

**Capitale umano  
e benessere**

Maurizio Pugno

Dispense per il corso di  
*Economia del capitale umano (6 cfu)*  
Anno accademico 2022/2023

Dipartimento di Economia e Giurisprudenza  
Università degli Studi di Cassino e Lazio Meridionale

## Indice

Introduzione

Capitale umano: una introduzione

*1. L'estensione della funzione di utilità e rendimento psichico*

*Box: Concetti e misure di benessere*

*2. L'estensione della funzione di utilità alla identità (modello di Akerlof)*

*Box: Benessere e identità sul posto di lavoro*

*3. L'accumulo razionale del capitale umano (modello di Becker)*

*4. Lo sviluppo cognitivo e non-cognitivo del capitale umano*

*Box: Caratteristiche personali variabili, ambiente familiare e capitale umano*

*5. Capitale umano e dipendenza dannosa (modello di Becker)*

*6. Capitale umano, dipendenza dannosa e miopia*

*Box: Sconto esponenziale e coerenza temporale*

*Box: Sconto iperbolico ed incoerenza temporale*

*7. La dipendenza dannosa di massa e le sue origini*

*Box: Il sovra-consumo di beni di comfort*

*8. Il benessere è crescita del capitale umano*

Le politiche

Capitale umano, benessere e crescita economica

Riferimenti bibliografici

Figure

## Introduzione

Questi appunti hanno scopi puramente didattici, perché intendono fornire, in modo semplice e piano, un quadro teorico d'insieme di una letteratura molto variegata che ruota attorno al ruolo del capitale umano nel benessere delle persone. E' vero che la letteratura economica sul capitale umano si occupa in buona parte del rendimento dell'istruzione (e del *training* sul posto di lavoro), il quale è un argomento relativamente specifico. Tuttavia, il concetto di capitale umano, inteso come stock di conoscenze possedute dalle persone che influenzano le loro scelte e il loro benessere presente e futuro, è decisamente più ampio e vario. Basta pensare all'importanza di quelle che Heckman, premio Nobel per l'economia nel 2000, chiama abilità non-cognitive, come la pazienza, la scrupolosità, l'apertura alle nuove occasioni, ecc., che sono plasmate dall'esperienza delle persone a partire dalla loro infanzia. Oppure si può richiamare l'importanza di quella poco desiderabile competenza che ha il dipendente da droghe (o dal gioco), come ci ha fatto vedere Becker, premio Nobel per l'economia nel 1992. Oppure ancora l'importanza di esprimere la propria identità adottando una certa linea di condotta e acquistando certi prodotti, come ci ha fatto vedere Akerlof, premio Nobel per l'economia nel 2001. Ulteriori sviluppi del concetto di capitale umano si sono avuti nel contesto macroeconomico, osservando gli effetti aggregati del capitale umano sulla crescita e sull'efficienza del sistema.

Questa letteratura, pur attingendo ad altre discipline come la psicologia e la sociologia, mantiene la teoria economica della scelta razionale come l'approccio metodologico di riferimento. In tal modo, il concetto di capitale umano consente di affrontare diversi temi riguardanti la capacità delle persone di influenzare il benessere, materiale e non materiale, per mezzo della gestione della propria conoscenza sulle cose, su di sé e sugli altri. Il tipico problema è quello della scelta sulla carriera di studi in vista di un buon reddito futuro, o quello di finanziare il sistema scolastico per assicurare la futura crescita economica. Ma un problema non meno importante è quello riguardante la scelta tra quei consumi che possono ampliare la conoscenza e stimolare gli interessi delle persone, oppure i consumi fini a sé stessi, con la possibile conseguenza di non riuscire a sottrarsi alla rincorsa dei consumi.

L'uso della teoria economica della scelta razionale con conseguenze sul futuro implica il metodo di ottimizzazione intertemporale. Al fine di mantenere una esposizione semplice ed essenziale, questi appunti fanno un uso limitato della formalizzazione, e propongono un modello-base che mantiene le caratteristiche essenziali di quello di Becker, e lo estende opportunamente discutendo di altri modelli successivi. In tal modo si intende catturare le argomentazioni e i risultati dei principali studi presenti nella letteratura, e facilitare il loro confronto. Chi fosse interessato alle formalizzazioni più generali verrà rinviato ai testi originali.

Questi appunti, dunque, forniranno un quadro teorico d'insieme, e si concentrano sui contributi della letteratura che hanno affrontato il ruolo del capitale umano nel benessere delle persone. L'organizzazione è la seguente. Un paragrafo introduttivo è dedicato al concetto di capitale umano in generale, e nel suo ruolo di procurare benessere alle persone, inserendo in particolare il capitale umano e nella loro funzione di utilità. Dopo aver chiarito il significato e le implicazioni di una funzione di utilità così estesa (par. 1), viene affrontato il modello di Akerlof sulla identità come capitale umano (par. 2), il modello di Becker sulla accumulazione del capitale umano, in cui è presente la previsione dei suoi effetti benefici (par. 3), l'approfondimento di Heckman sulla funzione di accumulazione (par. 4), la versione del modello di Becker rivolta a spiegare la dipendenza dannosa da certi consumi (par. 5), l'approfondimento sul caso di scarsa previsione di questi effetti (par. 6), il caso della dipendenza di massa e le sue origini nella vita delle persone (par. 7), e, per finire, il concetto di benessere che emerge da questa analisi (par. 8). A mo' di conclusione, due paragrafi sono

dedicati alle implicazioni di questa analisi sugli interventi di politica economica e sociale, e all'importanza del capitale umano, per la produzione e la crescita economica. All'interno dei diversi paragrafi si farà uso di box per mostrare esempi che contengono anche qualche approfondimento chiarificatore.

