



**Università
di Genova**

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE
E INTERNAZIONALI**

**Corso di Laurea Magistrale in:
Amministrazione e politiche pubbliche**

**Nudging for health? L'utilizzo degli strumenti di policy
persuasivi per la salute**

Valutazione delle politiche pubbliche

Relatore

Prof. Marco Di Giulio

Candidata

Anita Notari

Anita Notari

ANNO ACCADEMICO 2021/2022



**Università
di Genova**

DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE
E INTERNAZIONALI

Corso di Laurea Magistrale in:
Amministrazione e politiche pubbliche

Nudging for health? L'utilizzo degli strumenti di policy
persuasivi per la salute

Valutazione delle politiche pubbliche

Relatore

Prof. Marco Di Giulio

Candidata

Anita Notari

ANNO ACCADEMICO 2021/2022

Alla mia famiglia

Nudging for health? L'utilizzo degli strumenti di policy persuasivi per la salute

Indice

Introduzione.....	6
Capitolo 1: Che cos'è il nudge?	9
1.1 Il nudge	9
1.2 Paternalismo libertario.....	13
1.3 Econi e umani	14
1.4 Opzione di default	20
1.5 Gli incentivi	24
Capitolo 2: L'applicazione delle politiche Nudge.....	27
2.1 I benefici del nudge nelle politiche pubbliche	27
2.2 Behavioural insight team e altre iniziative.....	34
Capitolo 3: L'applicazione di politiche Nudge per la salute dei cittadini	40
3.1 Spinte gentili per una vita più salutare	40
3.1.1 Spinte gentili per una vita più salutare: la lotta all'uso del tabacco.....	41
3.2 Il nudge e la pandemia.....	50
3.2.1 Il lockdown e l'avvento di Immuni.....	53
3.2.2 La campagna vaccinale	60
3.2.3 Il Green Pass	66
3.2.4 Gli effetti della pandemia.....	70
Capitolo 4: Le insidie del nudge.....	75
4.1 Il nudge spinge sempre verso la scelta migliore?.....	75
4.2 Paternalismo libertario e le sue sfaccettature	81

4.3 Quando i governi non hanno saputo prendere la scelta migliore.....	86
Conclusioni.....	95
Ringraziamenti.....	102
Bibliografia.....	103
Sitografia	105

Introduzione

Questo elaborato vuole illustrare come il nudge, un approccio al disegno delle politiche pubbliche basato sull'economia comportamentale, possa integrare politiche basate su strumenti tradizionali in ambito sanitario, per poterne incrementare l'efficacia e l'efficienza.

La tesi parte con una descrizione generale di cos'è il nudge e quali sono le sue modalità di applicazione, focalizzandosi principalmente sull'aspetto del paternalismo libertario, sulla distinzione tra gli ecomi e gli umani, sull'utilizzo dell'opzione di default e degli incentivi.

Successivamente viene illustrato come è applicato il nudge da parte delle autorità amministrative e governative, le procedure con cui accostarlo alle policy tradizionali, e quali sono i principali benefici che possono essere tratti.

Vengono fatti alcuni esempi di utilizzo del nudging in ambito sanitario, ma non solo; si ha un focus sul Behaviour Insight Team, una società a partecipazione pubblica che fornisce consulenze ai diversi Paesi in tema di efficacia delle politiche pubbliche utilizzando le scienze comportamentali.

Nello specifico si analizzeranno le sue iniziative in giro per il mondo e i suoi risultati. Tramite questo capitolo si cercherà di rendere il concetto il più concreto possibile, esplorando le diverse casistiche in cui effettivamente lo strumento è stato utilizzato e con quali modalità.

La lettura del terzo capitolo si divide su due macro-argomenti che mirano a spiegare due problematiche sanitarie e le policy applicate dai diversi governi, concentrandosi nello specifico sulle policy di nudging applicate: la lotta contro il fumo e la crisi pandemica di Covid-19.

Il primo tema si focalizzerà sui vari strumenti di nudging utilizzati da diversi Paesi con una successiva analisi (attraverso dati Eurostat ed Istat) dei risultati conseguiti ad oggi.

Nella seconda parte del terzo capitolo verrà approfondita più nello specifico la gestione della pandemia e del suo contenimento in Italia con alcune comparazioni con altri Paesi europei e non solo. L'analisi si concentrerà nello specifico sulle norme relative al lockdown, sull'app Immuni e del motivo per cui non ha portato ai risultati sperati, le caratteristiche della campagna vaccinale italiana applicata e si analizzerà lo strumento del Green Pass cercando di capire se può essere considerato uno strumento di nudging o meno.

Nell'ultimo capitolo viene affrontato l'argomento che ha dato ispirazione per la stesura della tesi: le insidie del nudge. Ossia tutte quelle policy che sono state applicate in maniera ambigua e tutte le difficoltà legate a questo strumento. Dopo aver illustrato i rischi e gli svantaggi, si approfondirà il paternalismo libertario che porta con sé diversi dilemmi a cui si cerca di rispondere.

Infine, vengono proposti degli esempi in ambito sanitario e di salute in cui viene applicato il nudge ma in cui appare ambiguo sotto alcuni punti di vista.

La tesi in questione cerca di dare una visione più approfondita degli strumenti di nudging, ma prova anche a dare spunti per un possibile uso delle tecniche comportamentali in maniera più efficiente ed efficace per il perseguimento degli obiettivi dei governi in ambito sanitario, purché puntino al benessere

della collettività. Si dimostrerà come il loro uso è molto più determinante di quanto si pensi nonostante la sua semplicità e facilità di applicazione.

Capitolo 1: Che cos'è il nudge?

1.1 Il nudge

Il nudge è un approccio nato da Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein, vincitori del Premio Nobel per l'economia nel 2017, che consiste nell'orientare le scelte di individui o di gruppi senza limitare in alcun modo la loro libertà di scelta. In italiano il termine “nudge” significa “pungolo”, il quale si ispira all'immagine per cui si spinge l'attore a prendere una decisione piuttosto che un'altra per accrescere il suo benessere. Tale approccio si basa su teorie e ricerche empiriche di economia comportamentale e negli ultimi anni è stato uno strumento particolarmente adottato nell'ambito delle politiche pubbliche come alternativa agli approcci di policy tradizionali.¹

Una prima impressione del nudge conduce ad un collegamento ai termini persuasione e manipolazione che nell'uso comune assumono spesso una connotazione negativa, eppure l'obiettivo degli autori non ha un fine egoistico; la spinta gentile cerca di aiutare i cittadini e non prova mai a limitare la scelta degli individui che rimane costantemente libera e intoccabile. Addirittura, gli autori vedono il nudge come creatore di ulteriori scelte e opportunità che altrimenti non si noterebbero e non si prenderebbero in considerazione.²

Inoltre, non si deve confondere la persuasione con la manipolazione, le quali non hanno lo stesso significato. La manipolazione ha lo scopo completamente

¹ Cfr. Cuccinello, Fattore, Longo, Ricciuti, Turrini, *Management pubblico*, Egea, 2018

² Serena Iacobucci, *Nudge: la spinta gentile*,
<https://www.economicomportamentale.it/2017/06/17/nudge-cose-la-spinta-gentile/>

egoistico di beneficiare il manipolatore, mentre la persuasione rende noti i suoi scopi e le sue dinamiche avendo maggiore trasparenza nei confronti del soggetto a cui ci si sta rivolgendo. Il nudge può essere quindi accostato maggiormente al secondo termine, anche se non è possibile completamente escludere la manipolazione in esso, questo perché coloro o colui che progetta una politica di questo tipo, per quanto possa cercare di essere il più oggettivo possibile, non potrà mai esserlo completamente. La motivazione è collegata alla teoria della razionalità limitata di Simon secondo cui l'attore che prende la decisione non riuscirà mai ad individuare la scelta il più razionale possibile (come previsto nella teoria della razionalità assoluta secondo cui il decisore ha a disposizione la conoscenza su tutte le possibili conseguenze) perché non può analizzare tutti gli eventuali scenari. Di conseguenza il decisore sceglierà l'opzione ottimale che più si adatti alle proprie esigenze e in base alle risorse e alle informazioni a lui disponibili.

A sostegno di questa tesi si può prendere in considerazione la trasparenza che è uno dei principi cardine evidenziati da Thaler. Tale principio mette in evidenza come deve essere reso possibile al cittadino di conoscere lo scopo dell'intervento e di poter fare eventuali ricerche in merito. Con queste modalità si parla indubbiamente di persuasione perché si lascia il libero arbitrio al soggetto senza cercare in alcun modo di utilizzare strumenti occulti per indurlo a scegliere l'opzione favorevole al policy maker. Inoltre, secondo il principio della trasparenza, deve essere semplice per il decisore rinunciare all'opzione proposta, altrimenti non si sta parlando di spinta gentile.³

³ Cfr. Thaler, Sunstein, *Nudge. La spinta gentile*, Feltrinelli, 2014

I pungoli non sono delle imposizioni ma delle “spinte” che accompagnano il decisore a scegliere una strada piuttosto che un’altra, con lo scopo finale di aumentare il benessere non solo per sé ma anche per la società. L’obiettivo finale del nudge è all’origine positivo e cerca di portare un beneficio ed un miglioramento alla comunità di riferimento del soggetto.

Anche se la definizione del concetto appare inizialmente come un qualcosa molto lontano da noi, in realtà il nudge è protagonista nelle nostre vite di tutti i giorni. La particolarità di questo meccanismo è la sua natura latente per cui non ci si fa caso facilmente. Gli esempi sono innumerevoli ma in questa sede ci occuperemo del suo utilizzo in principal modo nell’ambito pubblico, lasciando in secondo piano la sua applicazione nel privato.

