

POLITICA ECONOMICA

Scelte trasparenti se ci sono «manudger»

di **Matteo Motterlini**

Grazie all'applicazione delle scienze cognitive all'indagine delle decisioni economiche (e non solo), conosciamo su scala sempre più ampia perché gli individui commettono errori, e quindi come progettare istituzioni per contribuire a evitarli. Ai governi e alla pubblica amministrazione si offre l'opportunità di integrare questa conoscenza con un nuovo approccio di politica economica che metta gli individui nelle condizioni migliori di decidere, attraverso «ambienti di scelta» opportunamente congegnati in grado di orientarli a «fare la cosa giusta», ma che ne preservino al contempo l'autonomia decisionale.

È questa, in sintesi, la "Nudge-Philosophy" (dall'influente *Nudge* di R. Thaler e C. Sunstein, Feltrinelli 2009), ovvero una posizione che i suoi stessi promulgatori designano con l'ossimoro «paternalismo libertario». Paternalista perché ritiene legittimo influenzare decisioni che rendano le vite dei cittadini «più lunghe, sane e felici»; ma libertaria perché gli individui sono liberi di scegliere quello che preferiscono. Una posizione attivamente abbracciata dal presidente degli Stati Uniti, dopo che la sua vincente campagna elettorale era stata ispirata da quello che i rotocalchi hanno definito un «Behavioral DreamTeam» di ventidue economisti comportamentali (tra cui il Nobel Daniel Kahneman). Tanta è l'attenzione di Obama per questa neodisciplina che tra i consiglieri della sua Amministrazione oggi figurano in ruoli chiave il quarantaduenne Austan Goolsbee - già allievo di Thaler a Chicago - a capo del Council of economic advisors; e lo stesso Cass Sunstein, alla guida dell'Office of information and regulatory affairs, un organismo che si occupa di questioni centrali quali la politica ambientale, la riforma del sistema finanziario,

della sanità pubblica (Medicare e Medicaid) e della sicurezza.

Ecco un caso di tutto rilievo. In America (ma non solo) il tasso di risparmio delle famiglie è prossimo allo zero, e quello di invecchiamento cresce relativamente di più di quello dei lavoratori attivi. Pertanto se non aumenteranno i contributi le pensioni non potranno che diminuire. In questo secondo caso occorre che i cittadini risparmino di più per quando saranno anziani. Come aiutare loro a farlo? Aderire al piano pensionistico americano è molto vantaggioso per il lavoratore, eppure il 30% non si iscrive. Tra questi chi ne avrebbe maggior bisogno, i giovani con basso livello di reddito. Questo accade perché il problema di scelta è stato "architettato" in modo che l'opzione di default sia la non adesione; per aderire al piano occorre deliberatamente compilare un modulo. E le persone tendono inerzialmente a lasciare le cose come stanno. Ma allora perché non fare sì che lo *status quo* sia costituito dall'iscrizione automatica al piano previdenziale?

I dati mostrano che quando il problema di scelta è inquadrato in questo modo, le iscrizioni si attestano velocemente al 98%, e che pochissimi dipendenti ritirano il piano sottoscritto in un secondo momento. In questo caso, semplicemente, l'inerzia decisionale è a loro vantaggio. L'Internal revenue service non ha perso tempo e ha recentemente promosso l'adesione automatica allo schema pensionistico; e in Gran Bretagna il National pension savings scheme prevede l'iscrizione per default a partire dal 2012. Come si può constatare, la "Nudge-ocracy" - il neologismo è del «Wall Street Journal» - ha fatto presa anche sul primo ministro inglese (per cui Thaler svolge un incarico da consulente). Seppur di diverso orientamento politico, Da-

PAROLA CHIAVE

Nudge

Letteralmente è un tocco gentile. Nella teoria economica recente è un «paternalismo libertario». Paternalista perché ritiene legittimo influenzare decisioni che rendano le vite dei cittadini «più lunghe, sane e felici»; ma libertario perché gli individui sono liberi di scegliere quello che preferiscono.

vid Cameron, dopo il suo discorso sulla «Broken Britain» nel luglio 2010, ha creato una Behavioural insights team interna al Gabinetto. Risultato: oggi la scelta di donare i propri organi è stata legata al conseguimento della patente, per cui, all'atto d'iscrizione alla motorizzazione, viene automaticamente chiesto di esprimere la propria preferenza. Ancora: la "spinta gentile" relativamente al pagamento delle tasse fa leva sulla pressione sociale, rendendo cioè edotti i cittadini attraverso una lettera personale che il 94% dei loro compatrioti ha pagato regolarmente e puntualmente.

Ma i nudges sono ovunque, volenti o nolenti. Anche dove non ce ne accorgiamo: quando sottoscriviamo un mutuo o acquistiamo casa, per esempio, o semplicemente quando compriamo le caramelle (perché) accanto alla cassa del supermercato. In tutti quei casi, cioè, in cui siamo dilettanti allo sbaraglio chiamati ad affrontare un esercito di professionisti (bancari, agenti immobiliari, assicuratori, politici eccetera) che cerca di piazzare i propri prodotti. L'architettura delle scelte, buona o cattiva che sia, è dilagante e inevitabile, e influenza profondamente le nostre decisioni. Non esistono infatti architetture (di scelta) neutrali. Si è sempre spinti (più o meno) gentilmente a fare qualcosa. La "Nudge Philosophy" non intende imporre le scelte "migliori", ma responsabilizzare chi progetta interventi architettonici a creare migliori ambienti di scelta, più semplici, amichevoli e trasparenti, e quindi potenzialmente vantaggiosi per gli individui e la società. Il futuro ha bisogno di meno manager e di più manudger.

© RIPRODUZIONE RISERVATA