

EDITORIALE

Richard Thaler (Premio Nobel per l'Economia nel 2017) e Cass Sunstein (Professore alla Harvard Law School) sono gli autori del best-seller *"Nudge. Come migliorare le nostre decisioni su salute, denaro e felicità"*.

Pubblicato nel 2008, il libro è un vero e proprio manuale che spiega come vivere meglio, con esempi di applicazione della teoria dei nudge in ogni ambito, dall'economia domestica alla previdenza sociale.

La parola "nudge" in inglese, significa "pungolo". Gli autori del libro sopra citato lo definiscono come "ogni aspetto nell'architettura delle scelte che altera il comportamento delle persone in modo prevedibile senza proibire la scelta di altre opzioni e senza cambiare in maniera significativa i loro incentivi economici". Per "architettura delle scelte" s'intende il modo in cui le decisioni possono essere influenzate dalla presentazione delle opzioni. È nello stabilire l'architettura delle scelte che le persone possono essere pungolate senza però perdere la loro libertà di scelta. Un semplice esempio potrebbe essere mettere cibo sano in una mensa scolastica al livello degli occhi, mettendo il cibo spazzatura in zone più difficili da raggiungere. Gli individui non perdono la loro libertà, ma questa organizzazione del cibo ha l'effetto di diminuire il consumo di cibo spazzatura e quindi di aumentare il consumo di cibi più sani.

Chi ha già sentito parlare di "nudge" ricorderà la famosissima applicazione dei primi anni novanta nei bagni pubblici maschili dell'Aeroporto di Schiphol, dove per la prima volta vennero incise negli urinatoi le sagome di una mosca, per stimolare gli utilizzatori a un più consapevole utilizzo degli stessi. Il risultato fu un taglio pari all'8% dei costi per le pulizie, motivo per cui ancora oggi le sagome delle mosche sono utilizzate, non solo a Schiphol, ma anche all'a-

eroporto JFK di New York e in altri numerosissimi bagni pubblici.

"Paternalismo libertario" è la definizione che gli autori hanno scelto per definire il loro nuovo movimento. Anche se a prima vista questa espressione possa suonare contraddittoria e anche piuttosto sgradevole, se interpretata correttamente porta con sé molto buon senso e risultati invitanti. Gli autori si considerano "libertari" perché sostengono "che gli individui dovrebbero essere liberi di fare come credono e se lo desiderano, di non partecipare a situazioni che considerano spiacevoli".

Si considerano "paternalisti" perché pensano che "sia lecito per gli architetti delle scelte cercare di influenzare i comportamenti degli individui al fine di rendere le loro vite più lunghe, sane e migliori".

L'approccio che gli autori raccomandano può essere considerato paternalistico perché invita gli architetti delle scelte pubblici e privati a spingere attivamente gli individui in una direzione che possa migliorare le loro condizioni di vita, pungolandoli. Un pungolo, è appunto una spinta gentile, non un'imposizione o un divieto. Potremmo chiamarlo "saggio suggerimento", se ci suona meglio.

La fonte principale a cui si rifanno gli autori è l'area di studi chiamata "scienza delle scelte", le scienze sociali che negli ultimi cinquant'anni hanno seriamente messo in discussione l'idea che i giudizi e le decisioni individuali siano sempre razionali. In generale quello che sostengono gli autori è che la bontà delle scelte individuali sia una questione di ordine empirico, che varia da un contesto all'altro. Di solito si fanno buone scelte nei contesti dove si hanno esperienza, buone informazioni e un feedback immediato: per esempio, nello scegliere il gusto di un gelato.

colonna sonora

Cry me a river - **Justin Timberlake** • *Fred Astaire* - **Adam Brock**

As we go along - **The Monkees** • *This Eve of parting* - **John Hartford**

Hand in my pocket - **Alanis Morissette** • *Crash into me* - **Dave Matthews**

Little Plastic Castle - **Ani Di Franco** • *Always see your face* - **Love**

Slipstream queen - **Tobias James** • *Nothing I'd rather be rather than your weakness* - **Marva W Taylor**

Nel libro si parla anche della distinzione che molti psicologi e neuroscienziati hanno teorizzato per descrivere il funzionamento del cervello umano, distinguendo tra due sistemi cognitivi diversi, uno intuitivo e automatico e l'altro riflessivo e razionale. Un esempio di utilizzo del nostro sistema impulsivo è quando ci scansiamo per evitare una pallonata o quando ci inteneriamo alla vista di un cucciolo. Il sistema riflessivo viene usato invece per attività più ponderate e consapevole, come ad esempio per fare calcoli matematici o per scegliere l'itinerario di un viaggio. Per comprendere meglio le differenze di questi due sistemi, possiamo associare il sistema impulsivo alle reazioni viscerali e il sistema riflessivo al pensiero consapevole.

