

ELZEVIRO / 1

La Rivoluzione è una spinta gentile

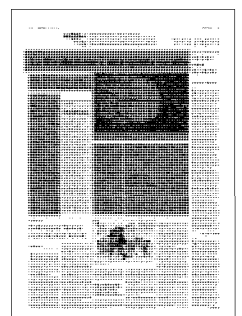
«Simpler» di Sunstein propone nuovi esempi su come indirizzare i cittadini verso scelte virtuose. Un uso creativo e utile delle scienze cognitive. Con qualche rischio di manipolazione
di **Matteo Motterlini**

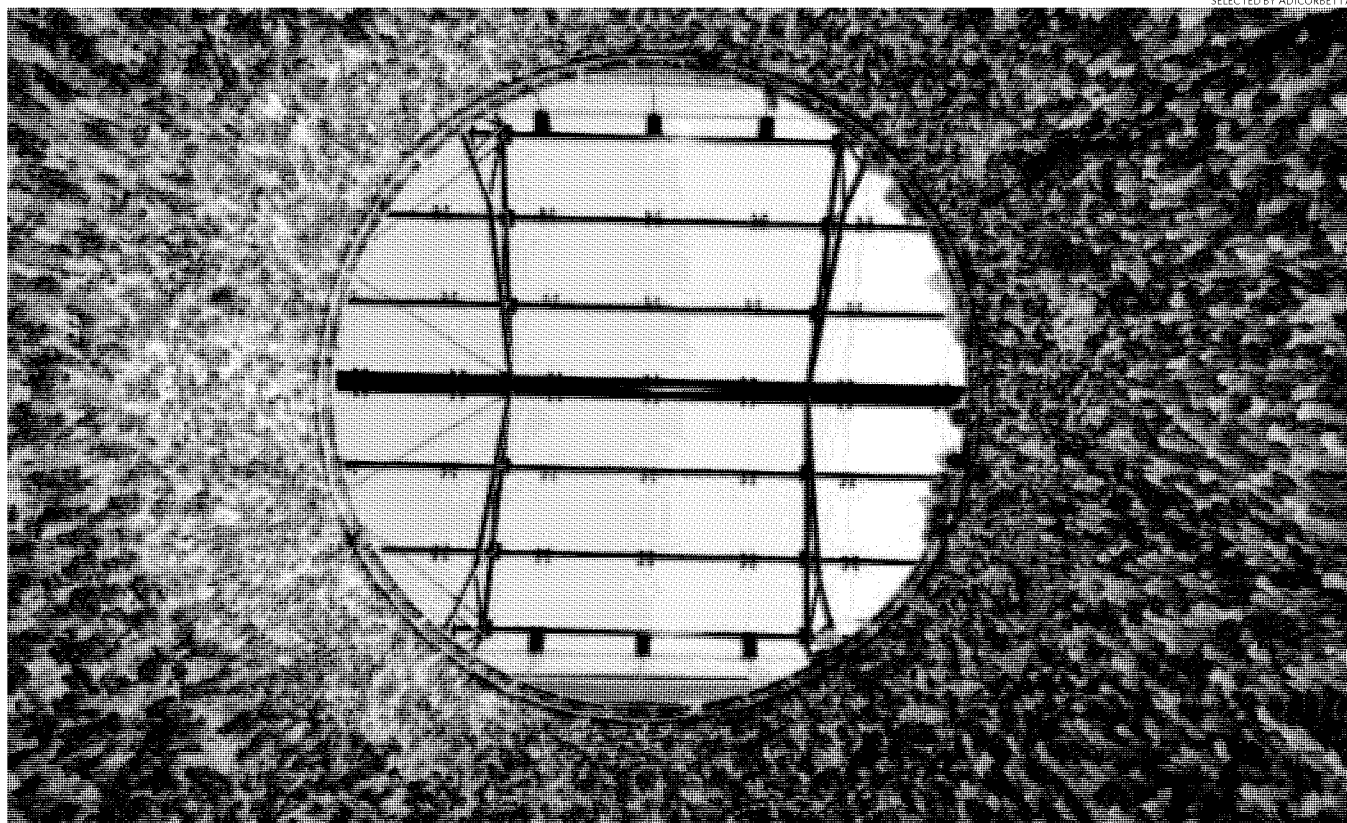
Siete alla cassa del supermercato, per aver un sacchetto di plastica dovete pagare 50 centesimi. Seconda situazione: siete alla cassa del supermercato, se non chiedete alcun sacchetto venite premiati con 50 centesimi. Quale di queste due situazioni è migliore per l'ambiente? Nettamente la prima. La sua efficacia poggia su un principio cognitivo ben documentato. Le persone sono «avverse alle perdite»: le perdite pesano psicologicamente più del doppio dei guadagni. Pertanto è molto più probabile scoraggiare l'uso della plastica se questo ha un costo, di quanto si riesca a fare premiando chi non la utilizza. Ecco la ricetta (tutta psicologica) per congegnare un piccolo, semplice intervento *low cost* dai grandi benefici. Un tipo di ricetta che, nei tre anni (2009-2012) da direttore del *Office of Information and Regulatory Affairs* (Oira) alla Casa Bianca, Cass Sunstein ha applicato in numerosi contesti con l'obiettivo di rendere migliore e più semplice la vita di milioni di americani.

