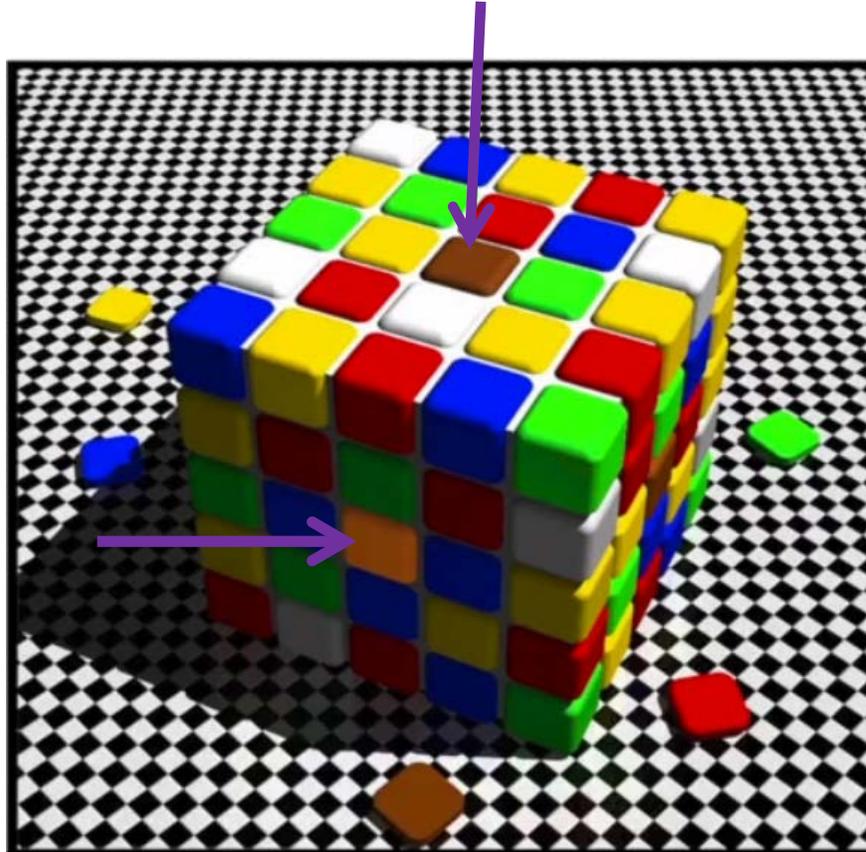


# L'economia gentile

Luciano Canova

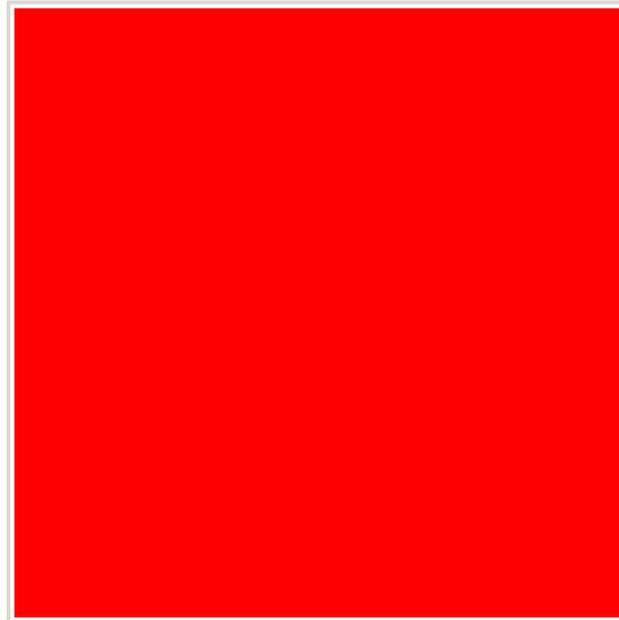






E ora facciamo un gioco...

Una ricerca di Katzenberg (Lancet, 2016) ha mostrato che la capacità di riconoscere il colore rosso è maledettamente importante









## spintarella

/spin·ta·rèl·la/

sostantivo femminile

Piccolo aiuto o favoreggiamento, raccomandazione.



