

1.2 L'estensione della funzione di utilità alla identità (modello di Akerlof)

Un primo passo per considerare il capitale umano come uno stock che procura un rendimento psichico nella funzione di utilità è fornito dall'importante contributo di Akerlof e Kranton (2000) sulla identità in economia. Pur non affrontando il problema dell'accumulazione del capitale umano, e neppure direttamente il concetto di capitale umano, questo contributo è importante. Infatti, esso mostra come l'estensione della funzione di utilità all'identità, come insieme di caratteristiche di una persona nel contesto sociale, non solo cognitive, sia in grado di spiegare diversi comportamenti che non appaiono procurare benessere, o che addirittura appaiono auto-lesivi. Per far questo, vengono presi a prestito dalla sociologia e psicologia alcuni risultati relativamente consolidati in quelle discipline, ma ignorati in economia.

Il concetto di identità utilizzato da Akerlof e Kranton, che chiamano anche senso di sé o auto-immagine, è definito in termini di categorie sociali di appartenenza. Ad esempio il genere è una categoria con le alternative femminile e maschile, la professione è un'altra categoria con le alternative di operaio, impiegato, ecc., e così via. L'identità di una persona può essere così definita come appartenenza ad una di queste alternative per ciascuna delle categorie, ma generalmente non tutte. Lo stock di conoscenza costituita dall'identità riguarda dunque le caratteristiche della persona e le caratteristiche degli altri, anch'essi osservabili come appartenenti alle diverse categorie.

I comportamenti delle persone non sono solo motivati dalla ricerca del benessere materiale, ma anche dalla spinta ad esprimere la propria identità nel confronto sociale. Le due motivazioni possono entrare in rotta di collisione. Per spiegare questo risultato, che può apparire paradossale, la formalizzazione con un modello può essere di aiuto.

La funzione di utilità estesa di una persona sia la seguente:

$$(1) \quad U = U(a, I)$$

dove a è un vettore formato da diverse azioni o attività (cioè l'elemento a_i del vettore a è la i -esima azione) che la persona può intraprendere per conseguire, da ciascuna di esse, un rendimento economico netto. Ad esempio, a_i potrebbe rappresentare il benessere di consumare un certo bene avendo lavorato per comprarlo, cosicché il benessere netto risultante è quello lordo del consumo meno il costo dello sforzo lavorativo.

Più precisamente, con $\partial U / \partial a$, nella (1), viene rappresentato il vettore dei benefici marginali (netti) derivanti da un insieme di attività che formano il paniere di scelte a disposizione. Ad esempio, l' i -esima azione di consumare un certo bene procura una utilità aggiuntiva netta se per consumare quel bene si rinunciano ad altre azioni o beni, come il tempo libero (definiti come a_j , dove j è diverso da i), che avrebbero invece procurato benefici netti inferiori. Vale a dire, la scelta è guidata dai benefici e dai costi di ogni azione. Pertanto, un osservatore superficiale delle scelte dell'individuo, cioè tale per cui ignora I , si aspetta che l'individuo scelga una determinata composizione del paniere a che massimizza U sulla base dei costi e benefici economici di a .

Nella funzione di utilità estesa (1), però, entra anche l'identità (I), che è definita secondo le alternative delle categorie sociali (c) a cui appartiene la persona. Akerlof e Kranton attingono alla psicologia e sociologia anche per spiegare come le persone generalmente esprimono questa identità nella vita sociale. I comportamenti delle persone sarebbero infatti ispirati a comportamenti ideali socialmente determinati. Ad esempio, l'ideale di donna ispirato alle modelle della pubblicità sarà quello di forma longilinea ecc. Tanto più i comportamenti delle persone si conformano a questi ideali, quanto più ne traggono un benessere. In termini formali:

$$(2) \quad I = I(c, -|a-P|)$$

dove c caratterizza I per mezzo delle categorie, e P denota il comportamento ideale per ciascuna categoria. La differenza in valore assoluto tra a e P entra nella funzione in modo negativo per rappresentare il beneficio ottenuto dal minimizzare la lontananza di a da P sia nel caso $a > P$, sia nel caso $a < P$. Quindi, tanto più a si avvicina a P , e quindi quella differenza è minore, quanto maggiore è il beneficio netto ottenuto dal conformare il proprio comportamento a quello ideale P . Ovviamente, il beneficio netto massimo derivante dai soli comportamenti identitari sarebbe $a = P$. Se a fosse maggiore o minore di P il beneficio netto sarebbe più piccolo. Nell'esempio fatto, sarà $a < P$ per coloro che non riescono a mettersi a dieta come vorrebbero, e sarà $a > P$ per coloro che eccedono col rischio di ammalarsi.

