

Akademie der  
Toblacher Gespräche

Accademia dei  
Colloqui di Dobbiaco



# Stefano Bartolini

Dal ben-avere al ben-essere

## SINTESI

Come dimostrato dal paradosso di Easterlin, la crescita economica ha tradito largamente la sua promessa di aumentare il nostro benessere. Ma al di là delle aspettative generalmente deluse negli ultimi decenni, il benessere rilevato nei vari paesi ha fatto emergere delle tendenze assai differenziate. In particolare, il benessere soggettivo è aumentato in alcuni paesi, e diminuito in altri. Per esempio, guardando ai paesi sviluppati, notiamo che il benessere soggettivo percepito dalla popolazione è cresciuto leggermente in diversi paesi dell'Europa occidentale, mentre è calato negli Stati Uniti d'America. L'evoluzione nel tempo del capitale sociale sembra essere un fattore predittivo molto affidabile di queste differenze, anche perché è proprio la componente del sociale che fa riferimento alla quantità e alla qualità delle relazioni intime e dei legami sociali fra le persone, ossia a quelli che si suole definire "beni relazionali", e che sembrano incidere molto sulla valutazione del benessere soggettivo e sul suo andamento nel tempo.

Un'altra differenza che notoriamente divide gli Stati Uniti dall'Europa occidentale riguarda lo sviluppo statistico delle ore di lavoro medie negli ultimi decenni: mentre negli USA le ore lavorate pro capite sono aumentate, in Europa hanno fatto segnare una diminuzione, e questo dato rende ancora più enigmatico il paradosso di Easterlin: Come mai gli americani s'impegnano così tanto per accumulare più denaro, se poi questa ricchezza monetaria non li rende felici? Da un documento che riporta i dati statistici statunitensi per il periodo compreso fra il 1975 e il 2005, emerge che proprio le persone più "povere" sotto il profilo relazionale, sono quelle che lavorano in media più ore. In altri termini, la povertà di beni relazionali induce a dedicare più tempo al lavoro e più interesse al denaro. Tale risultato suggerisce che l'aumento delle ore lavorate in media dagli americani negli ultimi trent'anni è dovuto anche al deterioramento dei loro rapporti umani. In sostanza, cercano di compensare il peggioramento delle proprie condizioni relazionali lavorando di più e guadagnando più soldi. Ma in realtà, proprio il tempo e le energie che investono nel lavoro sono sottratte alle relazioni interpersonali, e ciò fa sì che proprio chi lavora di più abbia tendenzialmente una qualità dei rapporti umani meno soddisfacente. Siamo quindi di fronte ad un circolo vizioso: le persone reagiscono alla povertà di beni relazionali dedicando più tempo al lavoro, col risultato di avere ancora meno tempo ed energia da dedicare al soddisfacimento dei propri bisogni relazionali. Molte persone sono letteralmente intrappolate in questo sistema autoalimentato, che alla fine produce una

manca crescente di tempo, di relazioni umane e di benessere, e in questa trappola non cadono solo gli individui, ma l'intera società.

Da queste considerazioni emerge un quadro che descrive molto bene la crisi sociale decennale in cui versano gli Stati Uniti: l'americano medio è sempre più povero di relazioni umane, tempo e benessere, eppure gli Stati Uniti continuano a sedurre le altre società per il loro dinamismo economico. E in effetti, è innegabile che negli ultimi decenni abbiano registrato una crescita assai considerevole, almeno prima che scoppiasse la recente crisi finanziaria. È lecito chiedersi, dunque, se esista una connessione fra questi due aspetti così contrastanti della società americana, ossia se la crisi sociale da un lato e il dinamismo economico dall'altro siano in qualche modo legati fra loro.