# Di che cosa parliamo?

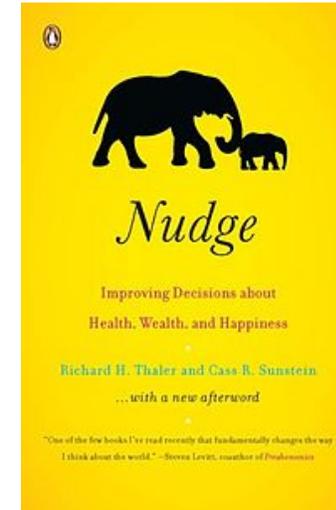
- Un approccio alle politiche pubbliche basato sulla definizione di un'efficace **architettura della scelta**
- I **nudges** intervengono sul contesto in cui le persone prendono le loro decisioni di cittadini e lo semplificano
- Spiegheremo cos'è un *nudge* e faremo diversi esempi utili anche a capire gli ambiti di applicazione
- In tempi di austerità e bilanci pubblici **efficienza ed efficacia** smagriti, questo tipo di interventi consente di coniugare. E di **risparmiare denaro pubblico**



# Cosa vuol dire **NUDGE**?

Definizione dall'Oxford Dictionary:

*“cercare l’attenzione dando di gomito. Dare un colpetto. Indurre all’azione”*



La parola **nudge** è diventata famosa grazie a un best seller del 2009, scritto da **Richard Thaler** (Università di Chicago) e **Cass Sunstein** (Università di Harvard)

**Il nudge modifica il contesto della scelta** in modo da rendere **più semplice**, per le persone, **decidere quale azione intraprendere**.

Le regole per **costruire una casa** hanno lo scopo di **organizzare lo spazio** nel modo più funzionale per gli esseri umani.

Le regole per **costruire una scelta** arredano il contesto e aiutano le persone a **decidere quale azione intraprendere**.

**Un nudge è dunque un intervento politico che punta a modificare il comportamento delle persone in modo prevedibile, cercando di indirizzarlo verso un'opzione specifica.**



Perché un nudge sia efficace, dev' essere semplice, per una persona, avere la possibilità di scegliere un' alternativa rispetto a quella suggerita.

I **nudges** , cioè,  
**non sono obblighi.**  
E non possono esserlo: sono appunto una **spinta gentile.**

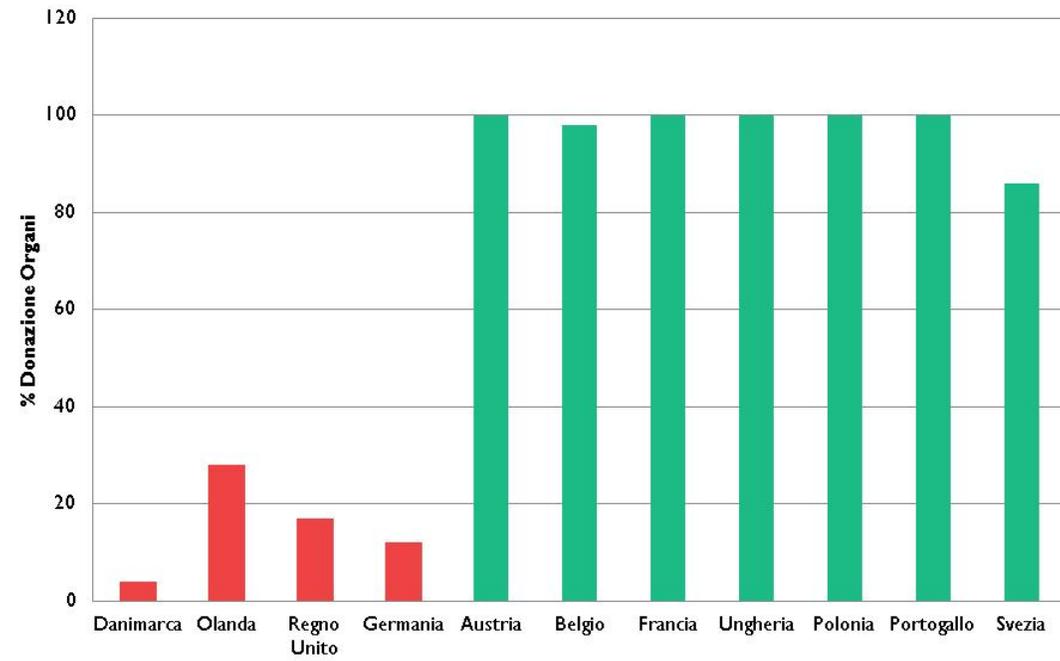


Posizionare la frutta ad altezza occhi in una mensa è **un nudge.**  
Proibire la vendita del cibo spazzatura **non lo è**

Che metodi hanno a disposizione i **policy-makers** per modificare i comportamenti collettivi?