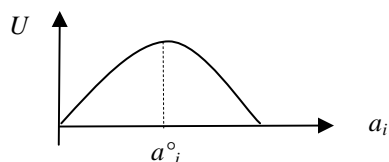
La scelta tra le diverse attività per massimizzare U dovrà tenere in considerazione sia l'effetto diretto di a che compare nella (1), che rappresenta la componente "economica", sia quello indiretto di a attraverso la (2), che rappresenta la componente "identitaria". I due effetti possono avere lo stesso segno, ma possono avere anche segno contrario.

Si consideri l'esempio della divisione del lavoro in casa tra coniugi. Il modello economico tradizionale, basato sulla efficienza e sui costi economici comparati, predice che sarebbe razionale che un coniuge si specializzasse nel lavoro domestico e l'altro nel lavoro fuori casa o di mercato. Otterrebbero così un maggior rendimento congiunto, e una maggiore utilità individuale. Dunque l'equazione da massimizzare sarebbe la (1) senza la variabile I . Ma i dati e l'esperienza mostrano che la maggior quantità di lavoro domestico non ricade casualmente su un coniuge, ma quasi sistematicamente sulla donna. Se nella funzione di utilità di ciascun coniuge (1) si considera invece l'identità (I) come appartenenza al genere, allora si spiega un fatto presente in tutti i paesi e apparentemente inspiegabile. Infatti, il lavoro domestico entra nella (1) tra le diverse attività (a) con un rendimento netto *negativo*, riducendo pertanto l'utilità. Se però si considera anche il rendimento positivo di I , derivante dal riconoscimento sociale della famiglia tradizionale, peraltro oggi in via di superamento, allora la scelta del lavoro domestico da parte della donna può trovare una giustificazione.

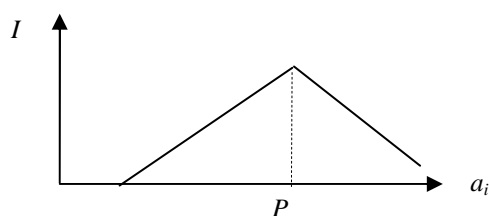
In generale, quindi, il paniere che massimizza l'utilità estesa (1) sarà quella della utilità convenzionale, funzione solo di a , ma "corretta" con la (2) per tenere conto del rendimento derivante dall'esprimere una certa identità. Se la correzione è piccola, ignorare I non implica un grave errore. Ma in taluni casi l'importanza di I è tale da modificare a drasticamente, in modo da provocare malessere materiale (quello diretto su U). Si pensi al caso del terrorista. Il suo ideale è la causa per la quale rischia la vita. Avvicinare il comportamento al suo ideale può diventare lesivo della sua incolumità fisica. Se si ignorasse I , il suo comportamento osservabile sarebbe incomprensibile secondo una logica razionale, mentre diventa comprensibile se si considera I .

Per chiarire meglio utilizziamo le equazioni (1) e (2), e diamone una rappresentazione grafica. Cominciamo con il grafico della (1) ignorando la (2), poi considereremo soltanto la (2), e infine ragioneremo sulla (1) combinata con la (2). La (1) senza la (2) dice come varia U al variare di a_i . Essendo i comportamenti soggetti a vincoli, di tempo, sforzo, reddito ecc., le azioni a_i daranno rendimenti prima crescenti, e poi decrescenti per il costo-opportunità che

aumenta al crescere di a_i , sopravanzando ad un certo punto i benefici di a_i . Esisterà quindi un massimo di U per un certo livello di a_i , denotato con a_i° , secondo una curva (vedi sotto) che parte da zero se a_i dovesse essere essenziale (cioè se occorre che sia $a_i > 0$ per avere $U > 0$), ed arriverà a zero quando a_i assorbe tutte le risorse (tempo, sforzo, ecc.) che sarebbero altrimenti necessarie per le altre a_j .



