

7 La 'dipendenza dannosa' di massa e le sue origini

7.1 La interpretazione di Scitovsky

Le economie avanzate stanno incentivando ad accumulare il capitale umano adatto per aumentare il benessere delle persone? Il progresso economico sta rendendo soddisfatte le persone della loro vita?

In base alla teoria economica standard, la risposta dovrebbe essere indubbiamente positiva per entrambe le domande. Un dubbio proviene però dal cosiddetto 'paradosso di Easterlin' o 'paradosso della felicità' già visto in un paragrafo precedente.¹ Secondo questo paradosso, il benessere medio di una popolazione misurato in modo soggettivo tende a rimanere costante nel lungo periodo, nonostante la crescita economica. Questo paradosso è stato accertato per gli Stati Uniti, ma non per diversi altri paesi. In particolare, gli Stati Uniti hanno visto crescere il reddito pro-capite di 2-3 volte nel corso di questi ultimi decenni, mentre il benessere soggettivo sembra persino tendere a diminuire. Il paradosso è reso specialmente evidente dal fatto che la correlazione tra reddito e benessere soggettivo è invece decisamente positiva quando si tratta di confrontare le famiglie di uno stesso paese, o i paesi tra loro, *in un momento del tempo*.

Sono state proposte diverse spiegazioni del 'paradosso di Easterlin', ma quella di Tibor Scitovsky (economista di origini ungheresi poi migrato negli Stati Uniti) è particolarmente interessante perché fa riferimento al capitale umano, ed anche al problema della dipendenza. In questo caso, però, non si tratterebbe di dipendenza da sostanze dannose, che riguarderebbero una minoranza, ma una dipendenza meno seria ma più diffusa.

Secondo Scitovsky la società americana si è avviata in un circolo vizioso di consumi che *non* sono orientati alla crescita del capitale umano (inteso in senso esteso), ma ad un immediato quanto temporaneo benessere. Questa spiegazione attinge crucialmente alla psicologia per studiare i meccanismi non solo dello sviluppo della dipendenza, ma anche della sua origine nella infanzia delle persone. Questo paragrafo affronterà la spiegazione di Scitovsky utilizzando una variante del modello di Becker, ed integrerà la spiegazione della origine della dipendenza ricorrendo a ricerche in campo psicologico.

L'idea centrale di Scitovsky è in qualche modo simmetrica a quella di Becker ed alla letteratura sulla dipendenza da sostanze. Questa letteratura, infatti, si concentra nello studio della attrazione esercitata dai comportamenti dannosi dovuta ad uno stato di benessere che ci si attende nell'immediato. In termini formali, come s'è visto, la dipendenza fa capo all'aumento dell'utilità marginale del comportamento dannoso all'aumentare dello stock di consumo passato ($d^2U^*/(dA^*_t dH_t) > 0$). Scitovsky invece argomenta che le persone sono indotte a comportamenti dannosi per sfuggire ad uno stato di malessere, pur non acuto, ma di fondo. Sempre più spesso si tratta del malessere della noia. I comportamenti dannosi, dunque, non conducono ad un benessere marginale crescente, al contrario è il malessere marginale che cresce per la perdita della capacità di avere interesse nella realtà. Nei nostri termini, per la perdita del capitale umano benefico.

Per rappresentare l'idea di Scitovsky si può partire dal modello di Becker originariamente concepito per spiegare la dipendenza benefica (vedi il par. 3), e poi "rovesciarlo", vale a dire per considerare come rilevante il caso di un capitale umano iniziale

¹ Su questo punto si veda il box nel par. 1.

(di tipo benefico) così basso da non compensare il deprezzamento. In termini formali, si deve considerare il caso in cui $U_H > 0$, $U_{HH} < 0$, e $H_{t=0}$ collocato a sinistra del primo punto di intersezione tra A_t^* e $H_t \delta / b$ (Fig. 2), a cui quindi corrisponde un livello di $U_{t=0}^*$ relativamente basso. Di conseguenza si innesca il circolo vizioso di sfavorire il comportamento benefico e ridurre ulteriormente il capitale umano. Si osservi che mentre Becker con A_t considerava un bene specifico come quello dell'ascolto di musica, e B_t includeva tutti gli altri beni, Scitovsky con A_t e B_t considera due tipi di attività generiche che differiscono per le motivazioni sottostanti. In particolare, queste ultime attività sono particolarmente di facile accesso a tutti, anche coloro che non posseggono specifiche conoscenze, per educazione in famiglia, istruzione, o mancato sviluppo di interessi personali.

