

VALENTINA MATRICARDI

**DENARO E FELICITÀ: DUBBI
SUL COMUNE CONVINCIMENTO.
IL PARADOSSO DI EASTERLIN**

Oggetto di questo articolo è una breve e semplice riflessione sull'eventuale rapporto che intercorre tra denaro e felicità, a partire dal paradosso messo a punto dall'economista Richard Easterlin. La struttura del lavoro può dirsi di tipo compilativo, o meglio di comparazione tra le varie idee contrastanti di studiosi illustri in materia. Il confronto di tali orientamenti è concluso da un piccolo ma soprattutto personalissimo punto di vista dell'autrice.



«Biblioteca della libertà»
Direttore: Pier Giuseppe Monateri

ISSN 2035-5866
Rivista quadrimestrale online del Centro Einaudi
[\[www.centroeinaudi.it/centro/bdl.html\]](http://www.centroeinaudi.it/centro/bdl.html)
Direttore responsabile: Giorgio Frankel
© 2010 Centro di Ricerca e Documentazione
“Luigi Einaudi”

VALENTINA MATRICARDI

**DENARO E FELICITÀ: DUBBI
SUL COMUNE CONVINCIMENTO.
IL PARADOSSO DI EASTERLIN**

1. IL DENARO AUMENTA LA FELICITÀ?

La recente disponibilità di studi trasversali e temporali, relativi alla soddisfazione di vita, effettuati su un gran numero di paesi, ci dà l'opportunità di verificare empiricamente ciò che veramente conta per gli individui e ciò di cui gli economisti dovrebbero tener conto quando cercano di promuovere il benessere sociale.

Una delle prime conseguenze dell'analisi di questi dati si traduce in una provocazione, la quale sfida il principio di non divergenza tra crescita economica e felicità. Tale provocazione prende il nome di paradosso di Easterlin. Nel 1974 Richard A. Easterlin¹, ora professore di Economia all'Università della Southern California e membro dell'Accademia delle Scienze statunitense, ricercando la ragione per la limitata diffusione della moderna crescita economica, evidenziò che nel corso della vita la felicità delle persone dipende poco dalle variazioni del reddito e della ricchezza. Easterlin decise di analizzare il periodo americano che si riferisce al secondo dopoguerra, e con una semplice statistica mostrò la divergenza tra un costante aumento del reddito pro capite e uno stazionario o addirittura decrescente livello di vera felicità individuale².

Secondo Easterlin, questo paradosso si può spiegare osservando che, quando aumenta il reddito, quindi il benessere economico, la felicità umana aumenta fino a un certo punto, poi comincia a diminuire, mostrando una «curva a U» rovesciata. Dunque non sempre la felicità dipende dal reddito.

L'importanza di tale paradosso è che questo mette in discussione l'ipotesi sostenuta dalla maggior parte delle analisi economiche, ovvero l'assunto per cui, perseguendo la crescita economica, si aumenta anche la soddisfazione di vita.

Si cominciò a discutere sulla veridicità o meno del paradosso in relazione ad altri paesi e ad altri periodi. Gli economisti si sono divisi in due filoni, uno che persegue stu-

¹ R.A. Easterlin, *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*, Academic Press, New York 1974.

² Tutto il materiale oggetto della questione è stato riesaminato da L. Becchetti e A. Pelloni, *What Are We Learning from the Life Satisfaction Literature? Preliminary version*, disponibile all'indirizzo http://www.dt.tesoro.it/export/sites/sitodt/modules/documenti_en/analisi_progammazione/brown_bag/BECCHETTI.pdf.

Valentina Matricardi

Denaro e felicità: dubbi sul comune convincimento. Il paradosso di Easterlin

di che avallano il paradosso e un altro relativo a studi contro il paradosso. Più in particolare, il paradosso è confermato da Blanchflower e Oswald³, i quali mostrano che, a dispetto di uno standard di vita in costante aumento (dal punto di vista economico), nel periodo che va dagli inizi del 1970 alla fine del 1990 i livelli di felicità auto-dichiarati sono rimasti costanti o addirittura sono quasi diminuiti⁴. Questo dato si riferisce a studi effettuati negli Stati Uniti, in Gran Bretagna, Belgio e Giappone.

Per contro, Diener e Oishi⁵ documentano la correlazione tra elevati tassi di crescita di reddito pro capite e piccoli aumenti nei livelli di felicità auto-dichiarati in paesi come la Germania, la Danimarca e l'Italia, durante gli anni Sessanta e Settanta. A partire da quest'ultimo risultato, più recentemente Stevenson e Wolfers⁶, studiosi dell'Università della Pennsylvania, hanno contraddetto il paradosso di Easterlin, e precisamente hanno smentito l'affermazione secondo cui il benessere non reca necessariamente un alto grado di soddisfazione personale. I risultati di questo studio, condotto in base a un sondaggio Gallup, mostrerebbero invece che la fetta più ricca di popolazione mondiale ha una percezione chiara di quanto possiede e trae da ciò un sufficiente grado di soddisfazione personale⁷.