## Capitale umano: una introduzione

Una definizione estesa di capitale umano è la seguente. *Il capitale umano è la quantità di quelle conoscenze, abilità e competenze di tipo cognitivo (cioè verbalizzabile) e non-cognitivo (o socio-emotivo), che riguardano la realtà materiale e umana, e che appartengono alle persone, come singoli o come gruppo, in un dato momento del tempo.*

Le conoscenze indicano il risultato dell'integrazione di informazioni nuove, attraverso l'apprendimento, con quelle acquisite, per formare nozioni, concetti, relazioni. Sono soprattutto teoriche. Le abilità indicano le capacità di applicare le conoscenze a casi pratici noti, solitamente entro il contesto dell'apprendimento (a scuola, ad esempio). Le competenze indicano la comprovata capacità di usare conoscenze e abilità in contesti nuovi, spesso in ambito professionale.

Il capitale umano è essenziale per il benessere materiale e non materiale delle persone. Nel corso del tempo il capitale umano può essere aumentato o diminuito, dalla singola persona o per interazione tra le persone, in modo intenzionale o non intenzionale.

La versione tradizionale di capitale umano è molto più ristretta. Essa esclude tutto ciò che non è cognitivo, ma è misurabile con gli anni di istruzione, ed è esclusivamente orientata ad aumentare la produzione.

Il capitale umano, che è dunque uno stock<sup>1</sup>, influenza il benessere delle persone in due modi. Il modo più studiato è quello riconducibile al maggior reddito che il capitale umano permette di ottenere. Per spiegare questa affermazione è opportuno ricorrere a un po' di formalizzazione come generalmente si usa in economia.

Il capitale umano è un fattore che entra nella produzione di beni e servizi, vale a dire:

$$Y = F(H, K, l)$$

dove  $Y$  è la produzione,  $F$  è la funzione della produzione (di un'impresa o di un paese),  $H$  è il capitale umano,  $K$  è il capitale fisico (stock) e con  $l$  si indicano le ore di lavoro (flusso). Inserito in questa funzione, il capitale umano è remunerato per il suo contributo alla produzione, che è usualmente calcolato (vale a dire assumendo concorrenza perfetta) come l'aumento (del valore) della produzione dovuto ad un aumento di  $H$ , a parità degli altri fattori della produzione. Vale a dire, nel continuo:

$$\partial Y / \partial H = r$$

dove  $r$  è la remunerazione marginale o rendimento del capitale umano nella produzione. Una misura molto grossolana può essere l'incremento di remunerazione che un lavoratore ottiene se da diplomato diventa laureato. Questa remunerazione entra nella definizione del vincolo di bilancio del consumatore:

$$Y = l \bar{w} r + \text{redditi non da lavoro} = p_A A + p_B B + \dots$$

dove  $\bar{w}$  è il remunerazione del lavoro semplice (vale a dire privo di istruzione) per unità di lavoro (per ora lavorata),  $p_A$  è il prezzo (in unità monetaria) del bene  $A$  (in unità fisiche), e così per gli altri beni. Quindi  $r$  funziona come un indice che qualifica la remunerazione del lavoro. Tanto più alto è l'indice, quanto è alta la retribuzione del lavoratore, quanto più si allenta il vincolo di bilancio, e possono essere acquistati più beni. La utilità estratta dal consumatore da questi beni è rappresentata dalla funzione d'utilità ( $U$ ):

$$U = U(A, B, \dots).$$

L'aumento del capitale umano avviene per una esperienza pregressa che sviluppa facoltà umane di tipo cognitivo come l'istruzione ( $I$ ), che può essere misurato in tempo di studio. Vale a dire:

$$\partial H / \partial t = f(I)$$

---

<sup>1</sup> Si dice che una variabile è di 'stock' quando è misurabile in un momento del tempo, mentre quando è misurabile su un arco temporale, si dice che la variabile è di 'flusso'.

dove la  $f$ , detta ‘funzione di accumulazione del capitale umano’, è una funzione positiva (come la  $F$  e la  $U$ ). Maggiore è il tempo dedicato allo studio, maggiore è l’aumento di capitale umano. Diversamente dalle altre due, che sono statiche, è una funzione dinamica.

Tuttavia,  $I$  deve essere sottratto a qualche altra attività, come il lavoro o come il tempo libero. Vale a dire:

$$T = l + I + \text{tempo libero}$$

dove  $T$  è il totale del tempo che si ha a disposizione (come frazione della propria vita, ad esempio età scolare). Quindi il consumatore si trova ad affrontare il problema di ripartire il tempo  $T$  fra le due componenti,  $l$  e  $I$  (il tempo libero è limitatamente comprimibile) a seconda che preferisca lavorare subito ma ricevere una remunerazione relativamente bassa o ricevere una remunerazione più alta, ma dovendo prima istruirsi per aumentare il proprio capitale umano.