L'idea di Scitovsky è confermata da diversi psicologi ed operatori sociali, i quali non osservano un reale benessere nelle persone con dipendenze neppure nel momento in cui queste stanno assumendo i comportamenti che saranno poi dannosi. Le sostanze ed i comportamenti dannosi sembrano di gran lunga avere attrazione perché allontanano un malessere di fondo (ridotto $U_{t=0}^*$) attraverso un'attività di facile accesso ed effetto immediato (B^* entra nella funzione di utilità, cioè ha effetti positivi su U^* nello stesso periodo corrente t).

La definizione di comportamento dannoso, nel caso visto di comportamento di massa, richiede precisazioni. Non si sta più parlando di comportamenti molto specifici, possibilmente legati a sostanze specifiche. Si sta parlando di un insieme di comportamenti che si caratterizzano per la loro funzione di allontanare un malessere, e che quindi sono in buona misura fungibili tra loro, mentre le sostanze sono meno fungibili tra loro. In tal caso però, diventa difficile definire cos'è un comportamento dannoso e cosa non lo è, cosa fa aumentare il capitale umano benefico, e quale invece non lo fa aumentare. Viceversa, identificare la sostanza dannosa è facile perché emerge da analisi di laboratorio.

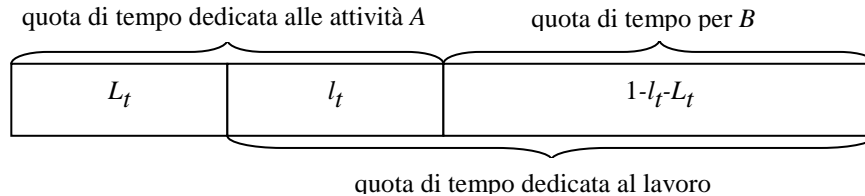
Scitovsky non manca di rispondere a questo problema, e argomentare sulla base di ricerche di psicologia sperimentale e non. I comportamenti benefici, che nel nostro modello sono rappresentati da A_t , sono quelli rivolti ad affrontare *novità* e a mettere alla prova le proprie capacità e conoscenze. La sensazione di benessere non va riferita ad uno stato, ma ad un cambiamento ($U_{t+1} - U_t$). Il benessere è una risposta ad uno stimolo, non troppo delicato ma neppure troppo forte. Di conseguenza, il benessere viene da sé nello svolgimento del comportamento stesso e passa attraverso un aumento della conoscenza del mondo e di sé ($H_{t+1} - H_t$). Viene detto che attività di questo tipo sono auto-remuneranti (*self-rewarding*), non hanno bisogno di essere ripagate con un rendimento distinto e tangibile come compenso dell'attività. Suonare un nuovo pezzo di musica può dare benessere in sé, dà soddisfazione per essere riusciti ad aver realizzato una attività nuova, indipendentemente dalla possibilità di usare questo fatto per un guadagno monetario.

I comportamenti benefici – osserva Scitovsky – sono spesso legati al tempo libero. E' qui che si determina una maggiore autonomia nella scelta delle attività e la passione nello svolgerle. Purtroppo, sembra che nelle economie industrializzate l'efficienza durante il tempo di lavoro, che è misurata in reddito e prodotto, sia progredita di gran lunga di più rispetto all'efficienza durante il tempo libero, che è misurata in utilità. In un'ora di lavoro oggi si comprano assai più beni, e assai migliori rispetto a una generazione fa, mentre un'ora di tempo libero ci dà un benessere non molto superiore. Un motivo evidente è che la inefficienza in ambito lavorativo è sanzionata dal mercato a causa dell'aumento dei costi relativi, mentre non esiste un analogo meccanismo sanzionatorio per il consumatore, il quale, se fallisce nella massimizzazione della sua utilità perché impiega male il suo tempo libero, può continuare a consumare e a sbagliare, e si può accontentare così.

