

# Cass Robert Sunstein

Come avviene il cambiamento sociale? Quali sono gli elementi che possono influenzarlo? Ed in questo contesto, come operano e quali e quanti possono essere i cosiddetti *nudge*, le leggere spinte che l'individuo riceve e che può scegliere o meno di assecondare? La materia è certamente complessa ed affascinante. Ne ho parlato con Cass Robert Sunstein, giurista americano, noto in particolare per gli studi nei campi del diritto costituzionale, del diritto amministrativo, del diritto ambientale e dell'economia giuridica e comportamentale. In qualità di professore alla *Law School* dell'Università di Chicago per ventisette anni, ha scritto opere influenti sul diritto normativo e costituzionale. Dal 2009 al 2012 ha condotto il *White House Office of Information and Regulatory Affairs* durante l'amministrazione Obama. Attualmente è professore presso la *Harvard Law School*, dove ha fondato e dirige il *Program on Behavioral Economics and Public Policy*.

**Professor Sunstein, complimenti per il suo libro, davvero interessante. Da dove nasce l'idea di questo volume?**

La ringrazio. L'idea del libro è nata pensando a come avviene il cambiamento, sia che il problema riguardi l'uguaglianza, la democrazia, il fascismo o il cambiamento climatico. Mi è venuto in mente che, al di là del fatto che il cambiamento sia buono o cattivo, spesso implica dinamiche simili. Il processo può essere lo stesso per movimenti radicalmente diversi. Questo è ciò che mi ha fatto iniziare il lavoro.

**Ci sono situazioni in cui le persone hanno la percezione che le cose non vadano bene o non funzionino bene; in pratica, c'è qualcosa che non va... ma nessuno interviene; poi, improvvisamente, inizia il cambiamento. Cosa innesca il cambiamento?**

Spesso accade che una persona, o poche persone, parli e agisca, in tal modo fornendo agli altri una sorta di autorizzazione. Una volta che le persone percepiscono quel permesso, iniziano a parlare e ad agire anche loro. Ciò ha contribuito indifferentemente ad alimentare la rivoluzione americana, la rivoluzione francese e l'ascesa del movimento #MeToo.

**Immagino che tra le persone che leggono il suo libro ci siano molti attivisti che vorrebbero introdurre un cambiamento in questo mondo. Che consiglio darebbe a qualcuno che vuole provocare quel tipo di punto critico di cui ha parlato in precedenza?**

Il consiglio è quello di cercare di dare alle persone la sensazione che il loro senso di ingiustizia ed i loro valori morali siano ampiamente condivisi, che non siano soli. Questo di solito aiuta, ed a volte riesce a fare la differenza.

**Nel suo libro parla dei cosiddetti *nudge*. Può spiegare la sua teoria dei *nudge* ai nostri lettori?**

Per farlo in modo esaustivo ci vorrebbe un libro intero! L'idea di base è che i *nudge* ["spinte"] sono interventi che guidano le persone verso direzioni particolari ma che consentono loro comunque di andare anche per la propria strada. Per capirci, un promemoria è un *nudge*, una sorta di avvertimento. Un sistema GPS ti guida sottoponendoti dei *nudge*. Se sei automaticamente iscritto a

un piano pensionistico, ma puoi facilmente rinunciare, sei soggetto ad un *nudge*. Per qualificarsi come un vero *nudge*, un intervento non deve imporre incentivi materiali significativi. Un sussidio non è un *nudge*; una tassa non è un *nudge*; una multa o una pena detentiva non sono *nudge*. Per essere considerato tale, un *nudge* deve preservare pienamente la libertà di scelta. Se un intervento impone costi materiali significativi a chi sceglie, non è un vero *nudge*.

### **Quando possiamo capire che è il momento di passare ad un ordine abbandonando il *nudge*?**

In alcune situazioni il *nudge* è insufficiente e l'ordine è necessario: se una persona sta cercando di ferire qualcun altro, un *nudge* certamente non sarà sufficiente. L'omicidio è ovviamente vietato, ed un assassino non potrà mai essere influenzato da un *nudge*. Quanto stai davvero mettendo in pericolo la tua sicurezza e la tua salute, un ordine ha certamente più senso. Dopotutto, alle persone viene spesso richiesto di allacciare le cinture di sicurezza.