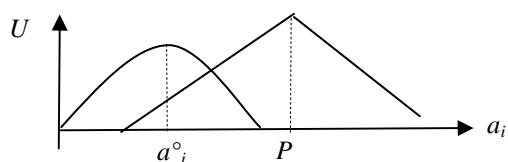
La equazione (2) ci dice che I sarà massimo quando $a_i = P$, per date categorie c . Quindi si può così rappresentare la relazione tra I e a_i :



Sostituendo la (2) nella (1) si ottiene:

$$(3) \quad U = U(a, I(c, -|a-P|))$$

In questo modo si mette in relazione a_i con U nella stessa equazione attraverso due canali: quello economico e quello identitario. La rappresentazione grafica sarebbe possibile se fosse nota l'importanza del primo canale e del secondo, vale a dire se la funzione U fosse esplicitata con parametri numerici. Però si può comunque ragionare con la combinazione dei due grafici appena visti:



Infatti, è già possibile dedurre dal grafico così combinato che il livello di a_i che massimizza U , pur non essendo precisamente determinato né rappresentato sul grafico, è sicuramente compreso nell'intervallo chiuso $[a_i^\circ, P]$. Dunque, considerare l'identità sociale delle persone può spostare i comportamenti. Tanto più la componente identitaria è importante, quanto più il livello di a_i che massimizza U sarà spostato a destra verso P . Ci potrebbero anche essere casi in cui la sola componente economica è negativa (in questo caso la curva a gobba si collocherebbe tutta sotto l'asse delle x), ma la combinazione con la componente identitaria rende l'opzione attraente perché U diventa positivo, nonostante molto spostato a sinistra di P .

Un aspetto chiave del modello è P , vale a dire le prescrizioni per un comportamento ideale secondo un modello sociale. Nel caso del lavoro domestico, il modello de "la donna in casa e il marito al lavoro" è ancora diffuso, anche se stanno emergendo anche altri modelli.

Ad esempio quello della donna emancipata che pianifica la sua vita decidendo prima il lavoro e poi la maternità.

Dunque le alternative di ciascuna categoria, ma anche le categorie stesse, possono cambiare e sorgere di nuove. In diversi casi le persone possono scegliere. Non il colore della pelle, ma la professione sì. In tal caso la scelta è in due tempi: prima quella che riguarda le categorie (c), a cui è associato P , poi i comportamenti (a). E' razionale che la scelta su c minimizzi lo scostamento di partenza $|a-P|$. Cambiare di genere, ad esempio, fissa per la persona uno scostamento alquanto elevato. Ma essendo P socialmente determinato e variabile, le persone possono sentirselo vicino o lontano. Non solo, ma P può essere anche manipolato dalla grande industria o da *leader* politici. La televisione in particolare ha un grande impatto nel proporre modelli sociali; a volte anche lo stile di gestione del potere ha un impatto di rilievo. Tuttavia, Akerlof e Kranton non applicano il principio di razionalità alla prima scelta, quella riguardante c , né studiano i mutamenti di P , che quindi rimane esogeno nel loro modello.

La massimizzazione dell'utilità – riconoscono Akerlof e Kranton – non deve essere necessariamente cosciente; anzi, la riduzione dello scostamento $|a-P|$ è un meccanismo psicologico di riduzione dell'ansia spesso di tipo inconscio, dunque tipicamente non-cognitivo. La forza delle prescrizioni P nell'indicare i comportamenti a è un effetto, secondo gli psicologi, della *identificazione* delle persone nei modelli sociali.

Il modello economico di Akerlof e Kranton può essere applicato a molti casi anche in questa versione semplificata. Ad esempio, è stato applicato alla scuola e sul posto di lavoro. Si pensi al fenomeno del bullismo nelle scuole. Recentemente è diventato un problema sociale, vale a dire si è formata una alternativa interna alla categoria dello studente con tanto di ideale e prescrizioni. Senza l'analisi dell'identità nel contesto sociale non sembrano facilmente spiegabili molti comportamenti che sono a rischio, per sé stessi oltreché per gli altri.

Akerlof e Kranton esaminano anche gli effetti di interazione sociale. La formazione di un comportamento ideale da imitare permette a colui che trova beneficio nel seguire tale comportamento di distinguersi dagli altri che seguono un diverso comportamento ideale, ad esempio perché tifano una squadra diversa o sono di un'altra religione. La contiguità sociale genera quindi esternalità negative tra gruppi diversi, come è il caso dei confronti fra tifoserie delle squadre avversarie. Akerlof e Kranton ricorrono spesso all'esempio dei soldati, che vengono motivati per spirito di corpo a dare il loro contributo ben oltre il beneficio materiale, ma che sono chiamati a gestire il conflitto tra parti avverse. Quindi, l'identità sociale può dare alle persone un beneficio particolare (riconoscimento, distinzione, ecc.), ma allo stesso tempo è fonte di confronti sociali o anche di conflitti sociali.