Se adottiamo l'approccio della "crescita endogena negativa" (NEG = *negative endogenous growth*), la risposta a tale quesito non può che essere affermativa, poiché la crescita può essere sia la causa, sia la conseguenza del decadimento relazionale. In sostanza, gli elementi fondamentali da cui prende spunto il modello NEG sono presto detti: dal deterioramento dei beni relazionali e ambientali possiamo difenderci acquistando altri tipi di beni. Ma per finanziare queste spese "difensive" dobbiamo lavorare e produrre di più, il che significa aumentare il prodotto interno lordo. A sua volta, però, la crescita economica può produrre un ulteriore deterioramento dei beni relazionali e ambientali. Di per sé, la crescita in quanto tale non produce necessariamente un deterioramento di questi beni: che lo faccia o no dipende dall'organizzazione economica, sociale e culturale di un paese. La mia definizione di capitalismo NEG è quella di un'organizzazione che tende a produrre proprio queste ricadute negative sui beni relazionali.

Come detto, la crescita endogena negativa è un circolo vizioso: il decadimento ambientale e relazionale alimenta la crescita economica, che a sua volta alimenta il decadimento. È evidente che dal punto di vista del benessere la NEG non è un modello di crescita auspicabile, poiché la ricchezza privata è alimentata da un peggioramento dei rapporti umani, e viceversa.

Ma fino a che punto la crescita endogena negativa ci aiuta effettivamente a comprendere le tendenze del benessere, delle ore lavorate, del capitale sociale e del PIL registrate negli ultimi decenni? Per rispondere a tale quesito può essere di aiuto confrontare la realtà nordamericana con quella dell'Europa continentale, dove tra il 1980 e il 2000 sono state registrate delle tendenze diverse. In quei due decenni, infatti, in Europa il PIL è cresciuto meno di quello americano, e le ore medie di lavoro sono diminuite. Se quindi la tendenza

di crescita o decrescita dei beni relazionali è uno dei motivi alla base di queste differenze, dovremmo aspettarci che questi beni abbiano avuto un'evoluzione più positiva in Europa rispetto agli Stati Uniti. E lo stesso dovrebbe valere per le tendenze sul grado di felicità percepita dalla popolazione. In effetti, è accaduto proprio questo: in generale, in Europa si è registrato un aumento (lieve) della ricchezza relazionale e della felicità. Inoltre, dal confronto coi paesi europei emerge che la società americana è intrappolata in un meccanismo che spinge le persone a difendersi dall'impoverimento relazionale accumulando ricchezza materiale. Ovviamente, anche le società europee non sono immuni da questa malattia, ma a quanto pare l'evoluzione delle condizioni relazionali è stata meno sfavorevole, e questo fattore ha fatto sì che il tasso di crescita fosse più lento, che le ore di lavoro diminuissero, e che si registrassero dei dati sulla felicità percepita meno deludenti che negli Stati Uniti d'America. Per dirla in breve: il modello capitalistico NEG è di casa in America, ma sembra meno radicato in Europa.

La crescita endogena negativa è anche la chiave di volta per comprendere le cause della crisi economica mondiale iniziata nell'estate del 2007. Quella crisi, infatti, trae origine dal debito spropositato accumulato negli anni precedenti dalle famiglie americane, un debito contratto per soddisfare i propri consumi eccessivi. In pratica, gli americani hanno abusato per anni dei prestiti ipotecari e delle carte di credito vivendo al di sopra delle proprie possibilità economiche reali. Per più di quindici anni, hanno acquistato più beni di consumo o case più grandi e lussuose di quanto si potessero permettere. Pertanto, la crisi finanziaria che poi è scoppiata affonda le proprie radici nella spinta estrema al consumismo generata in seno alla società americana. L'epilogo, come è noto, è stato che questa crisi americana ha contagiato il resto del mondo, sfruttando come "portatori del virus" dei titoli azionari "infetti". Ma in realtà, all'origine di quest'epidemia sta proprio il radicamento della crescita endogena negativa che caratterizza il capitalismo americano. In altri termini, la crisi è stata generata dalla bulimia consumistica degli americani, che a sua volta è l'espressione dell'impoverimento relazionale crescente che permea la società statunitense. Quella americana è una società che sforna persone sempre più sole, e sempre più illuse di poter risolvere i propri problemi acquistando beni materiali, e quindi sempre più portate a vivere sistematicamente al di sopra delle proprie possibilità, almeno finché le condizioni del mercato creditizio lo consentivano. Ciò che è accaduto nel mercato finanziario è l'altra faccia della medaglia di ciò che è accaduto nel mercato del lavoro: gli

americani hanno depredata tutte le risorse disponibili per alimentare i propri consumi, vale a dire i prestiti bancari e il proprio tempo.