### **Alcuni *nudge* possono essere inefficaci o controproducenti. Perché questo accade?**

Se le persone sanno dove vogliono andare, sono decise verso una direzione, potrebbero ignorare il *nudge*. Un dispositivo GPS può indicarti un percorso, ma se ne conosci un altro potresti comunque preferirlo. Potresti ricevere un *nudge* che ti indica di non mangiare cibo malsano, ma essendo un amante del gelato al cioccolato potresti rifiutare la spinta. Se sei spinto a fare esercizio, potresti comunque rifiutare se non ti piace allenarti. Come detto in precedenza, i *nudge* preservano la libertà e le persone possono sempre dire "No, grazie!". In alcuni casi, i *nudge* potrebbero essere controproducenti, perché le persone potrebbero scegliere di ribellarsi compiendo un'operazione opposta rispetto a quella suggerita. Devo dire che questo non accade molto spesso, però.

### **I *nudge* possono limitare l'autonomia?**

Questo aspetto è certamente complicato. In un certo senso, non possono limitare l'autonomia, perché sappiamo che preservano la libertà di scelta. Se ti viene ricordato che hai un appuntamento dal medico, o che devi pagare una bolletta, la tua autonomia è stata preservata; lo stesso vale se sei informato sulle calorie dei tuoi pasti. Se ti viene spiegato con chiarezza come ottenere assistenza medica o come affrontare un problema di salute, puoi comunque scegliere di andare per la tua strada. Ma se sei automaticamente iscritto a qualche programma costoso e non ti sei davvero accorto di esservi iscritto, la tua autonomia è stata compromessa. Potresti essere stato soggetto a ciò che chiamo *sludge* [fango], che tra l'altro sarà l'argomento del mio prossimo libro.

### **Oggi i social dominano e tutto è più veloce. In che modo i social media hanno modificato le possibilità e le dinamiche di cambiamento?**

I social media rendono più facile alimentare le cosiddette *cascades* [cascate]. Le persone possono facilmente trovare i gruppi di interesse. Alcuni movimenti – Brexit, #MeToo, #BlackLivesMatter, l'ascesa di Donald Trump – sono stati stimolati dai social media. Senza i social media, almeno uno di questi potrebbe non essere decollato. Quale? Non te lo dico.

- *La polarizzazione di gruppo è tra i patterns più robusti rilevati nei corpi deliberativi ed è stata riscontrata nello svolgimento di compiti molto diversi. Di conseguenza, i gruppi spesso prendono decisioni più estreme di quelle che sarebbero adottate dall'individuo tipico, o medio, del gruppo.*

- *Le azioni sono espressive; veicolano significati. Questo è vero per qualsiasi cosa che facciamo, anche la più banale... Ciò che si può dire degli atti non verbali si applica anche a prese di posizione puramente verbali.*
- *Alcune politiche prendono la forma di prescrizioni e di proibizioni... Altre politiche prendono la forma di incentivi economici ... Un'ulteriore varietà di politiche prende la forma del nudge, una leggera spinta, un tocco discreto che mostra alle persone una certa direzione, ma che consente agli individui di scegliere la propria strada.*
- *Ogni ricorso ufficiale ai nudge dovrebbe essere trasparente e aperto piuttosto che dissimulato e coperto. La trasparenza, anzi, dovrebbe essere incorporata nella pratica di base.*
- *I nudge non solo spaziano su un'ampia gamma di tipologie, ma per numero e varietà sono in continua crescita ... ecco l'elenco di dieci importanti nudge, molto probabilmente i più importanti ai fini delle politiche pubbliche:*
  - *Regole di default*
  - *Semplificazione*
  - *Uso di norme sociali*
  - *Accrescere facilità e convenienza*
  - *Disclosure, ovvero divulgazione di informazioni pertinenti, chiare ed esaurienti*
  - *Avvertimenti, grafici o d'altro tipo*
  - *Sollecitare le intenzioni di implementazione*
  - *Strategie di preimpegno*
  - *Promemoria*
  - *Informare le persone sulla natura e le conseguenze delle loro scelte passate*
- *Le regole di default sono spesso pensate come il nudge più efficace, ma potrebbero non avere l'impatto sperato per due ragioni. La prima implica forti preferenze antecedenti. La seconda implica l'uso dei contronudge da parte di coloro che hanno un interesse economico o di altra natura nel convincere gli sceglitori a non accettare il default.*
- *Le possibili preoccupazioni a proposito dei nudge e dell'architettura delle scelte riguardano quattro valori fondamentali: benessere, autonomia, dignità ed autogoverno. Alcuni nudge potrebbero entrare in conflitto con uno o più di questi valori.*
- *Alla luce dei risultati della ricerca comportamentale, che dimostrano la frequente propensione umana a prendere abbagli, alcuni studiosi si sono chiesti se prescrizioni e proibizioni non trovassero in ciò una nuova giustificazione. La motivazione è chiara: se sappiamo che le scelte degli individui li conducono nella direzione sbagliata, perché dovremmo insistere sulla libertà di scelta? ... Non è particolarmente bizzarro, dal momento che sappiamo che, in molti contesti, la gente sceglie di non scegliere?*