Nello specifico, paesi come il Regno Unito e gli Stati Uniti hanno ampiamente utilizzato e investito sul nudge avvalendosi di apposite unità che affiancano i governi per lo studio delle possibili applicazioni e per incrementare il benessere delle persone. Ma non solo: anche in Italia ci sono stati alcuni tentativi, tra cui Nudge Unit per la Regione Lazio, Campagna No-Credit, Provincia Autonomia di Bolzano, Nudge per un uso responsabile degli antibiotici, ARS Toscana, Progetto sperimentale: la teoria dei nudge applicata alla segnaletica pedonale del Comune di Firenze.⁴

Inoltre, il nudge, è strettamente legato al concetto di compliance, ossia la creazione di un programma predefinito in cui sono stabiliti degli standard da rispettare in modo tale da raggiungere l’obiettivo. Il termine compliance evidenzia una modalità di gestire il controllo in maniera diversa rispetto a

⁴ Cfr. Ambra Passilongo, *Nudging: legittimità e prospettive per l’applicazione in Italia*, 2018

quella tradizionale. L'attività tradizionale di controllo è concentrata su ispettori dotati di competenza riconosciuta sulla materia per la quale effettuano le loro ispezioni, mentre la compliance si basa sulla capacità di definire ex ante i corsi di azione da seguire e la capacità di realizzare controlli in grado di evidenziare il grado di conformità delle azioni concrete con quelle previste. È importante in questo processo esplicitare ex ante i criteri con cui le singole azioni verranno valutate.

Quando si attua una politica di nudge è necessario creare un sistema di compliance in grado di monitorare l'andamento del programma. In questo modo si controlla se la policy sta raggiungendo effettivamente l'obiettivo preposto o meno, e se è necessaria un'ulteriore riformulazione.

Da sottolineare come in Italia i processi siano per lo più assenti nelle nostre organizzazioni e soprattutto sono completamente ignorati nella macchina organizzativa pubblica. Solo attraverso una maggiore organizzazione dei processi pubblici si possono ottenere risultati migliori, anche e soprattutto nell'ambito dell'applicazione del nudge alle policy pubbliche. Se si ha una visione ex ante del procedimento da seguire, di conseguenza, si riesce a visualizzare maggiormente una policy con cui influenzare un soggetto per aiutarlo a prendere la giusta decisione. Inoltre, una forte incertezza dal punto di vista del programma rischia di andare ad intaccare l'accountability con i destinatari, aspetto fondamentale per l'applicazione di una politica pubblica di successo.⁵

⁵ Balducci Massimo, *Ma cosa è questa compliance?*
<https://www.riskcompliance.it/news/ma-cosa-e-questa-compliance/>, 2020

L'accountability è lo strumento con il quale la macchina amministrativa rende conto della propria condotta nei confronti dei cittadini.⁶ Infatti, se si fanno conoscere i meccanismi con i quali raggiungere il soddisfacimento delle necessità della società, utilizzando il principio della trasparenza, si va ad incrementare la fiducia dell'individuo nei confronti dello Stato. Questo è un elemento positivo che va a rendere una politica di nudge il più efficiente ed efficace possibile.

1.2 Paternalismo libertario

Il nudge si basa sul paternalismo libertario, un concetto che appare inizialmente contraddittorio dato che il paternalismo e lo spirito libertario non sono affini. Il termine ha una doppia valenza poiché è composto da “libertario” per cui si intende che gli individui sono liberi di scegliere ciò che credono più appropriato per sé stessi o addirittura non prendere alcuna scelta se lo ritengono giusto; il “paternalismo”, invece, cerca di compensare le tendenze irrazionali dei cittadini orientando il loro comportamento nella direzione più razionale e benevola possibile⁷. Il suo scopo è rendere la vita dei decisori più lunga e sana. Questo spiega il motivo per cui il nudge viene preso in considerazione ampiamente nelle pubbliche istituzioni, soprattutto negli ultimi anni, le quali hanno il compito principale di migliorare la qualità della vita della collettività per cui operano.⁸

⁶ Da tenere presente che il nudge non è manipolazione ma persuasione e quindi rende noti i propri scopi.

⁷ Cfr. Riccardo Viale, *Oltre il nudge*, Il Mulino, 2018

⁸ Casati Roberto, *Paternalismo libertario*, <https://st.ilsole24ore.com/art/SoleOnLine4/Tempo%20libero%20e%20Cultura/2008/08/paternalismo-libertario.shtml>, 2008

Il nudge ha proprio questo compito, aiutare il cittadino a trovare l'opzione migliore, ma senza alcuna coercizione, in modo tale da aumentarne il suo benessere sia in termini oggettivi (perché ha scelto l'opzione migliore che permetterà all'individuo di ottenere un giovamento) che in termini soggettivi (ha scelto l'opzione che egli riteneva la migliore tra le varie proposte e questo, di conseguenza, aumenta la sua soddisfazione). Costringere i soggetti a svolgere determinate azioni piuttosto che altre è efficace in pochi e rari contesti; utilizzando questo metodo, invece, il soggetto si sente padrone della propria vita senza sentirsi vincolato da nessuno.

Spesso, se il paternalismo libertario proviene dallo Stato non è particolarmente gradito dai cittadini, e lo afferma il “principio del danno” di Stuart Mill. Tale principio ritiene che di norma lo Stato non può esercitare il suo potere coercitivo sugli individui se il suo obiettivo è proteggerli da sé stessi, l'unica situazione che rende tale intervento legittimo è evitare un danno ad altri cittadini. Secondo questa teoria non si può costringere in alcun modo l'individuo a fare o non fare qualcosa, a meno che non causi un danno; a quel punto è necessario intervenire. Ma come fa notare Cass Sunstein nel suo libro “Effetto nudge” il paternalismo libertario, per quanto possa apparire vincolante, è particolarmente importante per evitare ulteriori danni.

1.3 Econi e umani

Thaler e Sunstein individuano due tipologie di decisori: gli econi e gli umani.⁹ Gli econi sono esseri perfetti, superuomini, che sono in grado di ragionare e

⁹ Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

scegliere in maniera infallibile. Questa prima tipologia di soggetti può essere ricondotta ai decisori della teoria della razionalità assoluta¹⁰: attori con una capacità di calcolo completa e in grado di prevedere qualsiasi conseguenza. Gli umani, invece, possono essere ricollegati alla teoria della razionalità limitata di Simon, per cui i decisori per quanto cercano di prendere la decisione il più razionale possibile, inevitabilmente non riescono a individuare la scelta migliore in assoluto, questo è dovuto al fatto che non possono ottenere una visuale a 360 gradi di tutto ciò che li circonda¹¹; anche se volessero provare a calcolare tutte le possibili opzioni e conseguenze non vi sarebbero abbastanza risorse sia in termini di tempo che di spazio. Gli umani prendono le decisioni più ottimali possibili che più si avvicinano all'ottenimento del proprio benessere, anche se non riescono a ragionare nella maniera più razionale possibile. Infatti, proprio per compensare le loro mancanze in ambito razionale vi è il nudge che li pungola per permettergli di raggiungere maggiori benefici rispetto a quelli che si otterrebbero senza nessun tipo di persuasione. I due autori individuano i due sistemi che vengono utilizzati quando si prende una scelta: l'impulsivo (automatico) e il riflessivo. Di conseguenza, gli eoni operano esclusivamente tramite il sistema riflessivo e questo permette loro di non incorrere in alcun margine di errore derivante da scelte prese in maniera incontrollata e impulsiva a differenza degli umani che avendo una vita molto frenetica e complessa, tendono il più delle volte ad adottare il sistema impulsivo. Il primo sistema richiede maggiori sforzi cognitivi ai quali spesso

¹⁰ Cfr. Riccardo Viale, cit.

¹¹ Cfr. Bruno Dente, *Le decisioni di policy. Come si prendono, come si studiano*. Il Mulino, 2011

l'umano non è istintivamente portato. Il secondo sistema è quello che viene maggiormente utilizzato e che perde di vista molti aspetti che permetterebbero di ottenere una decisione più efficiente (razionale).

Quali sono i più comuni bias cognitivi umani e i metodi più utilizzati per “correggerli”?

- Un metodo di ancoraggio o aggiustamento, il quale consiste nell'individuare un meccanismo che si conosce e si cerca di indirizzarlo il più possibile verso la scelta giusta secondo gli architetti delle scelte. Questo avviene perché spesso facciamo affidamento ad “ancore” non informative: ad esempio se viene fatto un sondaggio sulla felicità e si pone come prima domanda “Con che frequenza esci con un* ragazz*?” e poi la domanda “Quanto sei felice?”, automaticamente la prima influenzerà la seconda. Questo esempio definisce l'euristica sentimentale, ossia i giudizi e le decisioni sono prese a partire dalle emozioni suscitate dal problema e dalle modalità con cui lo stesso è posto.^{12 13}
- Un altro bias cognitivo che si verifica spesso è la rappresentatività: facciamo spesso affidamento a stereotipi per basare la rappresentatività di alcuni fenomeni. Ad esempio, crediamo che una persona molto alta possa diventare con molta probabilità un giocatore di basket rispetto a una persona con caratteristiche opposte, e questo perché la rappresentazione mentale che abbiamo di un tipico giocatore

¹² Inoltre, questo rimanda anche al concetto di effetto framing secondo il quale le risposte dipendono da come vengono “incorniciate” le domande.

¹³ Finucane, “*The affect heuristic in judgment of risks and benefit*”, Journal of Behavioral Decision Making, 2000

possiede quelle caratteristiche. La rappresentatività può portare a vedere motivi ricorrenti anche dove non ci sono.¹⁴ Un altro esempio molto significativo sono i Cancer cluster ossia dei fenomeni per cui si verificano casi di cancro ravvicinati nel tempo e nello stesso luogo. In molti hanno cercato di fare chiarezza, tra cui nello specifico di tumori infantili Paola Michelozzi (Dirigente UOC Epidemiologia Ambientale, Dipartimento di Epidemiologia del Servizio Sanitario Regione del Lazio) che spiega che “quando c’è un allarme di questo tipo, le strutture sanitarie competenti spesso sono in difficoltà e devono innanzitutto valutare se l’eccesso percepito è reale...”. Oltre a dover capire se il rischio sia reale o meno, spesso vengono fatti investimenti che non portano sempre a dei risultati. Alcuni come il caso di cluster di leucemia linfoblastica acuta in una scuola elementare del centro di Milano ha portato l’ASL ad individuare come causa il virus influenzale A/H1N1 accostata ad una predisposizione genetica; in altri casi come le leucemie infantili nella zona di Ostia, nonostante le ricerche condotte non si è arrivati ad una conclusione effettiva.¹⁵ Di conseguenza è difficile capire se i casi siano fondati o meno, anche perché è inevitabile che in alcuni quartieri si registrino tassi di incidenza di tumori insolitamente elevati in un dato periodo dell’anno dovuto anche alle fluttuazioni casuali.¹⁶

¹⁴ Cfr. Cuccinello, Fattore, Longo, Ricciuti, Turrini, cit.

