

Tommaso Reggiani
Specializzando in Economia
politica nell'Università di
Milano-Bicocca

Benessere e felicità: un binomio impossibile?

Tibor Scitovsky

L'economia senza gioia

A cura di Luigino Bruni e Pier Luigi Porta, traduzione di Viviana Di Giovinazzo, Città Nuova, Roma 2007, pp. 434, € 32

«Questo libro è stato scritto da un economista, ma tratta di argomenti che sino ad oggi non sono ancora considerati parte dell'economia». Con questa consapevolezza esordiva Tibor Scitovsky nella prefazione a *The Joyless Economy*, riproposta nell'edizione italiana (la citazione è a p. 41) che appare a trent'anni da quella originale. Nel frattempo, grazie anche all'impulso generato dal coraggioso e lungimirante contributo scientifico di Scitovsky, la riflessione economica ha dilatato il proprio orizzonte d'indagine e avviato interessanti percorsi interdisciplinari, cercando di stabilire i nessi e le relazioni che corrono fra le variabili economiche e gli stati psicologici degli individui. Testimonianza del successo — non solo in ambito accademico — dell'innovativa prospettiva di ricerca inaugurata da Scitovsky può considerarsi il conferimento del premio Nobel per l'economia nel 2002 allo psicologo Daniel Kahneman «per aver integrato nozioni psicologiche all'interno della scienza economica».

Il paradosso da cui Scitovsky prende le mosse e sul quale edifica l'impianto ana-

litico del volume è oggi ancor più attuale e urgente che negli anni in cui fu descritto per la prima volta. Infatti — scrive l'A. —, «Il nostro benessere economico è in costante aumento, tuttavia il risultato è che noi non siamo più felici» (p. 225). È questo, in sintesi, il cruciale fenomeno che la scienza economica ha recentemente ribattezzato come «paradosso della felicità». Molteplici ne sono state le interpretazioni. La principale spiegazione di natura psicologica è stata fornita da Kahneman (*La felicità oggettiva*, in BRUNI L. – PORTA P. L. [edd.], *Felicità ed economia. Quando il benessere è ben vivere*, Guerini e Associati, Milano 2004, pp. 75-113, ed. orig. 1999), utilizzando la metafora del *treadmill* (*tapis roulant*, o «tappeto rullante»), sul quale corriamo restando in realtà allo stesso punto. Così per la soddisfazione nella vita: il reddito aumenta, ma non la nostra felicità, poiché subentra l'effetto psicologico che ci induce a innalzare la soglia delle nostre aspirazioni.

Gli economisti Robert Frank (*L'importanza del reddito assoluto*, in BRUNI L. – PORTA P. L. [edd.], *Felicità ed economia*, cit., pp. 114-136) e Richard Layard (*Felicità: la nuova scienza del benessere comune*, Rizzoli, Milano 2005) si sono invece soffermati su una prospettiva prettamente economica, ap-

profondendo le dinamiche di competizione e rivalità circa i comportamenti di consumo. Questo filone di studi afferma che il benessere dipende direttamente dal confronto con le persone con cui ci misuriamo (colleghi, vicini, ecc.). Il «consumo vistoso» (ad esempio i beni di lusso) genera una competizione «posizionale», nella quale si consuma per superare gli altri. Questo comportamento di consumo fornisce una buona spiegazione del perché, all'aumento diffuso e generalizzato della ricchezza, la felicità non cresca di pari passo o in taluni casi addirittura diminuisca.

La forza della riflessione tentata da Scitovsky in questo volume — accolto con freddezza all'epoca della sua pubblicazione, ma oggi notevolmente rivalutato — consiste proprio nella capacità di integrare le due teorie precedentemente esposte, favorendo un fecondo connubio fra scienza economica e psicologia. Infatti, *L'economia senza gioia* non solo è il primo libro interamente dedicato al rapporto tra economia e felicità, ma è anche il saggio che ha riproposto, nel Novecento, il dialogo tra economia e psicologia.

Nella prima parte del volume l'A. procede esponendo la sua principale elaborazione concettuale, rappresentata dalla distinzione dei beni in due macro categorie: i beni di *comfort* e i «beni di stimolazione». I beni di *comfort* forniscono un piacere immediato, ma la soddisfazione che se ne trae è estremamente evanescente e fugace. Ne sono esempio i programmi televisivi, i beni di lusso, le grandi automobili, che inevitabilmente generano noia e assuefazione. I «beni di stimolazione», invece, hanno la caratteristica opposta: hanno alti



«costi di attivazione», cioè richiedono un sacrificio o un investimento iniziale, ma la soddisfazione che si trae dal loro consumo è crescente e non decrescente nel tempo. Le attività culturali, l'autentica pratica sportiva, la musica colta, i «beni relazionali» sono tipici esempi di attività il cui consumo richiede un «rischio» e un evidente sforzo

iniziale, ma il cui effetto sulla felicità umana risulta molto più duraturo.