Pil pro capite (valori in dollari rettificati per uniformare il potere d'acquisto)



In altre parole, è felice. Ben il 92 per cento delle famiglie americane benestanti intervistate si dichiara «molto contento», mentre la stessa dichiarazione è fornita solo dal 42 per cento delle famiglie con un reddito medio-basso. Easterlin e Angelescu hanno dimostrato che se le combinazioni ottenute dai coefficienti di reddito e felicità fossero

³ D.G. Blanchflower e A.J. Oswald, *Estimating a Wage Curve for Britain: 1874-1990*, «Economic Journal», Royal Economic Society, 104, 2008, pp. 1025-1043.

⁴ D.G. Blanchflower e A.J. Oswald, *Well-being Over Time in Britain and the U.S.A.*, «Journal of Public Economics», 88, luglio 2004, n. 7-8, pp. 1359-1386.

⁵ E. Diener e S. Oishi, *Culture and Well-being. The Cycle of Action, Evaluation and Decision*, «Personality and Social Psychology Bulletin», 29, 2001, pp. 939-949.

⁶ B. Stevenson e J. Wolfers, *Economic Growth and Subjective Well-being: Reassessing the Easterlin Paradox*, C.E.P.R Discussion Paper n. 6944, 2008.

⁷ In tal senso (figura e dati), si veda come la teoria di Easterlin sia smentita da B. Stevenson e J. Wolfers, *I soldi fanno la felicità*, disponibile all'indirizzo <http://www.finanzainchiaro.it/dblog/articolo.asp?articolo=751>.

analizzate per un periodo di almeno otto anni (ovvero per un periodo medio-lungo), il paradosso emergerebbe di nuovo⁸.

2. INTERPRETIAMO IL PARADOSSO

Bisogna specificare che il paradosso si basa su un'analisi effettuata nel lungo periodo; è ben diverso compiere la stessa analisi nel breve termine. Quello che afferma senza dubbio il paradosso è che il reddito pro capite non è un attendibile e significativo indice della soddisfazione di vita, sia nei paesi in cui il paradosso esiste sia in quelli in cui non esiste. Di conseguenza, anche in assenza di indagini più sofisticate, è senza dubbio chiaro che per valutare il benessere individuale, e quindi quello collettivo, bisogna utilizzare un insieme molto ricco di indicatori. Per approfondire bene questo punto bisogna confrontare alcuni dati reperiti negli Stati Uniti (paese in cui il paradosso esiste) e altri recuperati in Italia (paese in cui il paradosso non esiste).

Come abbiamo già accennato, negli Stati Uniti, durante il secondo dopoguerra, l'aumento del reddito pro capite portò a un crescente indebitamento delle famiglie. Nella più «parsimoniosa» Italia il rapporto debito-reddito è di gran lunga inferiore a quello degli Stati Uniti. In Italia sanità e istruzione sono gratuite per gran parte della popolazione e il diritto alla pensione non è assolutamente influenzato dal mercato azionario. Esattamente come gli azionisti finanziari non guardano solo al fatturato netto di un'azienda, ma anche alla dinamica degli stock, ai debiti e al totale attivo, così anche gli economisti e i politici, guardando al benessere economico degli individui, dovrebbero tener conto non solo del reddito pro capite ma anche del costo dei beni pubblici e dell'eventuale livello di debito.

Se è vero quindi che il reddito pro capite negli Stati Uniti, durante il secondo dopoguerra, è notevolmente aumentato, è anche vero che dopo aver pagato, con tale aumento monetario, gli interessi sui debiti, l'assicurazione sanitaria e le spese per l'istruzione, per gran parte della popolazione non ci sono stati miglioramenti nel livello di soddisfazione di vita. Al di là della spiegazione molto semplicistica e molto intuitiva data al paradosso, per cui si crede che il denaro non fa la felicità, ci sono molte altre interpretazioni da dare allo stesso. Ossia, il problema è il rapporto tra denaro e felicità, che non funziona, o c'è dell'altro?

Generalmente, a tale quesito si risponde con almeno tre spiegazioni.