Una strategia adottata dalle istituzioni per far fronte a questi aspetti quando diventano particolarmente preoccupanti è quella di tentare una riduzione della distanza da P . Ad esempio, la disuguaglianza dei redditi polarizza i comportamenti su una P tipica dei ricchi, ed è noto che questo genera malessere sociale nei più poveri. Maggiore uguaglianza dei redditi potrebbe alleviare il fenomeno alla radice, in modo più efficace della repressione.

Un'altra strategia tipica emerge dall'analisi di Amartya Sen, il quale condivide con Akerlof e Kranton l'idea della identità come appartenenza a gruppi sociali, pur non condividendo l'impiego della funzione di utilità nella analisi del benessere. Sen argomenta che la ragione dovrebbe avere la sovranità nella scelta su c e quindi su P . Nel suo libro dal titolo significativo, *Reason before Identity*, fa il caso di molte donne nel mondo che rimangono vincolate nella loro realizzazione dalle tradizioni, spesso di origine religiosa. Rivendica che l'uso della ragionevolezza dovrebbe spingerle ad uscire dalla loro situazione di limitazioni, essendo ormai disponibili ben altri modelli sociali a cui ispirarsi. Nella

terminologia del modello, Sen sembra suggerire di abbandonare dei vecchi comportamenti P , ed uniformarsi a comportamenti P più moderni.

L'osservazione di Sen apre nuovamente il problema del ruolo della razionalità nelle scelte, rispetto alle spinte emotive e, direbbero Akerlof e Kranton, inconse. Il caso che Sen esamina è di conflitto rispetto ai due tipi di motivazione. Senza che pensiamo di risolvere qui questo problema, è sufficiente sottolineare il suggerimento derivante dal contributo di Sen. La forza dei modelli sociali è importante per spingere le persone nelle loro scelte su c . Dunque occorre fare attenzione, perché la razionalità 'locale', rappresentata da c e P nella (2), può non portare ad un grado soddisfacente di benessere, in quanto il modello sociale scelto in qualche modo, può costituire una trappola. Le politiche sociali non possono quindi ignorare come si formano c e P .

Il modello di Akerlof e Kranton, e la teoria della identità come appartenenza a gruppi sociali, mostra dei limiti evidenti, anche alla luce della osservazione di Sen. Partiamo dalla domanda che si pone Davis a commento di Akerlof e Kranton: "gli individui hanno anche caratteristiche specifiche proprie come individui oltre a quelle intese come caratteristiche di gruppo?". "In psicologia sociale – continua Davis – la identità personale è intesa, in contrasto con la identità sociale, come una identità dell'individuo distinta dagli altri. In filosofia, la identità personale è generalmente inquadrata senza riferimento alla identità sociale, e si occupa della questione di come un individuo può cambiare e rimanere lo stesso individuo".

Da queste considerazioni emerge il limite fondamentale del modello di Akerlof e Kranton rappresentato dalle (1) e (2), che potrà essere superato passando dalla identità come appartenenza, al capitale umano. Il limite è quello di spiegare solo parzialmente I , in quanto non viene spiegato come gli individui, oltre a scegliere c , generano proprie caratteristiche.

Il passaggio dal concetto di identità come appartenenza, attraverso il concetto di identità personale, alludendo al capitale umano, è chiaro nelle parole di Davis:

il concetto di identità personale [di Akerlof e Kranton] è quella di una collezione di stock di auto-immagini mantenute più o meno in quantità date attraverso un meccanismo di *feedback* di tipo termostatico. Questi stock non crescono attraverso investimenti, perché sono presi come dati dagli individui, e non sono quindi né trasformabili, né espandibili di numero dall'azione individuale.

In breve si può dire che in Akerlof e Kranton si parla di identità sociale, ma non di identità personale, mentre il capitale umano può essere inteso come la prospettiva dinamica della identità personale.

