell'approccio delle capacità, la distribuzione del potere decisionale risulta altrettanto se non più importante della distribuzione delle risorse. La partecipazione alle decisioni diventa quindi un indicatore di autonomia, o meglio la sua essenza e la sua naturale espressione. Questa conclusione ci spinge a scegliere la «democrazia deliberativa» come modello di partecipazione di base, ovvero come modello preferibile, la cui integrazione o sostituzione con altri modelli deve essere «giustificata». La democrazia deliberativa si distingue dalla democrazia rappresentativa per due aspetti fondamentali: il tipo di partecipazione e il metodo decisionale. Semplificando, rispetto alla prima questione, con il sistema rappresentativo gli individui hanno la possibilità di partecipare attivamente solo in alcune occasioni, e delegano la maggior parte delle decisioni ad alcuni soggetti eletti per rappresentare la collettività (o meglio, i loro interessi); nella democrazia deliberativa, la partecipazione diretta di ogni portatore di interesse (ma sarebbe meglio dire, di ogni cittadino) è un'attività costante, in ogni fase del processo decisionale (Cataldi 2007). Rispetto alla seconda questione (il metodo decisionale), nel sistema deliberativo le decisioni non sono prese «a maggioranza», ma «attraverso l'argomentazione razionale intorno al bene comune» (Elster 1998), processo che dovrebbe portare a una sorta di consenso unanime (o quasi). Tale consenso dovrebbe essere il risultato di una trasformazione (almeno parziale) delle preferenze degli individui, mentre nella democrazia rappresentativa la questione fondamentale riguarda l'aggregazione delle preferenze.

I teorici della democrazia deliberativa sottolineano i seguenti vantaggi di questo metodo partecipativo e decisionale:



- ① è possibile raggiungere soluzioni «migliori» grazie alla ridefinizione del problema e delle preferenze, e la proposta di soluzioni che sarebbero state escluse dall'aggregazione delle preferenze;
- ② si verifica un aumento della legittimità delle decisioni, grazie al fatto che ogni partecipante (anche se non soggettivamente soddisfatto dell'esito) sente di aver partecipato e contribuito al processo decisionale;
- ③ ci sono un rafforzamento e una diffusione di alcune qualità «civiche», come la propensione al dialogo, alla tolleranza, alla fiducia reciproca, grazie alla procedura del «consenso argomentato» (Bobbio 2002).

La teoria della democrazia deliberativa è stata sottoposta anche a dure critiche rispetto alla presunta maggior equità nella distribuzione del potere decisionale; in particolare, ci sembra opportuno ricordare le seguenti questioni:

- ① disponibilità e gestione delle informazioni: sfortunatamente, le informazioni di solito non sono distribuite in maniera «equa»; inoltre, la loro disponibilità e funzionalità dipende anche dall'abilità degli individui di gestirle, considerando che a volte è necessaria una pregressa conoscenza specifica/tecnica per capire l'informazione stessa (vedi punto successivo).
- ② Dotazione iniziale di capacità: i diversi soggetti partecipano all'arena deliberativa con diverse dotazioni di partenza, considerando non solo la disponibilità di risorse materiali, ma anche il prestigio sociale, le abilità organizzative, la capacità discorsive e di stringere alleanze, l'eventuale potere di ricatto. Differenti dotazioni implicano differenti possibilità che le proprie opinioni vengano prese in considerazione, con un effetto che probabilmente è più forte rispetto a quello che si ha in un sistema rappresentativo.
- ③ Autorità nascosta: i processi deliberativi necessitano della presenza di un facilitatore che sia in grado di guidare il processo verso una possibile soluzione condivisa, con un ruolo neutrale. C'è una difficoltà teorica a ipotizzare che esista un soggetto che sia completamente imparziale e disinteressato rispetto all'esito di un processo decisionale, e che non abbia nemmeno preferenza alcuna rispetto ai diversi esiti possibili. Si tratta di una questione critica perché il ruolo del facilitatore è particolarmente delicato, proprio per il fatto che viene presentato come un agente neutrale e indipendente: se nella realtà non avesse queste caratteristiche, il suo illegittimo potere di influenza sarebbe incrementato proprio dalle aspettative di imparzialità degli altri soggetti (Cataldi 2008).