¹⁵ Michelozzi Paola, Schifano Patrizia, *Tumori infantili, fattori di rischio e modelli di indagine per la valutazione di cluster spazio-temporali* Cluster di tumori infantili: fenomeno vero o falso allarme? | BAL Lazio, 2016

¹⁶ Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

- Un bias cognitivo particolare è chiamato “effetto sopra la media” ossia un elevato grado di irragionevole ottimismo. Un esempio è quello di un livello eccessivamente alto di positività per quanto riguarda la durata del proprio matrimonio o il suo termine, nonostante tutti conoscano troppo bene l’esito più comune per le coppie sposate, ovvero il divorzio. Lo stesso vale per i fumatori: la probabilità di sviluppare un tumore è molto alta ma non pensano che un giorno possa essere un loro personale problema. Questo eccesso di ottimismo spiega perché le persone molto spesso si espongono al rischio, anche quando, così facendo, possono mettere a repentaglio la loro vita. Un modo per raffreddare gli eccessi di ottimismo è quello di ricordare all’interessato il verificarsi di un evento negativo.¹⁷
- Per quanto riguarda, invece, l’avversione alle perdite, gli individui non attribuiscono uno specifico valore agli oggetti. Semplicemente, quando devono rinunciare a qualcosa subiscono un danno maggiore rispetto al piacere che proverebbero nell’ottenere quella stessa cosa. Tale avversione contribuisce a produrre inerzia, cioè un forte attaccamento a ciò che si possiede già, inducendo la persona a non fare cambiamenti, anche quando i cambiamenti sarebbero nel suo interesse.¹⁸

In conclusione, il nudge propone di disegnare politiche che tengano conto dei bias cognitivi degli individui, i quali inducono inevitabilmente a scelte

¹⁷ Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

¹⁸ Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

subottimali ogni giorno, sia perché prevale il sistema impulsivo e sia perché non siamo in grado di prevedere tutte le possibili conseguenze delle nostre azioni e che cosa accadrà intorno a noi.

Negli ultimi anni è stata individuata e proposta un'alternativa al nudging: il “boosting”, la teoria secondo la quale si deve cercare di intervenire non sull'ambiente ma sugli individui per permettere loro di prendere autonomamente decisioni più razionali. L'obiettivo è trasformare gli umani sempre di più in econi; sicuramente un'opzione valida ma che può solo avvicinare i primi ai secondi senza mai riuscire però a farli coincidere perfettamente.

Alcuni ricercatori hanno cercato di comparare le due teorie economiche comportamentali con un esperimento sull'igiene delle mani. Per entrambi è stato utilizzato un poster affisso ben visibile nei diversi reparti ospedalieri. Con il nudging si è mirato ad evidenziare i benefici dell'igiene delle mani per il paziente con uno slogan invitante, mentre il boosting si è focalizzato sull'istruire i soggetti (gli infermieri) dando loro dati e informazioni utili per creare in loro una maggiore consapevolezza sulla materia. Lo studio sui due gruppi e sul gruppo di controllo ha riportato come risultato un successo per entrambi gli strumenti. L'unica differenza evidente è che il nudge è efficace negli interventi comportamentali in generale poiché dimostra subito il buon risultato tendendo però a diminuire nel tempo, mentre il boost è maggiormente efficace per interventi che mirano a durare nel tempo perché ha riportato un risultato leggermente inferiore all'inizio che però è rimasto stabile per più

tempo con addirittura un aumento di percentuale al termine dell'esperimento.^{19 20}

Gli studiosi non riescono a dare una risposta alla domanda “quale dei due metodi è il migliore”, ma sicuramente i due metodi possono essere combinati tra di loro per rendere il risultato più efficiente e si può scegliere quale strumento utilizzare in base al contesto e alla problematica a cui si sta cercando di trovare una soluzione.

1.4 Opzione di default

Il nudge si avvale molto spesso di uno strumento che viene molto sottovalutato, ma è uno dei più efficaci in assoluto: l'opzione di default. Sono scelte predefinite che diventano effettive quando il decisore non intraprende alcuna azione per cambiarle. Di conseguenza l'individuo tende ad accettare passivamente questa opzione per non cambiare le proprie abitudini, per inerzia o pigrizia, “scegliendo” continuamente e inconsapevolmente ciò che è stato già scelto da qualcun altro. In un ambito manipolativo questo metodo induce il cittadino a fare qualcosa di già deciso per favorire il manipolatore e non il suo benessere; nel nudge, invece, l'obiettivo è utilizzare questa tipologia di tecniche non per influenzare il soggetto ma per migliorare la vita del cittadino facendogli scegliere l'opzione migliore.

¹⁹ Bianchi Francesco, *Nudging e Boosting a confronto: un esperimento in contesto ospedaliero*, <https://abetterplace.it/nudging-e-boosting-a-confronto-un-esperimento-in-contesto-ospedaliero>, 2021

²⁰ Van Roekel Henrico, Reinhard Joanne, Grimmelikhuijsen Stephan, *Building the behavior change toolkit: designing and testing a nudge and boost*, <https://behavioralscientist.org/building-the-behavior-change-toolkit-designing-and-testing-a-nudge-and-a-boost/>, 2021

Chi decide viene soprannominato “architetto delle scelte”, ossia colui che prende le decisioni in merito, in base ad una serie di valutazioni. Indubbiamente l’architetto, per quanto potrà cercare di essere neutrale non potrà mai esserlo al 100%; egli tenderà inevitabilmente a porre l’opzione di default che ritiene maggiormente efficiente ed efficace secondo il proprio punto di vista e in base alle proprie esperienze di vita che condizionano inevitabilmente il pensiero di ciascuno. Ogni individuo ha un obiettivo differente che ritiene il più giusto in assoluto, e di conseguenza prende una decisione piuttosto che un’altra. Il suo compito è considerare i due sistemi, il riflessivo e l’impulsivo, e cercare di promuovere il benessere a lungo termine, calmierando le tentazioni a cui è esposto l’individuo.

Le persone tendono solitamente a non prendere alcuna decisione o al massimo la decisione meno faticosa. Non stupisce come il nudge, infatti, giochi molto su questa prerogativa generale, permettendo all’architetto delle scelte di avvantaggiare la propria opzione piuttosto che un’altra.²¹

Questo è dovuto per una distorsione verso lo status quo, cioè gli individui hanno una più generale tendenza a prediligere la situazione in cui vivono già. Una delle cause di questo fenomeno è la mancanza di attenzione, la quale viene sfruttata molto dai dirigenti delle stazioni tv, che dedicano molto tempo alla definizione dei palinsesti in quanto sanno che uno spettatore che inizia la serata su un canale tende a restarci. Di conseguenza si può dire che maggiore è il costo di deviazione dello status quo, minore sarà la probabilità che la persona effettivamente venga portata a operare dei cambiamenti per

²¹ Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

allontanarsi dalla situazione in cui già si trova. Tuttavia, molto spesso anche i costi più bassi, come il cambiare canale pigiando un pulsante, non vengono effettuati dalle persone, motivo per cui devono essere davvero incentivanti per poter fare una scelta e gli architetti delle scelte devono stabilire le migliori opzioni di default per combattere i bias cognitivi.

Ad esempio, in Austria la donazione degli organi è un'opzione di default, quindi il 99% dei cittadini sono donatori, diversamente da altri paesi come la Germania in cui bisogna volontariamente esprimere il consenso. Ovviamente il cittadino può esprimere la propria contrarietà alla donazione, ma fino a quando non verrà reso noto si è registrati come donatori.²²

Questo meccanismo permette di incrementare la donazione degli organi all'interno del paese, senza però obbligare alcun soggetto che per motivi religiosi o di diverso genere non voglia donare. Il risultato è effettivamente positivo essendo che in Austria con questo metodo la quasi totalità dei cittadini sono disponibili per la donazione se messo a confronto con la Germania in cui solo 11.2 persone per milione di abitanti si sono rese disponibili per la donazione degli organi. Di conseguenza, non raramente, il paese ha dovuto ricorrere alla richiesta di organi ad altri paesi europei.²³

Apparentemente l'opzione di default, come in questo specifico caso la donazione di organi per salvare altre vite, è una spinta verso una scelta

²² Valentini Noemi, *Come funziona la donazione di organi nel mondo*, <https://www.tpi.it/salute/donazione-organi-mondo-2018021990844/>, 2018

²³ Vargiu Francesca, *La nuova legge sulla donazione di organi*, <https://katercollective.com/2020/01/17/la-nuova-legge-sulla-donazione-di-organi-jens-spahn-germania/#:~:text=La%20Germania%20ha%20una%20quota,32%20polmoni%20e%2052%20fegati>, 2020

generosa ed altruistica che non ha alcun costo. Eppure, ci si chiede come mai ci sia una percentuale di persone che volontariamente decidano di non adottare l'opzione predefinita e di non donare i propri organi. Il motivo è che l'opzione di default, valutata sotto un altro punto di vista, può non essere necessariamente la scelta migliore. La sfida del nudge risiede proprio in questo pensiero: l'opzione migliore a cui l'architetto delle scelte spinge l'individuo può essere osservata da diversi punti di vista e trasformarsi in alcuni casi nella peggiore. È il fardello che decide di portarsi dietro uno dei concetti fondanti del nudge, ossia il paternalismo libertario.