- 1) «L'adattamento edonico». Le persone non sono mai contente. Raggiunto un certo livello di reddito, puntano immediatamente al successivo, perché quello ottenuto non le rende più felici.
- 2) «L'invidia»: il reddito relativo e non quello assoluto determina la felicità. Alcune volte è come se noi corressimo su un *tapis roulant*, dobbiamo correre ma rimaniamo sempre nella stessa posizione, perché in realtà quello che conta è il rapporto del nostro reddito con quello degli altri.

⁸ R.A. Easterlin e L. Angelescu, *Happiness and Growth the World Over: Time Series Evidence on the Happiness-Income Paradox*, IZA Discussion Paper n. 4060, 2009.

3) «La crisi delle relazioni». Nelle economie ricche gli individui sono ricchi di denaro ma poveri di tempo. Non è un concetto facile, ma pensiamo ad esempio a 80-90 anni fa, quando la gente viveva nei paesini, si metteva in piazza e guardare le persone passare era molto soddisfacente poiché non c'era nient'altro da fare. Oggi il costo di un'ora di tempo investibile in attività di relazione, nella cura delle persone, è altissimo perché tantissime sono le cose a cui dobbiamo rinunciare per investire quell'ora di tempo nelle relazioni (può essere Internet, la tv o, ad esempio, un'attività produttiva). Tutto questo spiazza moltissimo gli investimenti in relazioni, che risultano essere beni «fragili». Tutti gli indicatori europei e italiani segnalano un crollo nella qualità delle relazioni, sia affettive che altre. La gente non investe più quello che dovrebbe investire in questi beni perché essi hanno un costo opportunità troppo alto⁹.

Riprendendo i punti 1) e 2), vediamo che lo stesso Easterlin, insieme a Kahneman, Frank e altri, ha provato a spiegare il paradosso con l'effetto *treadmill* (tappeto rullante)¹⁰. I principali *treadmill effects* sono:

- l'*hedonic treadmill*. Secondo la teoria dell'adattamento, è il meccanismo per il quale la nostra soddisfazione o il benessere conseguente all'acquisto di un nuovo bene di consumo (per esempio, di un'automobile berlina al posto della precedente utilitaria) dopo un miglioramento temporaneo ritorna rapidamente al livello precedente¹¹;
- il *satisfaction treadmill*, invece, dipende dall'innalzamento del nostro livello di «aspirazione al consumo» al migliorare del reddito: ossia, nonostante la felicità oggettiva aumenti, si richiedono continui e più intensi piaceri per mantenere lo stesso livello di soddisfazione o la stessa felicità soggettiva¹²;
- il *positional treadmill* relativo mette l'accento sugli effetti posizionali dei beni di consumo in base ai quali: il benessere che traiamo dal consumo dipende soprattutto dal valore relativo del consumo stesso, cioè da quanto esso differisce da quello degli altri con i quali ci confrontiamo¹³. Come un «animale sociale», nel senso aristotelico del termine, l'essere umano è profondamente colpito da un confronto con gli altri. I nostri meccanismi psicologici interni sono tali che spesso usiamo i confronti con gli altri per lodare o stimolare noi stessi¹⁴. Ciò significa che ogni impatto significativo dell'aumento del reddito sulla felicità individuale può essere annullato dall'effetto reddito relativo¹⁵. Al di là però di questa proposta estrema, è stato provato che a volte effetti relativi e assoluti coesistono.

⁹ Si veda, per un esempio di declino delle attività relativamente meno produttive, l'articolo di E. Baffi, *Some Characteristic Features of Mass Contracting*, disponibile all'indirizzo <http://ssrn.com/abstract=967620>.

¹⁰ Proprio come abbiamo visto al punto 2).

¹¹ Paradosso di Easterlin, in *Wikipedia, l'enciclopedia libera*, disponibile all'indirizzo http://it.wikipedia.org/wiki/Paradosso_di_Easterlin.

¹² Paradosso di Easterlin, in *Wikipedia, l'enciclopedia libera*, cit.

¹³ F. Hirsch, *Social Limits to Growth*, Routledge and Kegan Paul, Londra-Henley 1977; trad. it. *I limiti sociali allo sviluppo*, Bompiani, Milano 2001.

¹⁴ Per fare ciò quando vogliamo spronarci, darci una spinta, tendiamo a confrontarci con un gruppo di riferimento molto esigente, mentre quando vogliamo rafforzare la nostra autostima tendiamo a confrontarci con un modello di riferimento meno esigente.

¹⁵ Paradosso di Easterlin, in *Wikipedia, l'enciclopedia libera*, cit.