Questo è il modo convenzionale con cui viene impostato il problema dell’investimento in capitale umano. E’ un modo restrittivo, anzitutto perché concentrato sull’istruzione, mentre il capitale umano può essere acquisito anche con altre esperienze (l’esempio incontrovertibile è quello del gioco nell’età prescolare). In secondo luogo l’utilità  $U$  appare legata soltanto ai beni, mentre può essere anche ottenuta quando si acquisisce capitale umano (come quando i bambini imparano giocando).

Per descrivere questo secondo modo allargato occorre introdurre due modifiche. Anzitutto,  $I$  deve includere tutte le attività che formano il capitale umano, e non solo l’istruzione. Ad esempio, la stessa esperienza lavorativa è molto formativa. Dunque sarebbe più opportuno distinguere semplicemente  $T$  in  $I$  e non- $I$ . Nel tempo residuale non- $I$  rientra il tempo dedicato al mantenimento in efficienza dell’organismo umano, come il riposo mentale e fisico, la assunzione di calorie, liquidi, eventualmente medicine, ecc. Oppure altre attività in cui non si impara molto, come i lavori ripetitivi e il tempo dedicato semplicemente a rilassarsi. In secondo luogo, la funzione di utilità deve considerare anche il ruolo benefico del capitale umano e della sua acquisizione. Dentro la  $U$  si dovrebbe quindi introdurre la  $I$  o/e la  $H$ . Ad esempio è stato accertato che le persone istruite, pur a parità di reddito, godono di una migliore salute, che è una componente di  $U$ .

In questo modo, si aggiunge l’effetto del capitale umano che entra direttamente dentro la funzione di utilità, all’effetto indiretto considerato prima, che passava attraverso la funzione di produzione.

Lo studio di questo modo allargato è stato ostacolato dalla difficoltà di misurare  $\partial U/\partial H$  e  $\partial U/\partial I$ . Infatti, mentre l’effetto del reddito sull’utilità appare logicamente scontato (tutt’oggi diciamo spesso ‘benessere’ per indicare il benessere economico), l’effetto del capitale umano o di esperienze diverse dall’istruzione richiede una esplicita indagine di cosa è  $U$  (benessere psicologico?) e di come si misura. Ad esempio, a volte si parla di  $\partial U/\partial I$  come rendimento psichico, che, ovviamente, è più difficile da definire di un rendimento monetario. Di questo si discuterà nei prossimi paragrafi.

Il rendimento del capitale umano di una persona può essere appropriato dalla persona stessa o andare a beneficio delle altre persone della società, oppure entrambe le cose. Ad esempio, la qualifica di laureato può dar luogo ad uno stipendio più elevato per il lavoro specializzato svolto. Ma se viene svolto in squadra, i collaboratori possono acquisire competenze che potrebbero non essere riconosciute nella paga del laureato. In tal caso si parla di esternalità positive, ed il rendimento individuale è inferiore al rendimento sociale che si può ottenere.

## 1. L'estensione della funzione di utilità e il rendimento psichico

Lo studio del ruolo del capitale umano nel modificare il benessere materiale e non materiale di una persona implica affrontare il problema della definizione di benessere, e, dal punto di vista dell'economista, implica trovare una specificazione della *funzione di utilità* adeguata per questo studio. Un requisito richiesto dall'economista alla definizione di benessere per essere utilizzata come *variabile dipendente* della funzione di utilità è quello della misurabilità. Questo requisito implica, ma non necessariamente, una proprietà desiderabile, quello della osservabilità. Una scorciatoia che garantisce sia la misurabilità, sia la osservabilità è quella della materialità (o tangibilità) del benessere. Si tratta di una scorciatoia perché il benessere materiale non è l'unica fonte di benessere, né garantisce che suoi incrementi si riflettano in incrementi del benessere non-materiale. Nonostante questo, sia tra gli economisti, sia nel linguaggio comune, ci si riferisce al benessere materiale assumendo che rifletta bene il benessere complessivo. Tuttavia, non sempre questa assunzione è corretta.

Analogamente, le variabili usate per spiegare il benessere attraverso la funzione di utilità (dette *variabili esplicative o argomenti*) dovrebbero essere misurabili, è opportuno che siano osservabili, è comodo che siano costituite da beni materiali. Tuttavia, le proprietà richieste alle variabili esplicative per poter essere utilizzate nella funzione di utilità sono meno stringenti. E' infatti necessario e sufficiente il solo requisito della misurabilità, perché quello che interessa all'economista è il rendimento, vale a dire il benessere che una persona potrebbe ottenere se utilizzasse una certa quantità di un argomento. Com'è noto dalle nozioni di microeconomia, interessa particolarmente il rendimento marginale o utilità marginale rispetto ad una variabile esplicativa, al fine di determinare la scelta ottimale tra le variabili del paniere. Quindi ancora una volta si rinvia alle proprietà del benessere.