- 1. Regole** (si impone una certa regola o standard e chi trasgredisce viene punito)
- 2. Incentivi economici** (Si introduce una tassa su beni di cui si vuole disincentivare il consumo, o si abbassano per quelli di cui si vuole aumentare la domanda.)
- 3. Nudge** (si modificano le caratteristiche del contesto in cui viene presa la scelta)





- 1. Si impone a tutti** di donare gli organi (ok, ma si lede la libertà di scelta individuale)
- 2. Si offre un incentivo economico:** per es., se doni gli organi non paghi l'iva sulle spese del funerale (ok, ma dispendioso per le casse pubbliche)
- 3. Si cambia l'opzione di default!** In questo modo sei libero di scegliere, ma se non scegli (per dimenticanza o noncuranza) rimani sulla donazione.





# Alcuni nudges invece sfruttano gli automatismi



# I nudges servono a migliorare l'autocontrollo



# Aumentare l'auto-controllo

Per alcuni comportamenti, c'è una grande distanza tra ciò che le persone vorrebbero fare e quello che effettivamente fanno (per esempio, le attitudini di risparmio legate a una pensione contributiva o una dieta sana). Alcuni **nudges**, dunque, servono ad aumentare l'**auto-controllo**.

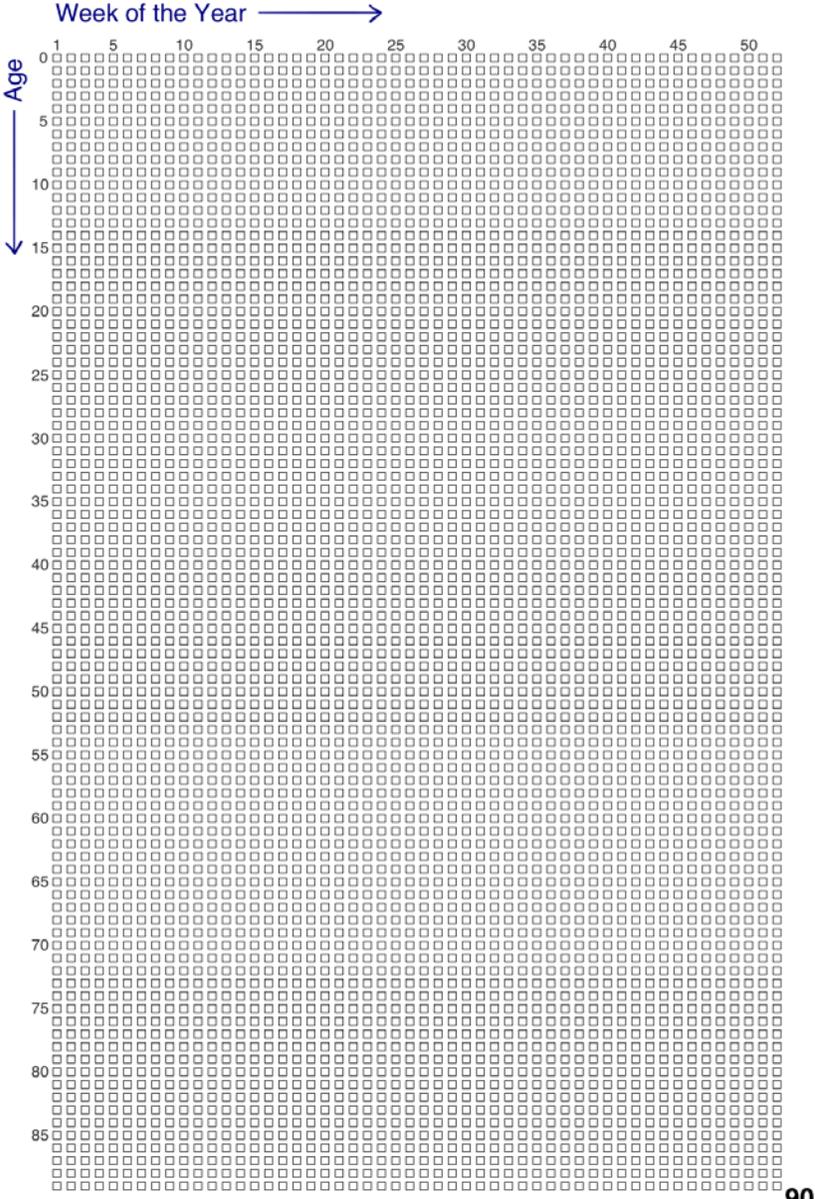


Il classico di **Jon Elster**, [\*Ulisse e le sirene\*](#), parla dei limiti della razionalità facendo riferimento proprio al mito dell'eroe omerico.