3. FELICITÀ E SOCIALITÀ. I BENI RELAZIONALI...

Dopo aver analizzato i *treadmill effects*, possiamo spostare la nostra attenzione sui beni relazionali, che sono alla base di una delle possibili spiegazioni date al paradosso di Easterlin. Per comprendere bene il rapporto tra felicità e socialità, bisogna introdurre il concetto di beni relazionali. La letteratura economica classica ha concentrato la sua analisi sulla produzione e il consumo di beni pubblici e privati trascurando i beni relazionali. Questi sono stati spesso confusi con i beni privati. In realtà i beni relazionali sono quei beni che non possono essere prodotti o consumati da un solo individuo, perché dipendono dalle modalità delle interazioni con gli altri, e possono essere goduti solo se condivisi nella reciprocità¹⁶.

Questi beni possono essere «prodotti» attraverso moltissimi eventi sociali (riunioni, associazioni, eventi sportivi, eccetera). Una risata generale durante un film comico, l'entusiasmo dei tifosi allo stadio quando la loro squadra sta vincendo, gli applausi degli spettatori in un teatro, sono tutti beni relazionali prodotti su grande scala. In questa categoria di beni, la produzione, l'investimento per produrli e il loro consumo coincidono. Appare chiaro che i beni relazionali sono un modo diverso di introdurre «gli altri» nella propria funzione di utilità, rispetto al ben noto metodo del reddito relativo.

Ora che abbiamo a grandi linee definito i beni relazionali, dobbiamo capire quale sia la loro connessione con la felicità e con il paradosso di Easterlin. In sostanza, i motivi principali per cui in questo studio prendiamo in considerazione tali beni sono due:

- l'importanza dei beni relazionali e delle relazioni con gli altri è stata sempre trascurata nei modelli teorici, e di conseguenza dalla politica;
- i beni relazionali soffrono di una sorta di morbo di Baumol, i cui effetti illustreremo sotto e per cui la caduta della loro produzione ha effetti importanti sulla felicità individuale.

Per capire ciò dobbiamo considerare che, a parte rare eccezioni, le relazioni con gli altri non appaiono direttamente nelle funzioni di utilità dell'*homo economicus*.

L'obiezione a questo punto può essere che «gli altri» sono comunque, sebbene indirettamente, presi in considerazione nelle scelte del consumatore, giacché sono incorporati nel tempo libero o nelle scelte d'acquisto. Questo modo di considerare i beni relazionali tuttavia ha dei limiti:

- è possibile avere beni relazionali senza acquistare niente (ad esempio, una passeggiata con un amico);
- il tempo libero è un concetto generale che comprende molte differenti attività, che possono essere relazionali, pseudo-relazionali (seconda vita su Internet) o del tutto non-relazionali (ore spese davanti alla tv).

Per tutte queste ragioni è importante valutare se il tempo speso per i beni relazionali ha effetti significativi sulla soddisfazione di vita. L'abbandono dei beni relazionali non solo crea dei problemi quando si valutano i fattori che incidono sulla soddisfazione di vita, ma può portare delle conseguenze importantissime anche in termini di fiducia e di produttività. Come tutti sappiamo, situazioni come quelle del dilemma del prigioniero¹⁷, del

¹⁶ L. Bruni, *I beni relazionali. Una nuova categoria nel discorso economico*, disponibile all'indirizzo <http://www.fabbricafilosofica.it/MA/06/01.html>.

¹⁷ La metafora tipica per evidenziare i limiti delle scelte individuali è quella del dilemma del prigioniero. Due prigionieri separati in stanze diverse sono accusati di aver compiuto un delitto, ognuno dei

gioco del viaggiatore o comunque di altri giochi di fiducia, illustrano importanti casi in cui la fiducia e la cooperazione aumentano i *pay-offs* sociali. Dato che quindi un clima di fiducia non può dipendere solo dal diritto, dobbiamo rilevare che i beni relazionali sono un elemento necessario per facilitare i rapporti produttivi e la produzione dei beni pubblici.

Ritorniamo ora all'importanza dei beni relazionali nelle stime della felicità. Analizzare l'accumulo di beni relazionali di un determinato soggetto è fondamentale per lo studio della sua felicità. Spesso molti individui determinano il loro successo o insuccesso riguardo alla propria quantità di beni relazionali. I beni relazionali, come abbiamo accennato, possono essere spesso affetti dal morbo di Baumol¹⁸. Tale morbo consiste nel fatto che negli ultimi anni il prezzo relativo delle performance artistiche rispetto alle arti manifatturiere è esploso. Mentre una volta il tempo necessario a un artigiano per produrre un orologio era esattamente lo stesso tempo che si impiegava per la produzione di un'ora di performance artistica, oggi l'innovazione tecnologica, la divisione del lavoro e la produzione di massa permettono di produrre centinaia di orologi nell'ora necessaria a produrre una performance artistica. Ciò significa che per godersi un'ora di performance, un individuo dovrà rinunciare alla stessa ora di attività manifatturiera e quindi non più a un orologio ma a cento.