Simpler. The future of Government (Simon & Schuster, pagg. 272, 26,00 \$) è il resoconto in prima persona di questa esperienza. Sunstein cavalca la «Nudge Revolution» che consiste nell'identificare quei risultati delle scienze comportamentali che hanno una particolare efficacia per le politiche di regolamentazione (*regulatory policy*), quindi metterli in pratica, e andare a vedere se funzionano. L'economia comportamentale come guida per formulare ipotesi di intervento. L'evidenza come controllo. Semplice e rivoluzionario al tempo stesso. Primo, fare leva sui processi cognitivi (o euristiche) che presiedono alle scelte e alle decisioni del cittadino, in quanto notoriamente diverse da quelle idealizzate dell'uomo economico. Secondo, controllare che tali ipotesi, calate nella realtà attraverso un'opportuna regolamentazione, sortiscano l'effetto desiderato. Come? Qui il *gold standard* è rappresentato dagli studi controllati randomizzati: proprio come per la ricerca clinica e farmaceutica, anche per le politiche sociali occorre verificare sul campo la diversa efficacia dei tipi di trattamento possibili. Per esempio, immaginate che lo Stato voglia migliorare la raccolta delle tasse entro la scadenza dei termini in modo «gentile», appunto non coercitivo. Che fare?

È quanto si è chiesto, sperimentato, e quindi realizzato, il *Behavioral Insight Team* (BIT) (Cabinet Office, Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/62529/TLA-1906126.pdf), la prolifica e dinamica *Nudge Unit* del Gabinetto inglese. Il BIT ha inviato centoquarantamila lettere ai cittadini britannici in vari formati (personale, impersonale, minaccioso, amichevole, burocratico eccetera) verificando che fare leva su una «norma sociale» e rendendola immediatamente saliente è la strategia premiante. Scrivere per esempio che «9 su 10 dei tuoi concittadini hanno pagato le tasse in tempo» migliora il rispetto dei tempi della contribuzione del 15%, stimabile in un incremento di 30 milioni di sterline ogni anno di raccolta. L'utilizzo di un linguaggio semplice e chiaro con istruzioni precise produce un miglioramento del 32% rispetto a una lettera in formato generico. Si è visto inoltre che le persone tendono a compilare un questionario fiscale con più cura e in modo più veritiero se lo devono firmare prima, all'inizio, invece che in fondo. In ambito di cura della salute, molte sono le iniziative di programmi *Nobesity* (contro l'obesità): per esempio disporre in una mensa i cibi più calorici non a portata di mano (basta allontanarli di 25 centimetri!) migliora la dieta del 15%. Sul fronte energetico, si sta diffondendo l'uso di *Smart meters*, dispositivi tecnologici che offrono al feedback sui consumi e i costi in tempo reale.

Sunstein fa astutamente riferimento a





SELECTED BY ADICORBETTA

DA GETTARE Pascale Marthine Tayou, *Plastic Bags*, 2001-2011. L'installazione è stata realizzata presso MACRO - Museo d'Arte Contemporanea Roma nel 2012. Photo by G. Benni. I prossimi appuntamenti di Pascale Marthine Tayou sono previsti per tutta l'estate in Germania Fellbach Triennial, nei Paesi Bassi Art Zuid Amsterdam e a Orebro, in Svezia, con OpenART. Courtesy Galleria Continua.

Moneyball – (vedi cap. 7 «Regulatory MoneyBall»), best seller e poi film con Brad Pitt manager di una squadra di baseball che nonostante limiti di budget si confronta e vince contro squadre ben più blasonate grazie al sistematico utilizzo dei dati statistici – e domanda: se nello sport l'analisi statistica sta rimpiazzando le intuizioni, le analogie e gli aneddoti, perché dovremmo lasciare un campo così importante come la *public policy* all'improvvisazione, all'ideologia e ai dibattiti retorici?

Quella di Sunstein è una visione pragmatica. Nella maggior parte dei casi che

Anche nello sport le intuizioni e le analogie vengono ormai sostituite da indagini e calcoli. Il modello funziona anche per le tasse e il controllo della salute

discute non tratta di questioni di valore bensì di dati. La soluzione consiste in una serrata analisi dei costi e benefici di ogni nuova regolamentazione, il cui giudizio finale può solo arrivare dal campo. La politica pubblica ha anch'essa bisogno della sua base empirica. E il controllo rigoroso è tanto più indispensabile in quanto è anche primo passo verso nuove ipotesi e soluzioni, in un circolo virtuoso dove – come recita il programma della BIT – si controlla, si impara, si adatta (*test, learn, adapt*).

Simpler è un libro audace, diretto, striz-

za l'occhio al lettore (già dalla copertina), vuole persuaderlo, spingerlo gentilmente dalla sua parte. Utilizza magistralmente tutte le armi di cui teorizza. Ma l'approccio non è esente da critiche. La linea di confine tra «spinta gentile» e pura manipolazione è confusa; e pensare che il riferimento pragmatico al dato neutro offra sempre la soluzione «giusta» è una falsa illusione positivista. E poi, «giusta» per chi? – incalzerebbe legittimamente un liberalista autentico. Per il fatto che le persone si fanno male con le proprie mani («siamo troppo grassi, ci indebitiamo, inquiniamo troppo»), possiamo lasciare che siano lo Stato e le sue Regole a decidere cosa è meglio per noi, e quindi ad addestrare una nuova leva di tecnocrati cognitivi che ci indirizzino verso decisioni «virtuose»?

La *Nudge Revolution* non è la panacea per tutti i mali della politica. E non basterà l'etichetta «low cost» per farcela piacere. Però occorre essere onesti e riconoscere che le «spinte» più o meno gentili in una determinata direzione arrivano da tutte le parti, e che anche se invisibili impattano inevitabilmente sulle scelte di ciascuno. Se *Nudge Revolution* vuol dire rendere visibili, trasparenti ed espliciti i condizionamenti, spesso occulti, che influenzano prevedibilmente le nostre scelte da parte di aziende, organi di informazione, pubblicità ma anche e soprattutto dello Stato, allora sì, questa rivoluzione potrebbe farci vivere in un mondo più semplice, libero e democratico.

© RIPRODUZIONE RISERVATA