

L'etica del nudge: un'opportunità low-cost per i governi

Roberta De Cicco

Non molto tempo fa, uno dei primissimi articoli pubblicati sul blog di economiacomportamentale.it ci introduceva al favoloso mondo delle "spinte gentili". Con "Nudge : la spinta gentile" scoprivamo questo strumento e i vari ambiti in cui è stato applicato negli ultimi anni.

Con questo articolo continuiamo il discorso sui nudge, soffermandoci però su un aspetto più specifico e di interesse estremamente attuale, ovvero quello etico.

*Per poter approfondire questo argomento, occorre quantomeno avere una panoramica sul tema, per cui ti invito, se non l'hai fatto, a leggere **l'articolo appena citato**. Se invece proprio non riesci ad interrompere la lettura, cercherò di procedere con ordine in modo da rendere la lettura comprensibile anche a chi non abbia una conoscenza approfondita sul tema.*

Cosa sono questi nudge, o spinte gentili?

Sono interventi che guidano le persone nella scelta verso decisioni più efficienti, preservando la libertà di scelta individuale.

Facciamo qualche esempio: un promemoria è un nudge, così come un avvertimento, le indicazioni del GPS oppure un'impostazione predefinita. Per qualificarsi come nudge, un intervento non deve prevedere incentivi materiali

(tanto quanto i disincentivi). Così un sussidio non può essere un nudge, come non lo è una multa e neppure una condanna in prigione.

Quando le persone prendono decisioni lo fanno confrontandosi, anche se in maniera perlopiù inconsapevole, con un'architettura delle scelte, in cui, anche i piccoli dettagli apparentemente insignificanti possono avere una notevole influenza sul comportamento individuale.

Un altro esempio.

Carolyn è la dirigente del servizio mensa del sistema scolastico di una grande città.

Questa dirigente è tanto cara al premio Nobel Richard H. Thaler ed al suo coautore Cass Sunstein, grazie alla sua capacità di influenzare le scelte degli studenti che usufruiscono del suo servizio.

Le decisioni sulla scelta dei pasti prese dagli studenti/clienti della mensa di Carolyn, infatti, sono notevolmente influenzati grazie all'organizzazione del contesto. Carolyn, da bravo architetto delle informazioni, con la semplice riorganizzazione delle mense è riuscita ad aumentare o a diminuire il consumo di molti alimenti fino al 25 per cento.

Riflettiamo su questo esempio. Carolyn potrebbe considerare diverse opzioni nell'architettare le scelte degli studenti. Potrebbe disporre gli alimenti in modo da massimizzare il loro benessere, oppure potrebbe scegliere la disposizione casuale, o ancora disporre gli alimenti in modo che i bambini scelgano gli stessi piatti che sceglierebbero autonomamente. Senza neppure considerare le peggiori delle ipotesi (che Carolyn voglia massimizzare le vendite dei fornitori "più generosi", oppure massimizzare i profitti), potremmo renderci facilmente conto che la prima opzione, seppur potenzialmente paternalistica, è

sicuramente la più interessante, nonché la più etica.

L'etica del Nudge

Se volessimo costruire un barometro sull'eticità dei nudge, il punto di partenza potrebbe sicuramente essere proprio il giudizio delle persone. In fondo le opinioni sono fondamentali e, nelle società democratiche, tali opinioni dovrebbero quantomeno influenzare ciò che i governi sono disposti a fare e devono fare per trovare soluzioni alla questione etica dei nudge.

A riguardo è interessante sapere che una serie di studi ha indagato il tema della percezione di eticità che i cittadini hanno delle politiche di intervento comportamentale rispetto ai partiti politici.

I cittadini considerano tali interventi più problematici dal punto di vista etico quando vengono applicati per obiettivi non in linea con i propri, o quando ad applicarli sono dei policymaker che non rappresentano il proprio partito politico. Al contrario, considerano gli interventi eticamente più accettabili quando vengono applicati per conseguire obiettivi affini ai propri o quando a ricorrevi sono policymaker che rispecchiano il proprio credo politico.

