

TRAMONTO DI UN'ILLUSIONE

*È vero che il denaro non fa la felicità,
però, se devo piangere, preferisco farlo
sul sedile posteriore di una Rolls Royce.*

Marilyn Monroe

SE POTESSI AVERE MILLE LIRE AL MESE

(“...senza esagerare sarei certo di trovare tutta la felicità!”)

Denaro e felicità, beni e benessere, economia ed eudaimonia.

Un binomio forte e tenace, capace di resistere nei secoli agli strali della morale, della filosofia e delle religioni.

Una relazione che si può anche negare, nascondere o fingere di ignorare, salvo poi ritrovarla, di fatto, a svolgere un ruolo guida nelle piccole e grandi decisioni quotidiane.

E che la si consideri una relazione sfacciatamente diretta (“I soldi *sono* la felicità”) oppure che, più pudicamente, se ne sfumino i toni (“Certo i soldi non danno la felicità, *però* aiutano a vivere meglio”), non si può negare che la gran parte della vita, nella moderna società occidentale, ruoti intorno al denaro. Da un lato lo sforzo per guadagnarne sempre di più, dall’altro il problema di come investirlo per assicurarsi i beni e le condizioni che potrebbero aggiungere qualità e soddisfazione all’esistenza.

Con una approssimazione neanche tanto per eccesso, si può dire che quando non siamo impegnati a far soldi (o a pensare come farli), siamo impegnati a spenderli, oppure a pensare come spendere al meglio quelli che abbiamo e quelli che potremmo o vorremmo avere.

Un gioco – o un esperimento, se preferite – può aiutare a rendersi conto dell’entità del fenomeno.

Forse è un po’ cinico, ma se vogliamo comprendere il problema in tutta la sua estensione, dobbiamo prima di tutto adottare l’ottica disincantata dell’etologo umano, e fare piazza pulita di ogni moralismo che odori anche solo vagamente di ipocrisia.

Bene: chiudete gli occhi ed esprimete dieci desideri. Dieci cose o dieci eventi che ritenete potrebbero produrre un’impennata nella qualità della vostra vita.

Scriveteli su un foglio.

E ora, a fianco di ciascuno, indicate l’importo in Euro che vi sarebbe necessario per realizzarli, senza alcun limite di spesa.

A questo punto cancellate (se ve ne sono) i desideri che proprio non è stato possibile monetizzare e contate gli altri. Moltiplicate per dieci e avrete una stima, in percentuale, di quanto il binomio denaro-felicità influenzi la vostra visione della vita.

Di quanto cioè – *effettivamente* – ritenete valida una relazione diretta fra benessere economico e benessere esistenziale.

Poniamo ad esempio il caso di una lista che contenga sette desideri realizzabili grazie a una somma di denaro più o meno consistente (una villa nel Chianti, l’ultimo modello di Ferrari, l’intera collezione autunno-inverno dei maggiori stilisti internazionali, i servizi a vita del più quotato chirurgo plastico, un mega-yacht di 82 metri, un centro benessere privato alle Mauritius e una bicicletta nuova) e tre che ne siano invece del tutto indipendenti, come “essere più alto”, “avere vent’anni di meno” o “essere il più grande pianista vivente”.

Si potrebbe dire, in questo caso, che l’autore della lista ritiene il denaro capace di esaudire il settanta per cento dei suoi desideri. Cioè capace di renderlo felice al settanta per cento.

O, se preferite, capace al settanta per cento di renderlo felice.

Se poi, dopo aver compilato la vostra lista, volete avere un riscontro più ampio, provate a proporre lo stesso gioco ad amici e conoscenti, e divertitevi a stilare una statistica.