Occorre tenere presente tali critiche e cercare di controllarne i possibili effetti distorsivi. Pensiamo, per fare solo due semplici esempi, a quante conoscenze tecnico-



scientifiche occorre avere a disposizione per valutare l'impatto dell'inquinamento nel lungo periodo, fino a quando non intacca direttamente la nostra salute, oppure al ruolo che può avere un facilitatore «tecnico» che debba guidare un processo decisionale relativo all'uso o meno dell'energia nucleare.

I principi della democrazia deliberativa si accordano con la prospettiva della teoria delle capacità in generale, ma vogliamo qui sottolineare la concordanza con lo specifico approccio di Martha Nussbaum, ricordando le sopra citate capacità fondamentali di «appartenenza» e «controllo del proprio ambiente politico e materiale». La preferenza per la partecipazione diretta di ogni individuo non significa che gli individui siano obbligati a partecipare a ogni processo decisionale, ma che devono avere la libertà (opportunità *più* abilità) di farlo, e che in caso possano coscientemente delegare il proprio potere a dei rappresentanti o a degli «esperti».

Un primo problema è quello della definizione pratica dei legittimi portatori di interessi a partire dal principio teorico delineato, considerando che normalmente ci troviamo in sistemi che presentano complesse relazioni sociali e naturali e che molto probabilmente non disponiamo di tutte le informazioni e dei dati di cui avremmo bisogno. Quindi dobbiamo stabilire altri meta-criteri per decidere se e quando i dati che abbiamo a disposizione siano sufficienti per prendere una decisione «saggia» rispetto a chi siano i portatori di interessi. Vediamo alcuni dei problemi fondamentali che potremmo incontrare nella definizione dei «confini» del gruppo dei portatori di interessi:

- ① distanze geografiche: dobbiamo definire dei criteri per decidere quale area subisce gli effetti negativi di un determinato evento, e quindi chi potrebbe pagarne le conseguenze in termini di distribuzione delle capacità: se consideriamo il consumo di risorse, il problema sembra più semplice da risolvere (ma, in ogni caso, non banale); più difficile se affrontiamo l'inquinamento (del suolo, dell'acqua, dell'aria) e ancora di più se il tema è il cambiamento climatico;
- ② incertezza: siamo abbastanza «bravi» nel valutare l'impatto degli eventi passati, ma spesso abbiamo problemi nel prevedere il possibile impatto futuro di una scelta presente;
- ③ percezione del rischio; abbiamo due aspetti: 1) in società e/o «culture» diverse, differenti livelli di rischio sono considerati socialmente accettabili; 2) all'interno della stessa comunità, differenti portatori di interessi possono avere diverse percezioni dei «costi» ambientali, considerando anche i differenti tipi e intensità di preferenze e valori; per esempio, le persone che vivono in un luogo estremamente inquinato possono considerare i rischi ambientali estremamente importanti o, al contrario, aver ridotto la percezione dell'importanza dell'ambiente naturale nelle proprie vite a causa del già ricordato fenomeno delle «preferenze adattive»;



- ④ generazioni future: le conseguenze negative di un evento possono influenzare le loro possibilità di sviluppare alcune capacità, quindi dovrebbero essere considerate come legittimi portatori di interessi; ma come possono partecipare al processo decisionale? Inoltre, le «generazioni future» di per se stesse non sono un gruppo di soggetti definiti, anzi, sono in effetti un gruppo *senza* individui specifici²¹; nella nostra impostazione teorica, tuttavia, solo gli individui in quanto tali possono avere o sperimentare delle capacità. Inoltre, come abbiamo discusso in precedenza, se accettiamo che il benessere delle generazioni future abbia conseguenze sul benessere di quelle attuali, allora dobbiamo stabilire come rappresentare e perseguire il benessere delle generazioni future in loro assenza, anche solo per un fatto di calcolo razionale guidato dall'interesse individuale;
- ⑤ altre specie: come abbiamo già accennato, non è questa la sede per discutere la questione, ma è opportuno ricordarla nel momento in cui ci poniamo il problema della definizione dei portatori di interessi.