Per considerare il ruolo del tempo libero, si ri-specifichi la (5) in modo più generale come segue:

$$(10) A_t = f(wl_t, L_t)$$

dove L_t denota la quota del tempo libero sull'arco della giornata, ed f è una funzione concava e positiva nei due argomenti. La giornata di ogni persona, la cui lunghezza è posta uguale a 1, sarà dunque composta da l_t dedicato ai beni di mercato utilizzati per A_t , da L_t dedicato al tempo libero per svolgere l'attività A_t , e da $(1-l_t-L_t)$ dedicato ai beni di mercato utilizzati per B_t .²



Questa modifica alla (5) permette di fare una deduzione interessante. La crescita economica, rappresentata dall'aumento (esogeno) proporzionale di w , avrà un effetto superiore su B_t (attraverso la (6)) rispetto a quello su A_t (attraverso la (10)), perché A_t impiega anche tempo libero che non aumenta di efficienza. Dunque B_t diventa più appetibile, e la massimizzazione di U_t indurrà a favorire $(1-l_t^*-L_t)$ e, quindi, B_t^* . La crescita economica dunque gioca contro A_t^* e, per questa via, contro U_t^* , anche se l'effetto positivo su U_t^* dell'aumento di w attraverso B_t^* può essere anche più che compensativo. Il caso in cui l'effetto netto dell'aumento di w su U_t^* fosse nullo potrebbe fornire una spiegazione del "paradosso di Easterlin".

In termini grafici si consideri la situazione di partenza come in Figure 6a. Un aumento di w , cioè $+\Delta w$, fa slittare l'asintoto orizzontale verso l'alto. Questo rappresenta un allentamento del vincolo di bilancio, che permetterebbe un aumento di A , cioè una rotazione in senso anti-orario della curva A^* . Ma questo succede se A e B fossero complementari, cosicché un aumento della produttività nella produzione di beni favorisce molto B ma anche un po' A , poiché A comunque utilizza un po' di beni. Ma se A e B sono molto sostituibili (come diceva la proprietà $\sigma_{AB} > 1$ vista della funzione U), essendo le motivazioni sottostanti ad A e B molto diverse, l'effetto è di *aumento* di B e *diminuzione* di A . In tal caso la curva A^* ruota in senso orario. Se la dotazione iniziale fosse quella indicata in figura, H_0 potrebbe cambiare persino dinamica e prendere a diminuire. Conseguentemente, U^* invece di aumentare, potrebbe diminuire.

----- Fig. 6a (vedi in fondo) -----

I comportamenti che non accumulano H , che nel nostro modello sono rappresentati da B_t , non contengono novità di rilievo, e potrebbero essere detti comportamenti di *routine*. In questo caso il benessere che se ne ricava è noto e temporaneo. Scitovsky chiama i beni utilizzati in questi comportamenti come beni di *comfort*. Questi possono essere sempre più sofisticati man mano che la tecnologia li offre ed il reddito permette di comprarli, ma non fanno aumentare la conoscenza e le capacità delle persone. In termini economici, hanno un basso costo di accesso perché non hanno bisogno di grandi conoscenze per essere utilizzati e apprezzati.

Scitovsky include nel comfort anche un altro tipo di comportamenti: quelli rivolti a sfuggire alla noia. Questo tipo di comportamenti emerge quando non ci sono sufficienti novità

² Più in generale, si potrebbe dire che per le attività B si utilizza una proporzione inferiore di tempo libero rispetto a quella utilizzata per le attività A . Le conclusioni qualitative non cambierebbero.

nell'attività svolta che invece era attesa come interessante anche se impegnativa (A_t), con la conseguenza di preferire attività più semplici ma più soddisfacenti nell'immediato (B_t). Questo tipo di comportamenti, tuttavia, verrà approfondito più sotto.

