



DEPARTMENT OF ECONOMICS
UNIVERSITY OF MILAN - BICOCCA

WORKING PAPER SERIES

Felicità e scienza economica
Storia, problemi aperti e spunti teorici

Luigino Bruni

No. 48 - March 2002

Dipartimento di Economia Politica
Università degli Studi di Milano - Bicocca
<http://dipeco.economia.unimib.it>

FELICITÀ E SCIENZA ECONOMICA
Storia, problemi aperti e spunti teorici

Luigino Bruni (*) (**)

Abstract

Il lavoro è uno studio del rapporto tra economia e felicità in una prospettiva storico-metodologica, con uno sguardo al dibattito attuale. In particolare l'autore si prefigge quattro obiettivi: (a) ripercorrere le vicissitudini dell'idea di felicità in economia (uno studio che, a mia conoscenza, non esiste ancora), individuando se, come, perché, quando e grazie a chi essa è uscita dall'orizzonte della scienza economica, dopo averlo occupato quasi interamente ai suoi albori; (b) cercare nel pensiero di economisti e studiosi del passato e del presente spunti teorici e problemi che possono offrire nuove e feconde idee al dibattito attuale; (c) reintrodurre nel dibattito la teoria classica della felicità come eudaimonia, un concetto assente oggi e che può offrire importanti spunti; (d) mostrare che le vicissitudini del tema della felicità in economia sono indissolubilmente legate con quelle dell'individualismo e dell'idea strumentale di razionalità: la felicità, costitutivamente sociale e non strumentale, non è compatibile con un'idea di economia ancorata all'attuale teoria della scelta razionale. La qualità dei rapporti interpersonali che si instaurano con gli altri è una componente essenziale della felicità.

Parole chiave: Felicità, individualismo, Genovesi, eudaimonia, economia civile, storia del pensiero economico.

* Dipartimento di Economia, Università Milano-Bicocca e School of Economic and Social Studies, University of East Anglia (UK). Sono troppi i dialoghi avuti in questi anni attorno al tema della felicità per non dimenticarne qualcuno. Non posso comunque non ringraziare per i consigli, le critiche e i suggerimenti, Nicolò Bellanca, Simona di Ciaccio, Benedetto Gui, Luca Mocarrelli, Piergiovanna Natale, Salvatore Natoli, Vittorio Pelligra, Pier Luigi Porta, Alessandra Smerilli, Robert Sugden, Patrizio Tirelli, Stefano Zamagni e Giuseppe Maria Zanghì.

** Versione provvisoria (feb. 2002): si prega di non citare. Il testo è in corso di pubblicazione nel volume "Complessità relazionale e comportamento economico, verso un nuovo paradigma di razionalità", a cura di P. Sacco e S. Zamagni, Il Mulino, Bologna, 2002.

La brama più intensa e più profonda dell'uomo è quella di raggiungere la felicità. ... Anche l'economia tende a questo scopo, al quale essa è subordinata quale *medium ad finem*. L'economia non può quindi, come taluni hanno creduto, consistere nella ricerca e nella dottrina dei mezzi atti ad accrescere la produzione, ma bensì giova che essa si interessi della produzione solo in quanto questa è suscettibile di accrescere per gli uomini la possibilità di vivere contenti (R. Michels).

Se lo scopo ultimo delle forze politiche in un paese è soltanto raggiungere il massimo dei consumi e il massimo della produzione senza mai interrogarsi sull'effetto che avranno questi risultati sui rapporti interpersonali, il risveglio rischia di essere brutale: non ci si può permettere di nascondere in questo modo ciò che è essenziale. Prendere coscienza del fatto che lo scopo del desiderio umano non è il piacere, ma il rapporto tra gli uomini, può permetterci di riconciliarci con situazioni che, valutate secondo altri criteri, parrebbero insoddisfacenti, e di agire in modo da migliorare la società in termini duraturi e generali. L'esistenza umana non è minacciata dall'isolamento, perché l'isolamento è impossibile; è minacciata da alcune forme di comunicazione che impoveriscono e alienano, e dalle rappresentazioni individualistiche di questa esistenza che ottengono credito e ci fanno vivere come una tragedia quella che è la nostra condizione umana in sé: la nostra incompletezza originaria e il bisogno che abbiamo degli altri (T. Todorov).

La vera infelicità è quando guardi un fiore meraviglioso e non puoi dire: "guarda come è bello". Questa è la vera solitudine. Non poter condividere questa bellezza con qualcuno (Gino, un uomo che vive sulla strada).

PREMESSA

Se due importanti giornali di teoria economica dedicano un dibattito al tema,¹ se viene fondata una rivista specializzata², se nasce un portale,³ se infine l'*American Economic Association* gli riserva una sessione nella sua riunione annuale (Atlanta, Gennaio 2002), allora non c'è alcun dubbio che la felicità è tornata di moda in economia.

Le pagine che seguono sono dedicate al rapporto tra economia e felicità in una prospettiva storico-metodologica, con un occhio al dibattito attuale. Questa ricerca, pur centrata attorno al rapporto tra economia e felicità, ha più scopi:

¹ Sono il "The Economic Journal" (Novembre 1997) e il "Journal of Economic Behaviour and Organization" (Luglio 2001).

² Il "Journal of *happiness studies*".

³ www.eur.nl/fsw/research/happiness è un portale, coordinato da R. Veenhoven, con un'ampia data base sull'*happiness* nelle diverse nazioni del mondo, bibliografia e studi.

- a) ripercorrere le vicissitudini dell'idea di felicità in economia (uno studio che, a mia conoscenza, non esiste ancora), individuando se, come, perché, quando e grazie a chi essa è uscita dall'orizzonte della scienza economica, dopo averlo occupato quasi interamente ai suoi albori;
- b) cercare nel pensiero di economisti e studiosi del passato e del presente spunti teorici e problemi che possono offrire nuove e feconde idee al dibattito attuale;
- c) reintrodurre nel dibattito la teoria classica della felicità come eudaimonia, un concetto assente oggi e che credo possa offrire importanti spunti;
- d) mostrare che le vicissitudini del tema della felicità in economia sono indissolubilmente legate con quelle dell'individualismo e dell'idea strumentale di razionalità: la felicità, costitutivamente sociale e non strumentale, non è compatibile con un'idea di economia ancorata all'attuale teoria della scelta razionale. La qualità dei rapporti interpersonali che si instaurano con gli altri è una componente essenziale della felicità: "non vi è felicità senza gli altri".⁴

Dopo aver ripercorso le linee principali del dibattito attuale su economia e felicità (§ 1), il corpo del lavoro (§§ 2-7) è interamente dedicato alla storia della felicità all'interno della scienza economica: le sezioni 2 e 3 ricostruiscono le tesi classiche sulla felicità (speciale enfasi è attribuita alle caratteristiche della aristotelica eudaimonia), e in particolare ci si sofferma sulle tradizioni napoletana e inglese cercandone, sul piano metodologico, i punti di contatto e quelli di divergenza. Il § 4 è poi dedicato al tema del rapporto tra l'individualismo e la scienza economica moderna, un'analisi che serve anche da ponte alla storia delle felicità post-classica, ripercorsa nella tradizione di Cambridge (§ 5), in quella utilitarista (§ 6), e nella contemporanea *rational choice theory* (§ 7) dove la felicità sembrerebbe scomparsa del tutto. Il lavoro si chiude con un tentativo di abbozzare una grammatica della felicità come eudaimonia, mostrandone la sua profonda connessione con i beni relazionali.

1. IL DIBATTITO ATTUALE

1.1. *Il paradosso della felicità*

Il ritorno della felicità in economia è dovuto all'emergere di un fatto nuovo. Anche gli economisti hanno sempre saputo che la ricchezza non fa di per sé la felicità. L'ipotesi, spesso implicita, che comunque sottostava alle analisi degli economisti era che l'aumento della ricchezza, o del benessere economico, anche se non sempre portava ad un "proporzionale" aumento di felicità, non portasse comunque ad una diminuzione.

Per questo, soprattutto nella tradizione anglosassone, l'economia si è ritagliata un ambito meno complesso della felicità: la *ricchezza* o il *benessere* (economico), consapevole però che gran parte della felicità delle persone dipendeva da fattori non economici, in particolare dalla vita relazionale e affettiva, che non transitava per il mercato.

Recentemente però si assiste ad un fatto nuovo: nelle società a reddito elevato *avere più reddito non ci fa più felici*, o meno di quanto ci aspetteremmo. E' questa novità che ha spinto anche gli economisti, da circa venticinque anni, a studiare la felicità (il lavoro pionieristico è quello di Easterlin 1974), e oggi molti "credono che la felicità debba avere ancora una volta un posto più centrale nella scienza economica" (Dixon 1997, p. 1812).

Il dibattito ancora è in pieno svolgimento, e le posizioni sono abbastanza discordi su punti non proprio secondari. Easterlin (2000) ad esempio ritiene che "il rapporto tra felicità e reddito è molto complesso. In un dato momento nel tempo, coloro che hanno più reddito sono, in media, più felici di quelli che ne hanno meno. Se però si considera il ciclo di vita nel suo insieme, la felicità media di un gruppo rimane costante nonostante una notevole crescita del reddito" (p. 1). In particolare, analisi sincroniche effettuate su dati provenienti da paesi diversi, mostrano una correlazione positiva e significativa tra felicità e reddito, mentre analisi diacroniche svolte sugli

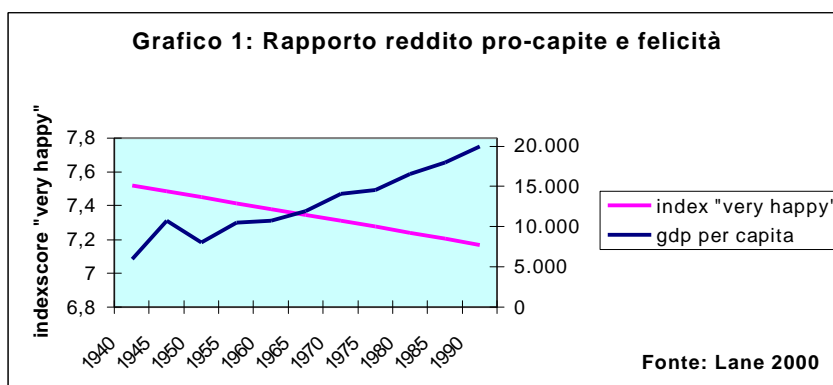
⁴ T. Todorov (1998, p. 179).

stessi gruppi di persone mostrano che nel corso del tempo la felicità rimane pressoché costante, e non dipende dalle variazioni di reddito.⁵

Blanchflower e Oswald (2000) sono meno pessimisti sulla correlazione *cross sections* tra reddito e felicità, e mostrano, sulla base di diverse tecniche econometriche, che questa correlazione tra la percentuale di risposte “very happy” e “not very happy” e livelli di reddito ci sia, anche se è minore di quella che anche questi autori più ottimisti si aspetterebbero; infatti i dati “non incoraggiano l’idea che la crescita economica conduca ad un più alto well-being” (Oswald 1997, p. 1818),⁶ poiché la percentuale di americani che si autodefiniscono “very happy” sta diminuendo a fronte di un forte aumento del reddito pro-capite (v. grafico 1).⁷

L’indice “Very Happy” all’*U.S. National Surveys’ questionnaire* nel periodo 1946-1990 è infatti diminuito (dal 7,5 al 7%) mentre il GDP pro-capite è fortemente cresciuto (da 6.000 a 20.000 \$).⁸ Putnam (2000), Wright (2000), Lane (2000), tutti sostengono che l’*happiness* sta diminuendo, o non crescendo, nelle economie avanzate.⁹

Agli economisti però non basta rilevare il paradosso: essi cercano di spiegarlo, di trovare il perché di un andamento del rapporto ricchezza/felicità diverso da quello che il buon senso si aspetterebbe, e da quello da sempre ipotizzato dagli scienziati sociali.



Le spiegazioni sono molte. C’è però un’idea presente un po’ in tutte le diverse teorie: la scienza economica nel concentrarsi sulle sue variabili focali (reddito, ricchezza, consumo ...) trascura qualcosa di importante che poi si riflette sulla felicità o star-bene (*well-being*) delle persone. Senza entrare nella ricchissima letteratura psicologica, il “qualcosa” di importante è individuato da economisti e da altri scienziati sociali: nella salute (Lebergott 1993), negli status lavorativi (Frey e Stutzer 2001), negli stimoli sociali (Scitovsky 1999), nelle aspirazioni sociali (Easterlin 2000), nelle libertà (Veenhoven 2000, Sen 2000), nella diminuzione di altruismo (Phelps 2001), nella disuguaglianza (Alesina, Di Tella e MacCulloch 2002), nella diminuzione della vita associativa e del social capital (Putnam 2000, Lane 2000), nelle esternalità posizionali (Frank 1997, 1999; Keely 2000).

⁵ Per spiegare questi risultati, Easterlin ricorre alla categoria della “aspirazione”: un concetto che ricorda molto da vicino la spiegazione basata sul “frame of reference” di Frank.

⁶ Un risultato a cui giunge Oswald è che “le persone disoccupate sono molto infelici” (Ivi, p. 1822), da cui la sua conclusione che la lotta alla disoccupazione dovrebbe essere il principale obiettivo di un governo (Ivi, p. 1828).

⁷ Il presente grafico, che mette a confronto una seria storica (reddito) con una regressione (indice di felicità), si basa sulle sole risposte “very happy” (la metodologia usata originariamente da Easterlin 1974), ma altre analisi che considerano l’insieme delle risposte danno risultati molto simili: cf. Lane 2000, e per una critica Oswald 1997.

⁸ Cf. Lane 2000, p. 5.

⁹ Molte delle analisi sono basate in USA su 24.333 questionari della United States General Social Survey (1972-1994). Per l’Europa la principale fonte è l’Euro-Barometer Survey Series (1975-1992), e gli individui intervistati sono 273.386. La domanda dei questionari è la seguente: “Nell’insieme, ti consideri molto felice, abbastanza felice, o non molto felice?” Cfr. Alesina, Di Tella, MacCulloch (2002).

Si può comunque affermare che la quasi totalità di queste teorie concordano nell'affermare che il qualcosa che l'economia trascura ha a che fare con i rapporti interpersonali genuini, che, non a caso, costituiscono il cuore di questa ricerca.

1.2. Felicità e confronti interpersonali

Se è vero che gli economisti si sono interessati alla felicità solo recentemente, gli psicologi dagli anni cinquanta hanno invece iniziato studi sulla felicità; per questo le ricerche sulla felicità sono oggi un campo di ricerca interdisciplinare molto fecondo.

Il *mainstream* in psicologia usa la parola *happiness* in modo preciso, distinguendo tra concetti che gli economisti usano invece come sostituti e senza un'analisi epistemologica. Il capostipite Easterlin in un recente articolo così scrive: "Uso i termini *happiness*, *subjective well-being*, *satisfaction*, *utility*, *well-being*, e *welfare* come sinonimi" (2000, pp. 1-2). Ogni economista usa la parola *happiness* a modo suo, anche se in generale si può dire che con *happiness* oggi si intende il *subjective well-being*, e cioè una valutazione della propria vita presa nel suo insieme (*as-a-whole*), non quindi un giudizio psicologico del benessere o piacere momentaneo. Non si usa quindi una definizione *oggettiva* di *happiness*, ma l'auto-classificazione (*self-rating*) dei soggetti dipende interamente dalla loro percezione individuale.¹⁰

Gli psicologi invece sono più avanti, e distinguono tra: a) "Life satisfaction", che è un elemento *cognitivo*; b) "Affection", la componente affettiva, e c) "Subjective well-being" (SWB), definito come "uno stato di benessere generale, sintetico, di lungo periodo che include sia le componenti affettive che quelle cognitive" (Ahuvia and Friedman 1998, p. 153). Il SWB è dunque un concetto sintetico, che per molti studiosi è sinonimo di *happiness*.

In psicologia ci sono almeno tre principali teorie che cercano di spiegare il rapporto tra ricchezza e felicità: (a) *Comparative perspective*, (b) *Goal attainment* e (c) *Hedonic approach*. Chi si muove in una *comparative perspective* sostiene che la felicità derivi da un confronto tra la propria posizione economica e quella del gruppo di riferimento.¹¹ La seconda, *goal attainment perspective*, guarda alla ricchezza come una fonte potenziale di *well-being* perché pone le persone nelle condizioni di raggiungere gli obiettivi che si sono proposti. Infine, l'*hedonic perspective* considera la ricchezza come un mezzo che permette di vivere in un modo più gradevole (*satisfying*).

Gli economisti contemporanei che si occupano di felicità utilizzano in larga misura l'ipotesi comparativa, che prende il nome di "reddito relativo" (o "consumo" relativo), la teoria più sviluppata e seguita per spiegare il paradosso di maggiore ricchezza accompagnata da "poca" felicità.

Höllander (2001), Keely (2000) e Frank (1985, 1997, 1999) sono gli autori che più hanno sviluppato una teoria del reddito o consumo relativo per spiegare lo strano andamento del rapporto reddito/felicità. Qui seguiremo soprattutto l'approccio di Robert Frank, la teoria forse più robusta e nota tra gli economisti.

Frank basa le sue analisi sulla natura relazionale di molti atti di consumo: il gruppo di appartenenza, lo *status*, la posizione relativa nella gerarchia sociale, sono fattori decisivi per comprendere la natura del consumo.

È il reddito o il consumo "relativo", cioè la differenza tra il nostro livello e quello degli altri (a noi prossimi), non il livello *assoluto*, che aumenta o diminuisce la nostra felicità. Se indichiamo con F_i la felicità dell'individuo i .^{mo}, e con I_i il suo reddito, la teoria del reddito relativo ipotizza che la felicità dipenda da quanto il reddito assoluto (I_i) si differenzia da quello di riferimento (I_m). La funzione diventa quindi: $F_i = f(I_i - I_m)$, e il paradosso trova una sua prima spiegazione: se il

¹⁰ E' Per questo motivo che alcuni autori (vedremo in particolare Sen) criticano la validità di una categoria come l'*happiness* come base per valutare il "benessere" (*well-being*) delle persone.

¹¹ Più in generale si assume che a livello individuale "più è meglio" (ipotesi di non sazietà). Il problema non è quindi che la ricchezza non dà la felicità, *ma che la ricchezza degli altri fa diminuire la nostra*. E' un paradosso strategico e non parametrico-individuale.

reddito pro-capite aumenta ma la differenza tra questo e quello medio (o di riferimento) non aumenta, o addirittura diminuisce, ecco spiegata dunque la diminuzione di felicità. Se cioè il mio reddito aumenta ma quello di riferimento (per esempio quello dei miei colleghi) aumenta di più, la mia felicità potrebbe diminuire a fronte di un aumento di reddito¹².

È su questa base che Frank costruisce la sua teoria¹³.

