

DOPPIOZERO

Libertà di scelta, felicità e comportamento

[Giordano Zevi](#)

3 Ottobre 2019

I due elefanti nella stanza degli economisti

“Non pensate all’elefante!” ammoniva provocatoriamente il linguista George Lakoff in un libro sulla comunicazione politica molto fortunato di qualche lustro fa. E naturalmente era impossibile per chiunque si fosse imbattuto in quel titolo non focalizzare per qualche tempo la propria attenzione sulle movenze e il carattere del pachiderma in questione. Anzi: era quasi impossibile toglierselo dalla mente, almeno per un po’.

Per una inusuale coincidenza gli economisti hanno molto “pensato all’elefante” negli ultimi anni. Due dei più significativi contributi alla ricerca e alla divulgazione economica degli anni duemila sono infatti indissolubilmente legati all’immagine dell’elefante.

Il primo è la famosa “[curva a elefante](#)” relativa alla dinamica della diseguaglianza mondiale in tempi di globalizzazione (il ventennio 1988-2008), descritta dall’economista serbo-americano Branko Milanovic. Milanovic ha infatti notato che se proviamo a tracciare su un grafico i guadagni che ciascun gruppo sociale mondiale ha ottenuto dall’eccezionale espansione dell’economia di mercato precedente la Grande Recessione e misuriamo sull’asse verticale gli incrementi di reddito ottenuti nei venti anni considerati e sull’asse orizzontale la posizione relativa in termini di reddito pro-capite all’inizio del periodo, otteniamo una spezzata che ricorda molto da vicino la silhouette di un elefante.

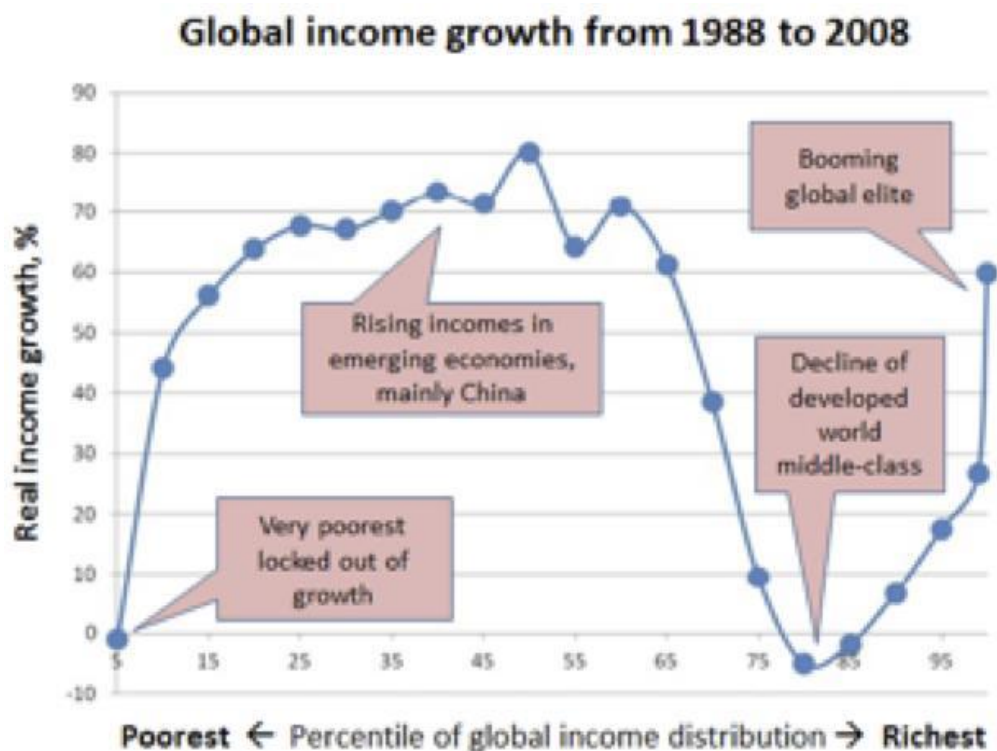


Figura tratta dal [sito](#) di Pietro Ichino.