I beni relazionali sono simili alle arti di spettacolo poiché essi richiedono una quantità, quasi fissa, di tempo per essere prodotti. Esattamente come abbiamo visto per le *performing arts*, il processo tecnologico in altri settori (ma anche l'esplosione di varie forme di beni pseudo-relazionali o non-relazionali) ha aumentato il costo opportunità del tempo dedicato a essi. Un'altra complicazione potrebbe derivare dal fatto che l'esigenza di uno sforzo congiunto con i partner per produrli potrebbe creare dei problemi di fallimento nella coordinazione. Il morbo di Baumol e Bowen e la tesi del fallimento nella coordinazione forniscono una possibile interpretazione del paradosso o per lo meno del suo assunto (per cui gli individui decidono di soffermare la loro attenzione sulla produzione di beni materiali, non curando quelli relazionali e per questo quindi rendendosi felici). Per sintetizzare l'importanza dei beni relazionali nella funzione di felicità indivi-

prigionieri sarà portato ad accusare l'altro per ottenere la libertà ed evitare la pena di morte. Si accuseranno reciprocamente ed entrambi saranno condannati alla pena capitale. I prigionieri avrebbero potuto salvarsi coordinando le proprie azioni ed evitando ognuno di accusare l'altro. Purtroppo per loro si trovavano in stanze separate e ognuno di essi non poteva essere a conoscenza dell'agire dell'altro. Si tratta di un fallimento della razionalità egoistica umana.

¹⁸ W.J. Baumol e W.G. Bowen teorizzarono tale morbo nel 1965 in un lavoro intitolato *On Performing Arts: The Anatomy of Their Economic Problem*, «The American Economic Review», 55, 1965, n. 9, pp. 495-503. Il lavoro trattava delle arti sceniche e sosteneva la necessità economica di un supporto pubblico per evitare che ai soggetti di quel tempo, ma soprattutto ai loro posteri, venisse impedita la fruizione di quei beni. Le arti sceniche sono arti a tecnologia fissa, ovvero, ci vogliono oggi gli stessi musicisti per un quartetto di Hayden di quanti ce ne volevano quando venne realizzato. Le arti sceniche, non potendo quindi fruire della riduzione dei costi di produzione connesse al processo tecnologico, perderebbero sempre più competitività e verrebbero spiazzate da «muse meno bizzarre e meno altere», ma più tecnologiche. Nel 1993 si è occupato del problema anche Charles K. Rowley con un libro intitolato *The Next 25 Years of Public Choice* (Kluwer Academic Publisher, Dordrecht e Londra 1993), in cui ha mostrato che il morbo non colpisce solo le arti sceniche, ma tutte le forme di produzione di servizi, come per esempio la sanità e l'istruzione, in cui ci sono un'alta intensità di lavoro e una forte componente relazionale.

duale e quindi la loro correlazione con il paradosso di Easterlin, possiamo usare uno studio compiuto da Alesina e Glaeser¹⁹ nel 2005. Tale studio ha confrontato le differenze delle ore lavorate negli Stati Uniti e in Europa e le conseguenze del godimento delle ore di tempo libero. Com'è noto, negli Stati Uniti gli individui lavorano molto, consumano molti beni materiali e quindi possiedono un tempo ridottissimo per le attività comuni. Al contrario, in Europa gli individui lavorano molto meno tempo, consumano quindi meno beni materiali, ma hanno più tempo da spendere in comunità. Il rapporto di questi due equilibri ha portato l'economista Alesina ad affermare che la felicità è maggiore nei paesi con meno ore di lavoro. In Europa infatti si è registrata una tendenza verso l'alto della curva di felicità, in corrispondenza di una diminuzione delle ore di lavoro, e ovviamente negli Stati Uniti si è registrato il fenomeno opposto.

Nella società del benessere, con alta intensità di lavoro (e quindi di reddito) e con poco tempo libero a disposizione per lo svolgimento di attività relazionali, il costo opportunità del tempo investito nella vita relazionale aumenta. Tale fenomeno porta a errori negli investimenti: privarsi di beni relazionali per accumulare sempre più reddito ha effetti tutt'altro che positivi sul benessere psicologico degli individui.

4. ... E GLI ALTRI INDICATORI DELLA FELICITÀ

Oltre al reddito e ai beni relazionali, altri elementi importanti possono influenzare la curva della felicità. Avere dei figli, il livello d'istruzione e la religione, ad esempio, sono tutti indicatori del benessere individuale e quindi degni di un'analisi approfondita.