Da qui il titolo del suo primo libro sul tema: “Choosing the right pond” (scegliere la pozzanghera giusta), a commento della vignetta posta nella prima pagina del libro, dove un rospo dice alla maga: “Ho cambiato idea: preferisco essere un grande principe incantato in una piccola pozzanghera che un piccolo principe incantato in una grande pozzanghera”. Ciò che quindi conferirebbe utilità nel consumo è soprattutto il “differenziale” di reddito-consumo, e cioè di quanto il livello di A è maggiore di quello di B, non tanto dei livelli assoluti.¹⁴

Il puntare al differenziale di consumo porta però a situazione del tipo “dilemma del prigioniero”: la ricerca dell’egoistico interesse personale porta ad una diminuzione di felicità pubblica, a causa della presenza di *esternalità posizionali*. Ne sono esempi il giovane che durante un concerto si alza in piedi (per migliorare la sua posizione relativa), costringendo tutti nello stadio a fare altrettanto, per cui vedranno tutti il concerto in piedi (diminuzione generale di felicità pubblica); o chi urla in un party, perché “individualmente” vuole farsi capire dal vicino, con il risultato (inintenzionale) che l’inquinamento acustico della sala aumenta. Ciò porta Frank ad affermare che il conflitto tra individuo e gruppo è la più importante spiegazione dello squilibrio nei nostri attuali piani di consumo (1999, p. 158).¹⁵

La competizione posizionale o il consumo posizionale non sono fenomeni tipici delle sole società a reddito elevato (dove però più si manifestano i paradossi della felicità). Dagli antropologi sappiamo che in tutti i tipi di società esiste il consumo posizionale, e spesso anche le stesse pratiche di dono hanno come principale scopo quello di “ostentare” alti livelli di consumo, e ribadire il proprio status. Nella sua “Teoria della classe agiata” 1949[1899], Veblen, l’autore che ha inaugurato la tradizione di studi in cui oggi Frank si colloca, offriva una risposta interessante: è la spersonalizzazione delle relazioni sociali, tipica delle società moderne, che conduce ad un maggior consumo posizionale. Nei villaggi, o nelle piccole comunità, lo status viene comunicato in molti modi, e i mezzi simbolici per rinsaldare la propria posizione sociale sono molteplici. Nelle anonime società contemporanee – oggi più che nelle società descritte da Veblen – il consumo resta di fatto l’unico mezzo per dire ciò che siamo: ecco quindi l’acquisto di auto e abitazioni di lusso per comunicare con il vicino di casa che non conosciamo, o il telefonino di ultima generazione per dire qualcosa di noi ai nostri colleghi: una competizione posizionale che nelle società anonime è alimentata *solo dai beni*.

¹² Questa teoria del reddito relativo dà quindi molta importanza, per i suoi effetti sulla felicità dei soggetti, ai cambiamenti nella distribuzione del reddito.

¹³ Questa idea era già presente nelle *Prospettive economiche per i nostri nipoti* di J.M. Keynes (1930), nella sua distinzione tra bisogni “assoluti” (i *basic needs*) e bisogni “relativi” (quelli derivanti dalle interazioni sociali), ma soprattutto la ritroviamo nella categoria del “consumo ostentativo” di T. Veblen (1899), predecessore di Frank alla Cornell University di Ithaca (USA) - è mia impressione che Frank nei suoi scritti riconosca troppo poco il suo debito nei confronti di Veblen.

¹⁴ Con una tale teoria si spiegherebbe anche perché la globalizzazione tende a far diminuire la felicità (Wright 2000): con l’allargamento del gruppo di riferimento, fino ad abitare tutti in un unico villaggio globale, i primi sono sempre di meno e i secondi sempre di più.

¹⁵ Su questo tema cfr. Bellanca (2002).

2. VENNE PRIMA LA RICCHEZZA O LA FELICITÀ?

La maggioranza degli storici della scienza economica ci raccontano che questa nasce quando, attorno alla metà del secolo XVIII, sull'onda della rivoluzione culturale provocata dall'Illuminismo, la riflessione economica rompe con la tradizione classica, si emancipa dalla morale e si ritaglia all'interno dell'ampia sfera del sociale un suo ambito specifico: la ricchezza. L'estensione dei mercati, la divisione del lavoro e il tornaconto personale (il *self-interest*) furono viste e raccomandate come i principali mezzi per poter assicurare la crescita di quella ricchezza. Il filosofo scozzese Adam Smith (1723-1790) è il principale rappresentante di questa impostazione della scienza economica, che diventerà quella dominante.

Poi, magari in una nota a pie' di pagina, si racconta che prima che Smith scrivesse nel 1776 la sua *Ricchezza delle Nazioni*, la *magna charta* della moderna scienza economica, nel solco della tradizione medievale e rinascimentale altri economisti, in particolare francesi e italiani, seguirono un percorso diverso da quello di Smith, e fecero della *felicità pubblica* l'oggetto della nascente economia politica.

“Tutti i nostri economisti – scriveva sul finire dell'800 l'economista italiano Achille Loria, riportando una tesi di dominio comune nell'Italia del tempo – si occupano non tanto, come Adamo Smith, della *ricchezza delle nazioni*, quanto della *felicità pubblica*” (Loria, 1904, p. 85).

Paolo Mattia Doria iniziava il suo *Della vita civile* (1710), un testo che è stato un'importante fonte del pensiero di Genovesi e della Scuola Napoletana, con la seguente frase: “Primo oggetto dei nostri desideri è senza fallo l'umana felicità”.

Ritroviamo la felicità nel titolo di diversi trattati di economisti del Regno di Napoli del tempo: da Giuseppe Palmieri (*Riflessioni sulla pubblica felicità*), a Ludovico Muratori (*Della felicità pubblica*), o Pietro Verri il quale sottolineava che “[i]l discorso *Sulla Felicità* ha per oggetto un argomento comunissimo, sul quale tanti e tanti hanno scritto” (Verri, 1963 [1763], p. 3).¹⁶

L'aggettivo *pubblico* che normalmente seguiva la parola felicità è particolarmente pregnante, poiché, diversamente dall'uso oggi corrente che lo associa all'intervento dello stato o del governo, esprime la natura strutturalmente sociale della felicità: essa o è pubblica o non è - la solitudine era per quegli economisti sinonimo di infelicità.

Anche se gli economisti del Regno di Napoli, e in certa misura l'intera tradizione italiana attribuirono alla felicità pubblica una centralità che possiamo correttamente considerare come la caratteristica principale della scuola italiana classica di economia, ciò non significa affatto sostenere che il tema fosse una prerogativa della sola Italia. Anche in Francia filosofi-economisti quali Liguët, Maupertuis, Necker, Turgot, Condorcet, Sismondi, tutti avevano dato un posto alla felicità nelle loro analisi.

Scrivendo ad esempio Sismondi nei primi dell'800:

l'economia politica diventa nel suo complesso la teoria di chi fa il bene in termini sociali; in questo senso, tutto ciò che in ultima analisi non si riferisce alla felicità degli uomini non fa parte di questa scienza (...). La massa degli inglesi sembra dimenticare, al pari dei filosofi, che l'aumento delle ricchezze non è lo scopo dell'economia politica, ma il mezzo di cui essa dispone per procurare la felicità a tutti (Sismondi 1974 [1819], pp. 407; 8-9).

La tesi di Sismondi, che coglie un aspetto importante, va comunque relativizzata. Se infatti è vero che Smith e Ricardo, i due economisti leader della Gran Bretagna del tempo, non avevano assegnato all'analisi della felicità un posto essenziale nelle loro teorie economiche, il tema non era

¹⁶ Tra il settecento e l'ottocento si sono occupati di felicità in Italia oltre agli autori già citati Paoletti, Ortes, Bianchi, Vasco e molti autori minori.

del tutto assente in Inghilterra, come vedremo in particolare occupandoci di Bentham e soprattutto di J.S. Mill.

Resta comunque il fatto che la scienza economica inglese, nella impostazione datale da Smith e poi proseguita da Ricardo e dagli altri classici, non ha scelto la pubblica felicità ma la ricchezza delle nazioni.

Un importante autore inglese che condivideva questa tesi è Malthus. Nel suo famoso *Essay* del 1798 così scriveva:

L'obiettivo dichiarato della ricerca del Dr Adam Smith consiste nella natura e nelle cause della ricchezza delle nazioni. Tuttavia egli di tanto in tanto associa a questa un'altra ricerca, forse ancora più interessante; intendo dire una ricerca sulle cause che determinano la felicità delle nazioni, o la felicità e gli agi degli ordini inferiori della società So bene che questi due argomenti sono collegati abbastanza strettamente tra di loro, e che le cause le quali tendono ad aumentare la ricchezza di uno Stato tendono, in linea di massimo, ad aumentare la felicità delle classi inferiori del popolo. Ma forse il Dr. Smith ha ritenuto che queste due ricerche siano collegate tra loro più strettamente di quanto lo siano in realtà (Malthus 1977 [1798], p. 146).

In questo brano Malthus distingue chiaramente tra felicità e ricchezza. In linea generale egli non contesta che l'aumento della ricchezza porti ad un aumento della felicità del popolo, ma introduce due elementi interessanti:

- a) Smith (e l'economia politica classica inglese) non era sufficientemente consapevole che il rapporto tra i due concetti è molto complesso, e per nulla scontato. Malthus gli rimprovera di aver investigato troppo poco il rapporto ricchezza/felicità.
- b) Inoltre, Malthus riconosce la legittimità (probabilmente influenzato da quanto accadeva in quegli anni nel Continente) che la "*happiness*" delle nazioni possa, almeno in linea di principio, essere un'altra ricerca, forse ancora più importante della "*wealth*" delle nazioni.¹⁷

A questo punto sorgono alcune domande. Innanzitutto occorre chiedersi se al di là delle differenti terminologie ci sia una reale differenza metodologica tra le due tradizioni nella concezione della natura e dello scopo della nascente scienza economica. Poi, se si arriva ad una risposta positiva a questa prima domanda, occorre chiedersi quali siano le reali ragioni di questa diversità.

L'interpretazione classica è a favore di una reale differenza tra le due tradizioni, una tesi che qui riportiamo attraverso la citazione di due autori che scrivono attorno agli anni trenta del secolo XIX, quindi ancora vicini ai primi economisti classici, ma già coscienti della strada che l'economia politica aveva imboccato con decisione.

La prima citazione è quella di Giuseppe Pecchio, il quale nella sua famosa *Storia dell'economia pubblica in Italia* del 1829, nel capitolo dedicato al "confronto tra gli scrittori italiani e gli scrittori inglesi", così scrive:

Uno dei caratteri più distintivi tra gli economisti di queste due nazioni è la definizione che ne danno [dell'economia] e la maniera con cui la trattano. Per gli inglesi è una scienza isolata; è la scienza d'arricchire le nazioni, e questo è l'oggetto esclusivo delle loro ricerche. Per lo contrario gli italiani la riguardano come una scienza complessiva, come la scienza dell'amministrazione, e la trattano in tutte le sue relazioni con la morale, colla

¹⁷ Occorre comunque notare che Malthus stesso non seguì questa seconda tradizione nella sua teoria economica, in cui l'oggetto delle sue ricerche fu la ricchezza, in particolare la sua distribuzione, non la felicità, anche se il tema qui evidenziato sarà sempre presente nei suoi scritti (cf. in particolare il primo capitolo dei suoi *Principi di Economia Politica*).

felicità pubblica. Gli inglesi, sempre fautori della divisione del travaglio, pare che abbiano applicato questa massima anche a questa scienza, avendola staccata da ogni altra¹⁸.

Una simile interpretazione è quella del recensore dell'*Outline of Political Economy* di N. Senior, che nell'"Edinburgh Review" (October 1837, pp. 73-102) così commenta riguardo le differenze tra la scuola inglese e quelle straniere:

Gli scrittori inglesi ... o successori del Dr Smith definiscono la loro scienza come quella delle leggi che regolano la produzione e la distribuzione della ricchezza. I loro oppositori dicono che essa studia sia quelle leggi ma anche, e soprattutto, guida il legislatore su come regolare la distribuzione, in modo da assicurare la giusta proporzione nel godimento di quella ricchezza, che così più conduce al benessere generale. La scuola straniera (la chiamiamo così per convenienza, sebbene ci sono molti autori inglesi che dovrebbero essere assimilati con questa)¹⁹ sostengono che è compito dell'economista politico indicare in quale modo la felicità pubblica può essere meglio ottenuta attraverso la ricchezza nazionale. I nostri autori rispondono che questo è il compito, non dell'economista, ma del politico. ... Noi crediamo che lo studio è puramente una scienza: i nostri oppositori credono che lo studio includa le applicazioni pratiche della scienza alla circostanze pratiche (p. 77).²⁰

I due autori concordano nel riconoscere alla scuola inglese una maggiore scientificità rispetto alla continentale, ottenuta a costo di una specializzazione che ha comportato un necessario concentrarsi su alcuni aspetti (la ricchezza e la sua distribuzione), tralasciandone altri, tra cui il rapporto della ricchezza con la morale e con la pubblica felicità. Gli inglesi erano dunque per una delimitazione del campo d'indagine dell'economista, mentre gli stranieri vedevano l'economia come una scienza che nell'occuparsi di faccende economiche dovesse seguire un metodo più globale.

Ma c'è davvero una differenza sostanziale tra queste tradizioni?

Per rispondere a questa domanda è necessario guardare più da vicino il pensiero dei protagonisti.

¹⁸ Citato in Vitale (2001, p. 130).

¹⁹ In Inghilterra infatti si occuparono di *happiness* anche William Thompson (*The Inquiry into the Principles of the Distribution of the Wealth most Conducive to Human Happiness*, 1824), John Gray (*A Lecture on Human Happiness*, 1825) e altri, con lo scopo di mostrare, sotto l'influsso della filosofia utilitarista, che il fine dell'attività umana consista "nella somma cura di procurare la felicità al maggior possibile numero" (Michels 1918, p. 3).

²⁰ Il recensore, anonimo, si inserisce all'interno di un dibattito molto vivo in quegli anni in Inghilterra. Emblematico è il dialogo tra Senior e il cardinale Newman, tutto centrato attorno al rapporto ricchezza/virtù/felicità. Senior, uno degli economisti classici più attrezzati dal punto di vista metodologico, rivendicava la legittimità per la scienza economica di occuparsi di ricchezza, sulla base della convinzione, espressa già nella sua lezione inaugurale alla *Drummond chair of Political Economy* nel 1827, che "la ricchezza portasse verso la virtù e la vera religione" (Oslington 2002, p. 831), le stesse considerazioni che porteranno, qualche decennio dopo, Marshall a simili conclusioni. Per Newman le cose invece stavano diversamente: "dato un desiderato livello di ricchezza, questo o quello è il metodo per ottenerla: questi sono i limiti entro i quali l'economista politico deve correttamente operare. Egli però non ha alcun diritto di determinare egli stesso il livello di ricchezza da cercare, o di affermare che la ricchezza è il modo per essere virtuoso e per raggiungere la felicità" (citato in Oslington 2002, pp. 836-37).

3. LA TRADIZIONE ITALIANA DELLA PUBBLICA FELICITÀ

3.1. Antonio Genovesi e l'Economia Civile

La Napoli illuminista è un luogo ineludibile se si vuole ricostruire la storia del rapporto tra economia e felicità. L'economista leader della scuola napoletana è il salernitano Antonio Genovesi (1713-1769).²¹

C'è un recente interesse per il pensiero di Genovesi all'interno di quel movimento che va sotto il nome di "Economia civile": e ciò non deve stupire se si pensa che il trattato che egli scrisse quando occupava la prima cattedra di economia della storia (1754) s'intitolava proprio "Lezioni di economia civile".²² "Economia civile" fu infatti l'espressione utilizzata da Genovesi per esprimere un'idea di attività economica dove le virtù civili quali la reciprocità, la fiducia diffusa e la mutua confidenza vengono considerate prioritarie per lo sviluppo di una nazione.

In questa sezione cercherò di ricostruire l'idea di economia civile che emerge da Genovesi, in modo da mostrare il ruolo che svolge la categoria della felicità nel suo pensiero.

L'economista del Regno di Napoli sviluppò un'idea di economia dove era centrale il ruolo della società civile e dell'informale rete di rapporti interpersonali.

L'economia "civile" ha una sua peculiarità rispetto sia all'economia *politica* (tipica del mondo anglosassone) sia all'economia *pubblica o sociale* (presente anche in altri scrittori italiani e francesi). Anche se tutte queste espressioni mettono in luce la differenza tra la nuova scienza e l'economia domestica o privata, l'economia civile di Genovesi, e della tradizione napoletana,²³ presenta alcune caratteristiche che ne fanno un sistema con caratteristiche sue proprie. Intanto c'è l'enfasi posta sulla vita civile, o urbana, e l'enfasi genovesiana sui corpi "civili", in particolare le famiglie, che costituiscono il cuore delle città e delle nazioni: "I dritti delle famiglie nascono dai dritti delle persone, e dal loro accozzamento, e i dritti dei corpi politici dai dritti delle famiglie" (*Lezioni*, I, pp. 13-14). La stessa natura socievole dell'uomo può esprimersi in modo positivo e

²¹ Antonio Genovesi nasce il 1° Novembre 1713 a Castiglione (oggi Castiglione del Genovesi), piccolo paese del salernitano, da una famiglia nobile decaduta. Si dedica fin da giovane alla vita ecclesiastica, e nel 1737 viene ordinato sacerdote. Dopo aver vissuto per qualche anno a Buccino (SA), nel 1738 si trasferisce a Napoli. Qui studia filosofia frequentando le lezioni di Vico, il cui pensiero rimarrà una costante fonte di ispirazione. Nel 1739 fonda una scuola privata per insegnarvi filosofia e teologia iniziando così a maturare la sua esperienza pedagogica. In quegli anni conosce Celestino Galiani attraverso il quale ottiene il primo incarico universitario di professore di materie metafisiche nel 1745. Nel 1743, intanto, aveva pubblicato la prima parte degli *Elementa metaphysicae*, opera filosofica duramente attaccata dagli ambienti ecclesiastici. Nel frattempo conosce e intrattiene rapporti anche con Ludovico Antonio Muratori, altro importante autore della "pubblica felicità". Intanto, entra a far parte del circolo di Bartolomeo Intieri, un fiorentino che con il suo approccio galileiano alla scienza ebbe un ruolo molto importante nel passaggio di Genovesi dalla metafisica all'economia, da "metafisico a mercatante" (Cf. Bellamy 1987). Nel 1753 pubblica il manifesto del programma riformatore del circolo: *Discorso sopra il vero fine delle lettere e delle scienze* (ripubblicato in *Scritti*, da cui traggio le citazioni). Tra il 1765 e il 1770 Genovesi pubblica le sue opere più importanti: le *Lezioni di economia civile* (in tre edizioni tra il 1765 e il 1770: nel presente testo indicate come *Lezioni*), la *Logica* (1766), la *Diceosina o sia della filosofia del giusto e dell'onesto* (1766: qui indicata come *Diceosina*) e le *Scienze metafisiche* (1767).

²² L'espressione economia civile oggi, sul piano della teoria, indica un diverso approccio agli studi economici critico verso il tradizionale ruolo del *self-interest* perseguito razionalmente come unico comportamento proprio dell'*homo economicus*. I teorici moderni dell'economia civile, un movimento che ancora non ha raggiunto lo status di vera e proprio sistema, ritengono che la scienza economica debba complicare l'*homo oeconomicus* fino a farvi rientrare tutta una serie di aspetti sociali, relazionali e motivazionali che caratterizzano l'agire economico: Cf. Zamagni (1997), Bruni e Zamagni (2001), Zamagni e Sacco (2001).