L'attività lavorativa è costituita da una grande quantità di comportamenti routinari, cosicché generalmente viene scelta soprattutto in funzione della retribuzione, non del *self-reward*. Occorre ricordare però che la mancanza di lavoro procura un malessere che va molto al di là di quello dovuto al reddito mancato.³ E' appunto il malessere dovuto alla noia, alla mancata crescita del proprio capitale umano. Questo significa che oltre alla soddisfazione del lavoro in sé, anche il ruolo sociale di avere il lavoro procura un benessere aggiuntivo a quello materiale, in grado di aumentarlo anche in futuro. Invece, mettendo L_t nella (10) si assume implicitamente che $(1-L_t)$ non dia utilità, mentre dovrebbe dare una utilità, anche se presumibilmente inferiore a L_t . Pertanto la (10) semplifica la realtà, ma non crucialmente.

Se i beni utilizzati per A_t fossero sistematicamente diversi da quelli utilizzati per B_t , si dovrebbe considerare un prezzo diverso, nonché un progresso tecnico diverso nella produzione dei due tipi di beni. Fino ad oggi il progresso tecnico sembra muoversi nella direzione di incoraggiare i beni di tipo B_t perché riguardano una quantità di persone molto più ampia, non essendo necessario alcun H_t per apprezzare B_t .

Tuttavia, le considerazioni sulle novità dei beni e delle attività, sul tempo libero impiegato e sul contenuto di stimoli nel lavoro, rende la distinzione tra A_t e B_t sempre più difficile, non tanto per la complicazione necessaria nel modello, quanto per il fatto che la distinzione cessa di essere oggettiva, osservabile direttamente. Ad esempio, suonare musica può essere una novità per uno ma non per un altro; un nuovo Pc può essere una novità per tutti e due, ma solo per uno può essere un fattore di crescita del proprio capitale umano, mentre l'altro potrebbe usarlo per giocare in modo compulsivo. Di conseguenza, anche la definizione di H_t diventa più difficile.

Illuminanti su questi aspetti sono i risultati di un gruppo di psicologi americani, che fanno capo a Deci e Ryan, e che abbiamo già conosciuto nel par. I.1. Infatti, questi psicologi propongono una discriminante diversa da quella della novità/non novità per distinguere A_t da B_t , anche se vi si sovrappone in buona parte.

A seguito di una grande quantità di studi empirici, Deci e Ryan hanno trovato che i comportamenti o le attività che procurano maggior benessere alle persone sono quelle che soddisfano tre bisogni psicologici fondamentali: il bisogno di *autonomia*, di *competenza*, e di *relazionarsi agli altri*. Questi bisogni implicano novità e mettono alla prova le persone. Ma non viceversa; molte novità non permettono alle persone di soddisfare questi bisogni, ma potrebbero piuttosto essere cercate per sfuggire alla noia. L'analisi di Deci e Ryan è dunque più precisa di quella di Scitovsky nel definire cosa includere nei comportamenti benefici.

La loro analisi, inoltre, consente di definire bene anche il capitale umano, anche se non è chiamato così. Questo è costituito dalla autonomia, competenza e capacità di relazione che le persone hanno acquisito nel corso della loro vita nella misura in cui sono stati soddisfatti i tre bisogni. Deci e Ryan, da psicologi, chiamano il capitale umano con il termine *Sé*, una costruzione mentale che si arricchisce con le esperienze e cresce nelle persone, se il loro sviluppo mentale è sano. Si tratta dunque di uno stock di conoscenze che riguarda sé stessi in relazione con il mondo esterno, naturale e sociale. Sperimentare autonomia, vale a dire piena volizione delle proprie azioni, implica percezione di sé. Sperimentare competenza, implica conoscenza delle proprie capacità di modificare l'esterno e sé stessi. Sperimentare buone relazioni, implica conoscenza delle proprie capacità di capire le comunicazioni degli altri,

³ E' infatti un risultato consolidato che la differenza di benessere auto-dichiarato tra un occupato e un disoccupato è di gran lunga maggiore rispetto alla differenza tra diverse occupazioni.

verbali e non verbali (si pensi ai bambini), nella misura in cui esprimono un bisogno di relazione, e rispondere adeguatamente, senza deluderli.

Così inteso, il capitale umano non è più un semplice “immagazzinamento” di esperienze di consumo, ma piuttosto una elaborazione delle attività passate. Include così tanti aspetti della personalità dell’individuo che può essere anche vista come la prospettiva dinamica della identità personale. Dunque, il contributo di Deci e Ryan può essere considerato come una utile integrazione con l’analisi di Scitovsky.