Se da un lato non sembra particolarmente sorprendente scoprire che le persone preferiscono i nudge a supporto dei propri obiettivi e rifiutano quelli che li possono minare; dall'altro è

interessante sapere che la maggior parte delle persone, stando a quanto riportato nello studio, sembra non avere giudizi forti e decisi sui nudge.

Nudge, governi e architettura delle scelte

L'ultimo decennio ha testimoniato una notevole crescita di interesse per l'architettura delle scelte quale possibile strumento "low cost" a disposizione dei governi.

Secondo Cass R. Sunstein, co-autore di Nudge insieme a Thaler, docente presso la Harvard Law School e tra i massimi esperti americani di protezione ambientale e regolamentazione del rischio, i nudge e l'architettura delle scelte sono inevitabili, a volte necessari proprio per tutelare la dignità delle persone.

Alla luce di questo interesse è importante avere una comprensione quanto più chiara della natura e del peso delle obiezioni che vengono mosse nei confronti del nudging.

È etico utilizzare il nudging come strumento normativo?

La risposta, come in molte circostanze in cui sono state poste domande esistenziali, come ad esempio sull'applicazione e le implicazioni di nuove scoperte o nuove tecnologie è: dipende.

Da cosa dipende?

Dallo scopo per il quale si fa ricorso a queste "spinte gentili", in poche parole, dal fatto che promuovano o piuttosto minino il benessere, l'autonomia e la dignità delle persone.

I nudge non dovrebbero infatti in alcun modo compromettere la dignità individuale. Al contrario, dovrebbero promuoverla.

Nonostante i buoni propositi, non si può però escludere la possibilità che alcuni nudge possano essere accusati di manipolazione, ovvero di manovrare l'individuo secondo determinati fini limitando almeno in parte l'autonomia decisionale. In particolare, secondo quanto affermato dal Professor Robert Baldwin, Professore di Giurisprudenza alla London School of Economics, le cui ricerche negli anni si sono focalizzate sulle strategie e sulle tecniche di regolamentazione, è possibile distinguere tre livelli di nudge, che sollevano preoccupazioni diverse a seconda delle relative caratteristiche.

I livelli di Nudge

I nudge di primo livello, come semplici avvertimenti o promemoria, rispettano l'autonomia decisionale dell'individuo e migliorano il processo decisionale riflessivo. Un esempio di questo tipo potrebbe essere il reminder: "hai tre settimane per completare la dichiarazione dei redditi". Un nudge di secondo livello è invece più vincolante, tipicamente si basa su dei limiti comportamentali, tali da influenzare le

decisioni. Una regola predefinita con un opt-out, ad esempio nel consenso alla donazione di organi, pungola di fatto la decisione degli individui facendo affidamento sull'inerzia umana. Quest'ultimo tipo di nudge comporta un maggiore impatto sull'autonomia individuale rispetto al primo poiché le risposte "automatiche" porteranno i soggetti interessati ad accettare la spinta gentile con consapevolezza limitata. I nudge di terzo livello, come è facile immaginare, comportano un grado di intrusione più forte sull'autonomia personale rispetto ai primi due. La "manipolazione" deriverebbe dall'uso di un messaggio con un potere emotivo tanto potente da avere la capacità di limitare i soggetti ad agire in accordo con le loro preferenze personali. La differenza tra un nudge di secondo e di terzo livello risiede nel fatto che quando sottoposto a quello di secondo livello, il ricevente ha una maggiore possibilità di riconoscere il nudge e di valutarne la portata grazie alla riflessione, quando sottoposto ad un nudge di terzo livello invece, questa possibilità è fortemente ridotta.

Le obiezioni mosse da Baldwin riguardano principalmente la poca trasparenza di alcuni tipi di nudge (di secondo e terzo livello per intenderci) che agiscono in modo semi nascosto o del tutto nascosto per trasferire al soggetto ricevente la stessa concezione di benessere posseduta dal nudger. I sostenitori delle spinte gentili considerano infatti il benessere come

non discutibile, ritenendo che tutti concordano sul fatto che una salute migliore sia preferibile a una salute peggiore. Ma consideriamo la seguente opzione di scelta: godersi dei vizi in giovane età con la consapevolezza di ridurre l'aspettativa di vita oppure privarsene per ottenere qualche anno in più in età ormai avanzata.