²³ Gli economisti che si avvicendarono sulla cattedra di Genovesi si "muoveranno, ben dentro l'Ottocento pressoché tutti gli economisti operanti nel mezzogiorno" (p. 46). Interessante in quest'ottica è l'opera di Giacinto Dragonetti (*Sulle virtù e sui premi*, 1766), o quella di Ludovico Bianchini (*Della scienza del bene vivere sociale*, 1855), testi che, pur non senza più raggiungengere lo spessore filosofico e metodologico di Genovesi (Bianchini era soprattutto uno storico), proseguono l'approccio genovesiano di coniugare vita civile e felicità pubblica (come emerge anche dagli stessi titoli delle opere, in cui compaiono espressioni quali "virtù" e "bene vivere", che richiamano molto da vicino temi cari alla tradizione classica).

diventare luogo di felicità solo in un contesto di vita civile (*Lezioni*, I, cap. I).

In questo Genovesi va contro la tendenza morale del tempo, diffusa anche tra i cultori di scienze economiche, che pur lodando i vantaggi del commercio per il benessere della nazione, consideravano la vita rurale più “felice”.

Per Genovesi, invece, la vita civile non solo non si contrappone alla felicità, ma è vista come il luogo in cui quella felicità può essere raggiunta in modo più pieno, anche grazie alle leggi, ai commerci e ai corpi civili nei quali gli uomini esercitano la loro socialità: “se la compagnia reca dei mali, ella dall’altra parte è l’assicuratrice della vita e dei beni; il che è fonte di grandissimi piaceri, ignoti agli uomini della natura” (*Diceosina*, p. 37).

Questo è un pilastro della visione della tradizione cittadina italiana (la *vita civile*), dal Petrarca, a G.B. Alberti, dal Valla al Guicciardini e molti altri, i quali da attenti osservatori della nascita nelle loro città di quel qualcosa di nuovo che condurrà al capitalismo moderno, riflettevano se la ricerca dell’utile, del lucro, del profitto, del lusso e dell’interesse proprio fosse solo da condannare (come voleva una certa filosofia classico-tomista), o se addirittura, a certe condizioni, non fosse da incoraggiare per il bene comune.

Ancora più prossimo a Genovesi era il pensiero del suo maestro Vico, che nella *Scienza Nuova* (terza ed. 1744) scrive che la legislazione e le regole della civile società, a differenza della filosofia che considera l’uomo quale “deve essere”, considerano l’uomo “qual è, per farne buon usi all’umana società”:

come dalla ferocia, dell’avarizia, dell’ambizione, che sono gli tre vizi che portano a travverso tutto il genere umano, ne fa la milizia, la mercanzia e la corte, e sì la fortezza, l’opulenza e la sapienza delle repubbliche; e di questi tre grandi vizi, i quali certamente distruggerebbero l’umana generazione sopra la terra, ne fa la civile felicità. Questa dignità pruova esservi provvidenza divina e che ella sia una divina mente legislatrice, la quale delle passioni degli uomini, “tutti attenuti alle loro private utilità, per le quali viverebbero da fiere bestie dentro le solitudini, ne ha fatto gli ordini civili per li quali viviamo in umana società (1977 [1944] §§ 132-133).

Questa tesi di Vico, che il grande Schumpeter definisce una “delle menti più geniali che si siano occupati di scienze sociali” (1954, p. 137), influenzò fortemente la tradizione economica napoletana. Ferdinando Galiani, l’altro grande economista napoletano, nel 1750, riprendendo la tesi Vichiana scriveva:

questo equilibrio e la giusta abbondanza de’ commodi della vita ed alla terrena felicità maravigliosamente confà, quantunque non dall’umana prudenza o virtù, ma dal vilissimo stimolo di sordido lucro derivi: avendo la provvidenza, per lo suo infinito amore per gli uomini, talmente congegnato l’ordine del tutto, che le vili passioni nostre spesso, quasi a nostro dispetto, al bene del tutto sono ordinate (1803 [1751], p. 55).

E qualche riga dopo ritroviamo la stessa metafora della “mano”, non quella invisibile, teista e meccanicista di Smith (alla quale tra l’altro assomiglia, soprattutto nella versione della metafora che troviamo nella *Theory of Moral Sentiments*), ma quella della Provvidenza dell’abate Galiani:

Benedico al contrario la Suprema Mano, ognora che contemplo l’ordine, con cui il tutto è a nostra utilità costituito (*Ibid.*, p. 57).

E’ questa di Vico e di Galiani una coerente teoria dell’eterogenesi dei fini. C’è però in questi autori un accento particolare, tipico dell’intera tradizione italiana di economia civile: *non sempre e non naturalmente gli interessi privati diventano pubbliche virtù, ma solo nella vita civile*, solo all’interno di quelle istituzioni e leggi che regolano la vita civile (Nuccio 1995). Gli uomini

selvaggi, “i giganti soli” (Vico) non conoscono quest’ordine spontaneo, che solo la vita civile assicura.²⁴

3.2. Felicità come eudaimonia

Passiamo ora all’idea di felicità di Genovesi, che presenta importanti elementi trascurati dall’attuale dibattito su economia e felicità. Ho scelto questo autore non solo perché leader della scuola napoletana, una scuola che più di altre era centrata sulla “pubblica felicità”, ma anche perché più di altri mi sembra un economista che ha tentato di innestare le nuove istanze illuministe nella tradizione classica greca (Aristotele) e latina (la Scolastica), nella tradizione umanistica italiana della “vita civile”, e ricollegandosi all’originale pensiero di G.B. Vico, uno dei suoi maestri. Sulla classicità del pensiero di Genovesi non ci sono dubbi: basti pensare alla sua enfasi sulla “fede pubblica” e sulle virtù, o ricordare che egli insegnava filosofia morale nella stessa cattedra occupata da San Tommaso, e che Aristotele è l’autore più citato in assoluto nelle sue opere. Neanche la modernità del suo pensiero può però essere messa in discussione: temi galileiani e newtoniani sono presenti nel suo pensiero, come pure i platonici di Cambridge, gli illuministi francesi, Cartesio e Locke, tanto che il suo “lockismo” fu la principale accusa rivolta alla sua filosofia e teologia dalle autorità ecclesiastiche.²⁵

Questa mediazione tra *veteres* e *novatores* fa del suo pensiero un semenzaio di idee e di spunti che, sebbene non sistematizzati, hanno ancora oggi qualcosa da dire, anche nel dibattito su economia e felicità. Infatti, come vedremo nel prosieguo dello scritto, gli economisti di oggi risentono tutti del riduzionismo operato nei confronti della felicità da Bentham e dagli economisti utilitaristi. Genovesi si muoveva invece su di un’altra direttrice culturale, a livello individuale centrata sull’aristotelica eudaimonia, e a livello sociale sulla “pubblica felicità”. Iniziamo con l’aristotelica eudaimonia.

Aristotele, e dopo di lui la gran parte del pensiero classico pre-moderno, aveva chiaro che l’azione umana ha come fine ultimo la ricerca della felicità, della *eudaimonia*, che può essere tradotta in felicità non senza un impoverimento semantico del concetto: infatti l’espressione greca εὐδαιμονία significava nel sistema del grande filosofo il sommo bene che l’uomo può realizzare, “un bene perfetto e da sé bastante, essendo il fine delle azioni” (*Etica Nicomachea (EN)*, § 9): tutti gli altri beni (tra cui la ricchezza) sono solo un mezzo per conseguire la felicità, il bene ultimo.

Quali sono le caratteristiche della eudaimonia in Aristotele e nel pensiero classico?

a) *È il fine ultimo*, cercato in sé e non come mezzo per qualcos’altro. La felicità risponde a questi requisiti:

- la scegliamo sempre per se stessa e mai a motivo di altro. Mai strumentalmente;
- è sufficiente in sé: rende da sola la vita scegliibile e non bisognosa di nulla. La felicità è quindi un “bene perfetto e autosufficiente” essendo il fine delle azioni di ogni uomo (EN, parte prima, § 5). Per questo né la ricchezza né la salute possono essere il fine ultimo, ma solo mezzi.

La felicità però non è una realtà statica, ma essa è un’attività, tanto che Aristotele definisce ancora la felicità come “un certo tipo di attività dell’anima conforme a virtù” (EN, parte prima, § 9). Per questo “in Aristotele la felicità è strettamente connessa all’etica e alle virtù, intese non tanto in senso moralistico, ma di azione, di attività. La radice antica di “areté” è “ar” da cui provengono sia “virtù” che “arte”. Quindi la virtù la si deve intendere nello stesso modo in cui si definisce virtuoso un acrobata, e cioè saper fare cose d’eccellenza” (Natoli 2002, p. 4).

b) *La felicità non è piacere*. In tutta la sua etica il principale obiettivo di Aristotele fu quello di distinguere l’eudaimonia da una parte dalla fortuna, e dall’altra dal piacere. Uno dei suoi principali obiettivi fu quello di distinguere il suo eudaimonismo dall’edonismo di Aristippo e della sua scuola: solo “i più grossolani stimano che la felicità stia nel piacere” (EN, Parte Prima, § 7). Per questo

²⁴ Originali e acute osservazioni sul tema del mercato e dell’eterogenesi dei fini si trovano in Becattini (2002).

²⁵ Cfr. Bruni e Porta (2002).

motivo nel mondo anglosassone i filosofi neo-aristotelici hanno preferito tradurre eudaimonia non con *happiness* ma con *human flourishing* (fioritura umana), poiché nel linguaggio ordinario oggi felicità “indica una euforia temporanea, contentezza spensierata, una sensazione piacevole, o piacere senza preoccupazione. Oggi comunemente si considera una persona felice per pochi momenti, poi subito dopo infelice, poi felice ancora; questo invece non è possibile quando diciamo che un essere umano ‘fiorisce’” (Hill 1999, p. 145). Il piacere può soltanto essere un segno che l’azione è intrinsecamente buona, è virtuosa: “come dice Aristotele, il piacere è un segnale del valore di un’attività, non la sua sostanza” (Darwall 1999, p. 189).

c) La felicità non è la *fortuna*, ma il frutto di una vita virtuosa. L’espressione *eudaimonia* originariamente derivava da “buon demone”, a indicare che raggiunge l’eudaimonia chi ha un buon demone, una buona sorte. Felicità e fortuna erano due concetti di fatto identici. Questo significato originario è mantenuto nelle moderne lingue anglosassoni: in tedesco *glück* significa sia felicità che fortuna, “*happiness*” viene da “to happen”, accadere, capitare. Con Socrate, ma soprattutto con Platone e Aristotele, la parola eudaimonia si carica di significati nuovi, e si comincia ad affermare che l’uomo con le sue scelte e con la sua libertà può *diventare felice*, anche contro la sorte. E la strada per raggiungere la felicità è una vita buona, una vita *virtuosa*: le virtù diventano la strada per la felicità, ma le virtù non possono essere strumentali, essendo fini in se stesse dalla cui pratica nasce, indirettamente, la felicità. La tragedia greca, l’etica di Platone e di Aristotele possono essere lette come un tentativo di *dissociare la felicità dalla fortuna*, attraverso le virtù.²⁶

d) L’Eudaimonia è *sociale*. “L’uomo è un essere naturalmente politico” (EN, parte prima, § 9). Questo è un punto centrale. A differenza di Platone, che per rendere la felicità indipendente dalla sorte, consiglia al filosofo il distacco dalle circostanze esterne, compresi i rapporti con gli altri, per non far dipendere la nostra felicità dalle loro scelte,²⁷ Aristotele nell’*Etica Nicomachea* afferma la natura sostanzialmente relazionale, sociale, della *eudaimonia*: essa dipende soprattutto dalle relazioni sociali genuine, da rapporti profondi e non strumentali, dai *beni relazionali* (Nussbaum 1986). La “scuola di Atene” di Raffaello è una splendida icona per esprimere queste due anime della filosofia greca: Platone, con il *Timeo* sotto il braccio, indica il cielo, la contemplazione, mentre Aristotele, abbracciando l’*Etica Nicomachea*, indica la terra, la vita civile.²⁸ Per Aristotele, l’amicizia e l’amore sono elementi essenziali dell’eudaimonia, al punto di considerarle parti di essa. Per Aristotele la vera amicizia è l’*amicizia di virtù* (non quella di piacere o per utilità: cfr. EN, parte IX), voluta cioè non strumentalmente ma per il bene dell’amico: “Aristotele insiste che l’amicizia di virtù sia il ‘significato focale’ dell’amicizia” (Brink 1999, p. 260).

e) La eudaimonia è anche *il fine della politica*. “Il fine della politica è la felicità”, così recita la quarta sezione della parte prima dell’*Etica Nicomachea*: “diciamo ora che cos’è, secondo noi, ciò cui tende la politica, cioè qual è il più alto dei beni raggiungibili mediante l’azione. ... Sia la massa che le persone distinte lo chiamano “felicità”, e ritengono che “vivere bene” e “riuscire” esprimano la stessa cosa che “esser felici”; ... essa [la scienza politica] pone la sua massima cura nel formare in un certo modo i cittadini, cioè nel renderli buoni e impegnati a compiere azioni belle” (EN, Parte Prima, §§ 4, 9). Questo punto è molto importante sia per il tema della “felicità pubblica”

²⁶ Cfr. Natoli (2002), Nussbaum (1986).

²⁷ Chi in un’amicizia o in un amore non ricambiato non ha avuto la tentazione di dire: “mai più, meglio solo pur di non soffrire”.

²⁸ E’ interessante come tutta la cultura del medioevo (e come vedremo anche della modernità) può essere letta come un prevalere ora dell’anima platonica ora di quella aristotelica. Nelle *Enneadi* il platonico Plotino afferma che “e questa è la vita beata, la fuga del solo col solo”, un’idea di solitudine e di distacco dalle creature che informerà tutta la tradizione monastica e la mistica, fino ai “nuovi movimenti” che, proprio grazie alla riscoperta di Aristotele (si pensi al domenicano San Tommaso d’Aquino), riportano l’accento sulla vita comunitaria e civile, che darà vita nell’umanesimo a quella “economia civile” di cui stiamo trattando: fino alla modernità.

dell'economia civile italiana, sia per l'analisi della teoria di A. Sen sul "well-being" ("vivere bene") e sul "fulfillment" ("riuscire").

f) L'eudaimonia è *paradossale*. La felicità-eudaimonia non può essere raggiunta in modo strumentale: essa è un risultato indiretto di azioni poste in essere per un valore intrinseco, non strumentale. La vita civile, essendo composta di azioni e beni "che le appartengono di necessità" (EN, parte prima, § 9), conduce all'eudaimonia solo se improntata a sentimenti di sincerità e gratuità: la felicità, ad esempio, che nasce dagli amici non può avere "un'utile funzione ausiliaria, a guisa di strumenti" (*Ibid*). L'amicizia, l'amore e l'impegno politico (i tre principali "beni relazionali") hanno perciò un valore intrinseco, sono parti della eudaimonia, e per questo non possono essere strumentali, hanno bisogno di una dose di gratuità, di disinteresse. La felicità arriva solo come effetto indiretto, non possiamo interamente controllarla. È un antico paradosso, che ritroviamo non solo in Aristotele ma anche in Seneca, e nei moderni chiaramente in J.S. Mill, che nella sua Autobiografia così scrive: "Io, in verità, non ho mai dubitato che la felicità sia il test di ogni regola di condotta, e lo scopo della vita. Ma ora penso che quello scopo può essere ottenuto *solo se non lo cerchiamo come scopo diretto*. Sono felici (io credo) solo coloro che hanno le loro menti fissate *su qualcos'altro che la loro propria felicità; sulla felicità degli altri, o nel miglioramento dell'umanità*, persino in qualche arte o occupazione, cercati però *non come mezzi ma come un ideale scopo*. Puntando così su qualcos'altro, essi trovano la felicità lungo la strada" (Mill 1981 [1874], p. 146).

In Aristotele, però, non c'è solo l'enunciazione del paradosso o del "truismo" (come ama definirlo J. Elster²⁹), c'è anche una sua spiegazione, un andare oltre l'apparenza, un risolvere il paradosso. Martha Nussbaum è la filosofa che ha studiato questo aspetto del pensiero del filosofo greco, e lega il paradosso alla *fragilità* dell'eudaimonia, poiché dipende dagli altri, dai beni relazionali, dalla libertà e dalle motivazioni degli altri. Questo punto, che si pone al cuore di questa mia ricerca, tornerà nella parte conclusiva di questo scritto.