Box **Benessere e identità sul posto di lavoro**

Il modello di Akerlof e Kranton trova una interessante applicazione al caso del comportamento dei lavoratori dipendenti. Il modello tradizionale, infatti, rappresenta il problema della scelta del lavoratore come basata sullo scambio di ore di lavoro contro un compenso monetario orario. La motivazione a lavorare risiederebbe esclusivamente nei consumi che si possono acquistare con il reddito così guadagnato; anzi il tempo di lavoro entrerebbe nella funzione di utilità del lavoratore come disutilità. Invece, diverse indagini hanno mostrato che, per una crescente parte della popolazione, il lavoro costituisce una fonte di soddisfazione importante di per sé, ed in particolare, sembra che a dar soddisfazione sia essere dipendenti di una certa impresa per il suo prestigio sul mercato. Alla motivazione monetaria al lavoro si aggiunge così un'altra motivazione che viene chiamata *intrinseca*. Il modello di Akerlof e Kranton è in grado di dar conto di questa motivazione aggiuntiva, che consente di spiegare fatti altrimenti poco comprensibili.

Si consideri un unico comportamento del lavoratore, cioè lavorare, che però può essere graduato con due diversi livelli di impegno (*effort*): un alto impegno, denotato con e^A , ed un basso impegno, denotato con e^B (il simbolo e deriva dall'inglese *effort*). Corrispondentemente, tale impegno permette al lavoratore di guadagnare due diversi livelli di compenso monetario: y^A e y^B , rispettivamente.

La (1) può essere così riscritta:

$$(1') \quad U = \ln y - e + I$$

dove il vettore delle azioni a della (1) è costituito qui dal beneficio dovuto al reddito e dal costo dovuto all'impegno lavorativo. La forma additiva è adottata per pura semplicità, mentre la forma logaritmica del reddito è un modo per rappresentare il principio dell'utilità marginale decrescente del reddito. Si noti che l'impegno potrebbe semmai costituire un costo crescente, piuttosto che lineare, a causa dell'esaurirsi delle energie nel corso della giornata lavorativa. In tal caso, invece del coefficiente 1 di e , potrebbe essere e^2 .

La funzione dell'identità sia costituita da una costante (I_c), che garantisce un rendimento positivo dell'identità, e dal termine indicante lo scostamento dell'impegno effettivo del lavoratore rispetto a quello ideale (e^*). Si supponga che esistano due modelli sociali, e dunque due lavoratori ideali. Uno è quello di lavoratore diligente e leale all'impresa, e dunque molto dedito al lavoro (e^{N*}); l'altro è quello di opportunisto, il quale, non essendo direttamente controllato dal datore di lavoro, tende a poltrire e minimizzare il suo impegno (e^{O*}). Queste definizioni implicano che $e^{N*} > e^A > e^B > e^{O*}$. Si riscriva pertanto la (2):

$$(2') \quad I = I_c - t_c | e - e^* |$$

Si configurano dunque 4 possibilità, a seconda che il lavoratore prenda a modello uno dei due ideali di comportamento, ed a seconda che scelga di impegnarsi molto o no. Si rappresenti dapprima il modello tradizionale, che considera solo la motivazione economica (dunque con $I=0$):

$$U^A = \ln y^A - e^A$$

$$U^B = \ln y^B - e^B$$

Essendo $y^A > y^B$, $e^A > e^B$, allora potrà risultare $U^A > U^B$ o $U^A < U^B$ a seconda dei valore specifici delle 4 variabili. Questo significa che, dati i 4 livelli, y^A, y^B, e^A, e^B , dovremmo osservare che *tutti* i lavoratori preferiranno una delle due opzioni, cioè quella che procura un più elevato U . Quindi tutti i lavoratori si impegneranno o molto o poco.

Se invece si considerano anche le motivazioni intrinseche, allora, sostituendo la (2') nella (1'), si possono rappresentare i 4 casi:

$$(i) \quad U^{AN} = \ln y^A - e^A + I_c - t_c | e^A - e^{N*} |$$

$$(ii) \quad U^{BN} = \ln y^B - e^B + I_c - t_c | e^B - e^{N*} |$$

$$(iii) \quad U^{AO} = \ln y^A - e^A + I_c - t_c | e^A - e^{O*} |$$

$$(iv) \quad U^{BO} = \ln y^B - e^B + I_c - t_c | e^B - e^{O*} |$$

Per un livello di t_c sufficientemente elevato, si avrà $U^{AN} > U^{BN}$, e $U^{AO} < U^{BO}$. A parole, il lavoratore con ideale diligente, dunque con opzioni (i) e (ii), preferirà impegnarsi molto, mentre il lavoratore con ideale opportunisto, dunque con opzioni (iii) e (iv), preferirà impegnarsi poco. Osserviamo dunque comportamenti diversi a fronte di dati 4 livelli oggettivi, y^A, y^B, e^A, e^B , perché i lavoratori si ispirano, soggettivamente a diversi ideali. In particolare, traggono un rendimento psichico da I , che è aggiuntivo.