In tal modo, è d'uso comune includere tra le variabili esplicative non solo i beni e i servizi acquistabili sul mercato, ma anche il tempo libero, nonché, in molti casi, generiche attività. Il modo più usato dagli economisti per rendere tangibile il rendimento è quello del costo-opportunità rispetto alla migliore variabile che può essere sostituita, e che solitamente si riferisce ad un prodotto di mercato (incluso il tempo di lavoro). Il tipico esempio riguarda la valutazione del rendimento del tempo libero, che viene valutato dal reddito che si sarebbe guadagnato se invece quel tempo fosse stato impiegato per lavorare.

Gli economisti dunque sono mal disposti ad utilizzare variabili che non abbiano rendimenti tangibili o immediatamente rapportabili a prodotti di mercato. Il capitale umano, definito come lo stock di conoscenze di una o più persone, è certamente una di queste variabili. Questo spiega il fatto che il capitale umano è stato utilizzato nella letteratura economica solo recentemente, e che il suo uso principale è nell'analisi del rendimento diretto sul mercato, vale dire come variabile esplicativa della funzione di produzione.

Tuttavia, l'utilizzo del capitale umano nella funzione di utilità ha permesso di spiegare vari fenomeni altrimenti inspiegabili. Diversi comportamenti delle persone, infatti, non sembrano essere riconducibili unicamente al proprio tornaconto economico. Questo ha avuto due effetti nella disciplina. Da un lato, s'è accettata una definizione di 'rendimento psichico' del capitale umano anche se intangibile e solo lontanamente rapportabile al reddito e ai prodotti di mercato. Dall'altro lato, lo studio del concetto di benessere ha avuto un nuovo impulso.

Il resto di questo paragrafo si soffermerà dunque sul concetto di benessere, tenendo a mente che il rendimento del capitale umano dovrà essere valutato appunto in termini di benessere. Questo concetto, ed il suo aspetto operativo nella funzione di utilità, ha attratto l'interesse di molti economisti, anche molto autorevoli, ed ha allargato il campo di indagine della disciplina, in particolare alla psicologia. In queste pagine, e nelle successive, incontreremo infatti i nomi di 6 Premi Nobel per l'economia che hanno contribuito a questo

argomento, tra cui uno psicologo di formazione.<sup>2</sup> Senza contare che con il termine ‘benessere’ in economia si intende anche il benessere sociale che riguarda l’equità distributiva e le politiche connesse, e che viene comunemente chiamato *welfare*. Di quest’ultimo non si farà alcun cenno, essendo materia di un altro corso, ma l’attenzione sarà limitata a quello che potrebbe essere chiamato, in analogia al termine inglese *well-being*, con ben-essere.

Nei corsi di Storia del pensiero economico si racconta che lo studio dell’utilità è avvenuto seguendo due scuole, quella dell’utilitarismo di Bentham, tipico dell’800, e quella dell’ordinalismo di Pareto e Hicks, tipico del ‘900. Nelle rassegne sulla recente ‘economia della felicità’ si racconta che lo studio della felicità è avvenuto seguendo due scuole dell’antica Grecia, quella dell’*edonismo* risalente a Epicuro (o più correttamente ad Aristippo), e quella dell’*eudaimonia*, risalente ad Aristotele. Sia nello studio dell’utilità, sia in quello della felicità, una questione che ha animato il dibattito è il carattere soggettivo o oggettivo che dovrebbe avere la valutazione della utilità o felicità (*well-being*). Qui non si ripercorreranno in dettaglio tutte queste questioni, ma si prenderà il contributo dell’analisi del capitale umano come occasione per rivedere, in modo semplificato, le diverse articolazioni del dibattito sul benessere sotto una nuova prospettiva.

L’utilitarismo di Bentham considerava l’utilità in senso *cardinale*, cioè misurabile in termini assoluti, nell’idea che riguardasse una percezione del corpo a seguito dell’uso o consumo di un bene. L’utilità in tal senso doveva essere la guida per le scelte individuali, e quindi necessitava di introspezione. La valutazione dell’utilità era dunque *soggettiva*. Si osservi che l’esperienza passata del consumo del bene sta alla base della scelta per una esperienza futura.

Recentemente, Kahneman ha rivalutato il concetto di utilità cardinale come misura del benessere di una persona, forse in seguito alla possibilità di osservare l’attività cerebrale con strumenti moderni. Infatti, considerando che la percezione del corpo è un fenomeno osservabile o accertabile, almeno in laboratorio, Kahneman sostiene, in contrapposizione a Bentham, che la valutazione della utilità possa essere *oggettiva*, benché riferibile al soggetto, cioè variabile da persona a persona, almeno in una certa misura.

La distinzione tra l’utilità che il soggetto dice di percepire e quella osservata dall’esterno diventa rilevante per le conseguenze quando le due utilità non coincidono. Infatti, le decisioni vengono prese sulla base dell’utilità percepita, ma questa può essere distorta rispetto a quella oggettiva, cosicché la persona si ritrova ad aver preso una decisione che non massimizza la sua utilità che poi andrà effettivamente a sperimentare.