3.3. La pubblica e civile felicità

In quanto segue cerco dapprima di mostrare che la concezione di felicità presente in Genovesi è d'impostazione aristotelica, è l'eudaimonia. Essa infatti ne presenta i principali elementi costitutivi:

a) *La felicità è il fine ultimo della condotta umana*

Nella sua opera di antropologia così troviamo scritto: "Niuno uomo potrebbe operare altrimenti, che per la sua felicità; sarebbe un uomo meno uomo ... " (*Autobiografia e Lettere*, p. 449). E nelle *Lezioni* troviamo: "Dio ... Non ha potuto dare agli uomini niuno attributo che non fosse indirizzato al loro fine, cioè alla loro felicità". E ancora: "Ogni persona ha una obbligazione naturale e insita di studiarsi a procacciare la sua felicità" (I, pp. 24, 43). "Non vi è nessuno tanto stolto o pazzo, il quale ... vi possa dire con verità che egli cerchi e segua non la felicità di tutta la vita ma di una parte solamente" (*Diceosina*, p. 34). Quindi i beni, la ricchezza, lo sviluppo economico sono utili nella misura in cui sono tesi alla felicità, sono mezzi per quel fine.

b) *La felicità e le virtù*

Essa può essere raggiunta come risultato indiretto di una vita tesa alla pratica delle *virtù* (*Diceosina*, p. 35; *Lezioni*, I, pp. 241-242). Anche l'attività economica è vista come esercizio di virtù, delle virtù civili in particolare, e quindi come ricerca dell'eudaimonia. La virtù è vista come

²⁹ "E' un truismo, e uno dei più importanti, che la felicità tende a sfuggire a coloro che la desiderano direttamente" (1983, p. 9).

risorsa economica. In particolare le virtù civiche sono quelle più importanti, poiché determinano la “fede pubblica”. Anche se non sono assenti nelle sue *Lezioni* considerazioni sul ruolo positivo (per lui provvidenziale) degli interessi privati,³⁰ in linea generale occorre riconoscere che la linea argomentativa prevalente in Genovesi non è quella dell’ordine spontaneo e della mano invisibile. Ciò che infatti Smith affidava alla “mano invisibile” del mercato, Genovesi lo affida al “tessuto visibile” di virtù civili che i cittadini e i governi devono creare e mantenere. Nella sua Prolusione del 1753 così chiudeva il suo Ragionamento sul vero fine delle lettere e delle scienze, il manifesto programmatico della sua economia civile: “la purità dei costumi e la virtù [sono] il mezzo il più grande e il più valevole a far rifiorire i stati e a far godere i doni della natura e dell’arte agli abitanti della terra” (*Scritti*, p. 82). In particolare la fiducia diffusa (“pubblica”) viene considerata da Genovesi prioritaria per lo sviluppo di una nazione: “niente è più necessario ad una grande e pronta circolazione, quanto la fede pubblica” (*Lezioni*, II, cap. X, § 1, p. 148). E in nota aggiunge: “Questa parola *fides* significa corda, che lega e unisce. La fede pubblica è dunque il vincolo delle famiglie unite in vita compagnevole”.³¹

c) *La felicità è sociale.*

Fiorisce da rapporti interpersonali “genuini”, non strumentali, sinceri, perché “l’uomo è un animale naturalmente socievole”, e la “società è una proprietà così indelebile della nostra natura” (*Lezioni*, I, pp. 25, 27). Felicità e rapporti interpersonali positivi sono per l’economista del Regno di Napoli due facce della stessa medaglia. Una felicità che non può essere assolutamente considerata un sinonimo del *self-interest*, poiché legata al rapporto non strumentale con gli altri: “Niuno stato umano è da reputarsi più infelice quanto è quello di essere soli, cioè segregati da ogni commercio de nostri simili. È un detto di Aristotile bello e vero, che è forza che l’uomo solitario e contento di sé solo sia o una divinità o una bestia. Che farebbe senza l’alito vivifico e beatificante del suo simile?” (*Lezioni*, II, p. 162). E ancora nella sua prolusione alla cattedra di economia civile affermava: “Alcuni filosofi [in nota: Cartesio] hanno detto che i nostri piaceri nascono dalla coscienza di qualche bene che ci appartenga. Egli è verissimo; e questo dimostra che devono essere grandissimi quei che derivansi dalla coscienza della grande e retta ragione, impiegata alla nostra e all’altrui felicità, ch’è il più gran bene e la più gran perfezione dell’umana natura” (*Scritti*, p. 78). Per Genovesi, sulla scia di Aristotele, non c’è felicità al di fuori della vita in società, e non c’è società senza amore intenzionale per il bene pubblico. Questa idea-chiave del suo pensiero è espressa in modo esteso nel “catechismo della legge di natura” contenuto nella sua versione più matura nelle *Lezioni* (II, cap. X, § X).³²

d) *La felicità deve essere pubblica.*

L’idea di felicità come eudaimonia, e quindi il suo rapporto con le virtù e la sua logica paradossale, è un’importante caratteristica e un elemento di peculiarità dell’approccio di Genovesi alla felicità, originale sia rispetto agli autori di oggi, sia a molti dei suoi colleghi del tempo (Mauvertius, Bentham, e sotto certi aspetti, lo stesso Smith), come lui influenzati dalla filosofia

³⁰ Questi elementi li troviamo soprattutto nella sua analisi del lusso. Genovesi, infatti, pur riconoscendo che il lusso può portare alla “rilassatezza” e al vizio, e negando, in polemica con Mandeville, “che vi possano essere de’ vizi utili alla società civile” (*Scritti*, p. 135), al tempo stesso ritiene che “vi sia un certo grado di lusso, una *megaloprepia*, *magnificienza*, non che utile, ma necessaria alla coltura, diligenza, politezza e anche virtù delle nazioni, e a sostenere certe arti, senza le quali si è o barbari o debitori ai forestieri: donde secondo questa idea stimo di poter concludere che vi possa essere un grado di lusso, che non solo non sia da dirsi vizio, ma che sia virtù” (*Ibid.*). In particolare il lusso è un importante elemento di traino della domanda, “utilissimo allo stato in generale, ... perché accresce il consumo delle nostre manifatture, e per ciò, pel danaro di quei che possono spendere e hanno del gusto a spendere, anima la fatica e la diffonde” (*Ivi*, p. 150).

³¹ La posizione di Genovesi sulla fede pubblica prese molto dalla *Vita Civile* del suo conterraneo Paolo Mattia Doria.

³² Cfr. Bruni e Sugden (2000).

edonista e sensista, senza però essere saldamente attaccati alla tradizione greco-latina. C'è però un secondo aspetto che va messo in luce: non c'è infatti solo la componente individuale, ma la felicità è anche "pubblica". La felicità della tradizione dell'economia civile è pubblica perché ha a che vedere con il bene comune, che è il fine dell'attività di governo, della "scienza dell'amministrazione", e quindi deve diventare l'ideale del buon governo del sovrano, "che è supremo e indipendente moderatore per la pubblica felicità, cioè per la felicità di tutto il corpo e di ciascun membro" (*Lezioni*, I, p. 14).

e) *La felicità ha bisogno di "sincerità"*

La felicità, perché legata alle dinamiche più delicate della vita in comune, ha bisogno di gratuità. Questo emerge soprattutto nel suo "catechismo della legge di natura" (*Lezioni*, II, cap. X, pp. 161-164), che è un tentativo di mostrare la ragionevolezza della ricerca, individuale e collettiva, della felicità. Qui Genovesi, alla tesi che non c'è felicità se non in società, aggiunge la considerazione che la felicità pubblica "non si può avere, se coloro che la compongono non sieno *reciprocamente e sinceramente* gli uni degli altri amici". E ancora qualche riga dopo: "gli uomini non sono e non saranno mai gli uni degli altri *sinceri* amici, se essi non avranno una *sincera reciproca* confidenza gli uni negli altri" (*Ibid.*, *corsivi aggiunti*). Ho enfatizzato le due parole chiave della logica sottostante al "catechismo" di Genovesi: la *sincerità* e la *reciprocità*. Queste due parole sono ancora al centro dei dibattiti attorno al concetto di razionalità economica, ma in Genovesi assumono significati diversi da quelli fatti propri dall'idea standard di razionalità, che si estende anche ai rapporti interpersonali: "Le amicizie sono buone, cioè utili".³³

Nell'idea di sincerità presente in Genovesi possiamo scorgere un'idea di razionalità *non strumentale*: la reciprocità, che l'essere umano cerca nei rapporti con gli altri per essere pienamente felice, può essere raggiunta solo essendo *sinceramente* disposti verso l'altro.³⁴

f) *La felicità è far felici gli altri*

Infine la felicità ha una natura che potremmo chiamare paradossale, cioè contro la comune opinione, un paradosso che si pone al cuore dei rapporti interpersonali "sinceri" da cui dipende la felicità. C'è un passaggio centrale per comprendere questo aspetto dell'idea di felicità presente in Genovesi:

fatigate per il vostro interesse; niuno uomo potrebbe operare altrimenti, che per la sua felicità; sarebbe un uomo meno uomo: ma non vogliate fare l'altrui miseria; e se potete, e quanto potete, studiatevi di far gli altri felici. Quanto più si opera per interesse, tanto più, purché non si sia pazzi, si debb'esser virtuosi. È legge dell'universo che non si può far la nostra felicità senza far quella degli altri (*Autobiografia e Lettere*, p. 449).

Qui il paradosso consisterebbe nella tesi che la felicità nasca dal "far felici gli altri". Un

³³ T. Hobbes, *De homine*, citato in R. Esposito (1998), p. 12.

³⁴ Noi sappiamo che sincerità e reciprocità non stanno assieme nella teoria della razionalità economica standard. Infatti, la reciprocità, almeno come è comunemente intesa in economia, è strumentale e condizionale: compio un'azione, coopero, per *ottenere qualcosa da te* (o per ottenere qualcosa che da solo non riuscirei ad ottenere), e lo faccio quindi *a condizione* che anche tu lo faccia. Nella logica di Genovesi si va totalmente oltre la condizionalità? Certamente in essa vi è insito un elemento di gratuità: il ritorno dell'altro non è pre-condizione del mio comportamento; al tempo stesso però il ritorno dell'altro, la reciprocità è necessaria. Scrive infatti Genovesi sempre nel suo "catechismo": "gli uomini non possono essere sinceramente gli uni confidenti negli altri, e gli uni riposare sulla fede degli altri, dove non sieno altamente persuasi della scambievole loro virtù" (*Lezioni*, II, p. 162). E ancora: "Alla beneficenza risponde la gratitudine. Il benefattore ha sempre due diritti ad esser riconosciuto per tale, ed esser nel bisogno con pari affetto soccorso; uno fondato sul diritto comune del genere umano e su quel fondo di pietà, che si è detto; l'altro sul suo proprio beneficio... La gratitudine è un dovere; ma non è meno un interesse, perché ella alletta a nuovi beneficii (*Diceosina*, pp. 214-215).

tema, anche questo, di sapore aristotelico, ma soprattutto di sapore tomista. Ma è davvero un paradosso una tale idea di felicità? Ci sono infatti almeno tre chiavi di lettura per risolvere questo paradosso.

La prima, la più immediata e perfettamente spiegabile ricorrendo alla comune idea di razionalità, è il constatare che non si può essere felici se circondati da infelici. Anche se i fautori dell'ipotesi del reddito relativo, almeno i più convinti, potrebbero contestare questa tesi, mi sembra perfettamente ragionevole pensare che l'infelicità degli altri produce su di noi esternalità negative che riducono la nostra felicità.³⁵ Inoltre, i “fatti americani” dell'11 settembre 2001 sono un'icona di quanto questa intuizione di Genovesi sia vera e attuale.

Una seconda lettura, neanche questa molto originale, di questo apparente paradosso chiama in causa la visione dell'attività economica degli economisti classici. Anche se non abbiamo ancora le dimostrazioni formali dello scambio di mercato come un gioco a somma positiva (che avremo solo con il marginalismo), i primi economisti consideravano lo scambio di mercato come mutuamente vantaggioso, poiché nasce dallo “scambiare il superfluo con il necessario”, per usare le parole di Genovesi. Per questo il fare la propria felicità non significa quindi impoverire gli altri (“l'altrui miseria”), ma arricchirli e quindi fare la loro felicità.

C'è poi una terza spiegazione, molto probabilmente quella più vicina all'abate Genovesi, e cioè pensare che egli avesse tra le sue categorie l'evangelica paradossale legge del “dare per ricevere”, “perdere per trovare”, amare gli altri per trovare la propria felicità. Nessuna di queste tre letture esclude le altre, anzi credo si rafforzino a vicenda.

Infine, se scomponiamo questa tesi nei vari elementi che la compongono, ci accorgiamo che presenta una coerente teoria dell'*eterogenesi dei fini* molto originale e attuale:

- gli uomini agiscono mossi dall'interesse (in questo Genovesi appartiene al lato moderno, sta dalla parte di Vico, Galiani e Smith);
- l'interesse, però, per Genovesi significa “felicità”, e in particolare *eudaimonia*;
- Quindi, si può essere felici solo come conseguenza di una vita virtuosa;
- Virtù, in questo contesto, significa virtù civile, genuinamente sociale: “far felici gli altri” (tra Aristotele e Genovesi c'è di mezzo S. Tommaso e tutto il cristianesimo, dove la principale virtù è l'amore del prossimo);
- Le virtù civili edificano quella che Genovesi chiama la “fede pubblica” (vedi punto (b)), che, nel suo sistema che ricorda su questo punto le teorie attuali sul *social capital*, è la prerogativa base di ogni sviluppo economico;
- Quindi, le persone, cercando la felicità individuale, contribuiscono, senza necessariamente volerlo come fine intenzionale, al bene comune, allo sviluppo civile ed economico, alla felicità pubblica. Ecco così trovato il nesso tra l'eudaimonia (che inerisce azioni individuali) e la felicità pubblica.³⁶

La felicità ha natura paradossale proprio perché è costitutivamente sociale, relazionale: in continuità con la tradizione classica, in Genovesi c'è l'intuizione che una “vita buona” non può essere vissuta se non con e grazie agli altri (facendo “felici gli altri”). Per questo non abbiamo su di essa un controllo pieno: l'essere umano per realizzarsi ha bisogno di reciprocità, ma per averla deve fare il salto della gratuità, la quale può portare o meno alla risposta reciprocante (e qui sta un rischio micidiale, avvertito da Platone e da molta della filosofia greca), ma senza della quale la reciprocità genuina non si riprodurrebbe.

³⁵ Una delle spiegazioni dell'altruismo (contribuzione ai beni pubblici) che si trova anche nei manuali dei corsi base di economia si basa proprio sul “malessere” che le persone provano nel vedere poveri lungo le loro strade.

³⁶ Un autore contemporaneo che su questo punto ricorda molto da vicino il pensiero di Genovesi è Kenny (1999). Questi, studiando il rapporto tra *social capital* e sviluppo, ribalta la questione se lo sviluppo (inteso come aumento di ricchezza) porti o meno ad una maggiore felicità: la sua tesi, basata su di una notevole base di dati, e riprendendo intuizioni presenti anche in Veenhoven e Frank, consiste nell'affermare che “il legame tra la felicità generale e una società cooperativa offre la base per affermare che la felicità può, di fatto, causare crescita” (p. 9). La domanda che rimane aperta è se – come sembrano mostrare i dati – la crescita, quando raggiunge certi livelli, si ripercuote a sua volta negativamente sulla felicità.

4. LA MODERNITÀ, L'INDIVIDUALISMO E LA SCIENZA ECONOMICA

4.1. *L'ideale della solitudine*

Sono tanti i modi in cui può essere definita la modernità. Una lettura legittima consiste nel vedere la modernità come l'affermazione dell'individualismo. Il riconoscimento del valore dell'individuo, dei suoi diritti e libertà, è una delle principali eredità dell'occidente, della civiltà greca e in modo tutto particolare del Cristianesimo. Il punto di riferimento non è più il clan, la tribù o il gruppo parentale: l'individuo-uomo acquista una dignità e un valore inediti e sorprendenti: diventa *persona*.

Il processo di valorizzazione della persona inizia quindi molto prima della Firenze rinascimentale e dei suoi trattati sulla dignità dell'uomo (si pensi ad un Pico della Mirandola), ma con la modernità esso raggiunge una sua maturazione, e nello stesso tempo una trasformazione. Scrive a proposito Todorov, che a riguardo ha avuto delle intuizioni molto penetranti:

Studiando le grandi correnti del pensiero filosofico europeo riguardo la definizione di ciò che è umano, si giunge ad una conclusione inaspettata: la dimensione sociale, l'elemento della vita in comune, non è generalmente considerato necessario per l'uomo. Tuttavia questa tesi non si presenta come tale, è piuttosto un presupposto che non viene formulato (Todorov 1998, p. 15)

L'evento cristiano dell'Incarnazione necessitò di diversi secoli per tradursi in categorie culturali, ma sul tramonto del medioevo, la teologia, la filosofia e il diritto iniziano ad affermare la centralità della persona umana, e la sua priorità rispetto al gruppo: Guglielmo di Ockham³⁷ e Leonardo Bruni, Giotto e Michelangelo, Marco Polo e Cristoforo Colombo, Pacini e Salutati, Leonardo e Galileo, Dante e Petrarca, sono tutte personalità, "io", che creano le premesse culturali per l'umanesimo, e poi la modernità,³⁸ in cui la valorizzazione della persona divenne *individualismo*: "sono cinque le figure dominanti attraverso le quali l'individuo è esaltato: lo scopritore, il matematico, l'artista, il mercante, il filosofo".³⁹

Nel *mainstream* filosofico moderno possiamo rintracciare, al di là delle forti differenze tra un autore e un altro, operando quindi una forzatura interpretativa, un elemento comune nel pensare il rapporto io-tu-egli: l'uomo si occupa sì degli altri, ma per servirsene o perché non ne può fare a

³⁷ La filosofia nominalista di Ockham (opposta a quella realista di San Tommaso) ebbe un importante ruolo nella nascita delle categorie individualiste: è nella sua scuola che inizia a diffondersi l'uso della espressione latina *individuum* applicato alla persona umana (cf. Laurent 1994, p. 34).

³⁸ Un altro elemento che ha avuto un'importanza notevole nell'affermazione dell'individualismo nella modernità, ma che non approfondiamo per non allontanarci troppo dal sentiero che stiamo seguendo, è la riforma protestante, il Calvinismo in particolare, incentrata proprio attorno alla rivalutazione dell'individuo e del suo rapporto personale e immediato con Dio. Scrive a proposito il teologo Piero Coda: "il principio della soggettività – che sta all'origine dell'epoca moderna e che si esprime anche nella ragione illuministica – quel principio che, rompendo il precedente equilibrio fra ragione e fede che si era raggiunto nel Medioevo, richiede di per sé il ritrovamento di un altro equilibrio, ha una radice religiosa: quella, appunto, del protestantesimo – che poi va di pari passo con quello che Hegel definisce 'il principio del Nord'" (Coda 1987, p. 95). Un tema che mi piacerebbe approfondire, e che qui solo accenno, è il rapporto tra l'individualismo della scienza economica e la radice protestante dei principali teorici dell'economia classica (Smith su tutti, ma anche Malthus), confrontato soprattutto con la tradizione latina e cattolica. Interessanti spunti si trovano in Latouche 2000.

³⁹ J. Attali, citato in Laurent 1994, p. 36.

meno. È l'“insocievole socievolezza” che per Kant caratterizza la condizione umana.⁴⁰ L'uomo è un essere essenzialmente egoista, e solo la morale e la vita in comune gli impongono obblighi sociali.⁴¹

Anche la domanda che ritroviamo in molti autori di questo periodo (da Hobbes a Schopenhauer): “perché gli uomini scelgono di vivere in società?”, presuppone che esista un uomo isolato prima della relazione sociale. Questa visione esclude che il rapporto con l'altro sia coesistente all'essere umano, che, di fatto, non conosce vita altra da quella sociale. Posizioni simili le troviamo nel “cogito” cartesiano e ancor più qualche decennio dopo nella “Monadologia” di Leibniz, che afferma che ogni spirito è “un mondo a parte, autosufficiente, indipendente da ogni altra creatura” (cit. in Laurent 1994, p. 41). Hobbes, Locke, Hume, l'illuminismo francese e quello americano, sono tutte tappe attraverso cui l'individualismo prende possesso delle nascenti scienze sociali: non sono semplici coincidenze che il 1776 è sia l'anno di pubblicazione *della Ricchezza delle nazioni* di Smith e della dichiarazione d'Indipendenza degli Stati Uniti d'America con l'affermazione dei diritti individuali assoluti, e che nel 1789 abbiamo avuto la rivoluzione francese e *l'Introduzione ai principi della morale e della legislazione* di Bentham. Non stupisce quindi che la tesi antropologica dominante nell'epoca moderna abbia profondamente influenzato la metodologia economica: l'uomo è guidato in ogni sua azione deliberata dall'amor proprio, dal *self-interest* che viene frenato soltanto dalla collisione con gli altri.⁴²

⁴⁰ Per Kant l'inclinazione dominante dell'uomo è la “qualità antisociale di voler rivolgere tutto al proprio interesse, per cui si aspetta resistenza da ogni parte e sa che egli deve da parte sua tendere a resistere contro gli altri” (Kant 1965, p. 123). “Non possiamo amare nulla se non in relazione a noi stessi ... Soltanto l'interesse produce l'amicizia” (Larochefoucault 1963, pp. 44-45).

⁴¹ Su questo tema cf. il recente lavoro di Serge Latouche (2001), che ha dedicato importanti studi alla nascita dell'economica nella modernità.