Felicità e bambini

Il rapporto tra soddisfazione di vita e bambini è un elemento interessante per la ricerca della felicità, e può fornire spunti degni di nota per le politiche economiche. La maggior parte degli studi sulla felicità utilizza il numero dei figli come un parametro rilevante. Le prove raccolte indirettamente da questa «letteratura»²⁰ mostrano che spesso il numero dei figli può avere effetti negativi sui livelli di soddisfazione di vita. Secondo gli studi di White e Dolan²¹, ciò accade soprattutto quando le situazioni economiche e relazionali dei genitori sono più dure, ad esempio nel caso di genitori divorziati, famiglie povere e con bambini malati. L'altro approccio per capire la correlazione tra i figli e la soddisfazione di vita è di analizzare il piacere o il dispiacere che si può ricevere dal prendersi cura dei propri figli. Fissando quindi i risultati ottenuti da White e Dolan, sembrerebbe quasi che gli individui tendano a non volere figli. Easterlin per contro sostiene la tesi opposta²² e per di più dimostra che la soddisfazione di avere un figlio non è soggetta all'adattamento edonistico, a differenza di ciò che accade per i beni materiali. Poiché

¹⁹ A. Alesina e E.L. Glaeser, *Un mondo di differenze. Combattere la povertà negli Stati Uniti e in Europa*, Laterza, Bari 2005.

²⁰ L. Becchetti e A. Pelloni, *What Are We Learning from the Life Satisfaction Literature?*, cit.

²¹ Si veda per esempio M.P. White e P. Dolan, *Accounting for the Richness of Daily Activities*, «Psychological Science», 20, 2009, pp. 1000-1008.

²² R.A. Easterlin, *Feeding the Illusion of Growth and Happiness: A Reply to Hagerty and Veenhoven*, «Social Indicators Research», 74, 2005, n. 3, pp. 429-443.

è difficile credere che la nascita di un bambino possa essere la conseguenza di un'azione priva di autocontrollo, bisogna chiedersi perché la gente voglia qualcosa che (secondo White e Dolan) può avere dei seguiti negativi sulla propria soddisfazione di vita. Rispondere a questa domanda ci fa trovare alle prese con alcune spiegazioni che sembrano sostenere la tesi di Easterlin, ma anche con altre che sembrano andarle contro (e quindi sostenere White e Dolan).

In primo luogo, sembrerebbe che, anche se la nascita di un figlio può portare immediatamente un'apparente soddisfazione di vita, il vivere con lui/lei, il dover sopportare tutte le vicende (soprattutto quelle brutte) durante il ciclo della sua vita, comporti effetti negativi che vanno a neutralizzare i positivi avuti nel breve termine. In secondo luogo, una possibile risposta sembra realizzarsi eliminando dalla cerchia degli individui intervistati i genitori che versano in particolari condizioni disagiate. In questo modo l'effetto negativo sulla soddisfazione di vita derivato dall'aver un figlio sembra sparire. In terzo luogo, si osserva che se avere figli può sembrare, soprattutto nei loro primi anni di vita, un evento negativo o, meglio, un evento con più effetti negativi che positivi, questo viene compensato dal fatto che quando la prole sarà adulta e quindi i genitori vecchi, questi ultimi potranno contare su di loro, sotto il profilo sia economico che relazionale.

Se il primo punto sembra tutt'altro che sostenere la tesi di Easterlin, il secondo e il terzo sembrano però fare l'esatto contrario. Detto ciò, possiamo osservare che generalmente gli individui si soffermano sull'effetto relazionale dell'aver figli e sottovalutano quello economico; per cui l'idea di Easterlin appare supportata dal fatto che i soggetti si facciano guidare da scelte «emotive».

Felicità e istruzione

Secondo gli studi di Castriota, un altro elemento che può avere un effetto positivo sulla soddisfazione di vita è l'istruzione²³. Per Castriota si possono individuare almeno sette buone ragioni che confermano la sua tesi:

- 1) un livello minimo d'istruzione è richiesto per potersi presentare in pubblico senza vergogna;
- 2) un buon livello d'istruzione, aumentando le capacità individuali, produce una utilità diretta a se stessi;
- 3) è uno strumento utile per segnalare le proprie capacità in un quadro di asimmetria informativa, che si può creare tra datori di lavoro e potenziali lavoratori;
- 4) favorisce la partecipazione al mondo del lavoro;
- 5) è positivamente collegata alla produttività e ai guadagni;
- 6) è strettamente collegata con la soddisfazione sul lavoro, perché una buona istruzione aiuta a trovare un'occupazione più interessante e permette un avanzamento di carriera;
- 7) influisce positivamente sulla salute, perché si presume che le persone più colte, più istruite, utilizzando le varie informazioni che hanno sui diversi stili di vita, non adottino stili di vita malsani.