Un criterio di scelta residuale, soprattutto in caso di carenza di informazioni, è il «principio di precauzione» (Bonaiuti 2005), che potremmo tradurre in maniera semplificata nel modo seguente: ipotizziamo che lo scenario più negativo sia il più probabile e adottiamo l'opzione del soggetto più prudente. Non dobbiamo comunque sottostimare il fatto che la differente e aleatoria percezione dei rischi (e, di conseguenza, del livello di precauzione) può condurre a esiti molto diversi tra loro in società, culture, periodi storici diversi a parità di altre condizioni.

Infine, prendiamo in considerazione un aspetto «tecnico» che condiziona le possibilità di scelta del metodo partecipativo più appropriato, ovvero le dimensioni della comunità coinvolta nel processo decisionale e/o la distanza fisica tra i portatori di interessi. È abbastanza evidente che in numerosi casi la scelta del metodo di partecipazione avviene in presenza di vincoli di carattere pratico e la delega spesso diventa la scelta più opportuna solo, o principalmente, a causa dei costi dell'opzione deliberativa. Negli ultimi anni, il miglioramento e la diffusione delle tecnologie informatiche sembrano aver aperto nuove possibilità per la partecipazione diretta, riducendo i costi della comunicazione e facilitando la diffusione delle informazioni: questo è vero in parte, ma non bisogna enfatizzare troppo la portata di tale innovazione. Internet, per alcuni aspetti decisivi, non è differente dagli altri media: una persona può accedere a varie fonti di informazione ma, presto o tardi, dovrà scegliere tra innumerevoli canali e porte d'ingresso quelli che reputa meritevoli di fiducia, altrimenti l'elevata disponibilità di fonti rende la rete un luogo in cui è più facile perdere l'orientamento che muoversi velocemente. Rispetto al processo di voto, Internet

²¹ Tranne nel caso in cui si creda in una qualche forma di reincarnazione.



può essere «realmente deliberativa» se e quando permette la compresenza degli individui nella fase di discussione delle opzioni, altrimenti diventa solo un modo per ridurre i costi del tradizionale referendum, senza alcun effetto rilevante in termini di consenso ragionato e spinta all'unanimità.

Tenendo presenti potenzialità, limiti e questioni irrisolte appena illustrati, passiamo infine a formulare un'ipotesi di partenza rispetto alle modalità di analisi di differenti situazioni in cui è necessario prendere delle decisioni: a) per promuovere lo sviluppo umano (un aumento o una «migliore» distribuzione delle capacità) considerando gli effetti negativi sull'ambiente e i limiti ecologici; b) per ridurre l'impatto degli esseri umani mettendo dei «paletti» rispetto alla distribuzione delle capacità. Per semplicità, assumiamo il vincolo «tecnico» della distanza tra i portatori di interessi come un criterio selettivo di partenza, non per predeterminare in parte l'esito dell'analisi ma come primo passaggio dell'analisi stessa, ovvero controlliamo in prima battuta la praticabilità di alcune soluzioni procedurali, e otteniamo le seguenti possibili unità d'analisi:

- ① comunità locale: siamo sicuri della possibilità tecnica della diretta partecipazione di tutti i portatori di interessi. «Locale» non significa quindi che ci sia una specifica estensione dell'area coinvolta, o necessariamente un «piccolo» numero di persone, o una coincidenza con una unità amministrativa tradizionale (la città, per esempio);
- ② area regionale: potrebbe essere difficile (a volte impossibile) la presenza di tutti i portatori di interessi allo stesso tempo, ma questi ultimi vivono tutti in un'area con una definita forma di partecipazione alle scelte pubbliche e le stesse istituzioni politiche riconosciute²²;
- ③ area sovranazionale: i portatori di interessi vivono in un'area che è attraversata da confini che dividono zone con diversi sistemi di partecipazione e differenti (non sovraordinate tra loro) istituzioni politiche. Per semplicità, supponiamo anche che possa essere difficile (a volte impossibile) la presenza di tutti i portatori di interesse nello stesso «luogo» (anche virtuale) allo stesso momento²³;
- ④ area globale: ogni essere umano è un portatore di interessi.