⁴² Non basta però constatare una tale impostazione negli autori moderni, occorre domandarsi il perché di una tesi, apparentemente lontana dall'esperienza di ciascuno di noi. Per cercare di rispondere occorre domandarci come era vista la “vita in comune” nella società occidentale pre-moderna. Per dire qualcosa di più in questa direzione, è utile uno studio del filosofo R. Esposito, *Communitas*, che molto ha scavato dentro l'origine e il destino della comunità, senza approdare alle derive del *comunitarismo* (che sostituisce all'individualismo del soggetto un individualismo di gruppo). Egli infatti si distanzia dal pensiero dei comunitaristi (come Etzioni o Fukuyama), che vede la comunità come un qualcosa che “si aggiunge” agli individui (la vita in comune, il bene comune ...), Esposito, con un fine lavoro etimologico, rintraccia l'origine del termine latino *communitas* in “cum-munus”, dove *munus* che indica un particolare tipo di dono, quel “dono che si dà perché si deve dare e non si può non dare” (1998, p. xiv). Ciò che prevale nel “*munus*” è la reciprocità, la mutualità, il “cum”: si dà qualcosa perché si è ricevuto, e l'aver ricevuto un dono è condizione per l'obbligo di dare. In tale lettura, quindi, ciò che i soggetti hanno in comune nella *communitas* non è un “pieno”, un diritto (interesse, bene ...), ma un “vuoto”, una mancanza. Coloro che sono sottoposti alla vita in comune hanno quindi un obbligo che “si configura come un onere, o addirittura una modalità difettiva, per colui che ne è affetto, a differenza di colui che ne è, invece, ‘esente’ o ‘esentato’” (*Ivi*, p. xv). Da qui deriva l'opposizione che, secondo Esposito, va posta tra “*communitas*” e “*immunitas*”: *communis* è colui che deve qualcosa; *immunis* è colui che invece, slegato dagli altri, può restare ingrato. Quindi la logica conclusione alla quale giunge Esposito è che “[i] soggetti della comunità sono uniti da un ‘dovere’ – non nel senso in cui si dice ‘ti devo qualcosa’, ma non ‘mi devi qualcosa’ – che li rende non interamente padroni di se stessi. E che più precisamente li espropria, in parte o per intero, della loro proprietà iniziale, della loro proprietà più propria – vale a dire della loro stessa soggettività” (*Ivi*, p. xvi). La comunità è percepita dunque dal soggetto come un'espropriazione, un pericolo, come un “sacrificio”, che “spingendolo a contatto con ciò che egli non è, con il suo ‘niente’ è la più stretta delle sue possibilità, ma anche la più rischiosa delle minacce. Ciò che ciascuno teme ... è la perdita violenta dei confini che, conferendogli identità, gli assicurano la sussistenza” (*Ivi*, p. xviii). Un autore, situato all'aurora della modernità, in cui è particolarmente chiara, potente e radicale questa consapevolezza è Hobbes. Per Hobbes ciò che gli uomini hanno in comune è la loro “uccidibilità” generalizzata, e cioè il fatto che chiunque può essere ucciso da chiunque. Il conflitto, la competizione, la lotta per sopraffare l'altro e conquistare il potere è la condizione ordinaria degli uomini, mentre la pace e la concordia sono stati temporanei: è la paura il fondamento del contratto sociale. Le società hanno quindi la loro origine non dalla mutua benevolenza o carità ma dal reciproco timore. Lo Stato-Leviatano è il modo di razionalizzare la paura, facendola diventare istituzionale. Uno Stato-Leviatano che, lungi dall'eliminare la paura, la “gestisce”, la rende prevedibile e controllabile. Se la comunità, la vita in comune, minaccia la vita dei soggetti, allora va eliminata. E' questa la tremenda conclusione alla quale giunge Hobbes: “Ciò che va sciolto è il legame con la condizione originaria – Hobbes dice “naturale” – del vivere comune attraverso l'istituzione di un'altra origine artificiale coincidente con la figura giuridicamente ‘privativa’ del contratto” (Esposito 1998, p. xxv). E infatti Hobbes contrappone il contratto proprio al dono: “contratto è innanzitutto ciò che non è dono, assenza di *Munus*, neutralizzazione dei suoi frutti avvelenati” (*Ibid.*). L'operazione di Hobbes, e della

È questa la duplice natura della comunità nell'era moderna: l'unico luogo possibile per l'animale sociale umano, ma anche la sua deriva potenzialmente dissolutiva: la "socievole insocievolezza" di cui parla Kant, che si muove dentro questa tradizione del pensiero occidentale. La comunità come "l'Oggetto irraggiungibile dove la soggettività rischia di precipitare e smarrirsi. Ecco l'accecante verità custodita nella piega etimologica della *communitas*: la cosa pubblica è inseparabile dal niente" (*Ibid.*).⁴³

La modernità, colto il rischio della *communitas*, risponde con l'*immunitas*: "il progetto 'immunitario' della modernità non si rivolge soltanto contro specifici munera – oneri cetuali, vincoli ecclesiastici, prestazioni gratuite – che gravavano sugli uomini nella fase precedente, ma contro la stessa legge della loro convivenza associata. La gratitudine che sollecita il dono non è più sostenibile dall'individuo moderno che assegna ad ogni prestazione il suo specifico prezzo" (p. xxiv). E l'individuo diventa sempre più in-dividuo, un assoluto, a condizione di essere "preventivamente liberati dal 'debito' che li vincola l'un l'altro ... [D]al contagio della relazione". (*Ibid.*).

L'economia, con le altre scienze moderne, può essere compresa solo se collocata all'interno di questa grande operazione culturale.⁴⁴ Da questa prospettiva si comprende perché non può essere Genovesi, che aveva saldi i legami con il pensiero antico, ma Smith il padre dell'economia moderna.

4.2. La dualità di Smith

La posizione di Smith nei confronti della felicità risente dell'ambiguità che attraversa tutto il suo pensiero, in particolare il rapporto tra le due sue principali opere, la *Theory of Moral Sentiments*, e la *Wealth of Nations*.

Tutta la *Theory* è attraversata da un approccio relazionale alla persona umana, vista costituzionalmente "in rapporto-con-l'altro". L'attacco della *Theory* ne è un manifesto ed un'icona: "Per quanto l'uomo possa essere considerato egoista – così apre la *Theory* – nella sua natura ci sono chiaramente alcuni principi che lo fanno interessare alla sorte degli altri, e che gli rendono necessaria l'altrui felicità" (1984 [1759], p. 9).

E in un altro passaggio centrale scrive: "L'uomo desidera per natura non solo di essere amato ma di essere degno di amore [lovely] ... Lui naturalmente teme non solo essere odiato ma anche di essere odioso; ... desidera non solo lodi, ma di essere degno di lode" (*Ivi*, pp. 113-114).

La fortuna e la sfortuna di una persona consistono, rispettivamente, nell'essere considerati dagli altri o nell'essere loro indifferenti. Tutto il rapporto tra noi e gli altri è mediato dallo *sguardo*: essere visti, considerati, ammirati, imitati ... tutti verbi che rimandano all'uso degli occhi. Anche la ricchezza o il potere per Smith sono solo mezzi per *attirare l'attenzione degli altri*, per essere "riconosciuti".

Per questo il soggetto smithiano è *radicalmente incompleto* perché non può fare a meno dello sguardo degli altri.⁴⁵

modernità, ha ovviamente un prezzo altissimo: "Se la comunità comporta delitto, l'unica possibilità di sopravvivenza individuale sta nel delitto della comunità. ... Ciò che è sacrificato è precisamente il cum che è la relazione tra gli uomini – e perciò, in qualche modo, gli uomini stessi. Essi sono paradossalmente sacrificati alla loro sopravvivenza" (*Ibid.*). Infatti lo Stato-Leviatano di Hobbes significa l'eliminazione di ogni legame comunitario. Con questa operazione Hobbes, più che Machiavelli o Montesquieu, si pone veramente come il leader della modernità nelle scienze sociali. A cui, in certo modo, si ricollega Smith – come vedremo.

⁴³ La *Koinonia*, la parola greca con la quale la prima riflessione cristiana (Paolo in particolare) ha indicato la comunità cristiana, spesso tradotta con "comunità" o "chiesa", è anch'essa profondamente legata al significato di "munus". Nel rapporto con Dio, l'uomo *riceve il dono* (la salvezza operata da Cristo), ed è questo originario dono che mette gli uomini in relazione tra di loro, che li fa *koinonia*. Pertanto anche nella tradizione cristiana abbiamo una *communitas* originata dal *sacrificio* (di Cristo), e strettamente legata al dono di sé.

⁴⁴ Cf. anche il classico lavoro di Hirschman (1979).

⁴⁵ Cf. Todorov (1998, pp. 31 e ss.).

Gli sguardi degli altri sono da Smith interiorizzati dallo sguardo di un essere artificiale, presente in ciascuno di noi, “the impartial spectator”, che potrebbe essere considerato una personificazione della *coscienza*, che non può non formarsi che in modo relazionale.

In particolare l’idea base presente nella *Theory* è che la molla più potente nella vita in società sia il desiderio di *distinzione* e di ottenere ammirazione da parte degli altri. C’è quindi l’idea (presenta anche in molti autori classici, certamente in Galiani e Genovesi⁴⁶) che la ricchezza sia un mezzo per ottenere la distinzione e l’ammirazione da parte degli altri, da cui dipende la nostra felicità;⁴⁷ una tesi in cui ritroviamo l’idea base che ha ispirato e ispira tutte le teorie sul consumo posizionale, da Veblen a Frank.

Un’altra componente relazionale base del sistema smithiano è la *sympathy*, che come già in Hume, gioca un ruolo decisivo anche nel suo pensiero.⁴⁸ La capacità che l’uomo ha di immedesimarsi con l’altro, di mettersi nei suoi panni è la *sympathy* smithiana. È quindi evidente - come hanno rilevato in molti - che la *sympathy* in Smith sia qualcosa di diverso dal puro e semplice altruismo. Fontaine⁴⁹, ad esempio, ha fatto notare come la *sympathy* smithiana è *other-oriented*, distinguendola invece dalla identificazione *empatetica*, presente anch’essa in Smith, un concetto eticamente neutro, che indica il mettersi nei panni dell’altro, a prescindere da motivazioni altruistiche o egoistiche⁵⁰.

Non si coglie certamente la peculiarità del sistema smithiano focalizzandosi sulla contrapposizione egoismo-altruismo. La “simpatia” smithiana è invece una categoria *antropologica* che si pone prima della valutazione morale delle azioni che attraverso la capacità di simpatia l’uomo compie: inerisce ciò che l’uomo è non ciò che l’uomo fa. La persona umana dipinta da Smith è quindi una realtà *relazionale* più che altruista o egoista.

Se ci fermassimo qui dovremmo accomunare Smith alla tradizione “relazionale” di Genovesi o Aristotele, dove la persona è considerata un essere *costitutivamente relazionale*, che ha bisogno degli altri per potersi realizzare, per essere felice.

Questa visione così antropologicamente ricca non è divenuta *mainstream* nella scienza economica, dove invece si è affermata una impostazione molto più vicina ai filosofi “della solitudine”. *E Smith ha dato il suo contributo*. Infatti in lui troviamo una certa ambiguità nella concezione del rapporto interpersonale. Per esempio, tutta la sua teoria di quello che oggi si chiama *social capital*, o della importanza della fiducia nelle transazioni di mercato, è spiegata sulla base dell’individualistico *self-interest*, e nessun riferimento a concetti come *simpatia* o *approvazione sociale*.⁵¹ È molto significativo che nella discussione sulle virtù commerciali, Smith non considera altri tipi di relazioni se non quelle strumentali di mercato, basate sul *self-interest*. Nel famoso passaggio sulla buona reputazione degli olandesi (che sarebbe alla base del loro maggiore successo commerciale rispetto agli inglesi e agli scozzesi), egli chiaramente sostiene la tesi che in società di mercato sviluppata, solo i rapporti di scambio sono abbastanza fitti per riprodurre la fiducia di cui il mercato ha bisogno per funzionare, e che è sufficiente che queste relazioni di mercato siano basate sul *self-interest*.⁵²

Sembrerebbe quindi – contrariamente a quanto afferma lo stesso Todorov, che pone Smith nettamente tra i teorici della socialità – che più delle categorie “relazionali” della *sympathy* e del “desiderio di approvazione”, nella spiegazione delle reali interazioni economiche in Smith prevale l’ideale stoico dell’*indipendenza dagli altri*, una categoria, centrale nel suo pensiero, che lo pone dalla parte dei filosofi moderni. Ciò è evidente soprattutto nella *Wealth* (libro I, cap. II), dove il

⁴⁶ Scrive ad esempio Galiani: “fra tutte le passioni che appariscono nell’animo umano niuna ne è più veemente e forte a muover l’uomo quanto il desio di distinguersi e d’essere superiore fra gli altri” (1909, p. 9).

⁴⁷ Cf. ad esempio Smith 1984 [1759], p. 50.

⁴⁸ Sulla differenza del concetto di *Sympathy* in Hume e Smith cfr. Fontaine (1997) e, per una diversa interpretazione, Hollis (1998).

⁴⁹ Cfr. Fontaine (1997), cit.

⁵⁰ Sulla simpatia e empatia nel pensiero di Smith, il miglior lavoro a mia conoscenza è Sugden (2002).

⁵¹ Mi sono occupato di questo tema in una ricerca condotta assieme a Robert Sugden: cfr. Bruni e Sugden (2000).

⁵² Cfr. Smith (1978) [1763], pp. 538-539.

mercato è presentato come il mezzo per potersi affrancare dagli altri, per non dover “dipendere” dagli altri – come il mendicante che *dipende* dalla benevolenza degli altri per il proprio pranzo.⁵³

Resta comunque il fatto che, al di là dell'intento di Smith di “fuggire” da Hobbes, come Hobbes esclude la relazione personale con l'altro nella sua teoria politica, così Smith, dopo averne riconosciuto l'esistenza nella *Theory*, la esclude nella sua teoria economica; come in Hobbes il posto della relazione personale di reciprocità viene preso dall'impersonale rapporto tra il singolo cittadino e lo Stato-Leviatano, in Smith quel posto viene occupato dalla strumentale relazione di mercato basata sull'individualistico *self-interest*, e sull'impersonale “mano invisibile”.

Abbiamo ora gli elementi per comprendere l'idea di felicità in Smith, e nell'economia moderna. Abbiamo visto che l'idea che la felicità abbia a che fare con i rapporti interpersonali compare già nelle prime righe della *Theory*. Il tema però non è oggetto di un'analisi apposita. Intanto occorre rilevare che in Smith, nella *Theory*, la parola “*happiness*” ricorre poche volte. È vero che vi troviamo riproposta la tesi classica della felicità come “fine ultimo”: “La felicità degli uomini, come quella delle altre creature, sembra essere lo scopo originale voluto dall'Autore della natura quando li ha creati” (p. 166), una felicità, però, definita, sotto l'influsso della visione stoica, come “*tranquillity and enjoyment*” (*Ivi*, p. 149). Essa può essere raggiunta dall'uomo virtuoso, ma non vi si ritrova la distinzione aristotelica tra felicità e piacere, al punto di non poter distinguere tra i due concetti (*Ivi*, pp. 296, 302).

Nella *Wealth* il tema centrale diventa la ricchezza, la categoria che ha accompagnato lo sviluppo dell'economia classica, e scompare qualunque riferimento alla natura sociale della felicità.

Nella *Theory* è presente l'idea che l'*happiness* sia qualcosa di più della ricchezza⁵⁴, quando però passiamo alla teoria economica della *Wealth* il concetto che ricchezza sia diverso da felicità è quasi assente. L'idea che emerge dalla sua teoria economica e sociale è che più ricchezza conduca a più benessere, a più felicità - una parola che ricorre pochissime volte nella *Wealth*, senza svolgervi un ruolo teorico specifico.

5. LA TRADIZIONE DI CAMBRIDGE

L'impostazione smithiana sul rapporto ricchezza/felicità, che sarà interrotta dall'utilitarismo, viene sviluppata dalla tradizione di Cambridge, che su questo tema presenta una forte continuità, da Malthus a Sen.

Abbiamo già visto qualche pagina fa la critica di Malthus a Smith. Il tema merita però di essere maggiormente sviluppato.

La posizione metodologica di Malthus è emblematica di un processo che si stava verificando nell'economia classica, e cioè la convinzione che per dare uno status scientifico alla neonata disciplina fosse necessario delimitarne il suo oggetto: i principali autori classici scelsero diversi criteri per ritagliare quell'oggetto (per Ricardo “determinare le leggi della distribuzione”, la smithiana “*wealth*” per Mill e per la maggior parte degli economisti, lo “scambio” per Bastiat e altri, ecc.). Egli era particolarmente consapevole che una tale operazione di delimitazione dei confini dell'economica significava una perdita della ricchezza ermeneutica della disciplina, che in questo modo lasciava fuori importanti dimensioni dell'attività umana, anche economica. Un prezzo però necessario se si voleva trasformare l'economia in una vera e propria scienza.⁵⁵ Questo atteggiamento metodologico lo abbiamo già intravisto nel brano di Smith precedentemente riportato, ma è presente con ancora maggiore forza nel seguente passaggio tratto dai suoi *Principles*:

⁵³ A rigore, e per cogliere la ricchezza del pensiero smithiano su questo punto, deve essere aggiunto che Smith per “relazione” ha in mente soprattutto le relazioni verticali della società feudale – dalle quali la società europea stava con fatica uscendo – che di fatto impedivano all'individualità di liberarsi dai lacci che la imprigionavano: per questo il mercato era visto come un luogo di libertà, nella ricerca dell'indipendenza dagli altri.

⁵⁴ Cfr. Zanini (1995).

⁵⁵ A proposito ci sarebbe molto da dire riguardo il fascino che esercitava su quegli economisti il paradigma della fisica, visto come il paradigma di ogni scienza, che dava spazio solo a variabili quantitative e misurabili.

Lord Lauderdale⁵⁶ dice che la ricchezza è “tutto ciò che l’uomo desidera di utile o piacevole per sé”. Questa definizione include naturalmente ogni cosa, materiale o intellettuale, tangibile o meno, che contribuisca al vantaggio o al piacere degli uomini, e include anche i benefici e i piaceri derivanti dalla religione, dalla morale, dalla libertà civile e politica, dall’oratoria, dalla conversazione piacevole e istruttiva, dalla musica, dalla danza, dalla recitazione e da tutte le qualità e i servizi personali. E’ certo tuttavia che una ricerca sulla natura e sulle cause di tutti questi tipi di ricchezza non solo oltrepasserebbe i limiti di una singola scienza, ma darebbe luogo a un cambiamento così grande nell’uso di termini comuni da introdurre la più profonda confusione nel linguaggio degli studiosi di economia politica. Sarebbe impossibile giudicare dello stato di una nazione dicendo semplicemente che essa è povera o più ricca (Malthus 1972 [1820], pp. 31-32).