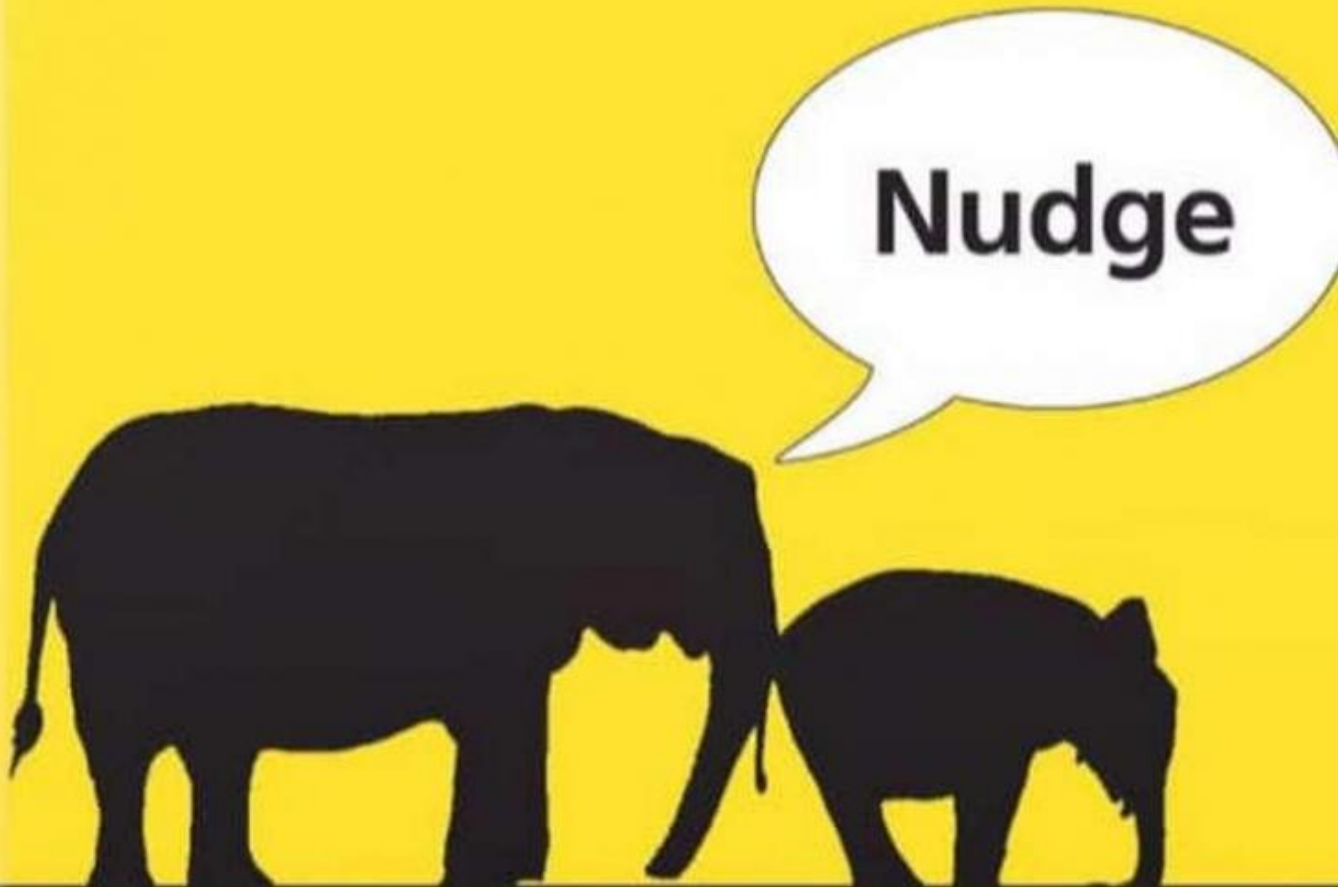
I poverissimi, sull'estrema sinistra dell'asse orizzontale, non hanno accresciuto se non in misura minima i propri redditi, e rappresentano la piccola coda dell'elefante. Via via che si procede verso le fasce intermedie di reddito invece i guadagni si fanno più sostanziosi, mimando il torso e le orecchie del pachiderma: è il primo gruppo "vincitore" della globalizzazione: le classi medie e basse dei paesi emergenti, in particolare della Cina.

