
Il Nobel “alla spinta gentile”

Autore: Elena Granata

Fonte: Città Nuova

Pungoli leggeri possono incentivare comportamenti virtuosi senza ricorrere a costrizione né a minacce. Per le sue ricerche sui “nudge”, è stato premiato Richard Thaler, dell’università di Chicago.

Come si convincono le persone a non entrare con i Suv in un centro storico? Come si motivano gli utenti di una mensa scolastica a mangiare più frutta e verdura? Come si incentivano comportamenti virtuosi e rispettosi dell’ambiente? **Non esiste solo la costrizione o l’educazione**, né la persuasione o la presenza di motivazioni intrinseche. Le persone possono essere indotte a compiere buone scelte da “**pungoli leggeri**” che fanno leva sulla loro componente più irrazionale. È questa in sintesi la scoperta portata dagli studi sui comportamenti e le scelte economiche degli individui condotta da **Richard Thaler**, dell’**università di Chicago**, insignito del Nobel per l’Economia 2017. **Istinti e irrazionalità sono risorse preziose** Immaginiamo di essere lungo la Lake Shore Drive di Chicago, che abbraccia la costa del Lago Michigan, strada mozzafiato sulla città e molto trafficata. C’è un tratto di questa strada che costringe gli automobilisti a fare una serie di curve a "esse" molto pericolose. Molti automobilisti ignorano il limite di velocità (25 miglia all’ora) e finiscono spesso fuori strada. Negli ultimi tempi la città ha adottato un nuovo espediente per incoraggiare gli automobilisti a rallentare. All’inizio della curva pericolosa gli automobilisti incontrano un segnale dipinto sulla carreggiata che li avverte del più basso limite di velocità, seguito da una serie di strisce bianche. Le strisce non forniscono informazioni tattili (non sono dissuasori di velocità), ma mandano agli automobilisti un segnale visivo: inizialmente, quando appaiono, sono equidistanti tra loro, ma via via che ci si avvicina alla parte più pericolosa della curva si fanno progressivamente più vicine, dando la sensazione che la velocità di guida stia aumentando. **L’istinto naturale è quello di rallentare.** Quando guidiamo su questo tratto familiare la sensazione è che queste strisce ci parlino, invitandoci gentilmente a toccare il freno prima di raggiungere l’apice della curva: **veniamo pungolati.** **“Gli economisti pensano che la gente abbia un cervello come un supercomputer**, che può risolvere ogni cosa. Ma la mente umana è più simile a un vecchio Apple Mac, che marcia lento e si blocca facilmente”, scrive Thaler in **"Nudge. La spinta gentile - La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute e felicità"**, scritto con **Cass R. Sunstein**. Le persone reagiscono a pungoli esterni in maniera naturale, senza ponderare le proprie decisioni, in maniera istintiva. Sono irrazionali, copiano i comportamenti degli altri, sono determinati dagli assetti ambientali, sono sensibili alle strategie di marketing, sono attratti da situazioni giocose e informali. Questa **predisposizione all’irrazionalità** non è sempre e solo una risorsa negativa, anzi. È **una leva su cui le società possono lavorare per facilitare scelte corrette e razionali**, che nascono nella sfera affettiva e irrazionale delle persone, ma poi possono diventare comportamenti razionali acquisiti. **Gli architetti delle scelte** Per questo, buona parte della responsabilità delle scelte collettive ricade sugli **“architetti delle scelte”**; i politici, gli amministratori, gli esperti che influenzano o addirittura determinano la vita delle comunità. Possono condizionarla attraverso condizionamenti occulti, come accade ad esempio nel modo in cui sono organizzati i supermercati - ambienti progettati per farci consumare - o per promuovere comportamenti più civili. Per esempio, se in una mensa gli alimenti sani sono posti ben in vista, **si possono orientare le scelte alimentari** senza per questo togliere la libertà di scegliere quelli meno sani. Analogamente, gli individui sono più portati a riciclare i rifiuti se vengono a sapere che molti altri individui si comportano allo stesso modo. Se, per ragioni ambientali o economiche, un hotel vuole indurre i clienti a riutilizzare gli asciugamani, farebbe bene a evidenziare il fatto che la maggior parte degli ospiti usa gli asciugamani più di una volta. La sua azione sarebbe ancora più incisiva se fornisse ai clienti qualche **dato sul comportamento**

responsabile tenuto da quelli che hanno soggiornato nella stanza prima di loro. Gli studi di Thaler hanno avuto un ruolo cruciale nel restituire valore all'emotività e irrazionalità umana, all'empatia, ai meccanismi di emulazione, energie squisitamente umane che da sempre l'economia ha negato come nemiche delle scelte razionali e consapevoli. Le ricadute su molte discipline, tra cui l'architettura e gli studi sulle città, sono evidenti. E aprono prospettive di ricerca e di applicazione molto stimolanti. Come spenderà il premio del Nobel? "Nel modo più irrazionale possibile", ha dichiarato Thaler. Quindi nel modo più umano possibile.