Scitovsky, infatti, non fornisce una definizione soddisfacente di H . Inizialmente lo chiama *consumption skill*, ma non intende la conoscenza specializzata relativa a un prodotto di consumo nelle sue diverse varianti, come potrebbe essere lo smartphone, bensì la capacità di valutare comparativamente opzioni di consumo molto diverse tra loro, come sono appunto le opzioni A e B . Si tratta di un’abilità che non richiede solo conoscenza, poiché A contiene novità e quindi non è completamente noto. Richiede anche immaginazione, cioè capacità di costruire mentalmente un’idea verosimile di A sulla base dell’esperienza e intuizione. Similmente quando Scitovsky usa il termine analogo di *life skill*, riferendosi ad H , intende la ‘capacità di organizzarsi’ la vita, cioè capacità di fare le scelte che possono cambiare il corso della vita. Quindi, ancora una volta, confrontandosi con opzioni molto diverse tra loro. Però, al di là di questo, Scitovsky non va.

Invece, la nozione di Scitovsky di ‘comfort’, quale benessere ottenuto con B , è efficace, perché chiarisce che è il risultato che conta, non come lo si raggiunge (e quindi H non è richiesto). Inoltre chiarisce che l’abitudine al comfort che si è raggiunto diventa inevitabile, con l’effetto di smorzare fino a spegnere l’iniziale benessere. L’abitudine diventa un costo occulto perché quel comfort raggiunto come una conquista diventa il nuovo standard più elevato al di sotto del quale il benessere si capovolge in malessere. Si capisce così la peculiare dipendenza costituita dall’abitudine indotta da consumo di B . Mentre il consumo nocivo che dava dipendenza nel modello di Becker causava una riduzione di U nel lungo periodo, il consumo di B nel modello di Scitovsky non causa direttamente una riduzione di U , ma è la riduzione di A che lo causa. Tant’è che se si consumasse meno B (risparmiando nella spesa), l’utilità si riduce ancora. In tal senso conviene mantenere l’abitudine, cioè si diventa dipendenti dall’abitudine. La possibilità di scegliere A diventa sempre meno praticabile per il deterioramento di H .

Per quanto riguarda l’incertezza sulle conseguenze delle scelte, l’ipotesi di Becker che è possibile prevederle, a meno di un piccolo sconto, non può essere mantenuta in Scitovsky. Infatti, mentre in Becker la previsione riguardava gli effetti futuri di attività ripetitive, in Scitovsky la previsione riguarda gli effetti futuri di attività (A_t) che incorporano novità. In tal caso le persone devono ricorrere ad una previsione basata su esperienze simili avute in passato. Tanto più frequenti sono state queste esperienze passate, quanto più affidabili sono le previsioni. E viceversa, tanto meno frequenti queste esperienze, quanto meno affidabili le previsioni. In formule:

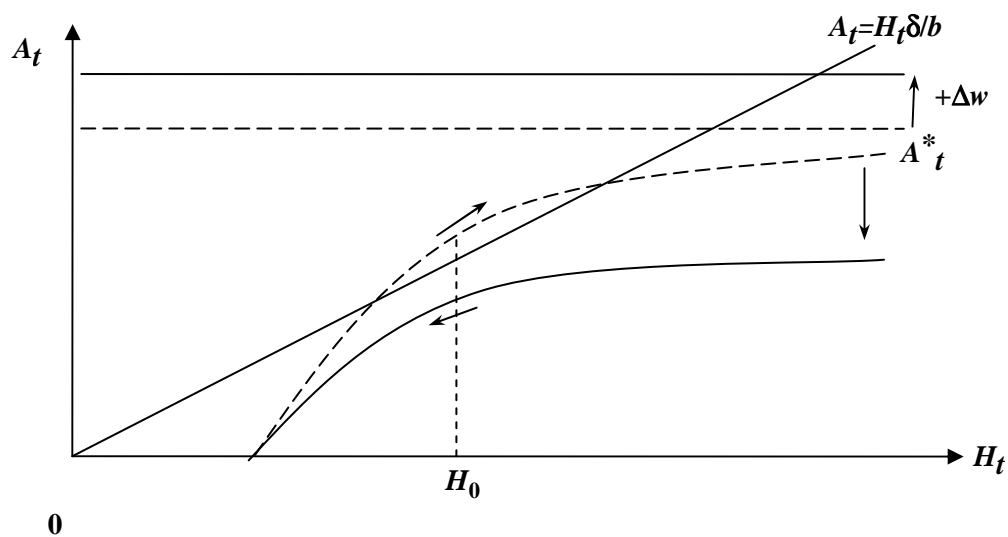
$$(11) \quad \rho_t = \rho(H_t) \quad \text{con } \rho' < 0$$