I progressi economici tornano invece a ridimensionarsi per chi partiva da posizioni più vantaggiose, fino ad annullarsi quasi del tutto intorno all'80esimo percentile della distribuzione iniziale, corrispondente all'incirca alle classi medie dei paesi avanzati. È la parte discendente (e assai insoddisfatta) della proboscide, che termina però tendendosi di nuovo verso l'alto: sta qui il secondo, più ristretto, gruppo di vincitori, l'élite mondiale, già ben posizionata all'inizio del ventennio e che ha potuto accrescere ancora significativamente i propri redditi. Non c'è dubbio che, quali che siano le nostre preferenze e convinzioni rispetto alla crescita economica e alla distribuzione dei redditi, l'esistenza di questo elefante scoperto da Milanovic impone molte riflessioni sulla sostenibilità sociale dello sviluppo che ha preceduto la crisi e sul malessere che sembra attanagliare le società più avanzate negli ultimi anni.

C'è poi una seconda coppia di elefanti che, quasi inevitabilmente, vengono in mente agli economisti: sono quelli posti in copertina del fortunato libro del premio Nobel per l'economia (nel 2017) Richard H. Thaler, scritto insieme con il professore di diritto ad Harvard Cass Sunstein. Vi si vede un elefante genitore che indirizza con una leggera pressione della testa il suo piccolo verso una specifica direzione, una metafora della "spinta gentile" (questo il titolo in italiano) che le istituzioni dovrebbero esercitare per suggerire agli individui, soggetti alle emozioni, ai bias e alle illusioni cognitive, la scelta per loro migliore. In inglese il libro si intitola *Nudge* e descrive in maniera divulgativa ma rigorosa i risultati di più di venti anni di ricerca condotta da Thaler nell'ambito dell'economia comportamentale.

Prevedibilmente il libro ha rappresentato l'avvio di una vasta conversazione sia fra gli economisti accademici sia fra coloro che attuano le politiche pubbliche. Quanto sono effettivamente pervasivi e generalizzabili i risultati dell'economia comportamentale? Fino a dove può spingersi il "[paternalismo libertario](#)" (la

definizione è di Sunstein) di chi ha gli strumenti per esercitare la spinta gentile, prima di sconfinare verso l'indebita intrusione nelle scelte private?



Nudge

**RICHARD H. THALER
CASS R. SUNSTEIN**

La spinta gentile

La nuova strategia per migliorare
le nostre decisioni su denaro, salute, felicità



UNIVERSALE
ECONOMICA
FELTRINELLI / SAGGI

A questa conversazione si è aggiunto di recente il contributo di Riccardo Viale, professore all'Università di Torino, autore di *Oltre il nudge. Libertà di scelta, felicità e comportamento*, Saggi il Mulino, 2018, di cui Cass Sunstein cura la prefazione.

Il libro, fruibile sia dal lettore genericamente interessato ai temi della scelta e del comportamento umano, sia dai ricercatori nei campi delle scienze comportamentali, riprende l'ultimo decennio di sviluppi della letteratura scientifica e li discute, inquadrandoli nell'ambito di un più antico e più ricco filone di ricerca, ovvero la teoria della razionalità in economia e nelle altre scienze sociali.