Per trarre da quest'analisi delle considerazioni di politica economica, dobbiamo prima rispondere ad alcuni quesiti. Perché i beni relazionali si stanno deteriorando negli USA? E perché questa tendenza sembra essere meno marcata nei paesi europei? Esistono delle differenze sociali, economiche o culturali alla base di queste differenze geografiche? Il fattore più importante fra quelli che incidono sulla qualità dei rapporti umani è il tipo di valori che una società o gli individui fanno propri. Chi crede nei valori materialistici, attribuisce una priorità maggiore ad obiettivi come il denaro, il consumo o il successo, mentre tende a dare meno importanza agli affetti, alle relazioni in generale e ai comportamenti sociali. Ecco perché una persona "materialista", pur essendo mediamente più ricca, percepisce generalmente un grado inferiore di benessere. I valori materialistici, come abbiamo visto, sono associati a una peggiore qualità dei rapporti con gli amici e le persone amate. Quest'esperienza negativa trae origine dall'atteggiamento che una persona più incline al materialismo tende a sviluppare nei rapporti con gli altri. Uno dei fattori che incide più negativamente sui rapporti interpersonali di chi ha eletto il materialismo a proprio valore di riferimento, è il fatto di considerare gli altri più come "oggetti" che come persone, e quest'oggettivazione porta da un lato a essere meno generosi, meno empatici, meno solidali e meno autentici (caratteristiche che potremmo riassumere col termine di "qualità non strumentali"), e dall'altro a essere più cinici e diffidenti nelle relazioni umane.

Ebbene, proprio questi valori si sono diffusi capillarmente negli Stati Uniti, mentre diversi dati comparativi indicano che questo materialismo spinto è meno diffuso in Europa. Indubbiamente, un fattore che ha favorito la diffusione del materialismo negli Stati Uniti sono state le riforme economiche avviate in questo paese negli ultimi trent'anni. In effetti, i rapporti di "mercato" tendono a favorire il materialismo, e lo fanno tanto più pesantemente, quanto più profondamente penetrano nei rapporti sociali. Per dirla in breve, la quantità di "mercato" che iniettiamo nei nostri rapporti socioeconomici produce effetti collaterali tutt'altro che trascurabili, poiché il mercato è una sostanza che favorisce la diffusione dei valori materialistici. Da questo punto di vista, gli Stati Uniti sono il paziente più malato dell'Occidente, poiché non solo la loro organizzazione socioeconomica, ma anche le loro istituzioni scolastiche e culturali, negli ultimi trent'anni sono state sempre più ispirate a livelli di competitività e possesso mai sperimentati prima, né in America, né in altri paesi. E

come se non bastasse, gli americani sono anche esposti a un bombardamento mediatico e pubblicitario che non ha pari nel resto del mondo.

Se dunque il mercato penetra in tutti gli aspetti della nostra vita, anche in quelli della vita sociale, i suoi effetti sulla diffusione del materialismo si amplificano alla massima potenza.

Dall'esperienza statunitense degli ultimi decenni possiamo trarre una lezione importante sul tipo di organizzazione socioeconomica più idonea a produrre benessere. Cambiare l'organizzazione sociale può aiutare molto a migliorare la qualità delle relazioni, e il modello che io propongo si basa su una gestione pubblica della previdenza sociale, dell'istruzione e dell'assistenza sanitaria, su una tutela adeguata dei posti di lavoro, su una politica rigorosa di salvaguardia ambientale, ma anche su un'organizzazione diversa del sistema scolastico, della sanità, dei mezzi d'informazione, delle città, del lavoro e della democrazia. E ovviamente, su una diversa cultura.