Vediamo infine come semplificare e schematizzare le caratteristiche di eventuali processi decisionali con una proposta di partenza, aperta alla discussione, per le comunità locali (tabella 1).

²² Quindi questa tipologia di area comprende eventualmente anche gli stati nazionali, se è il caso.

²³ Questa seconda caratteristica non è infatti una conseguenza automatica del carattere «sovranazionale».



TABELLA 1 • SCOPO DELLA SCELTA PUBBLICA IN OGGETTO

Conseguenze per l'ambiente	Conservazione dell'esistente distribuzione di DC		Aumento delle DC		Redistribuzione delle DC	
All'interno dei LE senza alcun rischio	MP	Delega o negoziazione	MP	Deliberazione o delega	MP	Deliberazione
	MS	Unanimità o maggioranza	MS	Unanimità o maggioranza	MS	Unanimità
	PV	Nessuno	PV	Nessuno	PV	PI con riduzione della DC sotto specifiche soglie
	DL	Delegati (anche solo dei tecnici in alcuni casi)	DL	Tutti i PI o alcuni delegati	DL	Tutti i PI
Consumo di RNR	MP	Deliberazione	MP	Deliberazione	MP	Deliberazione
	MS	Unanimità o maggioranza	MS	Unanimità o maggioranza	MS	Unanimità o maggioranza
	PV	Tutti i PI o un gruppo che raggiunge una specifica %	PV	Tutti i PI o un gruppo che raggiunge una specifica %	PV	Tutti i PI o un gruppo che raggiunge una specifica %
	DL	Tutti i PI	DL	Tutti i PI	DL	Tutti i PI
Oltre i LE per uno specifico periodo di tempo	MP	Deliberazione o delega	MP	Deliberazione o delega	MP	Deliberazione
	MS	Unanimità o maggioranza	MS	Unanimità o maggioranza	MS	Unanimità
	PV	Un gruppo di PI che raggiunge una specifica %	PV	Un gruppo di PI che raggiunge una specifica %	PV	PI con riduzione della DC sotto specifiche soglie
	DL	Tutti i PI o alcuni delegati	DL	Tutti i PI o alcuni delegati	DL	Tutti i PI
Oltre i LE costantemente da un certo momento in avanti	MP	Deliberazione	MP	Deliberazione	MP	Deliberazione
	MS	Unanimità	MS	Unanimità	MS	Unanimità
	PV	Tutti i PI	PV	Tutti i PI	PV	Tutti i PI
	DL	Tutti i PI	DL	Tutti i PI	DL	Tutti i PI
Entro i LE localmente ma oltre i LE a livello globale*	MP	Delega o negoziazione	MP	Delega o negoziazione	MP	Delega o negoziazione
	MS	Unanimità o maggioranza	MS	Unanimità o maggioranza	MS	Unanimità o maggioranza
	PV	Un gruppo di PI che raggiunge una specifica %	PV	Un gruppo di PI che raggiunge una specifica %	PV	Un gruppo di PI che raggiunge una specifica %
	DL	Tutti i PI o alcuni delegati nella cornice di un accordo internazionale	DL	Tutti i PI o alcuni delegati nella cornice di un accordo internazionale	DL	Tutti i PI o alcuni delegati nella cornice di un accordo internazionale
Entro i LE nel breve periodo ma oltre i LE nel lungo periodo**	MP	Delega o negoziazione	MP	Deliberazione	MP	Deliberazione
	MS	Unanimità o maggioranza	MS	Unanimità	MS	Unanimità
	PV	Un gruppo di PI che raggiunge una specifica %	PV	Tutti i PI	PV	Tutti i PI
	DL	Tutti i PI	DL	Tutti i PI	DL	Tutti i PI

LE = limiti ecologici DC = dotazioni di capacità RNR = risorse non rinnovabili CC = cambiamento climatico MP = metodo di partecipazione MS = metodo di scelta PV = potere di veto DL = decisore legittimo PI = portatore di interessi

* Stiamo supponendo che ci siano alcune disparità «normali» nella distribuzione delle risorse tra le differenti aree, che possono essere tollerate; con questa condizione, possiamo dire che se siamo all'interno dei limiti ecologici in un'area, possiamo approssimare i portatori di interesse con gli abitanti dell'area, anche se la ipotetica scelta politica avesse alcune conseguenze che implicano un superamento dei LE a livello globale. Ovviamente dovremmo definire delle soglie massime e dovremmo evitare che questa ipotesi sia utilizzata per giustificare comportamenti arbitrari.