Strettamente legato all'opzione di default è l'effetto "framing" ossia l'effetto, sulle scelte degli individui, nel modo in cui le alternative sono presentate loro, o incorniciate (da cui proviene proprio il termine inglese). Per dimostrarne l'effetto Kahneman e Tversky hanno condotto degli esperimenti con volontari che hanno dimostrato come un agente cambia decisione di fronte allo stesso problema di scelta se esso viene presentato in un modo piuttosto che in un altro. Kahneman e Tversky hanno proposto per l'esperimento un problema: esistono due cure alternative per una malattia mortale che ha colpito 600 persone: la prima salva la vita di 200 persone; la seconda salva tutti con una probabilità del 33%, oppure nessuno con la restante probabilità del 66%. Se si guarda il problema sotto un altro punto di vista possiamo dire che nel primo caso muoiono 400 persone, nel secondo caso esiste una probabilità del 33% che nessuno muoia e del 66% che tutti muoiano. I risultati sono andati a convergere nella prima opzione con la prima presentazione, mentre con la seconda presentazione sono andati a puntare maggiormente sulla seconda

opzione. Questo risultato è dovuto, secondo gli studiosi, al fatto che l'individuo, nel momento in cui si trova davanti ad un evento positivo cerca di evitare il rischio, mentre di fronte ad uno negativo tende a cercarlo.²⁴

1.5 Gli incentivi

Thaler e Sunstein parlano molto degli incentivi e di come siano degli strumenti importanti per aiutare i cittadini a prendere determinate decisioni. Nel momento in cui tutti gli attori in gioco hanno degli incentivi a scegliere un'opzione piuttosto che un'altra, il risultato è decisamente più efficiente. Il problema degli incentivi è però il rischio che vadano a far confliggere tra di loro gli interessi delle diverse parti in questione. È necessario quindi che l'architetto delle scelte debba prendere in considerazione tutte le necessità degli attori in modo tale da non creare nessun conflitto. Un soggetto potrebbe prendere una decisione che per sé è la migliore in assoluto ma che potrebbe andare a danneggiare un altro attore; è compito quindi dell'architetto tenere in considerazione tutte le possibili conseguenze e i possibili scenari. Il policy maker, inoltre, può avvalersi anche di disincentivi per poter ottenere un certo effetto piuttosto che un altro; ad esempio, l'aumento sul costo delle sigarette dovrebbe appunto disincentivare l'acquisto del tabacco con l'obiettivo di migliorare la salute dei fumatori. Inoltre, esistono diverse tipologie di incentivi, non solo di natura economica. Esistono anche incentivi morali e

²⁴ Treccani, https://www.treccani.it/enciclopedia/framing-effect_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/#:~:text=Effetto%2C%20sulle%20scelte%20degli%20individui,traduzione%20del%20termine%20inglese%20framing).

materiali, che vanno a toccare sfere riguardanti nel primo caso l'etica e l'educazione, mentre nel secondo caso possono essere oggetti, impieghi, opportunità...

Esiste un ultimo incentivo che è difficile da classificare perché dipende dal contesto sociale in cui si trova l'individuo. Degli incentivi nascosti inducono i soggetti a prendere delle decisioni piuttosto che altre semplicemente perché sono condizionati dal comportamento degli altri individui appartenenti al proprio gruppo di riferimento, il cosiddetto "peer effect". Prendere una decisione piuttosto che un'altra può far ottenere degli incentivi a livello sociale, una sorta di riconoscimento dal gruppo dei pari. Il contesto sociale è un fattore determinante nelle scelte e non è da sottovalutare perché si rischierebbe di creare politiche di nudging inefficaci e che non mirino allo scopo prefissato. Il luogo, l'età, la famiglia sono fattori che influenzano le decisioni e spesso sono anche difficili da manovrare.²⁵ Non solo, esiste anche l'effetto chiamato "luci della ribalta" che induce le persone a comportarsi conformandosi alla norma nel momento in cui percepiscono di essere osservati.²⁶ Un altro metodo per indurre l'individuo a compiere una determinata azione (piuttosto che un'altra) è determinato dal "priming"; i dati sperimentali hanno dimostrato che un piccolo stimolo può aiutarci a richiamare alla memoria certe informazioni con maggiori facilità. Anche il più piccolo accenno a un'idea o ad un concetto può innescare un'associazione che stimola l'azione. Questi stimoli sono presenti nelle situazioni sociali e i loro effetti possono essere

²⁵ Galletti Matteo, *Spinte gentili e manipolazioni del comportamento*, <https://www.rivistailmulino.it/a/spinte-gentili-e-manipolazioni-del-comportamento>, 2021

²⁶ Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

sorprendentemente potenti. Ad esempio, se viene chiesto quale sia l'intenzione dell'interlocutore, egli è più propenso a comportarsi in maniera conforme alla risposta data. Inoltre, l'azione di pungolamento che si ottiene chiedendo alle persone cosa intendono fare può essere accentuata domandando loro quando e come pensano di farlo. Kurt Lewin chiamava queste influenze "canali", intesi come piccole influenze che possono facilitare o inibire un certo tipo di comportamento.²⁷

Il sistema degli incentivi è anche uno dei meccanismi sociali che permette di influenzare la compliance che Coleman individua. Inoltre, anche i principi e i valori del soggetto possono indurre a condizionare il procedimento previsto da perseguire. Il nudge può intervenire cercando di convogliare i soggetti verso le scelte che meglio possono perseguire il piano di compliance previsto dal policy maker, ed ottenere una politica oltre che meno precaria, anche molto più efficiente ed efficace nel soddisfacimento dell'obiettivo finale.²⁸

²⁷ Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

²⁸ Cfr. Bruno Dente, cit.

Capitolo 2: L'applicazione delle politiche Nudge

2.1 I benefici del nudge nelle politiche pubbliche

Per disegnare dei programmi basati sul nudge è necessario che il policy maker segua una procedura in grado di definire l'obiettivo, adattarlo al contesto e decidere come attuarlo nella maniera più efficace possibile.

La prima cosa che il policy maker deve considerare è la scelta del target; quindi, quale comportamento si vuole ottenere e chi è il destinatario del nudge. È sempre importante considerare il contesto di riferimento, analizzandolo, individuando le eventuali possibili barriere e i fattori trainanti su cui far leva. Fatto ciò, si può progettare la spinta stabilendo i fattori, le risorse necessarie e i soggetti da coinvolgere.

In alcuni casi può essere utile al policy maker avvalersi di un pilot su piccola scala per testare il progetto ed eventualmente migliorare e correggere determinati aspetti per incrementarne l'efficacia.

Nel momento in cui il policy maker inizia a formulare la propria strategia, dopo aver stabilito gli obiettivi e gli strumenti da utilizzare per raggiungerli, prova a fare delle previsioni, in modo tale da considerare il più possibile i vari scenari che si potrebbero presentare nel momento dell'implementazione. Le policy adottate dai decisori solitamente sono dei policy mix, il nudge è una tecnica che spesso affianca le altre tipologie di policy più "tradizionali" e fa da supporto permettendo loro di essere più efficienti per il raggiungimento dell'obiettivo finale. Lo stesso Thaler ha dichiarato che per essere più sicuri abbiamo ancora bisogno di teorie economiche tradizionali, ma che per fare previsioni accurate è necessario arricchire tali teorie con le intuizioni di altre

scienze sociali.²⁹ Un esempio in questo caso si presenta all’inizio della campagna vaccinale contro il Covid-19 in cui uno studio presentato da Katy Milkman della Wharton School dell’Università della Pennsylvania ha fatto emergere che l’utilizzo di frasi persuasive come “abbiamo riservato un vaccino per te” oppure “c’è un vaccino che ti aspetta” sono state molto più efficaci nell’indurre a vaccinarsi rispetto ad altri messaggi più intimidatori o con componente scherzosa.³⁰ Questo dimostra come l’effetto framing³¹, sia particolarmente efficace in alcune situazioni, tra cui questa appena citata.

Facendo sempre riferimento alle strategie messe in atto dai policy maker, uno strumento ampiamente utilizzato è sicuramente l’analisi costi-benefici che consiste nel fare un’ipotesi sulle somme di denaro che gli individui sarebbero disposti a pagare per ottenere quei benefici o evitare quei costi.³² Inoltre, è uno strumento metodologico tipico di un approccio economico manageriale che fra tutte le forme di valutazione è quella più utilizzata ma che è opportuno utilizzare quando si ha la certezza sui fini e sui mezzi a disposizione, tutte caratteristiche che non appartengono al nudge. Il nudge e l’economia comportamentale prendono in considerazione tale ragionamento ma fanno maggiore attenzione agli aspetti comportamentali ed emozionali dei soggetti,

²⁹ Boschi Melisso, Lambiase Fortunato, Senato della Repubblica, Ufficio Valutazione Impatto. Esperienze n.31. *Nudging. Il contributo di Thaler alla scienza economica e alcuni riflessi dell’economia comportamentale sulla valutazione delle politiche pubbliche* https://www.senato.it/application/xmanager/projects/leg18/file/repository/UVI/Nudging._Esperienze_31_-_Nota_breve.pdf, 2018

³⁰ Tonin Mirco, *Covid, come usare la spinta gentile dei “nudge” contro i contagi e pro-vaccini*, <https://www.ilsole24ore.com/art/covid-come-usare-spinta-gentile-nudge-contro-contagi-e-pro-vaccini-ADOOcmNB>, 2021

³¹ L’effetto framing o “incorniciamento” consiste nell’influenzare l’individuo in base a come gli vengono presentate le informazioni

³² Cfr. Boschi Melisso, Lambiase Fortunato, cit.

e soprattutto sui loro bias cognitivi. Successivamente si prende in considerazione l'aspetto più economico.

Le istituzioni governative, in questo caso, assumono il ruolo di architetto, e cercano di raggiungere un benessere maggiore per la collettività utilizzando tale strumento. Il nudge nell'ambito delle politiche pubbliche si avvale principalmente di una serie di processi, tra cui le regole di default, la semplificazione, le norme sociali, la descrizione dei passi concreti e l'utilizzo di strategie di pre-impegno.