L'impresa preferirebbe avere lavoratori diligenti per svariati motivi, tra cui la possibilità di ridurre i costi di monitoraggio e controllo. Avrà dunque tutto l'interesse per spingere i lavoratori a sostituire l'ideale O con l'ideale N , attraverso iniziative volte a creare una lealtà aziendale, uno spirito di squadra, ecc. Oppure potrebbe eliminare la forma contrattuale (y^B, e^B), e tentare di reclutare lavoratori sul mercato che hanno comportamenti ispirati a e^{N*} . In tal caso, per i lavoratori dell'impresa, un più elevato livello remunerativo si accompagna ad una più elevata identità sociale.

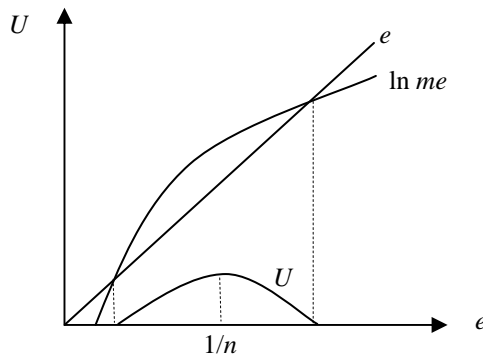
Un caso più generale può essere studiato non vincolando e a due livelli prefissati, ed esplicitando la relazione con y in modo molto semplice: $y=me$. La remunerazione è legata all'impegno attraverso il coefficiente positivo m , che è tipico dei lavori a cottimo. Quindi la (1) diventa:

$$(1'') \quad U = \ln me - ne + I$$

dove n è un coefficiente positivo che pesa il costo di impegnarsi e .

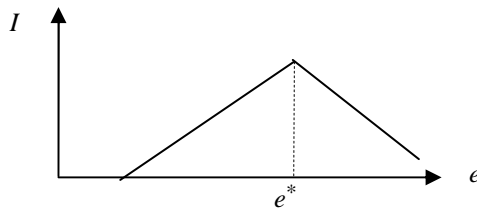
Da questa specificazione si vede bene l'effetto positivo dell'impegno attraverso la remunerazione, e l'effetto negativo per la fatica. Ma mentre la remunerazione viene goduta in modo meno che proporzionale, la fatica è lineare secondo il coefficiente n (come si diceva, dovrebbe crescere, piuttosto, in modo più che proporzionale). Consideriamo per un momento il caso convenzionale in cui $I=0$, e chiediamoci quale sia il livello ottimale di e , cioè il livello che massimizza U . Per rispondere dobbiamo calcolare il rendimento marginale netto, vale a dire

$\partial U / \partial e = 1/e - n$, e vedere se tocca un massimo, vale a dire porre questa derivata pari a zero. Si ottiene così $e=1/n$. La (1'') e le sue componenti possono essere così rappresentate nel caso in cui $I=0$:

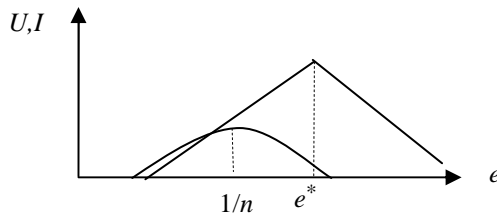


La curva a gobba è ottenuta sottraendo la semiretta dalla curva concava e crescente, come dice la (1'').