Da questo brano sorgono due considerazioni. Non solo l’economista, se vuole essere uno scienziato, deve concentrarsi sulla *ricchezza*, ma questa stessa ricchezza è ancora troppo ampia e necessita di ulteriori delimitazioni. Inoltre le componenti della ricchezza che rimangono fuori sono, almeno nella visione di Malthus, proprio quelle legate ai rapporti interpersonali, troppo qualitative e sfuggenti per essere catturate dalla scienza economica – elementi invece costitutivi della felicità. In particolare Malthus propende, pur evidenziandone i limiti (cf. *Ivi*, pp. 26 e ss.), per un restringere la definizione di ricchezza a “ciò che ha valore di scambio”, arrivando ad affermare come corollario che “secondo questa definizione la ricchezza non può essere donata, può solamente essere scambiata” (*Ivi*, p. 25).

Questo percorso metodologico continua con Marshall. Così aprono i suoi *Principles*:

L’economia politica o economia [*economics*] è uno studio del genere umano nelle faccende ordinarie della vita; essa esamina quella parte dell’azione individuale e sociale che è più strettamente connessa col conseguimento e l’uso dei requisiti materiali del benessere [*well-being*]. Così essa è da un lato uno studio della ricchezza, e dall’altro lato, più importante, è una parte dello studio dell’uomo (1917 [1890], p. 13).

Già da questa frase, non a caso posta all’inizio del suo trattato, abbiamo gli elementi essenziali su cui è costruita la sua visione dell’economia:

- a) L’economia non si occupa di “well-being” ma dei “requisiti materiali” di esso. Non abbiamo più la parola *happiness* (che in Inghilterra era ormai sinonimo di utilitarismo e di edonismo, da cui Marshall cercava di distinguersi: cf. le note al § 33, p. 76), ma compare l’espressione *well-being* (non inedita ovviamente tra gli economisti), tradotta qualche anno dopo da Pigou in *welfare*, categoria centrale della sua teoria;
- b) I requisiti materiali del *well-being* sono la “ricchezza”, come nella migliore tradizione classica inglese;
- c) La ricchezza è solo *una parte* dello studio dell’economia;
- d) La parte più importante dello studio della scienza economica è lo “studio dell’uomo”, e cioè delle sue azioni. Con quest’affermazione Marshall si pone nell’alveo della rivoluzione marginalista che può essere anche letta come lo spostamento del principio economico dall’oggetto (*wealth, happiness, ...*) al soggetto, all’individuo, alla logica della scelta.

Nello studiare l’uomo Marshall esplicitamente afferma – distanziandosi da autori come Jevons, Edgeworth, Pantaleoni o Pareto – che l’economia non si occupa di un astratto “economic man”, quanto piuttosto dell’uomo in “carne e sangue” (*Ivi*, p. 85). E nella sua *economics* cercò di inserire più elementi possibile delle azioni umane, mescolando analisi economiche con quelle

⁵⁶ Malthus si riferisce al libro *Inquiry into the Nature and Origin of the Public Wealth*, pubblicato nel 1804.

storiche, sociologiche, geografiche, cercando di avvicinare il più possibile l'astratto modello di uomo dell'economista all'uomo reale, in carne ed ossa appunto.⁵⁷

Relativamente al rapporto ricchezza/*happiness* c'è un brano dei suoi *Principles* molto significativo:

E' ben vero che nella religione, negli affetti domestici, nell'amicizia anche il povero può trovar campo di esplicitare molte di quelle facoltà che sono fonte della maggiore felicità; ma le circostanze che accompagnano la povertà estrema, specialmente in luoghi densamente popolati, tendono a deprimere, a soffocare la facoltà più elevate. Coloro che compongono il *destrito* delle nostre grandi città, hanno poca opportunità di stringere amicizie; essi non sanno cosa sia il decoro e la pace, ed a male pena conoscono l'unità della vita familiare, mentre sovente non giunge ad essi nemmeno la religione. ... La vita loro non è di necessità malsana e infelice. ... Ma, ciò nonostante, la povertà loro è per essi un male grave e senza quasi mitigazione di sorta (Marshall 1917 [1890], p. 14).

Qui Marshall chiarisce e sviluppa l'idea-base che ha accompagnato l'intera tradizione classica inglese:

- a) La felicità dipende in larga misura da fattori extra-economici, quali la religione (senso della vita) e soprattutto dalla *vita affettiva e dall'amicizia*. Ritroviamo anche in Marshall quindi l'idea aristotelica che la felicità non coincide con la ricchezza, e che ha natura sociale;
- b) Ciononostante, l'estrema povertà, anche se di per sé non significa automaticamente infelicità, determina di fatto quelle condizioni oggettive che rendono molto complicato, se non addirittura impossibile, sviluppare quelle dimensioni della vita e quelle relazioni sociali da cui in ultima analisi dipende la felicità.

L'economista, quindi, occupandosi dei mezzi per aumentare la ricchezza delle nazioni, svolge un alto compito, perché contribuisce alla felicità.

Chi conosce la teoria dell'economista indiano [Nobel per l'economia] Amartya Sen troverà immediatamente una forte assonanza tra i due economisti "di Cambridge" (Sen è attualmente Master del "Trinity College" di Cambridge). Scrive infatti Sen:

È piuttosto facile convincersi che essere felici sia una conquista dotata di valore ... La questione interessante che riguarda questo approccio concerne non tanto la legittimità del considerare dotata di valore la felicità, cosa di per sé sufficientemente convincente, quanto la sua legittimità *esclusiva*. Si prenda in considerazione una persona molto svantaggiata che sia povera, sfruttata, di cui si abusi lavorativamente e che sia malata, ma che le condizioni sociali hanno reso soddisfatta della propria sorte (per mezzo ad esempio della religione, della propaganda politica o dell'atmosfera culturale dominante). Possiamo forse credere che se la cavi bene perché è felice e soddisfatta? Può il tenore di vita di una persona essere alto se la vita che conduce è piena di privazioni? (Sen 1993, pp. 39-40).

In questa frase di Sen non solo ritroviamo gli elementi presenti nella tesi di Marshall appena esposta; c'è anche una sfiducia nei confronti della categoria dell'*happiness*, che però deriva direttamente dalla sua impostazione aristotelica. Sen infatti considera *happiness* equivalente a piacere o soddisfazione (*Ivi*, pp. 38-49), mentre chiama "human flourishing" o "fulfillement" l'aristotelica eudaimonia.

⁵⁷ Questa scelta metodologica non impedi però che anch'egli ritagliasse a suo modo il confine dell'economia: per Marshall il campo dell'economia è determinato da quelle transazioni che possono essere misurate, approssimativamente, con una somma di denaro (*Ivi*, § 33). Ogni azione umana può diventare oggetto della scienza economica, non solo quelle mosse da ragioni egoistiche ma anche le altruistiche, purché siano valutabili tramite prezzi espressi in moneta.

Sen è tra gli importanti economisti contemporanei quello che più, a mio parere, ha preso sul serio la sfida aristotelica, ponendo a cuore della sua teoria economica concetti che hanno a che fare con la realizzazione umana, di cui le risorse e i beni sono solo un mezzo:

Come osserva anche Aristotele nell'*Etica Nicomachea* (in buona armonia col dialogo, lontano cinquemila chilometri, fra Maitrei e Yainavalkya), la ricchezza non è il bene ultimo che cerchiamo: la perseguiamo soltanto in vista di qualcos'altro. Se abbiamo delle ragioni per voler essere più ricchi, dobbiamo chiederci quali siano esattamente queste ragioni, come si esplichino, da che cosa dipendano e quali siano le cose che possiamo "fare" essendo più ricchi. In generale abbiamo ottime ragioni per desiderare un reddito o una ricchezza maggiore; e non perché ricchezza e reddito siano in sé desiderabili, ma perché normalmente sono un ammirevole strumento per essere più liberi di condurre il tipo di vita che, per una ragione o per un'altra, apprezziamo. L'utilità della ricchezza sta nelle cose che ci permette di fare, nelle libertà sostanziali che ci aiuta a conseguire; ma questa correlazione non è né esclusiva né uniforme. Due cose sono ugualmente importanti: riconoscere il ruolo cruciale della ricchezza nel determinare le condizioni e la qualità della vita e rendersi conto di quanto sia condizionata e contingente questa relazione (Sen 2000, p. 20).

Anche se l'analisi di Sen ha fatto ricorso a temi aristotelici per indagare lo sviluppo umano e la mia ricerca è focalizzata sul tentativo di spiegare il paradosso della felicità nelle società avanzate, è forte la vicinanza metodologica tra la visione di Sen e l'approccio che stiamo seguendo in questo scritto.⁵⁸ Da Malthus a Sen il tema del rapporto ricchezza/felicità ha dunque costituito una continuità nella riflessione della Scuola di Cambridge.

A conclusione di questa prima ricostruzione storica possiamo affermare che una caratteristica comune agli economisti inglesi succintamente esaminati è la distinzione tra *wealth*, *welfare* (normalmente utilizzato come sinonimo di *happiness*) e *economic welfare*. Ci sono però importanti domande aperte:

- a) Qual è il rapporto tra *welfare* e *economic welfare*? Un aumento dell'uno porta direttamente ad un aumento dell'altro? Dall'analisi delle opere di questi autori emerge nell'insieme una risposta positiva: maggiore il benessere economico, maggiore quello generale (*well-being* o *happiness*);
- b) L'economia si occupa dell'*economic welfare*, e lascia ad altre sfere e discipline l'analisi delle altre dimensioni del benessere: ma se le variazioni del benessere economico *welfare* si riflettono sistematicamente sugli altri tipi di benessere (e viceversa) è legittima questa "divisione del lavoro"?
- c) Ma se aumenti dell'*economic welfare* invece che ad un incremento portassero ad una diminuzione del benessere (o felicità), sarebbe ancora legittimo occuparsi del solo benessere economico?

Queste domande sono ancora oggi al cuore del dibattito su economia e felicità (senza però dividerne sempre la stessa finezza metodologica), e ci introducono ad una prima risposta alle domande lasciate aperte nell'introduzione.

⁵⁸ La riflessione di Marshall sul rapporto economia e felicità fu portata avanti dal suo erede alla cattedra di Cambridge A.Cecil Pigou, il quale spostò l'asse del discorso su di un'altra parola chiave: *welfare*. Pigou, tra il 1912 e il 1920, ridiede popolarità al benessere (*welfare*) in economia, delimitando ulteriormente al solo benessere economico il campo dell'economia: "La nostra inchiesta si restringe a quella parte del benessere sociale che può essere portato, direttamente o indirettamente, in rapporto col metro misuratore della moneta. Chiameremo questa parte del benessere sociale, benessere economico" (Pigou 1953 [1920], p. 16). E' questa una affermazione pienamente in linea con la metodologia marshalliana: l'economista si occupa solo dei requisiti materiali del *well-being* (tradotto da Pigou "welfare": i due termini, che dopo il lavoro di Sen sono stati distinti, in quegli anni esprimevano di fatto lo stesso significato).

Se negli autori che abbiamo finora analizzato guardiamo al di là della terminologia, non è difficile scorgere una certa continuità tra la scuola latina della felicità pubblica e quella anglosassone della ricchezza delle nazioni. Certo, né in Smith né in Marshall abbiamo l'eudaimonia di Genovesi e la sua enfasi sulla natura sociale e paradossale della felicità. Però, se si va a guardare più in profondità ci accorgiamo che per entrambe le scuole lo scopo dell'economia è quello di studiare i modi per accrescere lo "star-bene" delle nazioni. Genovesi e la sua scuola puntavano direttamente all'aumento della felicità pubblica, e si muovevano all'interno di una visione classica, e per questo motivo ponevano molto l'accento su aspetti immediatamente sociali quali la fede pubblica o le virtù civili, cioè quelle dimensioni che *direttamente* agiscono sulla felicità privata e pubblica. Smith e la tradizione classica inglese volevano raggiungere lo stesso scopo attraverso un aumento della ricchezza, ma anche in loro era chiara la distinzione tra felicità e ricchezza.

Inoltre, diverso è anche l'approccio al tema del "pubblico benessere": l'illuminismo francese e italiano aveva posto una grande enfasi sull'urgenza di realizzare governi che assicurassero il pubblico benessere, affidando questo primario compito all'amministrazione pubblica e meno – rispetto a Smith – al gioco spontaneo della mano invisibile dei mercati. Non si può dire che in Smith questi temi fossero assenti, ma erano certamente meno centrali che in autori come Genovesi o Verri, e lo divennero ancora meno negli economisti inglesi classici successivi a Smith (si pensi a Ricardo per esempio). Non si può certo dire che l'economia in Inghilterra non fosse sociale: ma mentre in Italia la socialità insita nell'economia classica poneva molto l'accento sulle dinamiche interpersonali qualitative e paradossali (lo abbiamo visto con Genovesi), in Inghilterra l'anima sociale dell'economia si esprime soprattutto nell'enfasi posta sulla distribuzione del reddito, sul conflitto tra classi (si pensi a Ricardo o a Malthus), e nell'Utilitarismo di Bentham, che influenzò decisamente soltanto l'economia marginalista nella seconda metà dell'800.

Infine, possiamo dire che la vera differenza metodologica tra Smith e Genovesi va colta nel tentativo del napoletano di accogliere le scienze e la filosofia moderne salvando però la continuità con la tradizione classica, aristotelico-tomista in particolare, dalla quale aveva ereditato soprattutto una visione non individualistica delle interazioni sociali. La categoria della "pubblica felicità" fu proprio il tentativo di accogliere la modernità senza il suo individualismo. La scienza economica non ha seguito questa impostazione, e quando in Inghilterra si riparlò tra gli economisti di *happiness*, il riferimento non fu certo ai napoletani (o a Smith), ma all'utilitarismo di Bentham.

Per salvare la continuità metodologica tra Genovesi, Smith e Sen ho dovuto forzare la cronologia: ora torniamo indietro di due secoli, per indagare, seppure nei suoi tratti essenziali, l'operazione di Bentham e dell'utilitarismo.

6. DALL'UTILITARISMO DI BENTHAM ALL'ECONOMIA DEL NOVECENTO: *HAPPINESS* COME UTILITÀ

Se nella storia che stiamo raccontando ci fermassimo a questo punto, lasceremmo fuori un importante brano della storia della felicità, e soprattutto non capiremmo il sentiero che la scienza economica ha percorso nell'ultimo secolo e mezzo: il movimento utilitarista. L'*happiness* infatti, in una tradizione parallela a quella classica, in Inghilterra occupò un ruolo di primo piano nel pensiero di Bentham e della sua scuola, costruita attorno alla regola aurea "la maggior felicità per il maggior numero" (*the greatest happiness for the greatest number*). Se però analizziamo la teoria dell'*happiness* di Bentham ci accorgiamo subito che anche qui essa equivale a *pleasure*, come risulta immediatamente dall'apertura della sua *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (pr. ed. 1789), laddove afferma che la natura ha posto l'umanità sotto il dominio di due sovrani: "*pain and pleasure*". L'*happiness* di Bentham può quindi essere correttamente chiamato "psychological hedonism" (Berger 1984, p. 13), e ha una natura individualistica: le persone sono descritte come ricercatrici di felicità-piacere: questa caratteristica antropologia è "essenziale al

programma utilitarista” (*Ivi*, p. 10), in cui la *happiness* sociale è vista come aggregazione, come somma di piaceri individuali.⁵⁹

È lo stesso J.S. Mill, che sul tema dell’*happiness* tenne una posizione profondamente diversa da Bentham e dal padre James, ad affermare nel suo *Utilitarianism* la tesi dell’identificazione tra *pleasure* and *happiness* nel primo utilitarismo: “Con felicità si intende piacere” (Mill 1969 [1861], X, p. 210).

L’altro sinonimo di *happiness* in Bentham è la parola “utility” (da cui “Utilitarianism”), e il “principio di utilità” è subito eretto a “fondamento del presente lavoro” nella prima pagina della sua *An Introduction*. E in tutta l’opera i termini *happiness*, *pleasure* e *utility* sono intercambiati come modi diversi per esprimere lo stesso concetto-base dell’utilitarismo: “per *utilità* si intende quella proprietà di ogni oggetto per mezzo della quale esso tende a produrre beneficio, vantaggio, *piacere*, bene o *felicità*” (1998 [1789], pp. 90-91, corsivi aggiunti).

Quindi il sistema di Bentham, che tanto influenzerà la scienza economica neoclassica, sebbene sia nato nel solco della tradizione latina (Maupertius e Beccaria sono state le principali fonti del suo pensiero),⁶⁰ ha soprattutto ereditato del tema mediterraneo (francese in particolare) della felicità l’anima individualista e edonista come movente dell’azione.

Con Bentham si è operata quindi la identificazione di felicità con utilità, e la scienza economica neoclassica, fortemente influenzata dall’utilitarismo, si è infatti progressivamente allontanata dal tema della felicità, per occuparsi più semplicemente di utilità individuale, di preferenze, o di benessere, inteso sempre come aggregazione di preferenze individuali.

E’ stato comunque con la rivoluzione marginalista di fine ottocento che il progetto benthamita divenne *mainstream* in economia, quando l’interesse degli economisti si spostò dagli elementi oggettivi (ricchezza, sviluppo ...) al soggetto, all’agente, e la filosofia che più di tutte ha informato questa nuova formulazione dell’economia è stata proprio l’utilitarismo, depurato però della sua componente sociale, al punto di coincidere di fatto con l’edonismo. Questa operazione non si realizzò soltanto in Inghilterra, ma molti, anche se non tutti (Menger e Walras non erano edonisti), i leader dell’approccio soggettivista basarono la loro teoria economica sulla filosofia edonista. E’ il caso di Jevons, Edgeworth, Pantaleoni e molti altri.

Nei lavori di Edgeworth, da *New and Old Methods of Ethics* (1877) a *Mathematical phychics* (1881), la filosofia edonista ha un ruolo centrale. Per lui *happiness* significa *pleasure*, e massimizzare la felicità di traduce nel massimizzare il piacere (1881, pp. 7, 16).

Jevons (1871 [1970]) definì la scienza economica come “science of utility”, riconoscendo esplicitamente il suo debito verso Bentham. L’*Happiness* è così entrata nel *mainstream* completamente identificata con l’utilità, il nuovo oggetto della nuova economia.

Per Jevons i piaceri sono diversi “solo in grado, non in genere” (Schabas 1990, p. 39). L’economia ha a che fare con i “più bassi”, e non esclude che la gente possa rinunciare a piaceri nascenti dall’attività economica a favore di piaceri di ordine superiore, come quelli che nascono da scelte etiche: però, come in Bentham, la sua regola d’oro è la massimizzazione del piacere, sia individualmente che socialmente. Nella sua *Theory of Political Economy* così è scritto:

La teoria che segue è basata interamente su di un calcolo del piacere e della pena; oggetto dell’economia è rendere massima la felicità acquistando, per così dire, piacere col minimo costo penoso (Jevons 1948 [1871], p. 48).

⁵⁹ In Inghilterra si occuparono di *happiness* anche William Thompson (*The Inquiry into the Principles of the Distribution of the Wealth most Conducive to Human Happiness*, 1824), John Gray (*A Lecture on Human Happiness*, 1825) e altri, con lo scopo di mostrare, sotto l’influsso della filosofia utilitarista, che il fine dell’attività umana consista “nella somma cura di procurare la felicità al maggior possibile numero” (Michels 1918, p. 3).