Le regole di default giocano sulla pigrizia dei cittadini, come si è visto nel capitolo precedente con la donazione degli organi; in questo caso specifico si utilizzava la tecnica dell'opt-out in quanto il cittadino non deve chiedere di essere inserito dalla lista, ma esserne rimosso. Un altro esempio è la tecnica di nudging utilizzata per contrastare l'obesità. Secondo i dati ISTAT nel 2015 il 45.1% della popolazione dai 18 anni in su è in eccesso di peso e l'obesità è uno dei fattori più impattanti per il rischio alla salute, soprattutto perché è la seconda causa evitabile di tumori dopo il fumo. Uno dei problemi riguardo l'obesità si verifica nel momento in cui i pazienti non tornano per la visita di controllo successivamente alla prima visita. Il motivo, secondo i ricercatori di ABetterPlace³³ è sicuramente la tendenza a rimandare e procrastinare, oltre che alla difficoltà di proseguire un percorso che non dà risultati nel breve

³³ ABetterPlace è un'organizzazione nata dalla ricerca universitaria nel 2007, la quale si sviluppa nel 2014 sotto l'organizzazione madre IESCUM (Istituto Europeo per lo Studio del Comportamento Umano). Collabora con realtà pubbliche e private occupandosi di ricerche, attività di formazione e consulenze con un focus sull'architettura delle scelte per il benessere e la sostenibilità.

termine³⁴. Per incentivare il paziente a continuare la cura si è deciso di inviare un promemoria telefonico in forma di chiamata una settimana prima della visita di controllo e un altro in forma di messaggio di testo il giorno prima dell'appuntamento. Sfruttando l'avversione alle perdite degli esseri umani si è chiesto di pagare in anticipo la seduta successiva ma con la possibilità di ritirare il denaro recandosi in clinica nel caso in cui si è impossibilitati a presentarsi all'appuntamento. Per semplificare l'adesione dei pazienti al piano terapeutico, sono state fornite delle checklist, nelle quali segnare se hanno svolto o meno le attività giornaliere previste nel loro programma. Al termine di ogni checklist il paziente riceve, durante la visita di controllo, una nuova checklist e un grafico che fornisce un feedback sui loro progressi (feedback informativo). In questo modo si fa leva sull'inerzia e sulla pigrizia dei pazienti che si sentiranno incentivati a continuare le cure.^{35 36}

La semplificazione, proprio come dice il nome, mira a semplificare le procedure burocratiche necessarie per indurre maggiormente il cittadino a svolgere quella determinata azione (molto spesso i cittadini di fronte a tempi di attesa particolarmente lunghi decidono di non agire o si dimenticano di farlo; un caso potrebbe essere quello dei controlli sanitari di routine).

Le norme sociali sono norme ascritte che persistono nella vita di tutti i giorni e che inconsciamente ci fanno prendere determinate decisioni piuttosto che altre ("peer effect", influenza da parte del gruppo dei pari). Lo dimostra uno

³⁴ la tendenza degli individui ad attribuire maggior valore alle perdite o alle ricompense più vicine al momento presente rispetto a quelle differite nel tempo viene chiamata hyperbolic discounting

³⁵ ABetterPlace, Ricorda al tuo paziente di tornare! - a Better Place

³⁶ ISTAT, Comunicato stampa, Fattori di rischio per la salute: fumo, obesità, alcol e sedentarietà (istat.it), 2016

studio dell'Università Humboldt di Berlino che ha condotto una serie di esperimenti durante il periodo in cui l'utilizzo delle mascherine non era obbligatorio e durante il periodo in cui era obbligatorio portarle. L'esperimento consiste nel mettersi in coda davanti ad un negozio e in maniera casuale si decide se indossare o meno la mascherina. Poi si aspetta che qualcuno di aggiunga alla coda e si misura con un'app di realtà aumentata la distanza a cui questa persona si posiziona. Questo dimostra come quando i soggetti si uniscono alla coda, se notano che la persona davanti a loro ha la mascherina, si posizionano molto più distanti rispetto ai casi in cui il soggetto davanti non la porta. Questo perché indirettamente le persone ritengono che chi porta la mascherina desiderino mantenere un maggiore distanziamento sociale e quindi, seguendo appunto le norme sociali, rispettano questo volere.³⁷

La descrizione dei passi concreti fornisce alle persone indicazioni su come evitare un certo comportamento dannoso, in questo caso si possono avere dei semplici reminder oppure dei consigli utili al proprio benessere. Un esempio sono i cartelli che informano sul modo in cui indossare la mascherina (sopra il naso, coprendo la bocca...).

Infine, i policy maker possono utilizzare strategie di pre-impegno, che consistono nell'assumersi responsabilità preventive con i cittadini su ciò che deve essere fatto, e questo migliora la produttività e la probabilità di procrastinazione.³⁸

³⁷ Cfr. Tonin Mirco, cit.

³⁸ Dal Cin Lorenzo, Testa Nicola, *La tecnica del Nudge per migliorare benessere e produttività*, <https://professionalrecruitment.it/la-tecnica-del-nudge-migliorare-benessere-e-produttivita>, 2021

L'istruzione è da sempre uno strumento decisivo nelle mani del policy maker, che spesso sottovaluta la sua potenza. La conoscenza aumenta la consapevolezza dei destinatari sia sul problema specifico che sull'importanza del comportamento individuale. Di conseguenza un'altra tecnica simile al nudge che può essere utilizzata consiste nel migliorare la conoscenza degli individui in un determinato ambito su cui si vuole lavorare e permettere in questo modo di guidare i cittadini verso le idee meno sbagliate (boosting). Ad esempio, istruire i cittadini su diete sane e sostenibili eliminando idee sbagliate e inducendo i cittadini a considerare uno stile di vita più sano. Uno studio condotto da Vicente-Molina nel 2013 in larga scala tra più di 2000 studenti universitari di diversi paesi ha rilevato come la conoscenza ambientale sia positivamente correlata al comportamento pro-ambiente. Conoscere i risvolti negativi e positivi di un comportamento inducono il soggetto a scegliere una strada piuttosto che un'altra.³⁹

Per ottenere una policy il più possibile efficace ed efficiente, il policy maker, nella creazione della policy, deve tenere in considerazione anche i punti di forza e di debolezza degli strumenti utilizzati. Tra i punti di forza del nudge si ha sicuramente la libera adesione, la quale permette sempre una piena libertà di azione, esattamente l'opposto di comportamenti imposti, di norme e divieti. Non si usano mai termini come “devi”, “fai” o “è necessario”.

Un altro punto di forza è il basso costo, questo perché il nudge può essere realizzato a costo zero, o con un costo decisamente inferiore al beneficio che

³⁹ Morren, Meike & Mol, Jantsje & Blasch, Julia & Malek, Žiga, *Changing diets – Testing the impact of knowledge and information nudges on sustainable dietary choices. Journal of Environmental Psychology*, <https://formazionecontinua.inpsicologia.it/dieta-scelte-sane-sostenibili-nudge/>, 2021

se ne ricava. Ad esempio, con l'utilizzo della norma sociale è sufficiente comunicare ai destinatari che grazie ad un certo comportamento persone a loro vicine possono identificarsi e si allineeranno perché sono comportamenti desiderati.

Nonostante il nudge non generi sempre un beneficio immediato permette di accrescere i risultati nel tempo. Ad esempio, introducendo un comportamento abituale a favore della riduzione idrica, genera un beneficio futuro che inizialmente non è facile cogliere o è addirittura impossibile.

Uno degli obiettivi è anche creare un rapporto diretto con gli individui; sicuramente ascoltare le necessità dei destinatari permette di ottenere una maggiore fiducia nelle istituzioni e nelle organizzazioni pubbliche da parte dei cittadini. Ad esempio, aprire un dialogo con i cittadini per capire quali sono le problematiche nelle procedure e nella compilazione di documenti, non solo di conoscere più facilmente il problema, ma anche costituire soluzioni adeguate alle esigenze dei cittadini. Se non si interpellano i diretti interessati si rischia di non riuscire effettivamente a sanare le problematiche. Questo comportamento collaborativo non solo risolverà il problema collettivo ma farà sentire i cittadini partecipi e responsabili del mondo adottando comportamenti positivi che faranno raggiungere l'obiettivo della policy e quindi il miglioramento della collettività.⁴⁰

⁴⁰ Berardi Donato, Ivoi Irene, Tettamanzi Michele, Laboratorio SPL Collana Ambiente, *La "Spinta gentile": riforma a costo zero*, https://www.astrid-online.it/static/upload/posi/position_paper_174_nudge.pdf, 2021

2.2 Behavioural insight team e altre iniziative

Il BIT è una società a partecipazione pubblica che fornisce consulenze in tema di efficacia e delle politiche pubbliche sulla base di analisi comportamentali.

⁴¹Nasce nel 2010 nel Regno Unito grazie a David Cameron, il quale utilizza il nudge attraverso un team di esperti affidato a David Halpern e Owain Service, con l'aiuto dell'autore della teoria Richard Thaler.

In quel periodo, il nudge e l'economia comportamentale avevano ottenuto una forte attenzione dalla politica, infatti, con la vittoria di Obama nel 2008, il presidente degli USA chiamò Sunstein a dirigere l'Office of Information and Regulatory Affairs della Casa Bianca. In passato i governi raramente si sono affidati alle scienze comportamentali per governare, ma Barack Obama e David Cameron hanno segnato un profondo cambiamento nel modo di fare politica.⁴²

Ad oggi BIT è un'azienda globale a scopo sociale con uffici in tutto il mondo. Ha condotto più di 1000 progetti tra cui 700 studi in dozzine di Paesi. Mira a formare i governi di tutto il mondo partendo dai dipendenti pubblici e professionisti facendoli avvicinare al mondo dell'economia comportamentale. Nel dicembre del 2021 sono diventati interamente proprietà dell'ente inglese di beneficenza per l'innovazione Nesta.

I Paesi coinvolti che presentano un BIT office in America sono gli Stati Uniti con sede a New York e a Washington DC, e il Canada. Nello specifico a New York e a Washington DC, lavorando con i vari livelli di governo, sono state

⁴¹ Cfr. Boschi Melisso, Lambiase Fortunato, cit.

⁴² Cfr. Riccardo Viale, cit.

portate avanti iniziative con più di 50 città negli Stati Uniti riguardanti l'applicazione di approfondimenti comportamentali per migliorare i programmi e i processi rivolti al pubblico delle varie città aderenti, attraverso l'iniziativa *What Works Cities*.

I Paesi che lavorano in collaborazione con BIT si trovano anche in America Latina e nei Caraibi. Inoltre, il primo progetto al di fuori del Regno Unito è stato appunto in Guatemala per lavorare con il governo nazionale al fine di aumentare la conformità fiscale del paese.