La (2'') può essere invece così rappresentata:



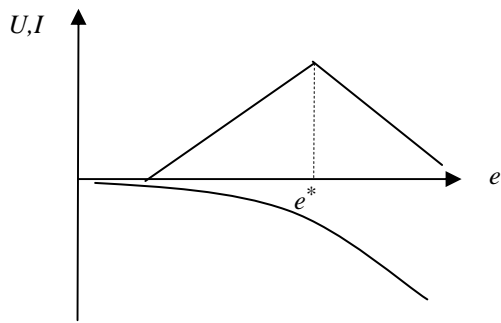
La combinazione dei due grafici nel caso del lavoratore ideale di tipo impegnato è il seguente:



Quindi, se il lavoratore badasse solo alla remunerazione, il suo impegno ottimale sarebbe $e=1/n$, se badasse soltanto all'identità sociale, sarebbe e^* . Se considera invece entrambe, allora il suo impegno si trova in posizione intermedia, cioè superiore in questo caso a $1/n$. Nel caso di lavoratore ideale di tipo fannullone, il grafico a cuspide sarebbe a sinistra di quello a gobba, e l'impegno ottimale sarebbe inferiore a $1/n$.

In conclusione, l'impresa che gode di un prestigio in modo da dare identità sociale ai suoi lavoratori è avvantaggiata, perché questi hanno una motivazione aggiuntiva per impegnarsi rispetto alla motivazione puramente economica. Quindi produrranno di più e meglio. In questo caso, l'impresa potrebbe produrre come le sue concorrenti, ma pagare di meno i lavoratori.

In questi casi, considerare l'identità ha modificato il livello dello sforzo effettivo scelto, che rimane però comunque positivo, anche se superiore o inferiore a quello che avremmo detto ignorando l'identità. Ma si dia il caso come quello rappresentato sotto.



In questo caso, il lavoratore trova insufficiente l'incentivo economico per lavorare, perché lo sforzo prevarrebbe e l'utilità sarebbe comunque negativa. La componente identitaria, se sufficientemente importante, può invece indurre il lavoratore a lavorare. Si pensi a quelle piccole attività economiche, come certi negozi o ristoranti, che non sono redditizi, ma che danno comunque una qualche soddisfazione ai proprietari. In questo caso, avremmo tratto delle deduzioni completamente sbagliate se avessimo ignorato l'identità.

Un altro esempio potrebbe essere quello del tifoso di calcio, per il quale la sua attività presso la tifoseria è solo costosa (disutilità), mentre la componente identitaria ne costituisce il motivo sostanziale.

Riferimenti bibliografici

I testi indicati per il corso sono:

- Becker G. (2000) *De gustibus*, Egea, Milano, capp. 1 e 6 (esclusa la appendice)^{oo}
- M. Pugno (2018) *Capitale umano e benessere*, DIPSE e CreaM, Università di Cassino (dispensa disponibile on-line su richiesta al docente).

Inoltre, sono obbligatori uno o due testi a scelta fra quelli che verranno indicati nel corso delle lezioni e/o al termine di queste dispense. Poiché non tutti i testi richiedono lo stesso impegno, lo studente può scegliere liberamente i testi purché la somma delle stelle (*), che indica quanto la lettura è impegnativa, sia 6 o più di 6.

Lecture di complemento del par. I.1

- Kahneman D, La felicità oggettiva, in Bruni L. e P.L. Porta (2004) (a cura di) *Felicità ed Economia*, Guerini, Milano, pagg.75-113^{oo} (*****)
- Ryan, R. M., Huta, V., & Deci, E. L. (2008). Living well: A Self-determination theory perspective on eudaimonia. *Journal of Happiness Studies*, 9, 139-170 (****)
- http://www.selfdeterminationtheory.org/SDT/documents/2008_RyanHutaDeci_LivingWell_JOHS.pdf
- Pugno, M. (2012). L'economia della felicità. In P. Della Posta (a cura di) *Crisi economica e crisi delle teorie economiche* Liguori, Napoli, pagg. 133-161 ^{oo} (*****)

Lecture di complemento del par. I.2

- Akerlof G e R Kranton (2005) Identity and economic organizations, *Journal of Economic Perspectives*, 19, 9-32 (escluso il paragrafo "Identity and Workgroups")^{oooo} (****)
- <http://public.econ.duke.edu/~rek8/identityandtheeconomicsoforganizations.pdf>
- Sen A (2000) La ragione prima dell'identità, in *La ricchezza della ragione*, Mulino, Bologna^{oooo} (**)

(Seguiranno altre lecture)

^{oo} Il testo è presente in biblioteca.

^{oooo} Testo è scaricabile dalla rete. Può essere richiesto eventualmente al docente.