A parole: all’aumentare del capitale umano H_t si riduce la preferenza temporale, cioè aumenta la capacità di previsione, e viceversa. Questa ipotesi dunque genera incoerenza temporale. Ad esempio, una persona con $H_{t=0}$ collocato tra i due punti di intersezione tra A_t^* e $H_t\delta/b$ della Fig. 2, sperimenterà una riduzione di ρ_t ad ogni periodo, facendo così ruotare la curva A_t^* in senso antiorario. Di conseguenza, dovendo riformulare la sua massimizzazione dinamica con il nuovo ρ_t , aumenterà il suo consumo di A_t , a sfavore di B_t , rispetto a quanto preventivato. E viceversa. Se $H_{t=0}$ fosse sufficientemente piccolo, cioè collocato a sinistra del primo punto di intersezione tra A_t^* e $H_t\delta/b$, la (11) farebbe ruotare la A_t^* in senso orario, accelerando così la riduzione di H .

In conclusione, la dipendenza di massa a cui si riferisce Scitovsky non è così nociva come quella da sostanze a cui si riferiva Becker. La crescita economica (cioè la crescita di w) permette di elevare sempre di più il comfort (cioè B), e questo impedisce al benessere (U) di deteriorarsi seriamente. Cionondimeno, - secondo Scitovsky - la crescita economica tende a una trappola alle persone, perché riduce la loro capacità di scelta tra A e B , pur aumentando la varietà dei beni di consumo da poter acquistare.

Il modello qui impiegato, quindi, può interpretare bene la spiegazione di Scitovsky del 'paradosso di Easterlin' rilevato per gli Stati Uniti. Ma è anche sufficientemente flessibile per interpretare fatti più 'normali' in cui la crescita economica si accompagna ad un aumento del benessere soggettivo, anche se non nella misura che ci si potrebbe attendere.

Figura 6a



Riferimenti bibliografici

I testi indicati per il corso sono:

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

Inoltre, sono obbligatori 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 superiore a 5.

Letture di complemento del par. 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^{°°} (*****)
- 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 ^{°°} (*****)

Letture di complemento del par. 2

- Akerlof G e R Kranton (2005) Identity and economic organizations, *Journal of Economic Perspectives*, 19, 9-22 (escluso il paragrafo "Identity and Workgroups")^{°°°°} (****)
- <http://public.econ.duke.edu/~rek8/identityandtheeconomicsoforganizations.pdf>
- Sen A (2000) La ragione prima dell'identità, in *La ricchezza della ragione*, Mulino, Bologna^{°°°°} (**)

Letture di complemento del par. 4

- J. Heckman (2009) The case for investing in disadvantaged young children, in *Big Ideas for Children: Investing in Our Nation's Future*, pagg.-49-58 (***)
- <https://heckmanequation.org/assets/2017/01/Heckman20Investing20in20Young20Children.pdf>
- Del Boca, D. – S. Pasqua (2010) Esiti scolastici e comportamentali, famiglia e servizi per l'infanzia, Fondazione G. Agnelli, *working paper*, n. 36(escluso il paragrafo 4) (***)
- <http://www.bottegadigeppetto.it/public/documenti/doc07.pdf>

Letture di complemento del par. 7

- Pugno M (2016) *On the Foundations of Happiness in Economics: Reinterpreting Scitovsky*. Routledge: London. Sezioni 3.1 e 3.2 ^{°°} (*****)

^{°°} Il testo è presente in biblioteca.

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