⁶⁰ Tra i “frammenti” di Bentham infatti troviamo: “Fu dal piccolo libro di Beccaria *Dei delitti e delle pene* ch’io trassi, come ben ricordo, il primo accenno al principio dell’utilità” (Citato in Beccaria 1994[1763], p. 563).

Dopo la rivoluzione marginalista il dominio della scienza economica non è più quindi la “ricchezza”, ma direttamente la felicità-piacere. Mentre gli economisti classici avevano a che fare con i pre-requisiti materiali (ricchezza) della felicità, con Jevons, Edgeworth e gli altri economisti marginalisti il dominio dell’economia divenne la mente umana, i suoi calcoli psicologici di piacere e pena. Per questo non è corretto affermare che nell’economia neoclassica la felicità non è più centrale: la felicità classica non c’è più, c’è però quella utilitarista. Si perde quindi la distinzione tra la felicità e i suoi pre-requisiti materiali; si perde ogni rapporto con la non-strumentalità della logica della felicità e il suo essere un risultato, indiretto, delle virtù civili.

La visione dominante della razionalità economica, individualista e strumentale, e la teoria della scelta razionale che è basata su di essa, è ancora tutto sommato molto vicina alla visione utilitarista. Essa nasce in seguito alla operazione metodologica fondamentale operata tra otto e novecento da Vilfredo Pareto, un’operazione animata proprio dall’intento di cambiare completamente direttrice rispetto alla tradizione utilitarista, ma che di fatto nella sua struttura di fondo gli assomiglia ancora molto⁶¹.

Lo strumento metodologico fondamentale della moderna scelta razionale è la massimizzazione di funzioni obiettivo nel rispetto dei vincoli: gli individui hanno obiettivi, rappresentati dalle preferenze; se queste preferenze sono razionali (transitive in particolare) è allora possibile rappresentarle tramite una funzione di utilità. La massimizzazione di questa funzione, nel rispetto di vincoli, esprime la razionalità dell’azione. Questo approccio alla razionalità è noto come il *preference-satisfaction approach* (Sen 1973, Anderson 2001).⁶² Questa idea di razionalità è molto lontana dalla logica dell’eudaimonia (manca sia la socialità che il suo essere paradossale), mentre è molto vicina all’approccio edonista di Bentham e di Jevons:⁶³ “Dire che un individuo sta meglio equivale a dire che le sue preferenze sono meglio soddisfatte” (Hausman e McPherson 1996, p. 42). Ciò è anche vero nell’approccio di Gary Becker e della scuola dell’“approccio economico al comportamento umano”, ormai *mainstream* nella professione dell’economista: “L’analisi assume che gli individui massimizzano il benessere nella forma in cui ciascuno lo concepisce” (Becker 1996, p. 139).

Questa vicinanza tra la contemporanea *Rational Choice* e Bentham è spesso negata dagli economisti neoclassici – basti solo pensare alle battaglie di Hicks e Samuelson contro l’edonismo negli anni trenta, e ancor prima quelle di Pareto contro la “metafisica”. In ogni caso, il legame metodologico è reale. In primo luogo, sia per la *rational choice* che per Jevons e gli economisti edonisti il campo dell’economia è massimizzare direttamente il benessere-piacere (inteso come soddisfazione di preferenze); così non solo si è distanti da Genovesi e Aristotele (o Sen), ma anche da Marshall o Smith, che sostenevano che l’economia dovesse occuparsi dei requisiti materiali della felicità, distinguendo quindi tra mezzi (ricchezza) e fini (felicità). Inoltre, sebbene il posto del piacere sia ora occupato dalla soddisfazione delle preferenze, gli elementi chiave dell’approccio

⁶¹ Nel 1900 Pareto porta a termine la sua rivoluzione metodologica, emancipandosi, grazie alle curve di indifferenza ordinali, non solo dall’utilità, dal piacere, dal benessere (o felicità: espressione che Pareto non usa, se non raramente e come sinonimo di benessere). La storia è nota, e non vale la pena soffermarvisi ancora. Solo poche considerazioni relative al nostro discorso più specifico. L’economia da Pareto in poi restringe ancora ulteriormente il proprio ambito: non più il già ristretto welfare economico, ma lo studio di scelte che nascono da azioni *logiche*, rette cioè da una razionalità *strumentale*. Le considerazioni sul benessere, o sulla felicità, Pareto le rimanda alla sociologia. A questo proposito è emblematico il significato del famoso “criterio paretiano” di ottimo, che riduce l’ambito della scienza economica alle sole scelte riguardanti l’efficienza. Con Pareto, dunque, il divorzio tra “felicità” e economia è dunque pienamente consumato.

⁶² Alcuni studiosi sostengono una teoria della razionalità economica *formale* (per una rassegna cf. Sugden 1991), e cioè ritengono che il requisito per la razionalità di una azione non sia sostanziale (soddisfare le preferenze) ma solo una coerenza interna tra scelte: questa tesi, supportata anche da Samuelson, è comunque minoritaria e i suoi sostenitori non si vedono in continuità con gli utilitaristi. Normalmente si richiede “un’analisi della natura sostanziale dei desideri e delle credenze coinvolti nell’azione” (Elster 1983, p. 15). Infatti una teoria più sostanziale (Elster 1983 distingue tra “stretta” e “larga”) della razionalità “identifica l’individuo con un set di obiettivi, e considera un’azione razionale se è quella più adatta a soddisfare quegli obiettivi” (Hargreaves-Heap et al, 1994, p. 3).

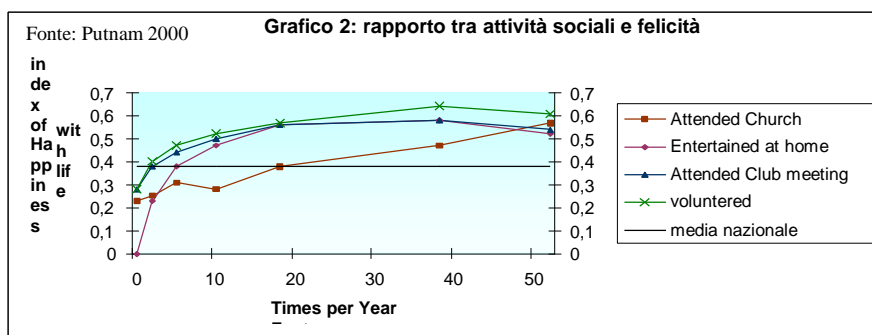
⁶³ Cfr. Drakopoulos (1991), Bruni e Guala (2001).

utilitarista sono sempre presenti: il dominio della scienza economica non è più la ricchezza o il benessere economico ma *direttamente* la soddisfazione delle preferenze.

7. PROLEGOMENI DI UNA GRAMMATICA DELLA FELICITÀ COME EUDAIMONIA

In questo ultimo paragrafo cercherò di mettere assieme i vari pezzi costruiti durante questa ricerca storico-metodologica, per arrivare ad abbozzare una spiegazione dei paradossi della felicità, attraverso l'*eudaimonia* e i *beni relazionali*.

Il lavoro di Robert Lane (2000) può aiutare ad entrare in questo passaggio. Anche egli parte dalle analisi empiriche sulla felicità, e in particolare dal constatare la diminuzione di felicità nelle democrazie di mercato (come recita il titolo del suo ultimo libro), segnale che anche Lane si pone dalla parte dei “pessimisti”; cerca poi di dare la sua spiegazione al paradosso di più reddito accompagnato da una diminuzione di felicità. Egli lega molto esplicitamente la perdita di felicità delle economie avanzate alla diminuzione di rapporti interpersonali genuini, sulla base della semplice considerazione che molti, e i più importanti, piaceri della vita non hanno prezzo, non sono in vendita, e non passano attraverso il mercato (Lane 2000, p. 59). In particolare il reddito conta poco nelle società che hanno risolto il problema della sussistenza, mentre la vera variabile chiave è la *companionship*: “noi otteniamo felicità primariamente dalla gente; è il loro affetto o non gradimento, l’opinione buona o cattiva che essi hanno di noi, la loro accoglienze o rifiuto che più influenza i nostri umori. Il reddito è soprattutto visto al servizio di queste forme di stima sociale” (p. 6).



Anche Robert Putnam, che molto ha fatto nel lanciare le teorie del *social capital*, individua nella diminuzione delle virtù civili e della vita associativa la diminuzione di *happiness* nella società americana (v. grafico 2). Lane e Putnam però non si spingono molto oltre a discutere *perché* la felicità dipenda dalla vita associativa o, come dice Lane, dalla *companionship*.

Per dire qualcosa di più muovendosi in questa direzione occorre introdurre il concetto di *beni relazionali*, strettamente legati alla teoria della felicità come eudaimonia.

I beni relazionali possono essere definiti beni pubblici locali, *relation-specific*, prodotti da “incontri” nei quali l’identità, l’atteggiamento e le motivazioni dei soggetti coinvolti sono elementi essenziali nella creazione e nel valore del bene.

La differenza tra i *beni relazionali* (qui l’aggettivo “relazionale” è *sostantivo*) e i beni nei quali la qualità della relazione che si instaura tra i contraenti è una caratteristica importante (aggettivo *predicativo*), risiede nel fatto che nei beni relazionali è la *relazione in sé* a costituire il bene economico. È ovvio che nel bene “taglio di capelli” (per fare un esempio) la relazione che si instaura tra cliente e fornitore (barbiere) è un elemento importante per l’utilità che si ricava dal consumo di quel bene: un barbiere simpatico aumenta il valore del bene (servizio), e uno antipatico lo diminuisce. Ma il bene (taglio di capelli) ha un’esistenza indipendente dalla qualità della

relazione, e forse dalla relazione stessa, tanto che se un domani inventassero dei barbieri-robot qualcuno potrebbe anche preferirli al barbiere-persona.

Nell'amicizia, nei rapporti familiari, nell'amore, i tipici beni relazionali (Gui (2001) li chiama *assets* relazionali), è *la relazione in sé* a costituire il bene: essi nascono e muoiono con la relazione stessa.⁶⁴ È difficile amare, essere amico o parente di un computer, ed è impossibile essere amico di qualcuno in modo unilaterale. Inoltre, l'*identità* dell'altra persona è essenziale: posso cambiare barbiere e il bene "taglio di capelli" posso consumarlo da un'altra parte; ma se cambio partner il bene relazionale si distrugge (un amico non vale un altro).

Infine, mentre in un taglio di capelli non è essenziale se il "sorriso" o la simpatia del barbiere sono espressioni di sincero interesse o invece solo strumentali a conservare il cliente, nei beni relazionali il "perché", la motivazione che muove l'altro, è un elemento essenziale (come già ricordava Aristotele, non si può essere amici genuini per interesse).

Sulla scia di Martha Nussbaum, che ha collegato da un punto di vista filosofico l'eudaimonia con i beni relazionali⁶⁵ (che lei individua, seguendo Aristotele, nell'amicizia, nell'amore e nell'impegno civile), è possibile unire i vari pezzi fin qui costruiti e abbozzare gli elementi base di una teoria del rapporto reddito-felicità, quest'ultima intesa come eudaimonia.

Se indichiamo con F la felicità-eudaimonia di un individuo, con I il reddito (inteso come mezzi materiali), con R i beni relazionali, e ignoriamo altri elementi importanti (come, ad esempio, la salute) possiamo scrivere: $F = f(I, R)$.

Se una tale relazione logica è vera, allora è giustificabile concentrarsi sul reddito (I), studiare le sue leggi e dinamiche, poiché in questo modo si contribuisce direttamente alla felicità, che è il fine ultimo delle persone (è questa la posizione dei classici inglesi, di Marshall e Pigou in particolare); ciò è vero a condizione che l'aumento del reddito non produca sistematicamente effetti negativi sui beni relazionali, e quindi indirettamente sulla felicità: perché allora il discorso si complica. Vediamo come.

Se partiamo dalla relazione $F = f(I, R)$, e per semplificare consideriamo la felicità una variabile misurabile cardinalmente (come facevano gli antichi utilitaristi, e come alcuni economisti oggi fanno ancora (cf. Ng 1997)), la diminuzione di felicità può derivare o da un effetto negativo *diretto* di I su F , oppure da un effetto *indiretto* di I su F , attraverso, ad esempio, un effetto negativo sulle relazioni che potrebbe smorzare, o addirittura soverchiare, l'effetto che l'aumento di reddito ha sulla felicità.

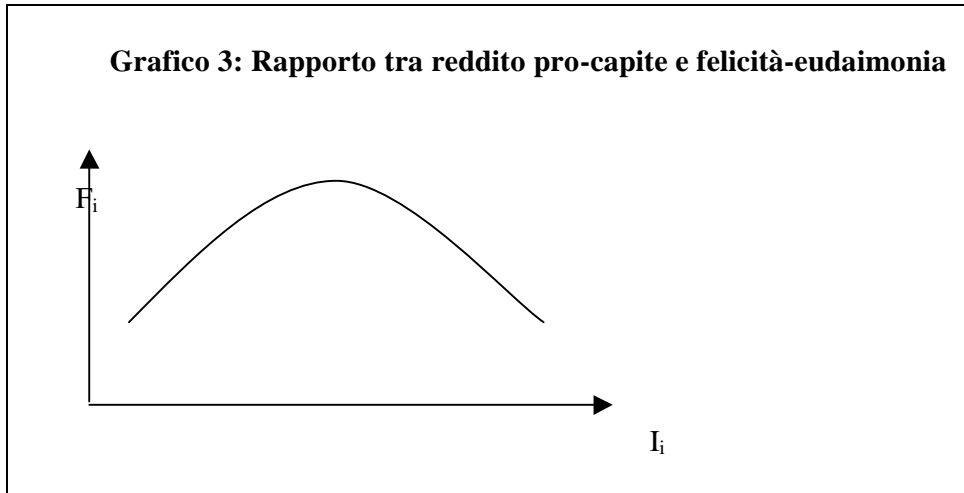
Una teoria della felicità come eudaimonia ci aiuta così a penetrare più in profondità il paradosso da cui siamo partiti. Se l'impegno per aumentare il reddito (assoluto o relativo) produce sistematicamente effetti negativi sulla qualità e quantità delle nostre relazioni (fa diminuire la felicità che traiamo dal "consumo" di beni relazionali), l'*effetto complessivo* di un aumento di reddito sulla felicità (che di per sé, come ci ricordava Marshall, potrebbe anche non avere effetti *diretti* negativi: pensiamo ai paesi a bassi livelli di reddito), a causa delle conseguenze negative che indirettamente produce sulle relazioni, può essere negativo. E' ragionevole supporre che l'effetto complessivo del reddito sulla felicità sia positivo per bassi livelli di reddito, ma che, dopo aver superato una certa soglia, questo divenga negativo. Se possiede livelli di reddito molto bassi, l'individuo ottiene un miglioramento dei suoi rapporti in seguito ad aumenti di reddito (se siamo molto poveri, un aumento di reddito ci consente di coltivare meglio anche le nostre amicizie: nella povertà estrema la gratuità è minacciata);⁶⁶ è però probabile che l'incremento marginale di F grazie

⁶⁴ Benedetto Gui (2001) fornisce di bene relazionale una definizione più puntuale rispetto a quanto da me sinteticamente qui esposto.

⁶⁵ Credo che la Nussbaum sia stata la prima, nel 1986, a utilizzare l'espressione "relational goods".

⁶⁶ Interessante a questo proposito è una lettera del Nobel per la letteratura V.S. Naipaul, scritta al padre durante i suoi studi giovanili a Oxford nel 1951: "Vorrei tanto avere 200 sterline in più all'anno per vivere. La vita qui sarebbe allora semplicemente perfetta. Non riesco ad avere amici perché non posso offrire loro da bere" (Naipaul 2000, p. 144).

ad I sia decrescente ⁶⁷ (v. grafico 3):



Perché, viene da chiedersi, gli individui dovrebbero spingersi nelle regione di decrescenza della felicità? Robert Reich, economista di Harvard e consulente di diversi governi americani, dà la

⁶⁷ Si potrebbe anche esprimere il discorso ora svolto in prosa dicendo che il rapporto negativo tra felicità e reddito, il paradosso mostrato dai dati, non deriva dalla derivata parziale $\frac{\partial F_i}{\partial I_i}$ negativa, ma è piuttosto la derivata totale $\frac{dF_i}{dI_i}$ ad essere negativa a causa degli effetti sistematici di I su R. Vediamo perché. Ipotizziamo che valgano le seguenti relazioni logiche: $\frac{\partial R_i}{\partial E_i} < 0$, $\frac{\partial R_i}{\partial I_i} > 0$ e $\frac{\partial^2 R_i}{\partial I_i^2} < 0$, dove E_i è l'effort per conseguire del reddito ($I_i = g(E_i)$). La

positività della derivata parziale delle relazioni rispetto al reddito ($\frac{\partial R_i}{\partial I_i} > 0$) possiamo chiamarla "effetto Marshall", per

le considerazioni svolte nel § 5. Per quanto concerne la derivata parziale $\frac{\partial R_i}{\partial E_i}$, porne il segno negativo significa

affermare che l'impegno per ottenere redditi sottrae risorse ai rapporti con gli altri (trascurando i possibili rapporti positivi che si costruiscono sul posto di lavoro). E' anche probabile che $\frac{\partial^2 R_i}{\partial E_i^2} > 0$, cioè che l'effetto negativo di E su

R aumenti all'aumentare di E. Una formula sintetica per indicare questi rapporti logici è la seguente (per semplicità

trascuro qui l'"effetto Marshall"): $\frac{dF_i}{dI_i} = \frac{\partial F_i}{\partial I_i} + \frac{\partial F_i}{\partial R_i} * \frac{\partial R_i}{\partial I_i} + \frac{\partial F_i}{\partial R_i} * \frac{\partial R_i}{\partial E_i} \frac{dE_i}{dI_i}$. Non è quindi necessario che la

prima e la seconda componente dell'espressione siano negative (cosa che spesso sfugge a chi si occupa del rapporto tra reddito e felicità, che confonde la negatività della derivata totale con la parziale: v. Frey e Stutzer 2001); infatti se è

negativo $\partial R_i / \partial E_i$, il valore della derivata totale sarà negativo se sono positive le altre due componenti ($\frac{\partial F_i}{\partial R_i}, \frac{dE_i}{dI_i}$),

cosa altamente probabile sulla base delle argomentazioni fin qui svolte (Per provare in modo convincente questa tesi sarebbe necessario testare tutte le componenti della derivata totale: sarà il contenuto di futuri lavori). Quindi il rapporto

negativo tra felicità e reddito, il paradosso mostrato dai dati, non deriva dalla derivata parziale $\frac{\partial F_i}{\partial I_i}$ negativa, ma è la

derivata totale $\frac{dF_i}{dI_i}$ ad essere negativa a causa degli effetti sistematici di I su R (via E).

sua interpretazione:

Il problema è che questo equilibrio tra il guadagnarsi da vivere e il guadagnarsi una vita più equilibrata sta diventando più difficile da raggiungere perché la logica della *new economy* fa sì che sia prestata più attenzione al lavoro e meno alla vita individuale. ... Tutti noi traiamo grandi vantaggi dalla *new economy* ... Godiamo delle straordinarie opportunità che ci offre come consumatori e, sempre di più, anche come investitori. Stiamo spingendo la nuova economia in avanti. Eppure c'è un "ma". Per quanto la nuova economia sia meravigliosa, stiamo sacrificando sul suo altare parti significative della nostra vita: aspetti della vita familiare, delle amicizie, delle comunità, di noi stessi. Queste perdite vanno a braccetto con i benefici che ne ricaviamo. In un certo senso, sono le due facce della stessa medaglia (2001, pp. 18-21).