Le prove che da parte nostra abbiamo effettuato – a puro titolo indicativo, e senza alcuna pretesa di costituire un punto di riferimento – ci ritornano un valore medio intorno all’85-90 per cento, con una soglia minima del settanta e più della metà dei casi decisamente attestati sul cento per cento. Emblematico e inquietante il caso dei bambini. Da piccoli (2-3 anni) i loro desideri riguardano indifferentemente oggetti che siano stati negati e abbiano quindi lasciato un “buco” di frustrazione recente (un dolce, un giocattolo, una dilazione di tempo, il permesso di fare qualcosa), e grandi realizzazioni di fantasia (volare, una casa in cielo, essere invisibile, essere Spiderman...). Bastano pochi anni, però, perché l’influsso sociale e mediatico si faccia sentire, e già a 6-7 anni il loro orizzonte si fa schiettamente consumistico, al pari di quello degli adulti o forse anche di più (loro, almeno, hanno il pudore di non mettere in cima alla lista “la pace nel mondo”!).

Le conseguenze di tale visione sono scontate: se il denaro può darmi ciò che desidero, allora quello che mi serve per soddisfare i miei desideri (ed essere così più felice) è il denaro. Che dunque assume, a questo punto, un ruolo centrale nella mia vita.

Badate, però: non si tratta di scandalizzarsi o bandire crociate moralizzatrici, e nemmeno di discutere se questo atteggiamento sia eticamente giusto o sbagliato. Quello che importa, semmai, è valutare se sia o meno funzionale allo scopo.

Se cioè *davvero* il denaro aiuti ad essere più felici, o quanto meno a vivere meglio.

Perché capite che se così non fosse, allora ci troveremmo ad essere vittime del più colossale inganno mai ordito, stante che intere generazioni hanno sudato fatica, speranze e delusioni inseguendo vanamente un sogno che era già falso nelle sue premesse.

E se poi pensate a quali siano i moventi e gli interessi reali che stanno dietro alle guerre, alle dittature, alle disuguaglianze sociali, alla criminalità, al degrado ambientale e alla fame e alla sete nel mondo, allora quello stesso inganno assume i colori cupi di una vera e propria catastrofe planetaria.

Ce n’è abbastanza perché valga la pena di riprendere in mano la questione. Perché mettiamo da parte le facili battute e l’ombrello dell’ovvio, e andiamo a indagare il problema nelle sue radici. Chiediamocelo di nuovo, dunque, ma questa volta aspettiamo a dare una risposta: proviamo a rifletterci, cerchiamo prove, raccogliamo elementi.

Il denaro rende felici? Esiste una relazione diretta fra benessere economico e benessere esistenziale?

Abbiamo voluto aprire questa parte del libro – che appunto tratta del rapporto fra denaro e felicità – con una citazione di Marilyn Monroe che ci sembra riassumere in sé l’intera essenza del problema in un modo che appare insieme delizioso e tragico.

Delizioso, in quanto esprime, nella tipica leggerezza del personaggio, un atteggiamento che abbiamo visto godere, in realtà, di una condivisione pressoché universale.

Ma anche tragico, se pensiamo che a pronunciare questa frase è stata una donna che una Rolls Royce l’ha avuta davvero, e che sul sedile posteriore ha potuto davvero e abbondantemente piangerci. Una donna che probabilmente ha avuto quello che milioni di altre persone possono solo desiderare, e che con tutto ciò non è riuscita a scrollarsi di dosso il peso di una sofferenza troppo grande da sopportare.

Dunque “anche i ricchi piangono”. E anche i “ricchi e famosi”.

Ma questo lo sapevamo già. Il problema semmai, adesso, è un altro. E cioè: piangeranno *di più o di meno* dei poveri? Rideranno di più o di meno? Saranno più appagati, più sereni, gioiosi, soddisfatti, entusiasti, spensierati, allegri, distesi?

In una parola: saranno più *felici*?

Perché da qui non si scappa: se esiste una relazione diretta fra denaro e felicità, allora è lecito aspettarsi che al crescere dell’uno cresca anche l’altra, e che chi possiede in maggiore quantità l’uno benefici anche maggiormente dell’altra.

Una questione aperta da sempre, sulla quale si sono pronunciati nei secoli studiosi e pensatori di scuole ed estrazioni diverse: da Aristotele a Erich Fromm, da Epicuro ad Adam Smith, da Seneca a J.K. Galbraith.