Più precisamente, Kahneman distingue anzitutto tra ‘utilità momentanea’, che è quella osservabile dal soggetto e dall’esterno in un dato momento, ‘utilità esperienziale’, che è quella che aggrega tutti i momenti di un’esperienza, e ‘utilità decisionale’, che è quella su cui la persona prende una decisione per il futuro. Kahneman sostiene poi che l’utilità decisionale si basa sul ricordo di quella esperienziale, e che questo ricordo è una percezione distorta dell’utilità esperienziale, che era oggettivamente osservabile. In particolare, sembra che le persone facciano una sintesi dell’esperienza vissuta (ad esempio la festa di compleanno di un amico) ricordando ‘solo’ il momento più significativo (ad esempio quando si scartano i regali), e quello conclusivo (i saluti). Si ‘dimenticano’ invece gli altri momenti (che magari sono di noia). La decisione che ne segue non sarà quindi ottimale (si tornerà alla festa rimanendo ‘sorpresi’ dei momenti di noia).

Kahneman e le ricerche sugli errori di percezione, di memoria, e di previsione hanno così messo in luce un fatto importante: che le scelte umane, anche quelle prese sistematicamente, possono *non* essere razionali, cioè massimizzanti il benessere. Vale a dire,

---

<sup>2</sup> Si tratta di Akerlof [2001], Becker [1992], Harsanyi [1994], Heckman [2000], Kahneman [2002], Sen [1998]. Tra parentesi quadre è indicata la data di conferimento del premio Nobel.



le persone possono trovarsi ad aver fatto ripetutamente scelte di cui dopo si pentono. Queste ricerche costituiscono la cosiddetta 'economia comportamentale', che tenta di costruire una nuova teoria studiando il tipo e il segno delle distorsioni, per poter spiegare una quantità maggiore di fenomeni e fare previsioni. La teoria del capitale umano rientra in parte in questa ricerca.

Utilitarismo vecchio (soggettivo) e nuovo (oggettivo) sembrano quindi poter rientrare nel filone filosofico dell'edonismo. In realtà, l'edonismo è stato spesso letto come quel principio che suggerisce di lasciarsi guidare dal corpo e dalle spinte che ne provengono, tipicamente le emozioni, quando si devono prendere delle decisioni. In passato, questo ha animato il dibattito in campo filosofico sulla contrapposizione tra 'passioni e ragione'. Recentemente il dibattito si è spostato tra coloro (spesso neuroscienziati) che ritengono che le emozioni siano indispensabili nel prendere le decisioni, anche quelle apparentemente più razionali, e coloro (spesso economisti) che ritengono invece che le emozioni distorcono le scelte rispetto a quelle che avrebbero dato loro il maggior benessere. Il caso preferito dagli economisti su tale questione riguarda le scelte intertemporali. La spinta emotiva sarebbe miope mentre il calcolo razionale sarebbe previdente. Come si vedrà, il capitale umano implica una scelta intertemporale, e la questione è quindi di grande interesse.

L'edonismo si concentra sul benessere, che viene studiato come reazione corporea agli stimoli esterni, con, in particolare, una elaborazione del cervello che assegna una valutazione di piacere/dispiacere (edonica) allo stimolo. L'edonismo si concentra dunque sul lato sinistro della equazione  $U = U(\dots)$ , per chiedersi poi quali stimoli sul lato destro si associano meglio a  $U$ . Dunque il fine è  $U$ , che deve infatti essere massimizzato, e gli argomenti tra parentesi sono i mezzi per conseguire  $U$ .

All'utilitarismo, nell'ambito dell'economia, si contrappone l'ordinalismo, secondo cui, per prendere scelte ottimali, è sufficiente conoscere le preferenze tra opzioni alternative, vale a dire l'utilità di una opzione relativamente all'altra. La coerenza che devono avere le preferenze (ad es. la proprietà transitiva secondo la quale se preferisco A a B, e B a C, allora non posso preferire C ad A) fornisce già dei principi che possono spiegare la elasticità negativa della domanda senza richiedere la introspezione o una misura cardinale. Questo approccio è quindi potente e diffuso, e viene usualmente insegnato nei corsi di microeconomia.

Ma l'ordinalismo si è spinto anche oltre con l'approccio delle 'preferenze rivelate'. Questo approccio sostiene che le preferenze possono essere inferite dall'economista osservando le scelte effettuate delle persone, ed assumendo che siano razionali. In tal modo, non è ovviamente necessaria alcuna introspezione, la valutazione dell'utilità è oggettiva perché osservabile dalle scelte compiute. Non c'è possibilità d'errore per costruzione, e "tutto è bene ciò che è scelto".

L'ordinalismo e l'approccio delle 'preferenze rivelate' non sono quindi interessate allo studio e alla valutazione del benessere perché questo è supposto come derivato dalle scelte stesse. La funzione di utilità potrebbe non essere neppure usata perché le scelte osservabili rivelerebbero implicitamente le preferenze. Se vengono venduti molti biglietti di un concerto, questo implicherebbe che quel concerto piace, molti sarebbero contenti ad andarci, e non si pentirebbero di esserci andati.

Inoltre, con l'ordinalismo e l'approccio delle 'preferenze rivelate' il campo esplicativo della teoria si è andato restringendo alle scelte 'locali', cioè alle scelte che, presa una per volta, riguardano un ambito molto ristretto della vita di una persona. Ad esempio quando andiamo a fare la spesa al supermercato. L'originario utilitarismo di Bentham invece aveva l'ampio orizzonte di perseguire la ricerca della felicità degli esseri umani. Ma un insieme di scelte razionali 'locali' non garantisce di condurre le persone al benessere.