Prima e dopo la “spinta gentile”

Prima del *nudge* di Thaler molti studiosi (psicologi, sociologi, scienziati del comportamento, economisti) avevano già posto in luce l'alta complessità insita nel processo di scelta degli esseri umani. Viale, che è presidente della Herbert Simon Society, ovvero la fondazione che mantiene viva la tradizione degli studi dedicata allo psicologo, premio Nobel dell'economia nel 1978 e padre della nozione di “razionalità limitata”, descrive in dettaglio i contributi di quest'ultimo e quelli, fra gli altri, di Kahneman e Tversky (la cui complessa relazione di collaborazione è stata di recente descritta da Michael Lewis in “Un'amicizia da Nobel”, [recensito su Doppiozero](#)) e di Gerd Gigerenzer.

In economia il riconoscimento scientifico del lavoro di questi autori, ormai consolidato, si accompagna inevitabilmente con la messa in discussione delle ipotesi di base formulate sul comportamento degli operatori economici.

Schematizzando, e premettendo che nessun economista ritiene che il decisore razionale che popola i propri modelli sia una descrizione plausibile dell'essere umano, possiamo distinguere due campi.

Da una parte ci sono quegli studiosi che ritengono che sia indispensabile una revisione molto significativa dei modelli economici attualmente impiegati, in quanto i progressi delle scienze che studiano il comportamento umano hanno dimostrato che questo è spesso molto diverso da quello ipotizzato nel paradigma di decisore “razionale ed egoista” tradizionalmente impiegato dagli economisti (razionale in quanto in grado di ordinare in base alle proprie preferenze tutte le scelte possibili, egoista perché motivato dal proprio stretto interesse individuale). Dall'altra parte vi sono quelli, al momento maggioritari, che pensano invece che la rappresentazione semplificata del soggetto decisore, compiuta al fine di poter meglio generalizzare i propri risultati, sia ancora valida, e che i risultati di Simon, Kahneman e Tversky, e molti altri possano essere incorporati in modelli economici ad hoc, validi in specifiche condizioni date.

Viale si colloca certamente nel primo campo. Scrive infatti: “Uno dei fenomeni che ha continuato a sorprendermi in questi anni (...) è stata la sordità delle scienze economiche e giuridiche alla reale natura della mente umana. Mi sono sempre chiesto come una disciplina che si occupa di spiegare e prevedere il comportamento economico (...) potesse fare a meno di considerare come l'individuo ragiona e decida, cioè i meccanismi naturali del comportamento.”

I fallimenti comportamentali del modello di essere umano ipotizzato dagli economisti sono troppo significativi per essere ignorati o confinati ad aree specifiche delle scienze economiche. E questo, per Viale,

vale anche per il diritto: buone leggi dovrebbero tener conto di come “il cittadino si rappresenta, mentalmente, la norma”, ovvero come “l’individuo reagisca psicologicamente alla norma, nel senso di allinearsi o distanziarsi dalle sue finalità, in base alle interpretazioni che ne dà e ai relativi effetti cognitivi ed emozionali sul suo comportamento”.

Il tema, si intuisce, è formidabile. Presuppone che per formulare modelli economici migliori, e leggi più efficaci, si debba compiere un salto quantico nella comprensione delle radici del comportamento, individuale e collettivo. Che si passi, in altre parole, dalla fase *destruens* dell’economia comportamentale (quella che individua i casi nei quali l’applicazione di ipotesi troppo restrittive sull’agire umano conduce a risultati fallaci) a quella costruttiva, basata su evidenze consolidate del comportamento, come l’avversione alle perdite (più acuta che la gioia per le vincite), il rimpianto (più forte nel caso di aver compiuto un’azione che in caso di inazione) o la preferenza per lo status quo.