La maggior parte di loro, pur se con argomentazioni differenti, si è dichiarata perplessa in merito all'esistenza di un rapporto diretto e proporzionale fra ricchezza e felicità. Qualcuno addirittura è arrivato a sostenere un rapporto inverso, ponendo l'accento sulle maggiori preoccupazioni che la ricchezza porta con sé, e sul degrado dei rapporti interpersonali che può accompagnarsi all'ascesa economica

Si è trattato però, in linea di massima, di considerazioni e pareri personali, anche se corroborati dalla logica o dall'analisi storica e sociale.

E forse è proprio per questo che il dibattito, nonostante la sua vivacità, la varietà e la ricchezza dei contributi, non è mai uscito dall'ambito accademico, né è riuscito a influenzare – neppure in misura irrilevante – la storia, la politica o anche solo la semplice vita quotidiana. Realtà, queste, che appaiono, nonostante tutto, ancora dominate dallo stesso credo fermo e indefettibile che unisce in un'unica fede popoli e nazioni, condizionando raffinate strategie di governo e buon senso comune: “OK, forse *felicità* è una parola grossa, però è certo che i soldi aiutano la gente a stare un sacco meglio!”

Su questa linea ampiamente condivisa si è mosso il pensiero economico – e di conseguenza anche quello politico – degli ultimi duecento anni. Eludendo cioè, in qualche modo, il problema di fondo, e concentrandosi sull'aumento e sulla distribuzione della ricchezza, ritenuta comunque un valido sistema per incrementare il benessere pubblico e privato.

“Forse il denaro non dà la felicità. E forse il rapporto fra denaro e benessere non è proporzionale, però è pur sempre un rapporto diretto, e non inverso!”

Qualcosa però sta cambiando.

Una piccola rivoluzione, iniziata silenziosamente poco più di trent'anni fa, sta invadendo di prepotenza la scena del dibattito economico e sociale, sgretolando certezze e aprendo falle destabilizzanti in una struttura concettuale che pareva sostenuta dall'ovvio.

Una rivoluzione tanto più audace in quanto fondata su studi empirici, dati e statistiche.

Numeri, e non più solo riflessioni.

Ricerche di tipo quantitativo, volte a determinare le variazioni del livello di benessere soggettivamente percepito dagli individui (*subjective well-being*), al variare delle loro condizioni economiche.

Vediamone qualcuna.

CHIEDIMI SE SONO FELICE

Immaginate di prendere un campione sufficientemente vasto di persone – nell'ordine di qualche decina o qualche centinaio di migliaia di individui – e di chiedere loro se, nel complesso, ritengono la loro vita più o meno felice.

Immaginate poi di ripetere l'indagine per qualche decina d'anni, e di correlare i risultati con l'andamento dell'economia nello stesso periodo e nello stesso paese.

È più o meno quello che hanno fatto alcuni studiosi a partire dai primi anni '70, comparando fra loro dati già disponibili o impostando nuove indagini dedicate.

E traendone risultati a dir poco sconcertanti.

Eccone uno.

Negli anni dal 1940 al 1990, il reddito pro-capite negli Stati Uniti è aumentato del 334%, passando da 6.000 a 20.000 dollari¹. Nello stesso periodo, però, l'*indice di felicità* degli americani (*Very Happy Index* dell'*U.S. National Survey's questionnaire*) ha registrato un calo dal 7,5 al 7%².

¹ Si parla ovviamente di un reddito pro-capite calcolato sulla base del Prodotto Interno Lordo *reale*, che introduce cioè correttivi per annullare gli effetti dell'inflazione intervenuta nel periodo di riferimento

Non solo, dunque, la percezione soggettiva della propria soddisfazione esistenziale non ha subito quel robusto incremento che sarebbe stato lecito aspettarsi – stiamo parlando di un reddito più che triplicato, al netto della svalutazione! – ma addirittura si è mossa proporzionalmente in direzione inversa.

Più ricchi, ma non per questo più felici.

Anzi.

Un'indagine del tutto simile è stata svolta dal *World Value Survey* fra il 1999 e il 2001 in sessantacinque paesi del mondo, utilizzando un questionario in cui alla domanda: “Nel complesso lei si considera... ?” erano offerte quattro risposte alternative: *molto felice* (4 punti), *abbastanza felice* (3 punti), *non molto felice* (2 punti) e *per nulla felice* (1 punto).