²³ S. Castriota, *Education and Happiness: A Further Explanation to the Easterlin Paradox?*, 2006, mimeo.

Questo elenco dimostra che quando si deve analizzare l'impatto che l'istruzione ha sulla felicità, ciò che deve essere attentamente valutato è un complesso sistema di effetti diretti e indiretti. Riguardando l'elenco, infatti, possiamo vedere che solo i primi due punti si occupano di effetti diretti dell'istruzione sulla felicità, mentre dal terzo in poi si tratta di effetti tutti indiretti. Uno degli effetti più indiretti che abbiamo visto è quello che si riferisce alla salute, che è una delle variabili più importanti per determinare un buon livello di soddisfazione di vita. In realtà però tutti questi effetti (diretti e indiretti) positivi sono leggermente neutralizzati dagli effetti che un buon livello d'istruzione può avere sulle aspirazioni. Un esempio aneddotico può essere dato guardando a come la gamma dei posti di lavoro desiderabili cambi in base al livello d'istruzione. Lavori desiderabili con un basso livello d'istruzione diventano indesiderabili con una istruzione più elevata. Per contro, il punto è ben ripreso da Frey e Stutzer²⁴, i quali sostengono che l'istruzione ha poco a che fare con la felicità²⁵. Sì, è vero che un buon grado d'istruzione permette di avere accesso a posti di lavoro meglio remunerati, ma è anche vero che lo stesso livello elevato d'istruzione aumenta le aspettative e, oltre a portare gli individui verso il *satisfaction treadmill*, fa sì che in caso di disoccupazione le persone più istruite si trovino maggiormente in difficoltà delle meno istruite.

Felicità e religione

Un nuovo elemento molto importante nella ricerca della felicità è dato dall'effetto positivo e significativo dato dalla «pratica religiosa». Se si considera il ruolo della religione, senza entrare in nessuna discussione sulla fede, si può osservare che essa possiede due elementi che sembrano fatti apposta per incidere positivamente sulla soddisfazione di vita. *In primis*, notiamo che i soggetti credenti, attraverso la loro formazione religiosa e attraverso la loro gratitudine, riescono a trovare una giustificazione agli eventi negativi della propria vita. In secondo luogo, abbiamo già visto prima che le persone, nel confronto con soggetti più agiati, soffrono d'invidia, e inoltre che nella nostra situazione le differenze sono esasperate lodando i vincitori. La religione, promuovendo le pari dignità, compensa proprio gli effetti negativi che si creano nel confronto con gli altri. Possiamo inoltre dire che la religione sembra quasi preferire i poveri ai ricchi e potenti.

Come abbiamo chiaramente visto, secondo Easterlin, per determinare il benessere soggettivo, non bisogna eseguire solo un'analisi economica, ma occorre ampliare il campo della ricerca anche ad altri ambiti come la psicologia e la sociologia. Le storie non economiche valutabili contano molto e costituiscono solo una temporanea deviazione del percorso psicologico individuale definito dalla personalità o dalla genetica. Per Easterlin, gli economisti sbagliano a pensare che il miglioramento delle condizioni economiche e della disponibilità di denaro abbia sempre effetti positivi. A suo giudizio, la soddisfazione ottenuta dall'acquisto di un bene materiale è limitata nel tempo. Molto

²⁴ B.S. Frey e A. Stutzer, *Happiness, Economy and Institutions*, «The Economic Journal», 110, 2000, pp. 918-938.

²⁵ B.S. Frey e A. Stutzer, *What Can Economists Learn from Happiness Research*, «Journal of Economic Literature», 40, 2002, pp. 402-435.

più duratura, invece, è la felicità che deriva dalla qualità delle amicizie e degli affetti familiari. Tutto ciò, come abbiamo visto anche nelle pagine precedenti, comporta un ampliamento della categoria dei «beni», imposta dal paradosso. In realtà, però, nonostante l'influenza che figli, istruzione o religione possono avere sulla felicità, i beni più importanti ai quali tutte le diverse interpretazioni del paradosso fanno riferimento sono i *beni relazionali*.

