

### **Relazione e riconoscimento: interessi materiali e rapporti sociali.**

I concetti di relazione e di riconoscimento sono sempre più usati nell'analisi economica, sia pur per così dire sotto pseudonimo, ossia designati diversamente. Come si sa, gli steccati disciplinari portano spesso i vari specialismi a parlare, pur senza saperlo, in ciò che i colleghi dietro lo steccato definiscono prosa ... La prima parte del seminario sarà dedicata alle cosiddette preferenze sociali, tema precipuo della behavioral economics, una branca della disciplina economica consacrata da vari premi Nobel. Gli economisti behavioristi hanno mostrato sperimentalmente l'urgenza di dotare i modelli economici di basi psicologiche più realistiche di quelle standard nell'approccio neoclassico. Il paradigma dell' "homo oeconomicus" è risultato inconciliabile con comportamenti osservati in laboratorio che possono viceversa spiegarsi solo se si accetta di ragionare di equità, reciprocità, empatia, altruismo o invidia. Si parla dunque di preferenze sociali per definire gli antecedenti delle azioni di un individuo nei confronti di altri individui, di gruppi sociali o della società nel suo insieme che non possano ridursi all' interesse egoistico, ma dipendano da fattori quali norme culturali o valori morali e in generale siano influenzate dal confronto con l'altro. La letteratura sulle preferenze sociali mostra appunto che l'attività economica non può comprendersi senza considerare il contesto di relazioni cui si svolge.

La seconda parte del seminario passerà in rapida rassegna la cosiddetta "economics of happiness". La recente disponibilità di dati di indagine transezionale e longitudinale sulla soddisfazione di vita in un gran numero di paesi ha creato una seconda importante opportunità, oltre l'approccio sperimentale elaborato dagli economisti comportamentali, di indagare empiricamente la nostra struttura motivazionale. Il primo importante fatto stilizzato individuato a partire da questi dati è il famoso paradosso di Easterlin, il quale nel 1974, notò che nel secondo dopoguerra negli Stati Uniti alla crescita del reddito non si era accompagnata la crescita nel livello medio di soddisfazione di vita dichiarato.

Questo può spiegarsi di nuovo se si considera che l'attività economica non consiste solo nello scambio di beni e servizi ma produce il riconoscimento e la validazione di individui e gruppi e delle loro identità sociali così che, per es. la soddisfazione di vita individuale, quando un certo livello di confort materiale è stato raggiunto, non dipende dal livello del reddito individuale ma dal suo rapporto con quello degli altri (reddito relativo), ossia dal riconoscimento che esso produce sotto forma di rispetto, onore, e stima sociale.

La terza parte del seminario sarà dedicata allo slittamento dal paradigma "distributivo" a quello "relazionale" invocato da molti filosofi politici intervenuti nel dibattito sulla giustizia (ri)avviato negli anni 70 dello scorso secolo con la pubblicazione di A Theory of Justice di John Rawls. In particolare ci soffermeremo sulla riflessione di Elisabeth Anderson, nota soprattutto come critica del "luck egalitarianism" di Ronald Dworkin ed altri, a sua volta sviluppatosi nell'intento di difendere le proposte Rawlsiane e il modello socialdemocratico dalla critica libertaria di Robert Nozick, teorico dello Stato Minimo.

La pregnanza e rilievo che il concetto di uguaglianza relazionale acquista alla luce della evidenza sperimentale e statistica sulle preferenze sociali e sulle determinanti della soddisfazione di vita studiate nelle prime due parti del seminario

mi sembra mostri una volta di più l'utilità di attraversare i confini disciplinari nell'ambito della ricerca sociale.

Il seminario si concluderà tornando al tema del riconoscimento messo al lavoro da Michael Sandel nella sua recente analisi dei pericoli dell'ideologia meritocratica, sul cui rifiuto concordano Rawls, paladino dello stato sociale e John Hayek, paladino del libero mercato.

Dall'analisi di Sandel emerge che in una società caratterizzata dalla distribuzione ineguale non solo della ricchezza materiale ma anche delle credenziali che permettono l'accesso a posizioni di prestigio e potere ( il cosiddetto capitale umano), le coppie concettuali di stato e mercato, capitale e lavoro sono insufficienti ad analizzare sia le forme organizzative della società sia la natura del conflitto sociale.

**Lecture Introductive:**

Anderson, Elizabeth S. "What is the point of equality?". *Ethics*. 1999 109 (2): 287-337

Becchetti L and Pelloni A. "What are we learning from the life satisfaction literature? " *International Review of Economics*, 2013, 60 (2), 113-155.

Fehr, E., & Fischbacher, U. Why social preferences matter: The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives. *The Economic Journal*, 2002, 112(478), C1-C33.

Pelloni, A "Review of D. Markovitz, *The Meritocracy Trap*, and of M. Sandel, *The Tyranny of Merit*", *Journal of Economics*, 2022, 136(3), 269-276