Dal confronto dei risultati è scaturita una vera e propria “mappa mondiale della felicità” che appare in netto contrasto con quanto sarebbe lecito attendersi valutando le condizioni socio-economiche delle nazioni interessate.

Nelle prime cinque posizioni, infatti, troviamo paesi che non brillano certo per l'eccelsa qualità del tenore di vita:

- la Nigeria, con un valore di 3,58 (su un massimo di 4, che corrisponderebbe al 100% di risposte “molto felice”!)
- la Tanzania (3,50)
- il Messico (3,49)
- Portorico (3,47)
- El Salvador (3,47)

A seguire troviamo l'Islanda, il primo dei paesi occidentali inclusi nella *top ten*, con un punteggio medio di 3,44. Insieme a lei, a pari merito, il Canada e l'Olanda (3,40), ma solo dopo il Venezuela (3,42) e il Vietnam (3,41).

Quello del benessere, dunque, non sembra essere un primato dei cosiddetti “paesi a economia avanzata”. Per lo meno dal punto di vista dell'auto-percezione e dell'auto-valutazione.

Un punto di vista che certo non coincide con quello che oggettivamente consideri il tenore di vita degli abitanti di questi paesi, la disponibilità di infrastrutture, la stabilità politica o il reddito medio. D'altra parte, poiché ciò che ci interessa è *essere felici*, e non che gli altri ci ritengano tali, quello del benessere soggettivo è l'unico criterio che possiamo prendere in considerazione.

E parlando di risultati inattesi, val certo la pena di ricordare uno studio dello psicologo Ed Diener dell'Università dell'Illinois, il quale, in modo che appare quasi provocatorio, si è dato la pena di comparare il livello di felicità dichiarata dai 400 americani più ricchi (secondo la statistica pubblicata annualmente dalla rivista *Forbes*), con quello di un ugual numero di Masai, una popolazione seminomade dell'Africa orientale ancora relativamente immune dall'occidentalizzazione del continente.

I risultati che ha ottenuto sono pressoché identici.

Statisticamente parlando, cioè, un qualsiasi nomade Masai che abita in capanne costruite con feci di bestiame essiccato, sperimenta un livello di felicità esistenziale pari a quello di un Bill Gates (50 miliardi di dollari come patrimonio stimato, miliardo più miliardo meno) o di qualche altro magnate della finanza d'oltre oceano.

Certo, possiamo invocare la differenza di cultura, di contesto storico e sociale, di approccio al tema, addirittura di interpretazione semantica dei termini. Ma come spiegare un dato analogo, quando venga rilevato all'interno di uno stesso paese, fra individui appartenenti a fasce di reddito diverse? Fa notare al proposito il sociologo olandese Ruut Veenhoven, titolare di una cattedra di studi sulla felicità all'Università Erasmus di Rotterdam e curatore del World Happiness Database:

È sorprendente, specialmente tra gli economisti, notare che le persone più povere non sembrano in fondo molto meno felici delle persone più ricche che vivono nelle società opulente. Questo fenomeno mostra la relazione che intercorre tra la felicità e il reddito. Sulla base di alcuni esperimenti si osserva come la felicità sia maggiore nella fascia media di reddito e differisca di poco tra il livello più alto e il livello più basso di reddito.

Le differenze aumentano quando si prendono in considerazione altre variabili, come l'età e la situazione familiare; tuttavia persino le indagini più sofisticate, nel migliore dei casi, hanno evidenziato la presenza di effetti di scarsa entità (Blanchflower, Oswald, 2004; Saris, 2001). Alcuni studi successivi hanno rilevato in che modo le variazioni di reddito – in particolare le diminuzioni – possono influenzare la felicità. Si tratta di effetti che sembrano avere tuttavia una durata breve, persino in paesi poveri come la Russia (Schyns, 2000).³

Sono molte ormai le ricerche in tal senso, e tutte sembrano condurre verso la medesima conclusione.

