

Una “spinta gentile” per aiutare consumatori e cittadini

La teoria del premio Nobel per l'economia 2017

di Viviana Di Giovinazzo

Il termine **nudge** (che potremmo tradurre con *pungolo* o *spintarella*), è stato introdotto nel linguaggio economico da Richard Thaler e Cass Sunstein, nel loro saggio *Nudge, la spinta gentile* (2008).

Diversamente da quanto sostenuto dalla teoria economica classica della scelta, secondo Thaler e Sunstein l'individuo non è un agente completamente razionale, in grado di compiere in ogni circostanza la scelta ottimale. Che si tratti dell'offerta più conveniente al supermercato, del mutuo, dell'assicurazione, del profilo previdenziale più adatto ai progetti della propria vita, della dieta alimentare più opportuna da seguire, gli individui farebbero continuamente scelte poco convenienti a causa di mancanza di informazioni, errori di calcolo, carenza di autocontrollo, emotività, conformismo.

Le **critiche alla teoria della scelta razionale** avanzate da Thaler e Sunstein non sono originali. A partire dagli studi di Herbert Simon e Daniel Kahneman (premi Nobel, rispettivamente nel 1978 e nel 2002), esperimenti condotti nel campo dell'economia cognitiva e comportamentale hanno ripetutamente provato che tale teoria non riesce a predire il comportamento degli individui nella realtà quotidiana.

Per Thaler e Sunstein, tuttavia, gli errori degli individui sarebbero talmente prevedibili da legittimare una **spinta gentile** (in inglese, *nudge*) da parte delle autorità governative che, intervenendo con leggi/regolamenti/provvedimenti nel processo decisionale delle persone, le aiutino a scegliere in modo meno istintivo nelle materie più rilevanti (salute, educazione, risparmio, pensione), senza privarle della loro libertà. Questa modalità di intervento correttivo del percorso decisionale individuale è stata chiamata **architettura delle scelte** (o *strutturazione delle alternative rilevanti*): un procedimento che, secondo Thaler e Sunstein, è possibile realizzare seguendo diverse strategie.

Poiché il decisore, già di per sé non pienamente razionale, viene spesso “bombardato” da un eccesso di informazioni contrastanti (pubblicità insistente, presenza sul mercato di troppi prodotti con caratteristiche simili, opinioni dei pari) è possibile intervenire presentando una rosa di opzioni rilevanti, frutto di una pre-selezione tra le tante disponibili.

In alternativa, al fine di responsabilizzare la scelta delle persone, vengono loro accuratamente descritti gli esiti delle varie decisioni possibili. Tale procedimento si è rivelato particolarmente efficace in materia di consumo di sigarette, alcool e sostenibilità ambientale.

Nei casi più complicati si arriva alla predisposizione di scelta predefinite. Gli esempi sono plurimi. In materia di pensione e assicurazione, per esempio, è stato rilevato che le persone risparmiano troppo poco per il futuro e/o tendono a procrastinare la scelta del proprio piano previdenziale per paura di sbagliare, per inerzia o per indecisione. In risposta a questo problema, Thaler e Sunstein suggeriscono ai decisori politici e ai datori di lavoro di introdurre opzioni di default che non sono obbligatorie per i dipendenti, ma che diventano effettive in casi di protratta indecisione. Analogamente, in materia di mutuo, le banche vengono invitate a predisporre contratti che prevedano tassi prestabiliti per agevolare la scelta e tutelare il risparmiatore.

Ancora, al fine di promuovere l'importanza di una corretta alimentazione sin dall'infanzia, gli autori invitano a sostituire i distributori automatici di merendine con la frutta, mettere in maggiore evidenza sugli scaffali dei supermercati i prodotti più sani, diminuire la grandezza dei piatti per assumere meno calorie, e la capienza dei bicchieri per bere meno bibite zuccherate.

Diversi economisti si sono opposti a questa forma di **paternalismo libertario**, in quanto considerano le manovre di politica economica ispirate alla spinta gentile un'intrusione indebita dello Stato nelle scelte del privato. Per chi teme che i governi possano diventare persuasori occulti ben più insidiosi dei produttori, la critica più comune rimanda al brocardo latino: *quis custodiet ipsos custodes?* (“chi sorveglia i sorveglianti?”). In altre parole, come si può essere certi che questi decidano effettivamente per il bene dei cittadini e non perseguano invece il proprio interesse? Il pensiero va alle consultazioni elettorali e referendarie, in cui la scelta popolare può essere influenzata dall'ordine di presentazione dei candidati sulla scheda elettorale e da come viene formulata la domanda del testo referendario. Di fatto, anche stampa e telegiornali operano abitualmente un'architettura delle scelte nel momento in cui, tra tutte le informazioni di attualità, scelgono di pubblicare quelle ritenute di maggiori interesse per i lettori.

A ben vedere, dunque, lo stesso nudge non è un espediente originale. La spinta gentile di Thaler e Sunstein ha, tuttavia, riscosso subito grande **successo**: essa è stata applicata da governi e istituzioni sovranazionali (quali Banca Mondiale e Nazioni Unite) e ha suscitato l'attenzione del Presidente degli Stati Uniti allora in carica, Barack Obama il quale, nel 2009, nominò Sunstein Amministratore dell'*Office of Information and Regulatory Affairs*, per valutare l'opportunità degli interventi regolamentari in materia di sanità e previdenza sociale. Più recentemente, la teoria del pungolo ha influenzato anche il Primo Ministro britannico, Theresa May, che ha deciso di adottare la politica del silenzio-assenso per la donazione di organi (si presume che, in caso di morte, le persone desiderino donare gli organi se non hanno specificamente optato diversamente).

Grazie ai suoi studi al confine tra economia e psicologia, Thaler ha vinto il **premio Nobel 2017** per l'economia, per «per aver offerto un'analisi più realistica di come le persone pensano e si comportano quando compiono decisioni in ambito economico».

Intervistato sulle ragioni del suo successo, il professore dell'Università di Chicago (storicamente roccaforte del liberismo economico) ha commentato che, con il nudge, non ha fatto altro che ritornare alle origini dell'economia moderna. Egli, di fatti, ha ricordato che Adam Smith, il padre dell'economia moderna, fu anche il primo economista comportamentale della storia, in quanto sia ne *La Ricchezza delle nazioni* (1776), sia nella *Teoria dei sentimenti morali* (1789) ha riconosciuto che lo studio dell'economia richiede un'attenta analisi della psicologia umana.