

POLITICA » IL CASO

La spinta gentile per le riforme piace al governo

La teoria "nudge" nei rapporti con enti e Fisco
In Italia Renzi si affida a consulenti ed esperti

di **Cristina Cucciniello**

ROMA

Aumentare la puntualità dei pagamenti fiscali fino al 15% o lo stesso gettito maggiorato del 33% non è più solo il sogno irrealizzabile di ogni governo. È il risultato dell'applicazione di un ancora poco noto approccio economico alle politiche - sociali, economiche, fiscali - delle amministrazioni pubbliche. Parliamo del *nudging*, letteralmente l'atto di spingere in modo gentile i cittadini verso comportamenti più efficaci ed efficienti per se stessi e per la collettività.

La teoria nudge - elaborata da Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein, economista il primo, giurista il secondo, entrambi provenienti dall'Università di Chicago, autori del volume "Nudge, la spinta gentile" (Feltrinelli, 2008) - nasce dall'incontro fra lo studio dell'economia e le scienze del comportamento, ovvero dalla behavioral economics, l'economia comportamentale. La premessa risiede nel constatare che - purtroppo - non siamo esseri razionali, come le teorie economiche classiche ci hanno abituato a credere.

Siamo umani e non "Econ", ovvero esseri dotati di sovrannaturale razionalità, come Thaler e Sunstein hanno piegato nel loro volume, un testo che ha conquistato dapprima Barack Obama e poi David Cameron, i primi ad introdurre nei rispettivi paesi l'applicazione della *behavioral economics* alle politiche pubbliche, costituendo appositi "Nudge Team",

squadre di consulenti di supporto alle istituzioni governative.

Se, come dimostra il rapporto 2015 "Mind, Society and Behavior" del World Bank Group, politiche improntate al *nudging* sono sempre più diffuse, non stupisce che questo approccio inizi ad attirare l'interesse di studiosi e decisori pubblici anche in Italia. Il *nudging*, infatti, sta per approdare a Palazzo Chigi, dove è in via di costituzione una cabina di regia di supporto ai ministeri del Tesoro, del Lavoro e dello Sviluppo Economico, affidata all'economista Tommaso Nannicini.

Sostenere l'azione riformatrice, in Italia, attraverso l'uso delle spinte gentili è anche la proposta contenuta nel volume "Fare meglio con meno. Nudge per l'amministrazione digitale", di Andrea Casu, edito da Franco Angeli. Come spiega Donato Limone, ordinario di Informatica Giuridica presso l'università degli Studi di Roma "Unitelma Sapienza", nella prefazione al volume, i nudge possono essere uno degli strumenti utili a sbloccare riforme che nell'ultimo ventennio si sono dimostrate di nessuna efficacia: dal tentativo di semplificazione amministrativa alla riforma della comunicazione pubblica del 2.000.

Se l'Italia, come si legge nella prefazione, è un paese contorto e afflitto dalla burocrazia incombente, «raccolgere il quanto di sfida delle esperienze internazionali», spiega Casu - una laurea in Scienze dell'Amministrazione e numerosi trascorsi a servizio di enti locali ed amministrazioni pub-

bliche - può essere l'avvio di una vera rivoluzione per l'amministrazione pubblica.

Qualche esempio? «I nudge - ci spiega Casu - sono strumenti che affiancano le politiche classiche, cioè norme, prescrizioni, divieti. Agiscono in modo "semplice", parola non a caso utilizzata da Sunstein come titolo di un suo recente lavoro (Feltrinelli, 2014). Il *Behavioral Insight Team* inglese ha dimostrato come, grazie all'invio di lettere personalizzate ai contribuenti, sia possibile migliorare la puntualità dei pagamenti ed il gettito stesso. In Giappone, la campagna "Cool Biz" ha consentito di limitare le emissioni di Co2 dei condizionatori semplicemente consigliando ai lavoratori di recarsi in ufficio senza cravatta e con un abbigliamento più casual. In Kenya si sono alzate le percentuali di assunzione dei farmaci di contrasto all'Aids grazie a semplici sms».

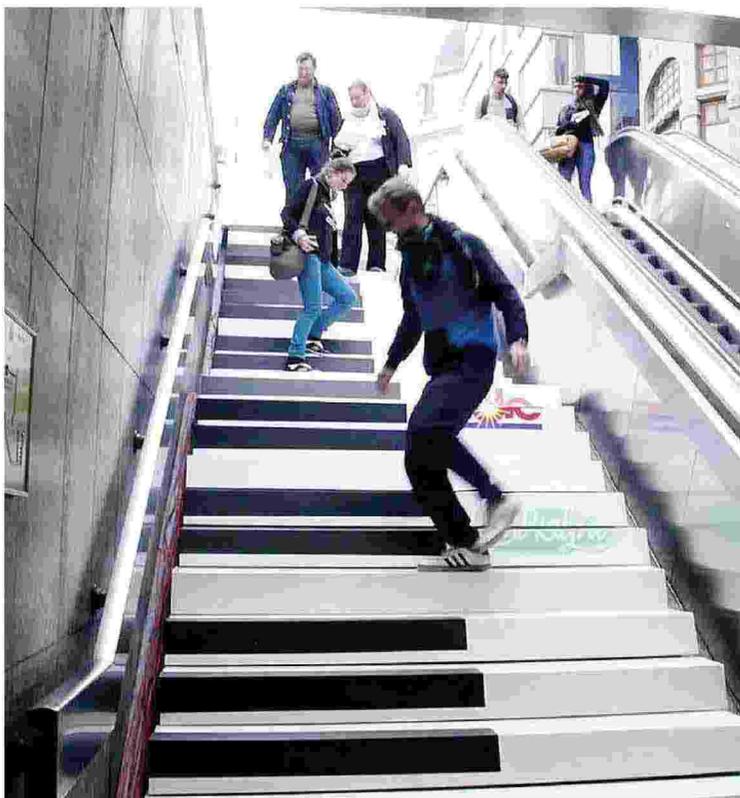
Operazioni di questo stesso tipo potrebbero, in tempi brevi, partire da Palazzo Chigi: l'approccio nudge piace a Tommaso Nannicini. L'economista, che per il governo Renzi ha un incarico di consulenza, con la collaborazione di Nudge Italia - team di ricercatori nelle scienze del comportamento, guidato da Paolo Moderato, ordinario di Psicologia Generale presso l'Università Iulm di Milano - e Reti - società di comunicazione e lobbying, guidata da Claudio Velardi, di recente impegnata in diverse iniziative pubbliche dedicate al *nudging* - sta approfondendo i temi dell'economia comporta-

mentale e dell'utilizzo delle spinte gentili nelle politiche di riforma. L'ipotesi è quella di arrivare alla costituzione di un *think tank* simile a quelli statunitense ed inglese.

E, chissà, magari emularne i risultati: il Bit inglese ha portato ben 210 milioni di sterline di gettito in più, in un solo anno fiscale, alle casse di Sua Maestà.

©RIPRODUZIONE RISERVATA





La "scala pianoforte" spinge a utilizzare la normale scala piuttosto che quella mobile. È a Stoccolma e Bruxelles

Letteralmente è l'atto di **spingere in modo dolce** i cittadini verso **comportamenti più efficaci ed efficienti** per se stessi e per la collettività



A Bogotà, in Colombia, sono state dipinte strisce pedonali colorate