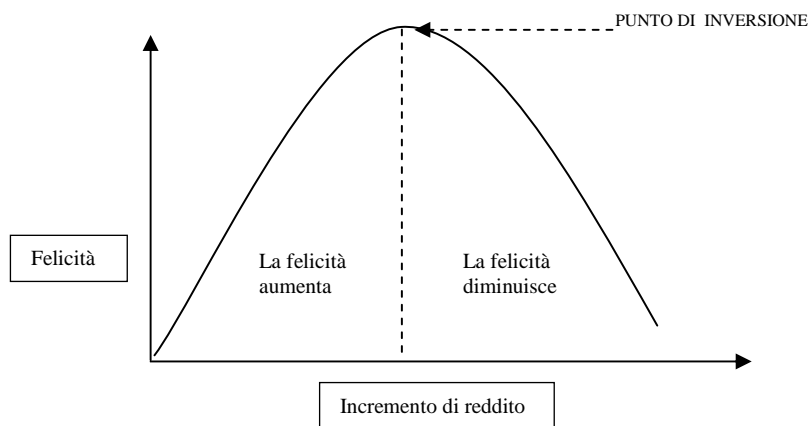
Lo stesso Ed Diener, che con David Myers ha raccolto un'enorme quantità di studi che riguardano oltre un milione di soggetti in quarantacinque paesi del mondo, riscontra come una correlazione positiva fra ricchezza e felicità esista solo finché l'aumento di reddito valga a colmare le più gravi carenze della povertà. Oltre questo livello minimo di sopravvivenza dignitosa, stimato da Diener e Myers intorno agli ottomila dollari annui di reddito pro-capite, la correlazione non è più significativa o si perde.

O addirittura si inverte, facendo corrispondere a un aumento di ricchezza *una crescente infelicità*. La ricchezza, infatti, ha un *costo*. Un costo *umano*, soprattutto. In termini di tempo, lavoro, stress, rinunce, penalizzazione dei rapporti di tipo affettivo, familiare e sociale.

Scrivo al proposito Luigino Bruni, docente di Economia Politica presso l'Università Bicocca di Milano e autore di studi e saggi sui temi dell'Economia della Felicità:

Se l'impegno per aumentare il reddito (assoluto o relativo) produce sistematicamente effetti negativi sulla qualità e quantità delle nostre relazioni (fa diminuire la felicità che traiamo dal consumo di beni relazionali), l'effetto complessivo di un aumento di reddito sulla felicità [...], a causa delle conseguenze negative che indirettamente produce sulle relazioni, può essere negativo. E' ragionevole supporre che l'effetto complessivo del reddito sulla felicità sia positivo per bassi livelli di reddito, ma che, dopo aver superato una certa soglia, questo divenga negativo. Se possiede livelli di reddito molto bassi, l'individuo ottiene un miglioramento dei suoi rapporti in seguito ad aumenti di reddito (se siamo molto poveri un aumento di reddito ci consente di coltivare meglio anche le nostre amicizie: nella povertà estrema la gratuità è minacciata); è però probabile che l'incremento marginale di F [= felicità-eudaimonia] grazie ad I [= incremento di reddito] sia decrescente.⁴

Con una rappresentazione grafica:



Fino a un certo punto, cioè, gli sforzi per aumentare il proprio reddito sono compensati e superati da un progressivo aumento della soddisfazione esistenziale. È la fase del livello minimo di sopravvivenza dignitosa, quella in cui i disagi più gravi, che costituiscono una fonte reale di sofferenza e di preoccupazioni costanti e fondate, sono eliminati.

³ Ruut Veenhoven, in "Felicità ed economia. Quando il benessere è ben vivere" a cura di L. Bruni e P.L. Porta, Milano, 2004, Ed. Guerini e Associati

⁴ In "Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità" a cura di Sacco P.L., Zamagni S., Bologna, 2002, Il Mulino

Si può sollevare il capo, guardarsi intorno, scoprire nuove possibilità, nuovi traguardi da raggiungere e nuovi possessi da conseguire. Altre direzioni verso cui indirizzare i propri sforzi per altri e maggiori livelli di benessere da sperimentare.

Cresce l'investimento di energia e di vita, e cresce il ritorno, ma in maniera che non è più proporzionale.