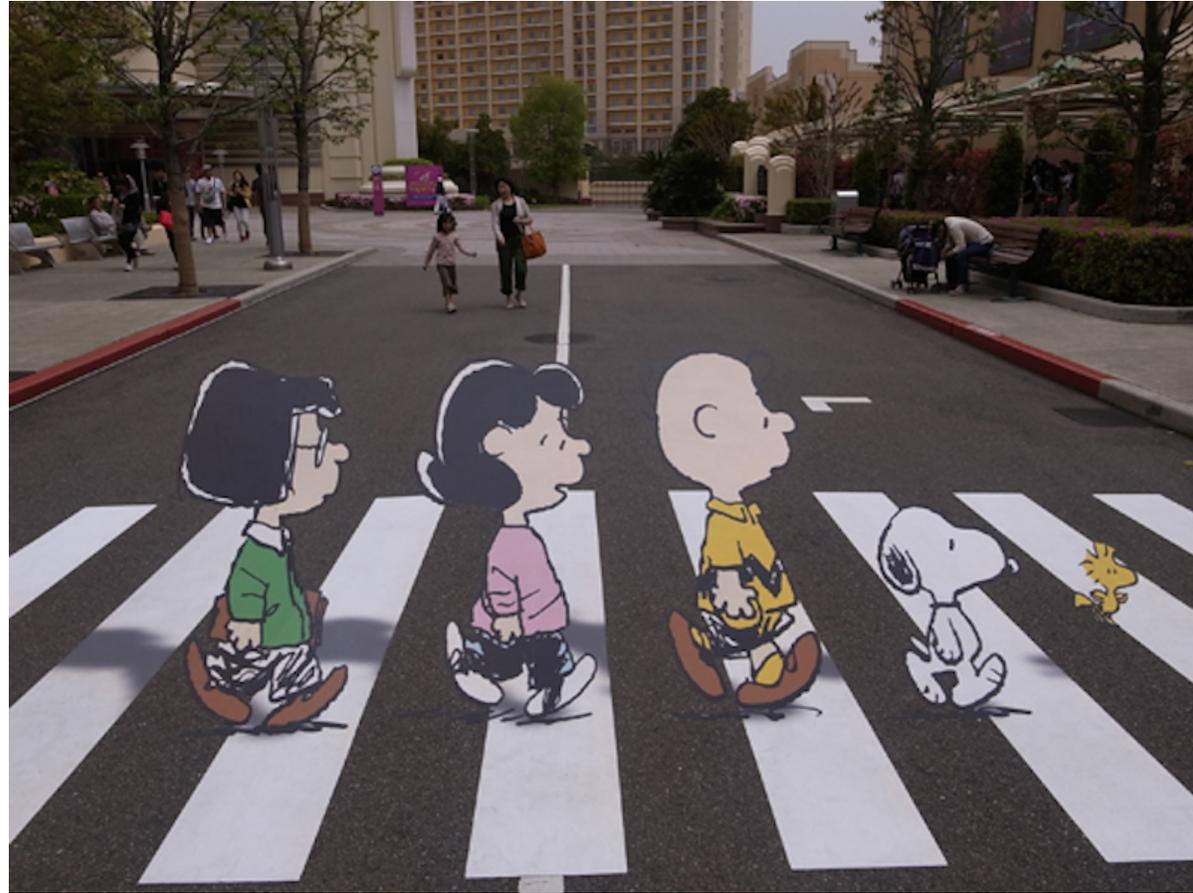
Alcuni **nudges** sono basati proprio su questo principio di auto-limitazione e possiamo chiamarli «**contratti di Ulisse**»: come l'eroe omerico, sono impegni per cui ci vincoliamo credibilmente al rispetto.