Una miglior salute è sempre ed indiscutibilmente preferibile?

Se si considera questo punto di vista, la visione di benessere o meglio di salute tra architetti delle scelte e soggetti riceventi potrebbe non coincidere.

Un'altra criticità di questi tipi di nudge è l'equità. Secondo il giurista, in molti casi vengono spesso imposti costi ad alcuni soggetti, solitamente la maggioranza, al fine di migliorare il benessere di altri che hanno un comportamento poco responsabile. Così una legge che impone a tutti i punti vendita di collocare alcolici in ripiani chiusi a chiave e accessibili su espressa richiesta costituirebbe un inconveniente per il 90% della popolazione che è in grado di limitare il proprio consumo a livelli inferiori a quelli dannosi.

Il Nudge al buio

Un'altra domanda che si pongono sia Baldwin che Sunstein è: se le persone venissero esplicitamente informate sulla presenza di interventi comportamentali, le loro azioni potrebbero cambiare? Questa domanda mette alla

prova un'ipotesi apparentemente plausibile: se venisse apertamente comunicata la presenza di nudge per guidare il comportamento, le persone potrebbero reagire negativamente e attivare dei meccanismi di resistenza.

Tale ipotesi è strettamente connessa alla questione etica: se le persone tentano di resistere alle spinte gentili dal momento in cui vengono esplicitate, allora forse esiste qualche motivo per pensare che lo facciano perché ritengono tali spinte eticamente discutibili, almeno in parte.

Effettivamente l'efficacia di (alcuni) nudge dipende quantomeno in parte proprio dalla non-trasparenza. Il filosofo Luc Bovens sostiene che i meccanismi psicologici sottostanti al nudging **“in genere funzionano meglio al buio”**.

Se dicessimo agli studenti che l'ordine del cibo nella mensa è riorganizzato per scopi dietetici, l'intervento potrebbe avere meno successo.

Nudge, sì o no?

A prima vista, la conclusione sembrerebbe essere che le spinte gentili non sono la soluzione eticamente più corretta per la regolamentazione

governativa; d'altra parte però non si può negare la loro efficacia e dunque il loro valore aggiunto come risorsa da avere nella cassetta degli attrezzi tra i vari strumenti normativi.

Altrettanto indiscutibile si rivela però la necessità da parte dei governi, qualora ricorrano all'utilizzo dei nudge nei confronti dei propri cittadini, di giustificare e spiegare loro i motivi che ne sono alla base. La libertà di scelta che distingue i nudge dagli obblighi, non può essere una scusante per i governi per omettere o dare informazioni poco chiare ai cittadini, anche se ciò potrebbe portare a un risultato meno ottimale.

Se da una parte il welfare, la dignità, il benessere e l'autonomia individuale devono essere i principi base che guidano l'applicazione dei nudge da parte dei governi, dall'altra, informare, spiegare e dialogare sono i mezzi con cui tali governi devono sostenere e difendere i propri principi e le proprie strategie, per renderle quanto più etiche possibili.

Bibliografia

1. Baldwin, R. (2014). From regulation to behaviour change: Giving nudge the third degree. *The Modern Law Review*, 77(6), 831-857.
2. Hausman, D. M., & Welch, B. (2010). Debate: To nudge or not to nudge. *Journal of Political Philosophy*, 18(1), 123-136.
3. Leonard, T. C. (2008). Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*.
4. Sunstein, C. R. (2016). Do people like nudges?
5. Sunstein, C. R. (2015). The ethics of nudging. *Yale J. on Reg.*, 32, 413.
6. Tannenbaum, D., Fox, C. R., & Rogers, T. (2017). On the misplaced politics of behavioural policy interventions. *Nature Human Behaviour*, 1(7), 0130.
7. Thaler, R., & Sunstein, C. R. (2014). *La spinta gentile: La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute, felicità*. Feltrinelli Editore.