Ben presto sopraggiunge un punto in cui le due componenti si equivalgono, e, superato questo, l'aumento di possibilità offerto dal denaro non sembra essere più in grado di compensare gli effetti collaterali negativi prodotti dalla tensione verso la ricchezza e dagli sforzi per conseguirla.

Il saldo diventa così negativo, e inizia un lento, graduale, inarrestabile declino della felicità.

Un declino tanto più drammatico in quanto destinato ad auto-sostenersi e ad auto-incentivarsi.

La frustrazione prodotta dalla minore soddisfazione esistenziale, infatti, spinge a cercare nuove e maggiori gratificazioni, ottenibili grazie a una disponibilità economica ancora maggiore.

Il denaro così diviene causa dello stesso male per cui è considerato rimedio.

E qui si chiude un cerchio perverso.

Lo stesso sforzo per essere felici diviene causa di infelicità.

E la ricerca dei mezzi – materiali ed economici – che sembrano in grado di alleviare questa infelicità, genera a sua volta un'infelicità ancora maggiore, che si cercherà di compensare con maggiori mezzi e maggiori possibilità.

IL “PARADOSSO DELLA FELICITÀ”

La definizione è dell'economista americano Richard Easterlin, che nel 1974 diede nuovo vigore al dibattito sulla felicità in economia con il primo importante studio quantitativo volto a indagare i rapporti fra *subjective well-being* e reddito pro-capite.

Una definizione poi ripresa negli anni successivi, per ampliarla, confermarla o contestarla, e che vale oggi per definire l'insieme dei risultati delle ricerche cui abbiamo solo accennato nel capitolo precedente.

Due, sostanzialmente, gli elementi del paradosso, così come emergono dai dati in nostro possesso:

1. Non sembra esistere (o perlomeno non è dimostrabile in modo certo) una correlazione diretta fra denaro e benessere soggettivamente percepito

Cioè avere più soldi non rende – *ipso facto* – più felici.

2. Ci sono, al contrario, buone possibilità che la ricerca di un maggior benessere economico produca effetti collaterali capaci di incidere negativamente sul benessere esistenziale

Cioè lo sforzo per avere più soldi, anche quando coronato dal successo, rischia di renderci – *de facto* – più infelici.

Conclusioni difficili da accettare, a dispetto di ogni studio e di ogni statistica.

Quasi irritanti.

Vien voglia di contestarle a colpi di sarcasmo (“Se pensi che il denaro sia un tale problema, bè allora perché non riversi su di me il tuo penoso fardello?”) quasi per schiacciarle sul muro, come si farebbe con un saccente, insopportabile grillo saggio.

Eppure, a ben guardare, le prove le abbiamo davanti agli occhi, soprattutto per quanto riguarda il primo dei due assunti.

E sono di un'evidenza inconfutabile. Disarmante.

Sicuramente conoscete qualcuno che ha più denaro di voi. Ebbene: vi sembra più felice?

Sicuramente conoscete qualcuno che ha *molto* più denaro di voi: vi sembra per questo *molto* più felice di quanto lo siate voi stessi?

Attenzione, però: non cadete nell'auto-inganno cognitivo! Non rispondete con un ragionamento: "Poiché loro possono avere questo e quest'altro, e *dato che* se io avessi questo e quest'altro sarei più felice di adesso, *ergo* loro sono più felici di me!"

È proprio in questa pseudo-logica, infatti, che si nasconde il motore di tutti i comportamenti che creano e sostengono il paradosso, e che ci portano ad arrancare penosamente per tutta la vita dietro a una fata morgana capace di succhiare via giorni, affetti, sogni e speranze.

Non cercate di figurarvi cosa fareste voi al loro posto, né come stareste nei loro panni.

Non potete saperlo: potete solo *immaginarlo*, e immaginarlo da una posizione che è fatta di fantasia e di desiderio, e non di esperienza reale.

Altri invece ci sono, in quella realtà, e ne hanno esperienza diretta. Dunque, anziché immaginare, guardate loro.

Guardate i loro occhi, l'espressione del viso. Osservatene le reazioni e il comportamento quotidiano, ascoltate il tono della loro voce mentre parlano, sentite le emozioni che vi trasmettono.