# A 90-Year Human Life in Weeks

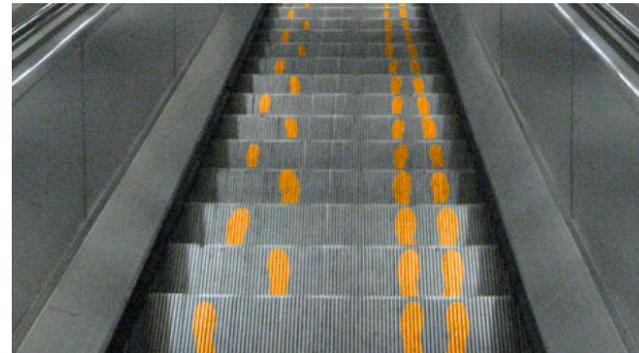








University of Roskilde experiment in  
Copenhagen





# Save More Tomorrow

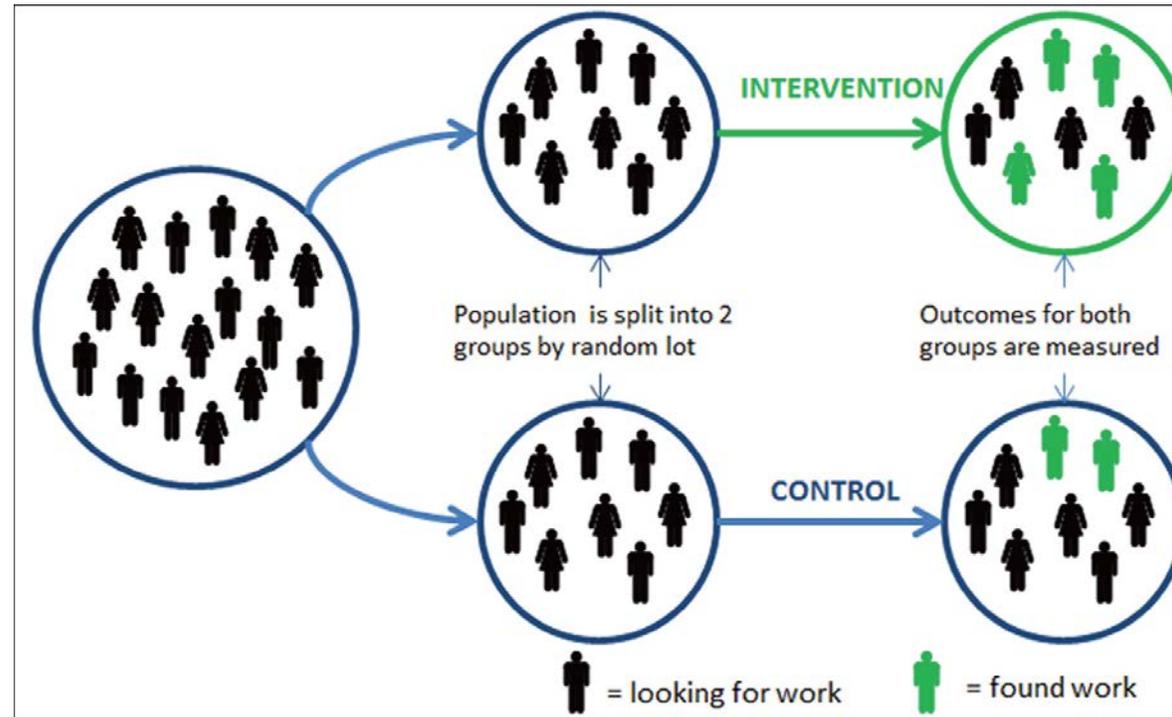


# La bolletta intelligente

- Un altro interessante ambito di applicazione che punta molto sull'effetto di pressione sociale è quello di [Opower](#), negli Stati Uniti
- Si punta a ridurre i consumi energetici con una bolletta che mostri, in termini comparativi, il proprio consumo rapportato a quello degli altri utenti in zona

The image shows a screenshot of the OPOWER website. At the top, the OPOWER logo is displayed alongside logos for Facebook and NRDC. The main heading reads "Save energy with your friends." Below this, a sub-heading says "See how your energy use stacks up against friends and homes across the US. Join groups and discover how you can save even more." A prominent blue button says "See how your home stacks up!" with a sub-link "or Try the home comparison without connecting to Facebook." The background features a stylized landscape with a house, a tree, and a skyscraper, with callouts showing energy usage: "150 kWh" for a house, "480 kWh" for a house with a tree, and "210 kWh" for a skyscraper. Below the main content are four feature boxes: "See how your energy use stacks up against similar homes. Try it!", "Check how your energy use ranks against your friends' each month.", "Share and explore great energy saving tips and advice.", and "Work with your friends to compete and hit savings goals." At the bottom, there are two sections: "Opower connects with utilities" and "What the heck is Opower?".

Ma non c'è nessuna scienza dei miracoli. Sperimentazione!



Critiche al nudge: chi decide  
cosa è bene per gli altri?





Eppure il nudge ha in comune con Star Wars il  
messaggio principale



# Sei libero di scegliere!

Se vedi grigio avanti a te,  
sposta l'elefante