Proviamo a spiegare i dilemmi di questo passaggio con un esempio, tratto da un articolo pubblicato qualche anno fa sul *Journal of Legal Studies* (Gneezy e Rustichini, 2000). In una scuola materna di Haifa, in Israele, si poneva il problema dell’eccessiva frequenza dei ritardi dei genitori nel prendere i figli alla fine dell’orario scolastico, che causava il prevedibile risentimento dei docenti, costretti sovente a rimanere al lavoro oltre il tempo pattuito. La soluzione, ispirata alla più stringente logica economica, fu di imporre una multa ai genitori ritardatari, per segnalare che il comportamento non sarebbe stato ulteriormente tollerato e per rendere più monetariamente costosa questa cattiva abitudine. Il risultato? Un netto incremento dei ritardi. Finché infatti il presentarsi oltre l’orario di chiusura rappresentava uno sgarbo personale alle maestre e ai maestri, i genitori cercavano il più possibile di evitarlo; quando invece il tempo fuori orario dei docenti diventava di fatto un servizio aggiuntivo, con un prezzo ben identificato dall’entità della multa, la scelta mutava natura e, sulla base di considerazioni legate alle convenienze economiche, i genitori sceglievano molto più spesso di prima di pagare quel prezzo. Economia comportamentale uno, modello economico di base zero.

E tuttavia quali sono le lezioni da trarre, se si volessero impiegare in maniera più costruttiva e generalizzata i risultati rigorosi di questo esperimento sociale? Certo usare maggiore cautela quando si intende far valere con una regola precisa delle norme che sono già considerate sul piano emotivo dai soggetti come genericamente giuste. Ma fino a dove spingersi? Nessuno ritiene che parcheggiare in doppia fila su una strada trafficata sia virtuoso, ma in quanti penseremmo che eliminare le multe della polizia urbana e fare invece solo valere la riprovazione sociale per il comportamento dannoso possa essere più efficace?

È chiaro che questioni di questo genere possono essere risolte solo empiricamente, e nel libro di Viale ritornano infatti più volte i riferimenti ai tentativi di legislatori e governanti, soprattutto nel Regno Unito e negli Stati Uniti, di migliorare la propria produzione normativa tenendo conto delle conoscenze fornite dalle scienze comportamentali. Un report dell’Unione Europea del 2016 suddivide ad esempio le politiche in *behaviorally-informed* (che si attengono cioè esplicitamente alle nozioni ricevute dalla letteratura comportamentale) e *behaviorally-tested* (basate su evidenze empiriche acquisite ad hoc). Molte altre politiche, che non rientrano nelle due precedenti categorie, sono comunque *behaviorally-aligned* (cioè implicitamente compatibili con le buone prassi comportamentali).

Sono molteplici i tentativi delle autorità pubbliche di indurre comportamenti virtuosi nella popolazione impiegando qualche forma di *nudge*, e sono descritti da Viale per evidenziare l’ampia eterogeneità dei presupposti teorici su cui si fondano. Essi rappresentano anche la base empirica necessaria per falsificare o generalizzare le teorie comportamentali sottostanti e per muoversi nella direzione auspicata di una teoria economica più consapevole delle caratteristiche dell’essere umano.

Indicano inoltre anche uno dei fili rossi del libro: un altro “elefante nella stanza” quando si discute di *nudge*.

Il filo rosso della libertà

Se gli esseri umani sono fallibili, ingannabili, pronti all'emozione, incapaci di comprendere e controllare pienamente il sé, allora il tema inevitabile da affrontare è quello dello spazio di libertà che è concesso a questo genere di soggetti.

Nel caso dei decisori “egoisti e razionali”, sempre in grado di individuare tutte le ragioni a favore e tutte quelle contro una data opzione, e di dargli un peso secondo le proprie preferenze per pervenire a una decisione univoca, “libertà” è avere il minor numero possibile di vincoli a questa scelta, astrattamente ottimale. Di conseguenza ci si è tradizionalmente chiesti: “può esserci vera libertà per chi non è libero dal bisogno?”, identificando i vincoli primari di reddito e ricchezza come quelli che più di altri impedivano l'esercizio della libertà degli esseri umani.