Un modo per allargare il campo di scelta è riconoscere la limitatezza delle informazioni a disposizione di ciascuna persona. Harsany distingue tra preferenze 'effettive' (o idiosincratice), che possono essere osservate (o, meglio, inferite), e le preferenze 'informate', che sono le preferenze che le persone potrebbero avere se avessero a disposizione tutte le informazioni necessarie sulle opzioni tra cui devono scegliere. La massimizzazione operata solitamente dalle persone, è quindi una massimizzazione locale perché basata sulle preferenze effettive. Risultati migliori potrebbero essere ottenuti con un ampliamento delle informazioni. Il processo di acquisizione delle informazioni è quindi importante, e, come si vedrà, riguarderà anche il capitale umano, che potrebbe essere misurato dalla quantità delle informazioni possedute da una persona.

Un approccio più radicale per ampliare il campo di scelta e puntare ad un livello assoluto di benessere è quello che indaga "cosa rende felici le persone" per proporre una funzione di utilità estesa ai nuovi argomenti che sono rilevanti anche se intangibili. Si tratta, in altri termini, di partire dal lato destro della funzione  $U = U(\dots)$ , per spiegare il lato sinistro.

Questo approccio è tutt'altro che unitario. Semplificando, si possono distinguere due sottoapprocci a seconda della ispirazione filosofica oppure psicologica. L'intento iniziale comune è quello di stilare una lista di argomenti che possano spiegare il benessere complessivo di qualsiasi persona. Ad esempio, Harsany propone, partendo dal filosofo Parfit, la seguente lista: "comfort materiale; sicurezza fisica; libertà di controllare la propria vita; un lavoro adatto alla nostre capacità e interessi; relazioni personali profonde nell'amore, nel matrimonio, nell'amicizia; avere bambini ed essere un buon genitore; capire meglio il mondo e il nostro posto nel mondo; gioire della bellezza nella natura e nell'arte; avere un riconoscimento di qualche tipo; e conformare il nostro comportamento a valori morali". Una funzione di utilità che comprendesse questi argomenti potrebbe essere detta 'universale' (o funzione di 'metapreferenze'). Il problema è renderla operativa.

Sen e la filosofa Nussbaum compiono un passo operativo interessante, pur non specificando una funzione di utilità tradizionale. Essi infatti introducono i concetti di 'funzionamenti' delle persone, secondo cui queste sono effettivamente in grado o no di apprezzare le caratteristiche dei beni che hanno scelto, e di 'capacitazioni' delle persone, secondo cui queste sono in grado o no di apprezzare le caratteristiche dei beni che potrebbero scegliere. Per 'apprezzare' si intende avere preventivamente accesso ai beni, conoscere le loro caratteristiche, e saperli poi valutare per poterli confrontare con quelli che si hanno già a disposizione. Se ad esempio una persona soffre di scarso assorbimento intestinale, è impedito in un funzionamento. Se un'altra persona gode di libertà religiosa, può decidere se digiunare o no, avendo sufficiente capacitazione. Nella funzione di utilità, dunque, potrebbero essere introdotti, oltre ai beni, anche i funzionamenti e le capacitazioni che rendono i beni fruibili. Come conseguenza operativa, si argomenta che il benessere di un paese non può essere valutato solo sulla base del reddito procapite, ma anche dalla capacità di utilizzarlo per il proprio benessere, e dunque dallo stato di salute della popolazione, dalla speranza di vita alla nascita, dalla possibilità di esercitare diritti civili ecc.. Poiché tutto questo è misurabile oggettivamente, sono sufficienti per descrivere il benessere, e non è necessario misurare il benessere in quanto tale, meno che mai con misure soggettive. Sen è scettico sulla possibilità di una misura soggettiva che sia affidabile perché – così sostiene – sono alterate dall'adattamento alle condizioni oggettive. Anche un indigente si può fare una ragione del suo stato e dichiarare un buon livello di felicità. Occorre quindi una valutazione distaccata, razionale, e quindi possibilmente fatta da terzi.

L'analisi di Sen e Nussbaum è interessante per le implicazioni di politiche economiche e sociali, specie nei paesi in via di sviluppo. Tuttavia, non aiuta molto a capire come le persone scelgono per il proprio benessere.

Il sottoapproccio psicologico al benessere è più pragmatico. Sulla base di indagini sul campo ed in laboratorio, un gruppo di psicologi guidati da Deci e Ryan ha selezionato i bisogni psicologici fondamentali (bpf), la cui soddisfazione è condizione necessaria e sufficiente per ottenere il benessere. In modo parsimonioso sono stati individuati tre bisogni psicologici fondamentali: il bisogno di autonomia, vale a dire della sensazione che l'iniziativa delle azioni intraprese parte dal proprio interno senza coercizioni esterne; il bisogno di competenza, vale a dire della sensazione che le proprie azioni hanno efficacia sul mondo esterno e su sé stessi; il bisogno di relazionarsi agli altri, sapendo comprenderli nei loro bisogni e rispondere adeguatamente.

Deci e Ryan sono in grado di dettagliare, con evidenze empiriche, quali sono le conseguenze positive della soddisfazione dei bpf sul benessere. Hanno accertato infatti che le conseguenze si estendono dal benessere psicologico all'aumento della vitalità come energia per perseguire i propri obiettivi, all'aumento della capacità di dare un significato ultimo ai propri obiettivi, al benessere fisico, in termini di riduzione dei sintomi patologici e di allungamento della vita.