** Considerando l'attuale conoscenza scientifica.



4. CONCLUSIONI

La riflessione qui sviluppata vuole essere un contributo e una proposta di discussione rispetto ad alcuni aspetti critici del rapporto tra sviluppo umano e sostenibilità ambientale. Prima di tutto abbiamo cercato di mostrare come l'approccio delle capacità, in particolare nella versione di Nussbaum, sia una teoria che si presta ad adattarsi e a rispondere in maniera internamente «coerente» alle sfide poste da alcune questioni fondamentali del rapporto essere umano-natura; in particolare, si dimostra un terreno fertile per interessanti riflessioni e suggestioni rispetto ai rapporti inter- e intra-generazionali.

Quindi, passando al piano della traduzione concreta delle decisioni che investono le capacità e le conseguenze sull'ambiente, abbiamo mostrato alcune connessioni con la teoria della democrazia deliberativa che riteniamo significative, peraltro mostrandone limiti o questioni aperte in relazione, in particolare, a eventuali temi di carattere ambientale. Infine, abbiamo provato a mettere alla prova la riflessione effettuata, elaborando una sorta di schema semplificato per mostrare dove, come e quando i criteri e i concetti prescelti potrebbero entrare in gioco in diverse situazioni, a partire da alcune condizioni delineate in maniera astratta.

Come ci eravamo proposti, abbiamo sollevato domande più che giungere a delle risposte definite rispetto a ognuno dei temi toccati. Per chiudere, cerchiamo di raggruppare, o meglio riassumere, le numerose domande specifiche in alcune macroquestioni che necessitano di ulteriore approfondimento:

- ❶ Chi sono i legittimi portatori di interessi in ogni decisione politica che ha conseguenze sulle capacità *tramite* le conseguenze sull'ambiente, considerando la complessità delle distanze spaziali e temporali? E come tradurre l'interesse in diritto di partecipazione alla scelta, evitando, ad esempio, di trovare accordi *legittimi* su esiti negativi o disastrosi?
- ❷ Da una lettura complessiva della riflessione svolta, potrebbe sembrare auspicabile un sistema analitico e decisionale estremamente vincolante: ad esempio, il principio di precauzione applicato a ognuna delle questioni problematiche presentate, e l'eventuale potere di veto in condizioni di incertezza, non potrebbero portare alla completa inazione e all'incapacità di trovare accordi?
- ❸ Ammettendo che la teoria prescelta (l'approccio delle capacità di Nussbaum) permetta di raggiungere esiti «tecnicamente» sostenibili per gli esseri umani, è questa una risposta sufficiente alla domanda «di senso» inevitabilmente connotata al problema? Ovvero, basterebbe essere dei buoni e responsabili «amministratori» delle «risorse naturali» per noi e per le generazioni future, per aver *risolto* in maniera soddisfacente il rapporto esseri umani-natura?



RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Bateson G. (1976), *Verso un'ecologia della mente*, Milano, Adelphi
- Bobbio L. (2002), «Le arene deliberative», *Rivista italiana di politiche pubbliche*, n. 3, pp. 5-29
- Bobbio N. (1974), *Politica e cultura*, Torino, Einaudi
- Bonaiuti M. (2005), *Obiettivo decrescita*, Bologna, EMI
- Cataldi L. (2007), *Democrazia deliberativa e politiche partecipative: i processi inclusivi in Piemonte e Lombardia*, tesi di dottorato di ricerca in Studi politici, Dipartimento di Studi sociali e politici, Università degli Studi di Milano
- (2008), *Promesse e limiti della democrazia deliberativa: un'alternativa alla democrazia del voto?*, Working Paper-LPF n. 3, Torino, Centro Einaudi – Laboratorio di Politica Comparata e Filosofia Pubblica (LPF), www.centroeinaudi.it
- Clark A. e Oswald A. (1996), «Satisfaction and Comparison Income», *Journal of Public Economics*, 61, pp. 359-381
- Easterlin R.A. (1974), «Does Economic Growth Improve the Human Lot?», in P.A. David e M.W. Reder (a cura di), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York, Academic Press
- Elster J. (1989), *Uva acerba. Versioni non ortodosse della razionalità*, Milano, Feltrinelli
- (1998, a cura di), *Deliberative Democracy*, Cambridge, Harvard University Press
- Georgescu-Roegen N. (1971), *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge, Harvard University Press
- (2003), *Bioeconomia*, Torino, Bollati Boringhieri
- Hirschman A.O. e Rothschild M. (1973), «The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development; with a Mathematical Appendix», *The Quarterly Journal of Economics*, 87, 4, pp. 544-566
- Hopkins E. (2008), «Inequality, Happiness and Relative Concerns: What Actually Is Their Relationship?», *Journal of Economic Inequality*, 6, pp. 351-372
- Jackson T. (2011), *Prosperità senza crescita. Economia per il pianeta reale*, Milano, Edizioni Ambiente
- Latouche S. (2005), *Come sopravvivere allo sviluppo. Dalla decolonizzazione dell'immaginario economico alla costruzione di una società alternativa*, Torino, Bollati Boringhieri
- (2008), *Breve trattato sulla decrescita serena*, Torino, Bollati Boringhieri
- MacCallum G. (1996), «Libertà negativa e positiva», in *L'idea di libertà*, Milano, Feltrinelli
- Magnaghi A. (2000), *Il progetto locale*, Torino, Bollati Boringhieri
- Magni S.F. (2006), *Etica delle capacità. La filosofia pratica di Sen e Nussbaum*, Bologna, Il Mulino



- Nussbaum M. (2002), *Giustizia sociale e dignità umana*, Bologna, Il Mulino
- (2003), *Capacità personale e democrazia sociale*, Reggio Emilia, Diabasis
 - (2012), *Creare capacità. Liberarsi dalla dittatura del PIL*, Bologna, Il Mulino
- Pecora G. (1997, a cura di), *La libertà dei moderni. Antologia del '900*, Milano, DUNOD
- Pieroni O. (2002), *Fuoco, acqua, terra e aria. Lineamenti di una sociologia dell'ambiente*, Roma, Carocci
- Sartori G. (1993), *Democrazia. Cosa è*, Milano, Rizzoli
- Sen A.K. (1992), *Risorse, valori e sviluppo*, Torino, Bollati Boringhieri
- (1994), *La disegualianza. Un riesame critico*, Bologna, Il Mulino
 - (2000), *Lo sviluppo è libertà. Perché non c'è crescita senza democrazia*, Milano, Mondadori
- Singer P. (2001), *La vita come si dovrebbe*, Milano, Il Saggiatore
- Tajfel (1981), *Human Groups and Social Categories*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Gruppi umani e categorie sociali*, Bologna, Il Mulino, 1999
- UNDP, *Human Development Report 2011*, <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/>

I tre lavori qui pubblicati sono risultati vincitori della prima edizione (2012) del Giorgio Rota Best Paper Award for Young Researchers sul tema «Contemporary Economics and the Ethical Imperative». Il Premio è stato istituito dal Centro Einaudi in memoria dell'economista torinese che ne era stato uno degli animatori.

Il Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi conduce attività di ricerca in proprio o su commissione di enti nazionali o internazionali, cura siti web e la pubblicazione di periodici, svolge opera di formazione di giovani studiosi e ricercatori, organizza seminari, conferenze, convegni. L'attività è finanziata attraverso il contributo di soci e sostenitori, nonché con i proventi delle ricerche. Il Centro, che non ha fini di lucro e dal 2006 gode del riconoscimento della Regione Piemonte, è nato a Torino nel 1963 come libera associazione di imprenditori e intellettuali, grazie all'iniziativa e all'impegno di Fulvio Guerrini.

ISBN 978-88-904804-4-7