Quando però il soggetto decisore diventa multiplo e complesso, in costante dialogo con sé stesso, consapevole delle trappole emotive e cognitive postegli dall'ambiente che abita, ma tuttavia largamente incapace di sfuggirgli, come si arricchisce la nozione di libertà di scelta?

Ecco forse il più forte tema conduttore del libro di Viale, che proprio in esergo ha una bella citazione del saggio *On Liberty* di John Stuart Mill dedicata al valore del libero sviluppo della propria individualità quale componente essenziale del benessere. Come preservare e accentuare la libertà dei soggetti, in un mondo popolato da istituzioni pubbliche e grandi corporations private (un paragrafo è dedicato all'*e.nudge*, ovvero la persuasione effettuata mediante l'impiego degli strumenti digitali che portiamo sempre con noi e usiamo compulsivamente) che non incidono solo sulla nostra condizione economica e informativa, ma sono anche in grado di indirizzare le nostre percezioni ed emozioni, ovvero di turbare il funzionamento del personalissimo algoritmo che indirizza le nostre scelte?

Certamente prendendo atto che molti nudge sono efficaci, e quindi non è in alcun modo possibile immaginare di tornare a uno stato di natura astratto nel quale le scelte siano descritte come libere dai condizionamenti esterni: anzi, sfortunatamente, nota Viale, perfino Sunstein e Thaler ritengono che non funzionino bene proprio quei tipi di nudge tesi a eliminare o almeno contrastare i bias naturali dei soggetti.

Inoltre, con altrettanta enfasi, riconoscendo che l'intervento paternalistico di chi esercita il nudge è tanto meno coercitivo per i soggetti interessati tanto più si colloca in uno stadio lontano dalla scelta finale. Quindi, ad esempio, gli ostacoli di vario genere posti al consumo di una merendina a scuola, magari nascondendola dietro al bancone a favore della frutta o di altri cibi più naturali posti più in evidenza, sono nudge molto paternalistici e poco libertari. La diffusione di informazione sugli effetti benefici della frutta rappresenta invece un nudge più lieve e meno coercitivo. Aggiungere all'orario scolastico qualche ora di educazione alimentare che ha come conseguenza, non diretta né necessariamente desiderata, un minore consumo di merendine, è infine una spinta gentile molto più rispettosa della libertà di scelta di tutti. Questi tre stadi dell'esempio sono casi di paternalismo agito indicando l'opzione di default (la frutta sul bancone, la merendina nascosta), di paternalismo informativo e di paternalismo educativo.

Gli studiosi che più favoriscono la prima opzione, perché giudicata più efficace, esprimono poca fiducia nella capacità di decisione consapevole degli esseri umani.

Se però le caratteristiche di fallibilità, vulnerabilità alle emozioni, etc. messe in luce dalle analisi del comportamento sono interpretate in maniera meno negativa, come fa Viale, ovvero non come uno iato rispetto alla desiderabile razionalità olimpica dell'homo oeconomicus, quanto come un insieme di comportamenti semplificati tesi a limitare lo sforzo cognitivo in tantissime situazioni di routine (applicando quindi una sorta di razionalità limitata e adattiva), allora c'è forse spazio per interventi che siano solo informativi ed educativi, siano efficaci, rispettino la libertà e promuovano il benessere dei soggetti interessati.

Le proposte non mancano, sono l'oggetto degli ultimi tre capitoli del libro: un altro mondo, più consapevole dei reali comportamenti umani, è possibile.

Riccardo Viale, [*Oltre il nudge. Libertà di scelta, felicità e comportamento*](#), Saggi il Mulino.

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto. Torna presto a leggerci e [SOSTIENI DOPPIOZERO](#)

Riccardo Viale

Oltre il nudge

Libertà di scelta, felicità
e comportamento

PREFAZIONE DI CASS SUNSTEIN