A queste considerazioni di Reich vanno aggiunti altri elementi, di tipo, diciamo, sociologico. Nelle società avanzate (ricordiamo che sono queste dove si verificano i paradossi in questione) il "lavorare molto" è spesso un segnale per dire altro: la nostra posizione sociale, il successo o il potere. Tutta la cultura che ci circonda, dalla pubblicità ai varietà televisivi, abbinano la felicità al consumo di beni sempre più complessi, che solo gli alti redditi ci consentono (non ho mai ascoltato una pubblicità che abbinava una vita realizzata a trascorrere il tempo con gli amici o a donarsi agli altri, o a svolgere lavori come la casalinga, associato invece ad una alta produzione di beni relazionali).

Queste spiegazioni poggiano tutte sull'ipotesi che le persone non sono razionali (nel senso della teoria standard), altrimenti tutti dovrebbero fissare la propria offerta di lavoro in corrispondenza del punto in cui la felicità è massima. Ma questo non accade, e i dati empirici ce lo dicono chiaramente. E questo perché nelle interazioni sociali (alle quali la felicità è profondamente legata) la razionalità individualistica e strumentale fallisce, con le classiche situazioni dilemmatiche: volenti o no, la *felicità è un bene pubblico*, come gli economisti del settecento avevano ben capito.

Infine, siccome la felicità-eudaimonia ha tra i suoi argomenti i beni relazionali, che dipendono dalle scelte e dalla libertà degli altri, non possiamo controllarla completamente, massimizzarla come le classiche variabili degli economisti: è questo l'elemento più interessante del "paradosso della felicità", su cui mi piacerebbe tornare in futuri lavori. Per ora mi limito a riportare una bella intuizione di Todorov: "tutte le forme di realizzazione hanno un aspetto paradossale: sembra che in esse l'io venga dimenticato e invece ne esce arricchito. Quando faccio un lavoro per il piacere di farlo non penso a me; quando ammiro o comunico indietreggio sullo sfondo. Eppure, ogni volta, rafforzo la mia esistenza" (Todorov 1998, pp. 171-172).

PER CONCLUDERE

Al termine di questo viaggio attraverso l'idea di felicità in compagnia di economisti di oggi e del passato, possiamo trarre alcune prime conclusioni.

Innanzitutto credo abbiamo scoperto che esistono *più storie della felicità in economia*: la tradizione classica latina, napoletana in particolare, la tradizione inglese classica (da Smith a Sen), e quella utilitaristica. Ho cercato di mostrare che la prima e la seconda non sono poi così distanti tra loro, mentre entrambe sono molto diverse dalla tradizione utilitaristica, che con la sua operazione di riduzione di *happiness* a *utility*, costituisce la teoria alla felicità veramente alternativa, che più ha influenzato la teoria della scelta razionale nel XX secolo, che anche per questa ragione presenta una notevole povertà ermeneutica.

Spero anche di aver mostrato che il presente dibattito sulla felicità contiene indubbiamente elementi interessanti e rappresenta una sfida importante al modo prevalente di intendere la scienza economica; in particolare vi si ritrova la tesi, a volte implicita, che la "nuda scelta" non sia

sufficiente per comprendere i comportamenti economici, da cui nasce l'esigenza metodologica di entrare nel campo delle motivazioni, della psicologia della scelta, attraverso analisi su aspetti non direttamente osservabili nei comportamenti di mercato dei soggetti.

Al tempo stesso abbiamo anche notato che in pochi autori troviamo oggi una teoria della felicità che presenti la ricchezza di quella classica, nella quale esistono elementi che permettono di distinguere tra felicità, piacere, utilità e altre categorie usate, non senza ambiguità, nel dibattito attuale. Basti pensare, ad esempio, alle teorie che spiegano la felicità e i suoi paradossi ricorrendo all'ipotesi del *reddito relativo*, che fa proprio leva su sensazioni psicologiche di breve periodo; una teoria questa probabilmente efficace per spiegare il piacere o la frustrazione delle persone, ma certamente inadeguata per dar conto della "fioritura umana", o della pubblica felicità.

La felicità-eudaimonia incorpora un elemento di gratuità, di apertura "sincera" e non strumentale all'altro, che non può essere catturato all'interno di un rapporto strumentale mezzi-fini. Essa può essere invece colta solo indagando le dinamiche più profonde della vita in comune, che si chiamano dono, sacrificio, o amore: "la vita in comune richiede l'obbligo del dono, perché se la comunità non si impegna con patti di reciprocità si dissolve" (Natoli 2002, p. 7).

Abbiamo visto che alcuni dei primi economisti avevano intuito che nella felicità è incorporata la dinamica relazionale che è al cuore dei rapporti tra le persone: abbiamo bisogno di reciprocità per essere felici, ma questa reciprocità non può essere contrattata o comprata, poiché ha bisogno di gratuità, di sincerità.

In queste pagine ho cercato di mostrare che la felicità può avere qualcosa di importante da dire anche all'economista, a condizione che rivalutiamo alcune dinamiche oggi dimenticate. La *prima* felicità era una categoria che non poteva essere inquadrata all'interno di una razionalità *strumentale* e *individualista*, che invece il *mainstream* contemporaneo non riesce ancora ad abbandonare. La vera sfida è recuperare alcune dimensioni del pensiero pre-moderno salvando però il patrimonio di valori, di libertà e di diritti che la modernità ha portato con sé: non un ritorno al passato, ma guardare al futuro attingendo più in profondità nella storia delle idee, magari arrivando fino ad Aristotele. Gli autori che ho citato nel presente lavoro mi sembra si muovano proprio in questa direzione, e se guardiamo al crescente interesse degli economisti per temi quali reciprocità, fiducia, *social capital*, beni relazionali non possiamo che essere ottimisti circa l'imminenza di una scienza economica ancora "capace di felicità".

Bibliografia:

- Ahuvia, A.C., Friedman, C. (1998), "Income, Consumption, and Subjective Well-Being: Toward a Composite Macromarketing Model", *Journal of macromarketing*, 18, pp. 153-168.
- Alesina, A., Di Tella, R., MacCulloch, R. (2002), "Inequality and happiness: are Europeans and Americans different?", mimeo, Harvard.
- Anderson, E. (2001), "Symposium on Amartya Sen's Philosophy: 2. Unstrapping the Straitjacket of 'Preference': A Comment on Amartya Sen's Contributions to Philosophy and Economics", *Economics and Philosophy*, 17, pp. 21-38.
- Aristotele, *Etica Nicomachea*, Rusconi, Milano, 1979.
- Becattini, G. (2002), *Miti e paradossi del mondo contemporaneo*, Donzelli, Roma.
- Beccaria, C. (1994)[1763], *Dei delitti e delle pene*, a cura di F. Venturi, Einaudi, Torino.
- Bellamy, R. (1987), "Da metafico a mercatante": Antonio Genovesi and the development of a new language of commerce in eighteenth-century Naples'. In *The Language of Political Theory in Early Modern Europe*, pp. 277-299. Antony Pagden (ed.), Cambridge University Press, Cambridge.
- Bellanca, N. (2002), "La società della competizione posizionale", in Bruni L., Pelligra V. (a cura di), *Scienza economica come impegno civile*, Città Nuova, Roma.
- Becker, G. (1996), *Accounting for tastes*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- Bentham, J. (1998) [1789], *Introduzione ai principi della morale e della legislazione*, Utet, Torino.
- Berger, F.R. (1984), *Happiness, justice, and freedom: the moral and political philosophy of John Stuart Mill*, University of California Press, Berkeley.
- Bianchi, M. (1998), *The active consumer*, Routledge, Londra.
- Blanchflower, D. G. and Oswald, J. (2000), "Well-Being Over Time in Britain and the USA", NBER Working Paper No. 7487. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Brink, D.O. (1999), "Eudaimonism, Love and Friendship, and Political Community", *Social Philosophy and Policy*, 16, n. 1.
- Bruni, L. (1999), *Vilfredo Pareto. Alle radici della scienza economica del novecento*, Polistampa, Firenze.
- Bruni L., Sugden R. (2000), "Moral canals: trust and social capital in the work of Hume, Smith and Genovesi", *Economics and Philosophy*, 16, pp. 21-45.
- Bruni, L., Zamagni, S. (2001), "Un'economia civile per città felici", in corso di pubblicazione, Napoli.
- Bruni, L., Porta, P.L. (2002), "Natural Science and Political Economy in the Italian Enlightenment", mimeo, università di Milano-Bicocca.
- Coda, P. (1987), *Il negativo e la trinità. Ipotesi su Hegel*, Città Nuova, Roma.
- Coda, P. (2001), "Quale società civile per l'Italia di domani?", *Dialoghi*, 1, pp. 68- 73.
- Darwall, S. (1999), "Valuing Activity", *Social Philosophy and Policy*, 16, n. 1.
- Di Ciaccio, S. (2002), "Il capitale sociale come risorsa per lo sviluppo. Uno studio su razionalità e relazionalità – il caso di Manila", in Sacco P., Zamagni S. (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico, verso un nuovo paradigma di razionalità*, Il Mulino, Bologna.
- Dixon, H.D. (1997), *Controversy. Economic and Happiness. Editorial note*, "Economic Journal", 107, pp. 1812-14.
- Doria, P.M. (1710) *Della vita civile*, Napoli.
- Drakopoulos, S.A. (1991), *Values and Economic Theory: the Case of Hedonism*, Aldershit, Avebury.
- Easterlin, R. (1974), *Does economic growth improve human lot? Some empirical evidence*, "Nation and Households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramowitz" (ed. by P.A. Davis and M.W. Reder), Academic Press, New York and London.
- Easterlin, R. (1995), "Will raising the incomes of all increase the happiness of all?", *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, 27, pp. 35-48.
- Easterlin, R. (2000), "Income and Happiness: Towards a Unified Theory", Mimeo, Oxford University.
- Edgeworth, F. Y. (1877), *New and old methods of ethics*, London.
- Edgeworth, F. Y. (1967) [1881], *Mathematical Psychics*, London. Ristampa Kelly, 1967, New York. Traduzione italiana nella Nuova Collana di economisti stranieri e italiani, "Economia Pura", Torino,

- utet, 1937.
- Elster, J. (1983), *Sour Grapes*, CUP, Cambridge.
- Esposito, R. (1998), *Communitas*, Einaudi, Torino.
- Fontaine, P. (1997), "Identification and economic behavior. Sympathy and empathy in historical perspective", *Economic and Philosophy*, 13, pp. 264-268.
- Frank, R. (1985), *Choosing the Right Pond*, Oxford University Press, New York.
- Frank, R. (1997) *The frame of reference as a public good*, *Economic Journal*, 107, pp. 1832-47.
- Frank, R. (1999), *Luxury fever*, Free Press, New York.
- Frey, B., Stutzer, A. (2001), "Maximising happiness?", mimeo, Università di Zurigo.
- Galiani, F. (1803) [1751], *Della Moneta*, Collezione Custodi di scrittori classici di economia politica, De Stefanis, Milano.
- Galiani, F. (1909), *Il pensiero dell'abate Galiani*, Antologia di tutti i suoi scritti a cura di F. Nicolini, Laterza, Bari.
- Genovesi, A., *Lezioni di commercio o sia di economia civile*, Società Tipografica dei Classici Italiani, Milano, 1824. Prima edizione, Napoli, 1765-67.
- Genovesi, A., *Della diceosina o sia della filosofia del giusto e dell'onesto*, Marzorati, Milano 1973. Prima edizione, Napoli, 1766.
- Genovesi, A., *Autobiografia e lettere*, Feltrinelli, Milano, 1963.
- Genovesi, A., *Scritti*, Feltrinelli, Milano, 1979.
- Gui, B. (2001), *Economic interactions as encounters*, mimeo, Università di Padova.
- Hargreaves-Heap et al (1994), *Rational Choice: a critical guide*, Blackwell, Oxford.
- Hausman, D.M, and M.S. McPherson (1996), *Economic Analysis and Moral Philosophy*, CUP, Cambridge.
- Hill, T.E. Jr. (1999), "Happiness and Human Flourishing in Kant's Ethics", *Social Philosophy and Policy*, 16, N. 1.
- Hirschman, A.O. (1979), *Le passioni e gli interessi*, Feltrinelli, Milano.
- Hollander, H. (2001), "On the validity of utility statements: standard theory versus Duesenberry's", *Journal of economic behaviour and organization*", 45, pp. 227-249. Seconda edizione.
- Jevons, S. (1948) [1871], *Teoria dell'economia politica*, Utet, Torino.
- Lane, R. (2000), *The loss of happiness in the market democracies*, Yale.
- Larochefocault, F.(1963), *Massime*, Utet, Torino.
- Latouche, S. (2000), *La sfida di minerva. Razionalità occidentale e ragione mediterranea*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Latouche, S. (2001), *L'invenzione dell'economia*, Arianna, Casalecchio.
- Laurent, A. (1994), *Storia dell'individualismo*, Il Mulino, Bologna.
- Lebergott, S. (1993), *Pursuing happiness*, Princeton University Press, Princeton.
- Kant, I. (1965), *Idea di una storia universale dal punto di vista cosmopolitico*, Utet, Torino.
- Keely, L.C. (2000), "Why isn't growth making us happier?", mimeo, Oxford.
- Kenny, C. (1999), "Does Growth Cause Happiness, or Does Happiness Cause Growth?" *Kyklos* 52(1), pp. 3-26.
- Keynes, E.J. M. (1930), *Essays in persuasion*, Macmillan, London.
- Malthus, T.R. (1977) [1798], *Saggio sul principio di popolazione*, Einaudi, Torino.
- Malthus, T.R. (1972) [1820], *Principi di economia politica*, Isedi, Milano.
- Marshall, A. (1917) [1890], *Principi di economia*, Utet, Torino.
- Michels, R. (1918), *Economia e felicità*, Società Editrice Libreria, Milano.
- Mill J.S., 1843 [1862], *System of Logic, ratiocinative and inductive*, Parker, Son, And Bourn, London.
- Mill, J. S. (1981) [1974], *Autobiography and literary essays*, Vol. I dei *Collected works*, a cura di John M. Robson and Jack Stillinger, University of Toronto press; Routledge & Kegan Paul, Toronto e Londra.
- Mill, J. S (1969) [1833], "Remarcks on Bentham's philosophy", in *Essays on ethics, religion and society*, Vol. X dei *Collected works*, a cura di J.M. Robson, University of Toronto press; Routledge & Kegan Paul, Toronto e Londra.
- Mill, J.S. Mill (1969) [1861], *Utilitarianism*, Vol. X dei *Collected works*, a cura di J.M. Robson, University

- of Toronto press; Routledge & Kegan Paul, Toronto e Londra.
- Naipaul, V.S. (2000), *Letters between a father and son*, Abacus, London.
- Natoli, S. (2002), “Si può essere felici da soli?”, in corso di pubblicazione in *Nuova Umanità*, 139.
- Ng, Y.K. (1997), *A Case for Happiness, Cardinalism, and Interpersonal Comparability*, “Economic Journal”, 107, pp. 1848-58.
- Nussbaum, M. C. (1986), *The fragility of goodness: Luck and Ethics in Greek tragedy and Philosophy*, CUP, Cambridge.
- Oslington, P. (2002), “John Henry Newman, Nassau Senior, and the separation of Political Economy from Theology in the nineteenth century”, *History of Political Economy*, 33, pp. 825-842.
- Oswald, A.J. (1997), *Happiness and economic performance*, “Economic Journal”, 107, pp. 1815-31.
- Pareto, V. (1906), *Manuale di economia politica, con una introduzione alla scienza sociale*, Società editrice libraria, Milano.
- Pareto, V. (1923), *Trattato di sociologia generale*, Barbera, Firenze. Pr. ed. 1916.
- Phelps, C. (2001), *A Clue to the Paradox of Happiness*, “Journal of Economic Behavior and Organization”, 45, pp. 293-300.
- Pigou, A.C. (1953) [1920], *Economia del benessere*, Utet, Torino.
- Putnam, R. (2000), *Bowling Alone*, Simon e Schuster, New York, 2000.
- Reich, R. (2001), *L'infelicità del successo*, Fazi, Roma.
- Schabas, M. (1990), *A world ruled by numbers. William Stabkey Jevons and the rise of mathematical economics*, Princeton University Press, Princeton.
- Scitovsky, T. (1999), “Chronic boredom: an overlooked and untreated disease?”, *Challenge*, forthcoming.
- Schumpeter, J.A. (1994), *History of economic analysis*, Oxford University Press, New York.
- Sen, A. (1973), “Behaviour and the Concept of Preference”, *Economica*, 41, pp. 241-259.
- Sen, A. (1993), *Il tenore di vita*, Il Mulino, Bologna.
- Sen, A. (2000), *Lo sviluppo è libertà*, Mondadori, Milano.
- Sismondi, S. (1974), *Nuovi principi di economia politica*, Milano. Pr. Ed. 1819.
- Smith, A. (1976) [1776], *An Inquiry into the nature and causes of wealth of nations*, ristampata in *Works and Correspondence*, Clarendon Press, Oxford.
- Smith, A. (1978) [1763], *Lectures on Jurisprudence*, The Glasgow Edition of the Work and Correspondence of Adam Smith, Liberty Foud, Indianapolis.
- Smith, A. (1984) [1759], *The Theory of moral sentiments*, Londra. Pr. Ed. 1759.
- Sugden, R. (2002), *Sociality and the correspondence of sentiments*, Mimeo, University of East Anglia.
- Todorov, T. (1998), *La vita in comune*, Nuova Pratiche Editrice, Milano.
- Veblen, T. (1899), *La teoria della classe agiata*, Einaudi, Torino (1949).
- Veenhoven, R. (2000), “Freedom and Happiness: a comparative study in 44 nations in the early 1990s”, mimeo, Oxford University.
- Verri, P. (1963) [1763], *Il discorso sulla felicità*, Feltrinelli, Milano.
- Vico, G. (1744), *La scienza nuova*, Augusta. Pr. ed 1725.
- Vitale, M. (2001), “Ricominciare da Carlo Cattaneo”, postfazione a C. Cattaneo, *Del pensiero come principio d'economia pubblica*, Libri Schiewiller, Milano.
- Wright, R. (2000), *Nonzero: The Logic of Human Destiny*, Pantheon Books, New York.
- Zamagni, S. (1997), *Economia civile come forza di civilizzazione della società italiana*, in “Rapporto sulla società civile in Italia”, a cura di P. Donati, Mondadori, Milano.
- Zamagni, S., Sacco, P.L (2001), *Civil Economy, cultural evolution and participatory development: a theoretical inquiry*, mimeo, Università di Bologna.
- Zanini, A. (1995), *La Genesi imperfetta*, Giappichelli, Torino.