Il progetto ha avuto adesioni anche in Asia e in Oceania, con l'instaurazione di un BIT office in Australia, in Nuova Zelanda ed a Singapore. Nello specifico in quest'ultimo Stato i temi su cui ci si è maggiormente focalizzati sono il sistema pensionistico, gli affari interni, il benessere finanziario, la coesione sociale e la salute pubblica.⁴³

Se si dà uno sguardo all'Europa abbiamo un progetto diversificato in Francia che ha luogo dal 2018. È stato aperto un ufficio a Parigi che rappresenta il primo ufficio permanente in Europa continentale. Le iniziative francesi portate avanti fino ad oggi sono varie: progetti per incoraggiare i bambini a dormire di più e utilizzare meno gli schermi, progetti mirati a rafforzare le protezioni per i consumatori contro le frodi online, una campagna per ridurre le prescrizioni di antibiotici per cui ad oggi c'è un eccessivo abuso di questi, migliorare l'accesso al mercato del lavoro per i disabili in cerca di lavoro e i giovani disoccupati, infine una serie di iniziative per incoraggiare i cittadini a comportamenti di acquisto più sostenibili.⁴⁴

⁴³ Bi.team, <https://www.bi.team/about-us-2/where-we-work/>

⁴⁴ Bi.team, <https://www.bi.team/bit-offices/paris/>

Per quanto riguarda invece il quartier generale globale, la sede è collocata a Londra. I temi presi in considerazione sono innumerevoli, e nello specifico, nell'ambito sanitario: la dipendenza dal tabacco (che verrà approfondito nel capitolo successivo), la dipendenza dal gioco d'azzardo, la resistenza agli antibiotici e l'eccessiva prescrizione di questi, la disuguaglianza sanitaria...

L'approccio utilizzato per la sanità dal UK's Behavioural Insight Team (BIT) fa riferimento al framework EAST, ossia l'acronimo che sta per Easy (semplice), Attractive (attraente dell'attenzione), Social (a rilevanza sociale), Timely (opportuno nelle tempistiche). Un comportamento proposto con queste modalità ha maggiori probabilità di essere adottato.

Make it Easy: secondo le scienze comportamentali, l'individuo tende, quando può, ad evitare una decisione operativa, propendendo per le "opzioni di default".

Make it Attractive: consiste nel focalizzare l'attenzione su idee e comportamenti che di solito abbiamo difficoltà a riconoscere come utili. È il caso di informazioni rilevanti ai fini della salute che vengono notate con difficoltà. L'attenzione può quindi essere richiamata utilizzando tecniche di comunicazione che possano evidenziare l'informazione rilevante, anche attraverso il ricorso al design dello spazio. Un caso esemplificativo è stato la riduzione del numero degli appuntamenti mancanti per visite ospedaliere semplicemente attraverso un reminder via sms con l'indicazione del costo sopportato dal sistema se il paziente non si fosse presentato.

Make it Social: le norme sociali sono spesso molto più efficaci dei semplici messaggi sui rischi e i benefici per la salute di specifici comportamenti. Il BIT

ha promosso in Inghilterra un intervento per ridurre la resistenza agli antibiotici attraverso una comunicazione indirizzata al 20% dei medici di medicina generale che prescrivevano antibiotici in quantità superiore rispetto ai colleghi. La lettera personalizzata, con firma autorevole (dal Chief Medical Officer), segnalava la difformità di comportamento rispetto ai pari nelle scelte prescrittive. La riduzione del 3.3% di antibiotici va considerato un risultato positivo, specie se raffrontato al volume complessivo dei farmaci non prescritti e al costo contenuto dell'operazione.

Make it Timely: L'induzione al cambiamento di un comportamento è tanto più efficace quanto più l'intervento è programmato in un periodo dove l'individuo è maggiormente "ricettivo". In uno studio americano ai pazienti fumatori, durante il consulto infermieristico nell'immediatezza di un'operazione chirurgica (evento che incide fortemente sulla ricettività della persona), sono stati forniti volantini e informazioni per disincentivare il fumo, con un cambiamento di abitudini positivo nel 3% dei casi circa sul lungo periodo.⁴⁵

Il BIT si focalizza su vari temi, tra cui l'economia, la formazione scolastica, l'ambiente, il governo e la società, lo sviluppo internazionale e la salute. Focalizzandosi su quest'ultima, il team ha come obiettivo garantire una vita lunga, felice e sana che però è uno standard molto lontano da raggiungere. Il suo scopo è incoraggiare le persone a fare scelte più sane per sé stesse e per rendere l'assistenza sanitaria su cui fanno affidamento il più accessibile e

⁴⁵ Galletti Giacomo, *Le scienze comportamentali, il "nudge" e l'uso prudente degli antibiotici in Toscana*, <https://www.ars.toscana.it/2-articoli/3972-le-scienze-comportamentali,-il-%E2%80%9Cnudge%E2%80%9D-e-l%E2%80%99uso-prudente-degli-antibiotici-in-toscana.html>, 2018

conveniente. I temi su cui il BIT inglese si sta focalizzando sono la resistenza antimicrobica, la vaccinazione, l'obesità e la salute mentale.

Le metodologie utilizzate dal BIT in questo ambito sono:

- mantenere e promuovere il benessere attraverso la progettazione e l'attuazione di interventi preventivi leggeri basati sull'evidenza;
- informare sui cambiamenti ambientali per migliorare i fattori comportamentali e sociali correlati a problemi di salute mentale, l'obesità e così via;
- migliorare la consapevolezza del supporto esistente con servizi di consulenza universitaria e supporto fornito dai datori di lavoro;
- aumentare l'utilizzo del supporto, ad esempio semplificando il processo di accesso o fornendo informazioni sulle norme sociali per l'utilizzo del supporto;
- migliorare il coinvolgimento con i servizi di salute mentale, in particolare quelli che potrebbero far fronte ad un aumento della domanda nel prossimo anno, attraverso interventi a basso costo per ridurre gli abbandoni e gli appuntamenti mancati.⁴⁶

Anche altri paesi hanno seguito l'iniziativa inglese, ad esempio abbiamo Nudge Italia, un laboratorio di ricerca dedicato alla ricerca di base e applicata sulla Behavioral Economics, il Nudging e l'Architettura delle Scelte. Il laboratorio è stato fondato nel 2014 ed opera a livello europeo. Il suo obiettivo è sperimentare l'utilizzo di tecniche di Nudging, verificarne l'efficacia e

⁴⁶ Bi.team, <https://www.bi.team/bit10/health/>

l'efficienza, adattarle al contesto culturale italiano e confrontarne l'applicazione con contesti culturali diversi, sviluppando nuove tecniche e tecnologie. Nudge Italia, inoltre, lavora come laboratorio di ricerca per le attività di ABetterPlace.⁴⁷ È un'agenzia che affianca i clienti su diversi livelli dando consulenza nello sviluppo di progetti di cambiamento. Il pensiero fondante di ABetterPlace è che il benessere non può essere misurato tenendo in considerazione solo la crescita economica, ma bisogna considerare anche i fenomeni globali: i flussi migratori, il cambio climatico, l'urbanizzazione, lo sviluppo tecnologico. Questa ideologia fondante del laboratorio ABetterPlace corrisponde esattamente con l'idea del nudge di accrescere il benessere dell'individuo e di conseguenza della collettività.⁴⁸

Anche a livello locale possiamo constatare l'avvicinamento al nudge. La Regione Lazio ha deciso di sperimentare delle tecniche di Nudging per portare avanti un lavoro di innovazione, semplificazione e modernizzazione della pubblica amministrazione per migliorare i servizi ai cittadini. Il Lazio, inoltre, è la prima regione italiana ad aver istituito un'unità di nudging che si avvale di queste metodologie basate sull'economia comportamentale per stimolare le persone a tenere degli atteggiamenti vantaggiosi per sé stessi e per la collettività.⁴⁹

⁴⁷ Nudge Italia, <http://www.nudgeitalia.it/>

⁴⁸ ABetterPlace, <https://abetterplace.it/perche>, 2019

⁴⁹ AGV, *Innovazione, Regione Lazio: unità nudge per migliorare la vita delle persone*, <https://agvilvelino.it/article/2017/10/27/innovazione-regione-lazio-unita-nudge-migliorare-la-vita-delle-persone/>, 2017

Capitolo 3: L'applicazione di politiche Nudge per la salute dei cittadini

Il seguente capitolo si articola in due parti. La prima parte cercherà di analizzare le varie politiche e gli strumenti applicati dai governi nello specifico europei, ma non solo, relative all'uso del tabacco e ai conseguenti danni che ne derivano. Vengono illustrate le soluzioni scelte da alcuni paesi, nello specifico politiche di nudging, e se queste sono efficaci o meno. Nella seconda parte del capitolo viene analizzato il periodo della pandemia in Italia, le misure adottate e di queste si cerca di comprendere quali siano effettivamente spinte gentili e quali no. Al contempo si valuta se queste misure siano state davvero efficaci per contrastare la crisi sanitaria.

3.1 Spinte gentili per una vita più salutare

Uno degli obiettivi su cui i governi stanno indirizzando la loro politica è il miglioramento della tutela della salute, che ad oggi, soprattutto con l'avvento della pandemia, è sempre più rilevante per i policy maker. Tutelando la salute si permette di mantenere nel lungo termine il benessere dei cittadini, non solo dal punto di vista fisico ma anche mentale; tutto ciò è propedeutico ad una maggiore soddisfazione della collettività nei confronti anche della classe politica che li governa. La capacità dei governi di fornire servizi sanitari adeguati è il requisito fondamentale e le istituzioni, le organizzazioni di volontariato, le associazioni di categoria e la società civile in generale sono soggetti che contribuiscono al raggiungimento di tale obiettivo.

3.1.1 Spinte gentili per una vita più salutare: la lotta all'uso del tabacco

La lotta all'uso del tabacco è un tema che da sempre preoccupa i governi europei e non solo; da molti anni le istituzioni hanno optato per varie strategie al fine di ridurre il più possibile il suo utilizzo. Nonostante sia risaputo che fumare crea solamente danni per la propria salute, i fumatori continuano ad esserci e sono loro stessi, con una loro scelta individuale, a fumare, essendo comunque consapevoli degli svantaggi che questa attività porta a sé stessi e agli altri.