E poi provate di nuovo a rispondere alla domanda: sono più felici?

Emanano contentezza, soddisfazione, gioia di vivere?

Adesso la controprova.

Ruotate metaforicamente su voi stessi di 180 gradi e guardate chi, di denaro, ne ha meno di voi.

Poco meno o *molto* meno (senza superare ovviamente la soglia dell'indigenza, soglia oltre la quale – come abbiamo visto in precedenza – il paradosso non è più applicabile). E ora di nuovo osservate, ascoltate, sentite.

Badate però, in questo, che l'attenzione sia realmente su di loro, e non su di voi.

Osservando chi ha meno – meno possibilità, meno possessori, meno risorse – è quasi inevitabile provare sentimenti sgradevoli, che derivano dall'immaginare come ci si sentirebbe se, improvvisamente, si venisse proiettati in quella condizione.

Ed ecco che il pensiero "Dio, come starei male se fossi al suo posto!", si trasforma in: "Poveretto, chissà quant'è infelice!"

Ma lo è realmente? È realmente più infelice di voi?

Se la sua infelicità deriva dal non avere ciò che voi avete e dal desiderarlo, non è in questo del tutto simile a voi, che pure non avete (e desiderate) ciò che altri hanno?

E questi altri, a loro volta, non sperimenteranno la stessa infelicità, nel rapportarsi a chi ha più di loro?

Certo: *oggettivamente* chi ha più denaro ha più possibilità.

Ma chi ha detto che la felicità dipenda da parametri oggettivi?

Nel 1978 tre ricercatori americani – Brickman, Coates e Janoff-Bulman – dimostrarono, attraverso le conclusioni di un loro studio⁵, poi divenuto un punto di riferimento, che la soddisfazione esistenziale (*life satisfaction*) di persone divenute paraplegiche a seguito di gravi incidenti stradali, non differiva granché da quella rilevata nel resto della popolazione.

In particolare, dopo un picco negativo durante la fase di riabilitazione, il livello di *life satisfaction* tendeva progressivamente a crescere fino a raggiungere quello comune alla maggior parte degli individui non affetti dallo stesso problema.

Ancora più sorprendente può essere il fatto che un analogo *trend* di adattamento è stato rilevato dai tre ricercatori per i vincitori di lotterie!

Le uniche differenze sono state il picco iniziale – ovviamente positivo per questi ultimi – e la velocità di adattamento alla nuova condizione: solo *qualche settimana* per rientrare nella media della soddisfazione esistenziale dichiarata dal campione di controllo.

Ed ecco qua, a un anno dal fatto che ha cambiato la loro vita, la vittima di un grave incidente stradale e il fortunato vincitore di una lotteria, entrambi in una condizione di soddisfazione esistenziale pressoché uguale, e pressoché uguale a quella sperimentata da uno qualunque dei

⁵ P. Brickman, D. Coates, R. Janoff-Bulman, *Lottery winners and accident victims: Is happiness relative?*, Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 917-927.

passanti che incrociano per strada, immerso nei suoi problemi, nelle sue ansie e nelle sue aspirazioni.

È ovvio che, potendo scegliere, non avremmo alcun dubbio su quale delle due condizioni sia oggettivamente migliore.

Ma forse il problema nasce proprio da qui, da quel termine “oggettivo” che rimanda la felicità a un bilancio razionale, a una valutazione cognitiva basata su condizioni esterne, più che alla presa di coscienza di un proprio stato psicofisico o a una condizione esistenziale auto-percepita.

Lasciamo però momentaneamente queste considerazioni, che riprenderemo più avanti in un apposito capitolo, per tornare al “paradosso di Easterlin” e alle sue possibili spiegazioni.

Perché, dunque, nonostante sia indubitabile l’aumento di possibilità offerte da un maggior reddito, a questo non corrisponde – di regola – quel proporzionale incremento del *subjective well-being* che sarebbe lecito aspettarsi?

E come mai esiste addirittura il rischio di un peggioramento complessivo della qualità della vita, a fronte di una maggiore disponibilità economica?

Ci sono alcune teorie, in proposito.