Ma neppure Deci e Ryan offrono una teoria della scelta, secondo la quale le persone saprebbero cosa scegliere di fare per soddisfare i bpf. In altre parole, Deci e Ryan non indicano cosa inserire nella funzione di utilità, che invece interesserebbe molto gli economisti. Infatti, secondo Deci e Ryan, non sono i beni in sé che soddisfano o non soddisfano i bpf, ma le motivazioni con cui si utilizzano i beni. Sostengono che una guida utile, ma non sufficiente, per fare le scelte che soddisfano i bpf è costituita dalle 'motivazioni intrinseche'. Una motivazione per scegliere una opzione è detta intrinseca quando lo stesso perseguimento della opzione dà benessere. Ad esempio, mentre è una motivazione estrinseca quella di scegliere un lavoro con il solo obiettivo di avere una paga per poter consumare, la motivazione diventa intrinseca se è il lavoro stesso che dà soddisfazione.

Entrambi i sottoapprocci al benessere, quello filosofico e quello psicologico, possono essere fatti rientrare nell'approccio dell'*eudaimonia*, secondo cui andrebbero perseguiti quei fattori che, come conseguenza non intenzionalmente cercata, concorrono alla felicità. L'*eudaimonia* si contrappone all'edonismo non tanto per la definizione dello stato psicofisico di benessere che può essere eventualmente raggiunto, quanto per il fuoco dell'analisi: l'edonismo è focalizzato sull'esito, sulla misurazione del benessere e sulla prescrizione di perseguire il benessere come obiettivo finale; l'*eudaimonia* è focalizzata sui mezzi (come impiegare il tempo, che beni consumare, ecc.) che ritiene necessari per raggiungere il benessere e che costituiscono l'oggetto delle conseguenti prescrizioni. L'*eudaimonia* avverte inoltre che perseguire il benessere come obiettivo può essere una strategia controproducente. Infatti, i comportamenti edonistici avrebbero effetti transitori sul benessere, mentre comportamenti eudaimonici avrebbero effetti duraturi.

La teoria del capitale umano, come si vedrà, aiuterà a raccogliere molte delle indicazioni fornite dagli autori qui ricordati, e a risolvere diversi problemi lasciati insoluti, perché può fornire una teoria di sintesi grazie specificatamente ad una sua caratteristica fondamentale che vedremo nei prossimi capitoli: quella di essere una teoria dinamica.

### Box Concetti e misure di benessere

L' *edonismo* è una corrente filosofica basata sull'idea che il piacere è, in ultima istanza, la cosa più importante nella vita delle persone (Aristippo). Le loro azioni dovrebbero quindi essere ispirate a massimizzare il piacere e a minimizzare la pena, essendo il benessere o utilità misurabili come quantità fisiche (Bentham). Recentemente, ispirandosi a questa concezione, è stata proposta una misurazione del 'benessere momentaneo', vale a dire del flusso di benessere percepito da una persona in seguito ad una sua azione, o semplicemente al trascorrere del tempo (Kahneman). Si tratta del Day Reconstruction Method.

Il *Day Reconstruction Method* è un metodo per misurare il benessere a seconda dell'attività svolta nell'arco della giornata. Si chiede infatti ad un campione di persone di ricostruire, rispondendo ad un questionario scritto:

- le attività svolte nell'ultima giornata per durata e caratteristiche specifiche,
- la intensità del benessere provato durante queste attività, nonché alcune qualità degli affetti, come la felicità, la preoccupazione, la rabbia.

E' così possibile rappresentare il benessere medio che le diverse attività quotidiane procurano secondo due scale: una che misura gli affetti positivi, l'altra gli affetti negativi.

La tabella che segue è un esempio di questo tipo di sondaggio (Schwartz, Kahneman, Schkade, Stone).

Activity	Net Affect	% time	Net affect = positive minus negative (possible range -6/6)
intimate relations	4.26	1.6	N = 999 employed women
relaxing	3.71	14.3	24% African-American
socializing	3.59	14.8	22% Hispanic
eating	3.35	14.7	49% White
pray/meditate	3.26	2.8	Household income \$54.7k
watching TV	3.17	15.2	
preparing food	2.90	7.7	
shopping	2.81	3.0	
childcare	2.55	7.9	
Internet/email	2.50	11.8	
doing housework	2.39	14.7	
working	2.25	40.5	
commuting	2.10	10.5	

Questo metodo sembra essere alquanto fedele a quello che effettivamente provano le persone, al punto di ritenerlo 'oggettivo'. Tuttavia, è molto costoso, e messo a punto recentemente solo negli Stati Uniti.

Il *Subjective Well-Being* è una misura del benessere usata in molte indagini da alcuni decenni a livello mondiale. Consiste nella risposta data da decine di migliaia di persone ad una semplice domanda del tipo: "considerando complessivamente la sua vita di questi giorni quanto ti ritieni felice?" Le possibilità di risposta sono numeriche, ad esempio una scala da 1 a 10, oppure qualitative, ad es. "molto felice, abbastanza felice, per niente felice".