Il primo passo a livello internazionale è stata la Convenzione quadro per il Controllo del Tabacco approvata dall'Organizzazione Mondiale della Sanità, sottoscritta ad oggi da 175 Paesi da tutto il mondo. Con tale Convenzione si mirava alla protezione delle generazioni presenti e future dalle conseguenze del tabacco sulla salute.⁵⁰

Per quanto riguarda l'Italia, la normativa che ha impattato maggiormente è la Legge Sirchia del 2003⁵¹ che pone il divieto di fumare al chiuso e nei luoghi pubblici. Precedentemente era stata anche varata, per volere della Comunità europea nel 1972, la legge che vietava la pubblicità dei prodotti per fumatori; mentre nel 1975 entrò in vigore la legge che vietava il fumo sui mezzi di trasporto pubblici, estesa poi a ospedali, cinema, teatri e musei. Mentre a

⁵⁰ Istituto Superiore della Sanità, https://www.iss.it/tabacco-sigarette-elettroniche/-/asset_publisher/8RGFP0hES89P/content/convenzione-quadro-per-il-controllo-del-tabacco, 2019

⁵¹ ARS.Toscana, *Fumo, la legge Sirchia ha compiuto 10 anni. Il punto sulla normativa in Italia*, <https://www.ars.toscana.it/aree-dintervento/determinanti-di-salute/fumo/news/2934-fumo-la-legge-sirchia-ha-compiuto-10-anni-il-punto-sulla-normativa-in-italia.html#:~:text=Nel%202003%20viene%20emanata%20la,svago%2C%20palestre%2C%20centri%20sportivi>, 2015

livello europeo, nel 1989, fu introdotto il divieto di pubblicizzare il tabacco in televisione, in radio, in internet e negli eventi ufficiali (es. giochi olimpici).

Gli esperti dell'OMS hanno puntato anche sulla buona informazione. Vi sono infatti moltissime campagne contro il fumo rivolte sia ai fumatori per incoraggiarli a smettere, e sia rivolte ai più giovani per prevenire sia dal fumo attivo che passivo. Un altro modo utilizzato per cercare di incentivare i cittadini a smettere di fumare è l'introduzione di avvertimenti attraverso immagini e scritte, rigorosamente a caratteri cubitali, sul pacchetto di sigarette; in Italia già dal 1991 compaiono le prime scritte "il fumo uccide" sulle confezioni delle sigarette. Sicuramente è uno dei tanti modi per invogliare i fumatori a smettere senza necessariamente obbligarli a smettere.

Nel 2013 il Ministero della Salute ha introdotto il divieto di fumare ad alunni ed insegnanti davanti all'ingresso delle scuole e nei cortili, con lo scopo di ribadire che l'educazione ad un comportamento sano deve passare anche e soprattutto dalle istituzioni di formazione.⁵²

Tutte queste riforme e iniziative appena citate sono dei nudge per indurre ad evitare di fumare tabacco, tranne per quanto riguarda il limite d'età imposto in Italia a non più a 16 anni ma aumentato a 18 con le dimostrazioni tramite carta d'identità per l'acquisto di sigarette. In questo modo, ponendo questo divieto si impedisce a molti di iniziare e non c'è alcun modo alternativo per acquistare le sigarette se si è minorenni, quindi di conseguenza non si può parlare di libertà di scelta e di nudge. Il motivo è sicuramente quello di imporre un limite proprio nell'età in cui solitamente si inizia; come anche ha

⁵² Jarach Carlotta, *Mille modi legali per convincere i fumatori*, <https://www.airc.it/news/mille-modi-legali-per-convincere-i-fumatori>, 2020

dimostrato l’OMS l’età in cui si inizia a fumare è quella tra i 15 e i 25 anni, e tale limite di età tende sempre più ad abbassarsi.⁵³ Secondo il “Rapporto Nazionale sul fumo 2017” la prima causa che porta il 53.2% dei fumatori ad iniziare è l’influenza che hanno gli amici, le feste, i compagni di scuola e i colleghi di lavoro; tutte situazioni che riguardano principalmente gli adolescenti e i giovani. Al secondo posto, invece, il 24% dei fumatori hanno iniziato per il senso di soddisfazione e piacere che il fumo provoca.⁵⁴

Una delle policy più efficaci, come si può vedere in Francia, è sicuramente la tassazione elevata delle sigarette, che sta dando i suoi frutti. Ad oggi un pacchetto di sigarette in Francia ammonta a 10 euro; questo non solo influisce sulle categorie più povere (categoria in una società più diffusa rispetto a quella dei ricchi che di conseguenza va ad intaccare una porzione di popolazione molto più grande) ma l’obiettivo primario è quello di agire sui giovani (questo perché, come abbiamo visto, l’adolescenza è il periodo in cui più frequentemente si diventa dei fumatori) che spesso non hanno uno stipendio e quindi risulta più difficoltoso per loro permettersi un costo così elevato.⁵⁵

Un ulteriore metodo per incentivare i fumatori a smettere sono sicuramente le multe per chi non rispetta le norme antifumo, e vari Stati le adottano, a partire dall’Italia con una multa che varia da un minimo di 27.50€ ad un massimo di 275€⁵⁶, la Francia con una multa che parte da un minimo di 75€ ad un massimo

⁵³Ministero della Salute, <https://www.salute.gov.it/portale/fumo/dettaglioContenutiFumo.jsp?lingua=italiano&id=5579&area=fumo&menu=vuoto>, 2022

⁵⁴ Istituto Superiore di Sanità, Rapporto Annuale sul Fumo 2017 - ISS

⁵⁵ Mennitti Pierluigi, *Lotta al fumo, la ricetta tedesca: basta pubblicità e più tasse sul tabacco*, <https://www.sigmagazine.it/2019/12/lotta-al-fumo-germania/>, 2019

⁵⁶ ASAPS, <https://www.asaps.it/1789-il-divieto-di-fumare-nei-locali-pubblici.html>, 2002

di 150€ nel caso in cui si fumi in scuole, ambienti di lavoro, ospedali, cliniche e strutture educative⁵⁷; e infine, un altro esempio, è la Spagna che dal 23 dicembre 2021 ha introdotto il divieto di fumare sulle spiagge con multe fino a 2000€.⁵⁸

In Francia e in Gran Bretagna (oltre alle campagne antifumo, le leggi molto restrittive e il packaging non accattivante) è stato introdotto un incentivo in più rispetto all'Italia e ad altri Paesi: un rimborso per chi fuma surrogati del tabacco e per i farmaci per smettere di fumare.⁵⁹ Il motivo del successo di questa tecnica è l'ideologia analoga a quella della tassazione elevata che porta le sigarette a costare sempre di più.

Un altro utilizzo efficace del nudge da parte dei governi è avvenuto da parte del Regno Unito, dove sono moltissimi gli investimenti fatti per la lotta contro il fumo, soprattutto per le campagne contro il fumo tradizionale a favore delle e-cigarette, la sigaretta elettronica, con lo slogan "Svapare per smettere". Lo Stato britannico ha deciso così di optare per una strada diversa rispetto ad altri; l'obiettivo non è indurre i cittadini a rinunciare al fumo ma fargli optare per una soluzione più "salutare" per poi raggiungere un Paese "smoke-free" entro il 2030.

Il paese anglosassone per il futuro vuole imitare le realtà molto più restrittive sul fumo (come la Nuova Zelanda) utilizzando come strumento l'innalzamento ogni anno dell'età minima per fumare, partendo dai 18 anni

⁵⁷ Il Corriere della Sera, *Anche la Francia vieta il fumo in pubblico*, https://www.corriere.it/Primo_Piano/Esteri/2006/10_Ottobre/08/fumofrancia.shtml, 2006

⁵⁸ Calcagno Patrizia, *La Spagna è il primo paese in Europa a vietare il fumo in spiaggia* - Quotidiano Sociale, 2022

⁵⁹ Guglielmo Valentina, *Se volete smettere di fumare, fatelo entro i 35 anni* | Wired Italia, 2022

attuali, in modo tale da raggiungere un divieto esteso di fatto a tutti i cittadini. Innovativa, nel Regno Unito, anche l'iniziativa che partirà dal 2023-2024, di offrire un programma a lungo termine per smettere di fumare e adattato per chi è in gravidanza per tutte le persone che accedono in ospedale che risultano fumatori. Un supporto psicologico da parte di specialisti per far smettere di fumare o far passare il fumatore di sigarette tradizionali alle sigarette elettroniche, mentre sono assistiti dalle strutture ospedaliere. Un'iniziativa molto singolare che tenta di aiutare e incoraggiare i fumatori a cambiare comportamenti, sempre con "gentilezza" dato che nessuno è costretto ad usufruire dei servizi offerti.⁶⁰

La sigaretta elettronica è un dispositivo progettato per simulare e sostituire i sistemi tradizionali. Può contenere una quantità variabile di nicotina motivo per cui viene promossa per favorire la disassuefazione dal fumo. Nonostante la campagna del Regno Unito a favore delle e-cig e le varie case produttrici che cercano di promuoverle, in realtà alcuni studi hanno dimostrato come in realtà anche questa tipologia di sigarette sono dannose per il nostro organismo. Secondo lo studio condotto dal dipartimento di Epidemiologia del Servizio Sanitario Regionale e la Regione Lazio (Amato, Cruciani, Solimini, Barca, Pacifici, Davoli) le e-cig, che negli ultimi anni hanno ottenuto un enorme sviluppo sul mercato, sono comunque dannose per il nostro corpo. Lo slogan utilizzato le presenta come una possibile soluzione alla dipendenza da sigarette poiché aiuterebbe a smettere di fumare. Tramite la ricerca in tre

⁶⁰ Rai News 24, *La Gran Bretagna sarà "smoke free" entro il 2030. Pur di abbandonare il fumo, raccomanda le e-cig*, <https://www.rainews.it/articoli/2022/06/la-gran-bretagna-sar-smoke-free-entro-il-2030-pur-di-abbandonare-il-fumo-raccomanda-le-e-cig-606c7859-2fef-4373-84f0-6947763df6ce.html>, 2022

database e la revisione della letteratura pubblicata fino al settembre 2019, gli studiosi hanno individuato gli effetti sull'apparato respiratorio (casi di tosse, catarro, asma, bronchite cronica), sull'apparato orofaringeo (casi di infiammazione nella cavità orale, reazioni allergiche, cancro orale), sull'apparato cardiovascolare e sulla cute ed annessi con diverse tipologie di dermatiti.⁶¹