Dallo studio delle interazioni tra il sistema impulsivo e il sistema riflessivo deriva l'approccio "euristiche e distorsioni" alla base dello studio delle decisioni umane. Fulcro del lavoro dei due psicologi israeliani Tversky e Kahneman (1974) che qualche decennio fa le hanno per la prima volta definite, associandole ciascuna alle relative distorsioni, le tre euristiche sono: ancoraggio, disponibilità e rappresentatività.

Per sintetizzare al massimo non potendo in questa sede citare gli esempi chiarificatori del libro, la prima si riferisce alle ancore che influenzano la nostra vita. La "disponibilità" si riferisce a tutti i casi in cui percepiamo qualcosa come facilmente disponibile (a noi "vicino") e la terza si riferisce alla "similarità", cioè l'idea che nel valutare la probabilità che A appartenga alla categoria B, gli individui (o meglio, i loro sistemi impulsivi) reagiscono domandandosi quanto sia simile A, all'immagine (o allo stereotipo) che hanno di B.

Gli autori ci invitano in tutta la prima parte del libro a riflettere su come "funzioniamo", usando l'efficace espediente del confronto tra la specie "umana" reale (*homo sapiens*) e la specie immaginaria "econe" (*homo oeconomicus*), così come teorizzata dalla teoria economica classica, ossia una specie "razionale" che persegue un certo numero di obiettivi cercando di realizzarli nella maniera più ampia possibile e con i costi minori. La seconda parte è dedicata al tema specifico del "denaro" con semplici esempi su come risparmiare, investire e descrivendo molto chiaramente come funzionano i mercati del credito (mutui

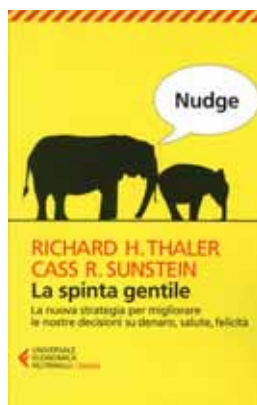
ipotecari e carte di credito).

La terza parte parla di "Società", con capitoli dedicati alla previdenza sociale, ai farmaci, alle donazioni di organi, a politiche di salvaguardia ambientale e privatizzazione del matrimonio.

Insomma nel libro c'è tutto. Persino un capitolo finale intitolato "Obiezioni" in cui si parla di "pungolatori malintenzionati", di cattivi pungoli, del principio della pubblicità e del diritto di avere torto.

Gli autori riescono nell'intento di farsi capire (anche da chi non è Professore ad Harvard o Premio Nobel!) fornendo strumenti davvero preziosi per chiunque si trovi a dover decidere in tema di denaro, salute e felicità. Un libro che consiglio a tutti. Buona estate. – Susanna Mammi.

Ogni giorno prendiamo decisioni sui temi più disparati: come investire i nostri soldi, cosa mangiare per cena, dove mandare i figli a scuola, con che mezzo di trasporto raggiungere il centro della città. Purtroppo facciamo spesso scelte sbagliate. Mangiamo troppo, usiamo la macchina quando potremmo andare a piedi, scegliamo il piano tariffario peggiore per il nostro telefonino o il mutuo meno conveniente per comprare una casa. Siamo esseri umani, non calcolatori perfettamente razionali, e siamo condizionati da troppe informazioni contrastanti, dalla complessità della vita quotidiana, dall'inerzia e dalla limitata forza di volontà. È per questo che abbiamo bisogno di un "pungolo", di una spinta gentile che ci indirizzi verso la scelta giusta: di un nudge, come l'hanno battezzato l'economista Richard Thaler e il giurista Cass Sunstein in questo libro. L'idea di Thaler e Sunstein è semplice ma geniale: per introdurre pratiche di buona cittadinanza, per aiutare le persone a scegliere il meglio per sé e per la società, occorre imparare a usare a fin di bene l'irrazionalità umana. I campi d'applicazione sono potenzialmente illimitati: dal sistema pensionistico allo smaltimento dei rifiuti, dalla lotta all'obesità al traffico, dalla donazione di organi ai mercati finanziari, non c'è praticamente settore della vita pubblica o privata che non possa trarre giovamento dal "paternalismo libertario".



Il libro "Nudge. La spinta gentile" è edito in italiano da Feltrinelli.

284 pagine, 10 €.

ISBN: 978-8807884436