È interessante apprezzare la vocazione «pubblica» dell'opera di Scitovsky. Pur non rinnegando il principio di sovranità del consumatore, l'autore propone ed enfatizza le implicazioni a livello pubblico che le azioni private e individuali tese alla ricerca del *comfort* sono in grado di provocare: infatti, mentre molti beni di stimolazione portano con sé benefici esterni, «i *comfort*, tipicamente, non solo non riescono ad apportare benefici esterni, ma molti di loro producono vere e proprie «turbative» esterne» (p. 236).

Nelle moderne e opulente società sviluppate, ormai sbilanciate verso un assetto sociale sempre più orientato al meccanismo di mercato, le persone sono indotte a indulgiare sui *comfort* perché le economie di scala dettano all'intera società le preferenze della maggioranza. E quando la maggioranza cade nella tentazione di sacrificare la creatività per il comodo — ma noioso — *comfort*, la minoranza «consapevole» viene penalizzata. Mentre questa è ostacolata nel suo tentativo di uscire dalle secche del consumismo, contemporaneamente la maggioranza «comoda e triste» si trova a «galleggiare» in uno stato di infelicità sazia e apatica. In altri termini, lo squilibrato consumo di beni confortevoli, creando fe-

nomeni di dipendenza, aumenta notevolmente il «costo» richiesto per cambiare il proprio stile di vita: la ricerca del *comfort* tende quindi ad auto-rafforzarsi, nonostante rappresenti la principale causa di noia e renda la vita sempre più insipida.

Dopo aver sviluppato e argomentato dettagliatamente l'impianto teorico e metodologico della sua teoria, l'A. procede nella seconda parte del saggio ad accompagnare il lettore in un suggestivo *case study*: l'analisi dello stile di vita statunitense. Sposando la linea di pensiero condivisa sia da Thorstein Veblen (*La teoria della classe agiata*, Einaudi, Torino 1949, ed. orig. 1899) sia da John Kenneth Galbraith (*La società opulenta*, Bollati Boringhieri, Torino 1976, ed. orig. 1958), l'A. rivolge una feroce critica all'*american way of life*, denunciando gli esiti paradossali generati da un assetto sociale ed economico fondato esclusivamente sulla produzione e sul consumo di beni di *comfort* (parchi di divertimento, centri commerciali, *show* televisivi, «sport da poltrona» vissuto in modo passivo e virtuale per mezzo della TV), e che quindi sacrifica i beni di creatività.

Secondo l'A., tutto ciò trova il proprio naturale fondamento antropologico nella « riluttanza squisitamente puritana ad assaggiare i piaceri puri, senza correggerli con qualche elemento di utilità pratica» (p. 390). Oggigiorno questa negativa tendenza sembra essere ulteriormente rafforzata dalle caratteristiche proprie del sistema scolastico ed educativo statunitense, orientato sempre più a fornire abilità «produttive» a scapito di un insegnamento di ampio respiro e a carattere umanistico, il quale costituisce

una precondizione necessaria al fine di poter sviluppare le adeguate attitudini necessarie al consumo di «beni di stimolazione». In queste pagine il lettore potrà avvertire la forte nostalgia di Scitovsky per la sua «vecchia Europa» (l'A., nato in Ungheria, dopo una breve parentesi londinese, svolgerà tutta la carriera accademica negli USA), per una tradizione storicamente orientata più alla *communitas* e meno all'individualistica e artificiosa società di mercato tipica della realtà americana.

Se questa seconda sezione del saggio sarà particolarmente gradita e apprezzata da lettori con interessi spiccatamente sociologici, la prima parte del libro potrà sollecitare a fondo la curiosità degli amanti della psicologia. Tutto incentrato sull'analisi psicologica della motivazione, questo studio ha precorso l'attuale filone di ricerca riguardante la neuroeconomia, di cui Scitovsky può essere considerato il principale precursore.

Le tesi di Scitovsky hanno inaugurato in ambito accademico una nuova e proficua stagione di dialogo e di mutua «fecondazione» tra discipline, che la metodologia positivista affermatasi tra '800 e '900 aveva artificialmente separato. È auspicabile che tramite questa prima edizione italiana, che nasce all'interno del progetto di ricerca che il Dipartimento di Economia dell'Università di Milano-Bicocca porta avanti ormai da diversi anni, il saggio possa costituire una feconda occasione per stimolare un rinnovato e vivace dibattito culturale e politico riguardante tematiche su cui le nostre opulente società ammalate di solitudine e noia hanno il dovere di confrontarsi.