Questa misura ha il vantaggio di usare una domanda molto facile, immediatamente traducibile nelle diverse lingue, poco costosa da fare nei sondaggi. Ha lo svantaggio di dipendere dal contesto, e di essere distorta dalle propensioni personali ad apparire più o meno felice, per cui è ritenuto un metodo 'soggettivo'. Le distorsioni, essendo in entrambe le direzioni, dovrebbero cancellarsi nei grandi campioni.

E' indubbio tuttavia che questo metodo non registra la utilità momentanea (o non soltanto questa), ma richiama anche all'intervistato una valutazione retrospettiva del suo benessere. Per questo motivo Kahneman ritiene che il SWB sia così distorto da dover essere preferito il DRM.

I grafici che seguono sono costruiti sulla base del SWB, e si riferiscono agli Stati Uniti dal 1945 al 2000 (rappresentazione temporale), e ad un campione mondiale di paesi alla fine degli anni '90 (rappresentazione sezionale).

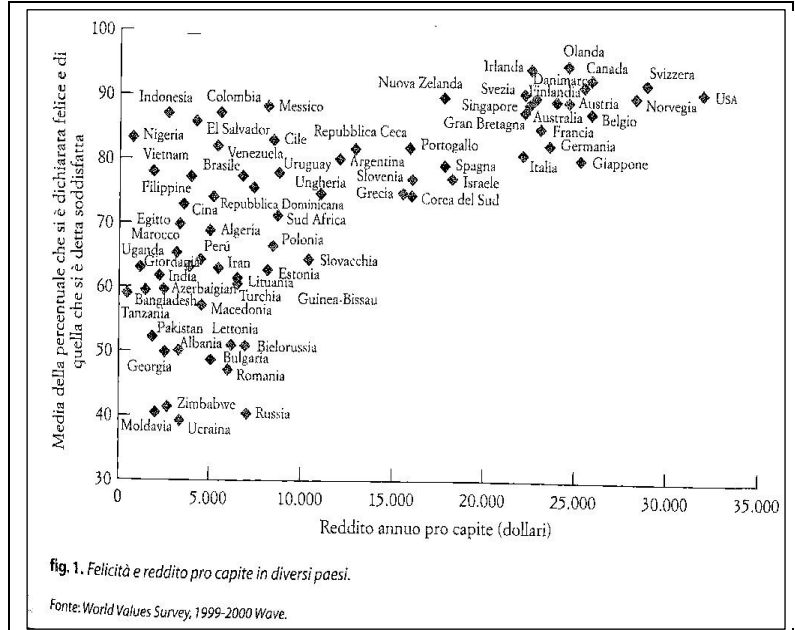
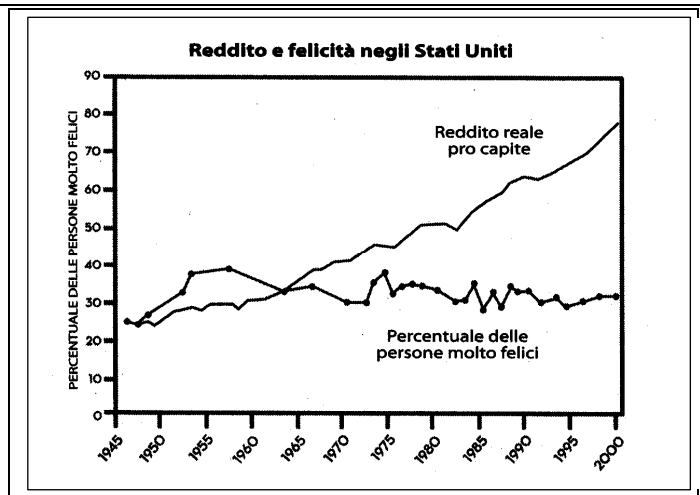


fig. 1. Felicità e reddito pro capite in diversi paesi.

Fonte: World Values Survey, 1999-2000 Wave.

Come è ben visibile, il SWB non aumenta negli USA, mentre è più alto nei paesi ricchi, anche se in modo via via meno pronunciato. Il diverso andamento del SWB al crescere del reddito nelle due rappresentazioni è ritenuto sorprendente dagli economisti, ed è stato chiamato *paradosso di Easterlin* (vedi par. I.7).

L'*eudaimonia* è una corrente filosofica di origine aristotelica che è basata sull'idea che la felicità dipende dalle più profonde caratteristiche dell'essere umano, le quali determinano come le persone si rapportano al mondo. Quindi, diversamente dall'edonismo, diversi fattori, più o meno perseguiti dalle persone, conducono alla felicità, la quale non è invece perseguita in quanto tale, ma ne deriva di conseguenza.

Aristotele prescriveva una condotta etica da amministrare con la ragione, mentre recentemente Deci e Ryan preferiscono parlare di comportamenti guidati dalle motivazioni, che possono non essere completamente coscienti.

Il grafico che segue mostra la relazione che intercorre tra il livello di SWB (da 1 a 7) e l'importanza relativa attribuita ai soldi (come valore da perseguire nella vita) piuttosto che all'amore o viceversa da parte di un campione di 7000 studenti di diverse nazionalità. Da questo grafico si evince che coloro che attribuiscono una importanza prioritaria ai soldi rispetto all'amore riportano un livello di SWB più basso e viceversa.