5. RAPPRESENTAZIONE MATEMATICA DEL PARADOSSO

Se indichiamo con F la felicità di un individuo (considerandola una variabile misurabile cardinalmente), con I il reddito (inteso come mezzi materiali), con R i beni relazionali, e ignoriamo gli altri elementi, possiamo scrivere:

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

ovvero possiamo esprimere la felicità come una funzione del reddito individuale e dei beni relazionali. Introdurre il reddito in questa funzione sembrerebbe quasi contraddire quello che abbiamo detto finora, e quindi il paradosso. Ma di fatto non è così, perché in un qualche senso anche lo stesso Easterlin introduce il reddito nella funzione, benché con una clausola. Se è vero e ragionevole supporre che l'effetto complessivo del reddito contribuisce direttamente alla felicità, soprattutto nei bassi livelli di reddito, bisogna anche considerare che dopo aver superato una certa soglia questo può diventare negativo. L'impegno profuso da un individuo per aumentare il suo reddito (assoluto o relativo) può produrre sistematicamente degli effetti negativi sui beni relazionali, sulla qualità e quantità delle nostre relazioni e quindi indirettamente potrebbe smorzare o addirittura ribaltare l'effetto totale, diminuendo quindi la felicità²⁶.

6. CONCLUSIONI

Tra le tante soluzioni proposte, lo stesso Easterlin suggerisce che, poiché ciascun individuo possiede un certo ammontare di tempo da allocare tra i diversi domini monetari e non (quali reddito, beni materiali, famiglia, stato di salute, lavoro, amicizia, eccetera), per aumentare la propria felicità sarebbe meglio destinare il tempo a quei domini in cui l'adattamento edonico e il confronto sociale sono meno importanti, ad esempio nei beni relazionali.

Prima di esporre le mie impressioni, vorrei mostrare i risultati che ho ottenuto sottoponendo alcune persone a un piccolo sondaggio. Per iniziare, ho posto agli intervistati questa domanda: «Se il vostro reddito aumentasse, la vostra felicità aumenterebbe?». Quasi il 70 per cento degli intervistati ha istintivamente risposto: «Assolutamente sì». Poi ho chiesto agli stessi soggetti di rispondere di nuovo alla medesima domanda, ma questa volta prendendo in considerazione alcuni elementi, come ad esempio il fatto che avere più soldi significherebbe lavorare più ore e quindi avere meno tempo libero a disposizione, e anche il fatto che avere un reddito maggiore li porterebbe a confrontarsi con persone che possiedono un reddito ancora superiore al loro.

²⁶ Paradosso di Easterlin, in *Wikipedia, l'enciclopedia libera*, cit.

A questo punto, chi ha risposto nuovamente «sì» è stato solo il 10 per cento. Gran parte degli intervistati che prima avevano risposto affermativamente, ha nettamente cambiato idea. Molti hanno confessato che lavorare moltissime ore al giorno, per quanto possa significare accumulare più reddito, vorrebbe anche dire dover rinunciare, ad esempio, a giocare con i figli, a uscire con un amico o ad andare al cinema. Lavorare di più sarebbe sinonimo di più stress. Guadagnare di più, poter comperare più beni materiali, ma poi non avere neanche più un minuto di libertà, li renderebbe tutt'altro che felici. Da questi risultati sembra emergere che gran parte dei soggetti intervistati sia in totale accordo con Easterlin e con il suo paradosso.

Per quanto mi riguarda, anch'io mi trovo in accordo con il paradosso. Mi pare che i soldi risultino essere l'unità di misura sbagliata per qualsiasi cosa, tanto più per la felicità. Impiegare anima e corpo nel lavoro, per accumulare più reddito, ma non avere più un minuto da trascorrere con la famiglia o con gli amici, mi renderebbe ricca ma triste. Mi piace pensare che norme come quelle del decreto legislativo n. 66 del 2003²⁷, relative all'orario di lavoro, al lavoro straordinario, a riposi, pause e ferie dal lavoro, siano norme paternalistiche introdotte dall'ordinamento. Tali norme, imponendo dei limiti sull'orario di lavoro, vogliono forse evitare che gli individui, valutando solo gli aspetti positivi di un aumento del reddito, decidano di lavorare un numero elevatissimo di ore, senza considerare gli effetti negativi che questo potrebbe comportare sulla loro vita relazionale. L'ordinamento, con tali disposizioni, vuole forse evitare che tali soggetti si comportino come degli spietati «uomini economici», intrappolati dalla loro razionalità.

²⁷ D.Lgs. 8 aprile 2003, n. 66, «Attuazione delle direttive 93/104/CE e 2000/34/CE concernenti taluni aspetti dell'organizzazione dell'orario di lavoro». Articolo 3, I comma: «L'orario normale di lavoro è fissato a 40 ore settimanali». Articolo 4, Il comma: «La durata media di lavoro non può in ogni caso superare, per ogni periodo di sette giorni, le 48 ore, comprese le ore di lavoro straordinario». Articolo 5, I comma: «Il ricorso a prestazioni di lavoro straordinario deve essere contenuto». Ancora, articoli 7, 9 e 10.