La conferma che le sigarette elettroniche siano effettivamente dannose lo si ha nell'aprile 2021 con la pubblicazione del parere finale del Comitato scientifico della Commissione Europea, che valuta i rischi sanitari emergenti (SCHEER, Scientific Committee on Health, Environmental and Emerging Risk) sugli effetti sulla salute di queste. Il Comitato ha riscontrato elementi di prova sui rischi alle vie respiratorie e sul sistema cardiovascolare a livello moderato. Inoltre, ha anche riscontrato elementi di prova di rischio avvelenamento e di cancerogenicità, oltre che danni anche all'esposizione passiva.⁶²

La Fondazione Umberto Veronesi risponde alla domanda che sorge spontanea dopo questi studi: Cos'è che rende dannose le e-cig? Il glicole propilenico. Viene comunemente utilizzato per gli effetti speciali e considerato generalmente sicuro ma che con un'eccessiva esposizione può creare problemi alle vie respiratorie, ma non solo.⁶³

⁶¹ Cruciani Fabio, Dipartimento di Epidemiologia del Servizio Sanitario Regionale – Regione Lazio, *Effetti sulla salute delle sigarette elettroniche: una revisione sistematica delle prove disponibili*, <https://www.quotidianosanita.it/allegati/allegato2624878.pdf>, 2019

⁶² Ministero della Salute, <https://www.salute.gov.it/portale/fumo/dettaglioContenutiFumo.jsp?lingua=italiano&id=5589&area=fumo&menu=vuoto>, 2022

⁶³ Fondazione Umberto Veronesi, *Le sigarette elettroniche provocano il cancro?* | Fondazione Umberto Veronesi (fondazioneveronesi.it), 2021

Non solo il Regno Unito ha come obiettivo un paese smoke-free; in Nuova Zelanda, appunto, con la premier Jacinda Arden, sono state varate delle leggi contro il fumo che sono tra le più severe al mondo dopo il Bhutan dove la vendita di sigarette è vietata; per le persone che sono nate dopo il 2008 non sarà più permesso acquistare sigarette per tutta la loro vita, norma che mira ad un'intera generazione smoke-free.⁶⁴

Anche la Germania mira ad un paese smoke-free entro il 2040, e si è ispirata alla Francia dove l'aumento delle sigarette, come abbiamo detto in precedenza, ha portato le sigarette a raggiungere un prezzo davvero molto elevato; in Germania si adotta una strategia analoga con un progressivo aumento del 30% del prezzo dei pacchetti di sigarette da raggiungere attraverso tre scatti.⁶⁵

Il metodo degli Stati Uniti, invece, consiste nell'arginare il problema attraverso un sistema di assicurazione privata in cui vengono raccolte informazioni sui clienti in base alle abitudini di questi; quindi, a seconda se fumino o meno, vengono discriminati facendoli pagare premi diversi così da prevenire eventuali spese sanitarie future molto più probabili nel caso di soggetti fumatori.

Un altro esempio di strumenti utili alle politiche sanitarie contro il tabagismo si ha nelle Filippine dove è partita l'iniziativa volontaria legata all'organizzazione CARES (Committed Action to Reduce and End Smoking)

⁶⁴ Il Sole 24 ore, *Nuova Zelanda, divieto di fumo "a vita" per chi è nato dopo il 2008*, <https://www.ilsole24ore.com/art/nuova-zelanda-divieto-fumo-a-vita-e-nato-il-2008-AE3TVu1>, 2021

⁶⁵ Mennitti Barbara, *Sigarette elettroniche: le politiche antifumo britanniche sono avanguardia mondiale*, <https://www.sigmagazine.it/2020/01/taylor-politiche-britanniche/>, 2020

che ha offerto ai fumatori identificati dall'indagine un programma di risparmio consistente nel versare in uno specifico account della Banca il denaro che si sarebbe utilizzato per acquistare un pacchetto di sigarette, per un periodo di sei mesi. La proposta ha fatto firmare il contratto all'11% delle persone individuate. Successivamente il cliente deve effettuare un test per verificare il livello di nicotina in corpo e se il test viene superato viene restituito il proprio denaro depositato. Contrariamente, se il test non dà esito positivo il conto viene chiuso e i soldi vengono assegnati ad istituzioni caritatevoli. Secondo studi⁶⁶ coloro che tentano questa iniziativa hanno il 53% di probabilità in più di smettere di fumare.⁶⁷

I dati dell'Eurostat sono molto utili in questa sede per comprendere al meglio le strategie di quali Paesi sono state davvero efficaci per ridurre il numero dei fumatori.

In Francia le strategie adottate hanno sicuramente dato i loro frutti, notiamo infatti che nel 2014 la percentuale di fumatori risulta del 22.4%, superiore rispetto alla percentuale di fumatori che nel 2019 risulta del 18.5%.

In Italia invece non c'è molta differenza tra il 2014 e il 2019 poiché si passa dal 17.8% al 17.3%.

⁶⁶ Studi portati avanti dal MIT'S Poverty Action Lab

⁶⁷ Karlan Dean, Zinman Jonathan, Giné Xavier, *CARES Commitment Savings for Smoking Cessation in the Philippines*, <https://www.povertyactionlab.org/evaluation/cares-commitment-savings-smoking-cessation-philippines#:~:text=Committed%20Action%20to%20Reduce%20and,biochemical%20test%20of%20smoking%20cessation,2010>

Mentre in Germania la situazione è una delle peggiori registrate poiché nel 2014 la percentuale di fumatori era del 15.9%, mentre si nota nel 2019 che la percentuale aumenta notevolmente raggiungendo il 22.9%.⁶⁸

Un altro fattore che ha aumentato la creazione e l'incidenza delle normative antitabacco è sicuramente l'avvento del Covid 19; per rallentare la diffusione del contagio sono state imposte delle strette sul fumo nei luoghi pubblici. In primo luogo, le normative sono state introdotte per prevenire l'infezione, dato che fumare comporta il mancato utilizzo della mascherina, e in secondo luogo per ridurre l'uso delle sigarette.⁶⁹

Ne è l'esempio Malta dove fino al 2020 era possibile fumare nelle aree di ristorazione all'aperto, ma in risposta al Covid 19, il governo ha colto l'occasione per modificare la normativa ed imporre il divieto di fumare nei luoghi pubblici. Ma non è l'unico paese: alla fine del 2020 in Turchia, è stato introdotto il divieto di fumare negli spazi esterni affollati in tutte le province, nel tentativo di contenere l'aumento dei casi di Covid 19.⁷⁰

Con il Covid però sono aumentati anche il numero dei fumatori ed è triplicato il consumo di sigarette a tabacco riscaldato. Ad oggi quasi un italiano su quattro è un fumatore, una percentuale che non era mai stata registrata dal 2006.⁷¹

⁶⁸ Eurostat, <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

⁶⁹ Dotti Gianluca, *La Spagna ha imposto limitazioni sul fumo all'aperto per arginare il contagio*, <https://www.wired.it/scienza/medicina/2020/08/14/spagna-limitazioni-fumo-aperto-coronavirus/>, 2020

⁷⁰ De Lorenzo Daniela, *Le città del futuro saranno senza fumo*, <https://www.wired.it/attualita/ambiente/2021/02/18/citta-futuro-senza-fumo/>, 2021

⁷¹ Istituto Superiore di Sanità, Il Sole 24 ore, *Effetto pandemia sul fumo: in Italia circa 800mila fumatori in più rispetto al 2019 (+2%). Triplicato il consumo di sigarette e tabacco riscaldato*, <https://www.sanita24.ilsole24ore.com/art/dal-governo/2022-05-30/effetto-pandemia-fumo-italia-circa-800mila-fumatori-piu-rispetto-2019-2percento-triplicato-consumo-sigarette-tabacco-riscaldato-132237.php?uuiid=AEvwVLcB>, 2022

In conclusione, sappiamo che fumare è un'abitudine che crea solo danni al nostro organismo; le sigarette contengono moltissime componenti cancerogene, tra cui il catrame, il monossido di carbonio, la nicotina, le quali provocano problemi cardio-vascolari e al cervello, ma, nonostante ciò, è una lotta difficile da portare avanti e come tutte le dipendenze non è facile da sradicare dalla mente degli individui.⁷² Motivo per cui le istituzioni cercano di ridurre il più possibile il consumo di sigarette. Il nudge, appunto, è d'aiuto alle normative restrittive contro il tabacco, e permette di invogliare maggiormente i cittadini a smettere. Soprattutto in un tema in cui si parla di dipendenza il nudge può essere davvero decisivo nell'indurre gli individui a intraprendere un percorso sia fisico che mentale per ridurre il consumo di sigarette. Ma nonostante la spinta gentile sia un ottimo strumento non può agire in solitaria, infatti si nota come i governi accostino un incentivo gentile ad un obbligo o una sanzione.

3.2 Il nudge e la pandemia

Di fronte alla pandemia di Covid-19 i governi si sono trovati a dover gestire esigenze e sfide che non si erano mai presentate fino ad oggi. Durante gli scorsi due anni ci sono stati continui dibattiti e ogni Paese ha optato per una strategia diversa che riteneva la più efficace rispetto alle altre. Motivo per cui in questa sede possiamo analizzarle e valutarle, visto che il nudge è stato uno strumento ampiamente utilizzato. In un contesto in cui le sanzioni non sono

⁷² Guiotto Maddalena, *Fumo di sigaretta: composizione, danni e conseguenze*, <https://www.doveecomemicuro.it/enciclopedia/benessere/fumo-danni>, 2020

sufficienti per portare a termine un progetto di tutela della popolazione così complesso, fare leva sulle emozioni e sui comportamenti degli individui, in certi casi, come quello in questione, può essere veramente d'aiuto per il rispetto delle regole e la tutela della salute dei cittadini.

Quando il mondo si trova di fronte ad una fase storica completamente inaspettata, alcuni studiosi definiscono l'evento come "il cigno nero". La teoria del "cigno nero" è una metafora rielaborata da Nassim Nicholas Taleb che ritiene tali quei fenomeni particolarmente rari e inaspettati, sia dal punto di vista positivo che negativo, che ottengono un grande impatto sulla società (ad esempio l'11 settembre, l'avvento di Internet, ma anche il Covid-19). Tutti eventi che hanno creato uno shock al globo sotto moltissimi punti di vista: economico, finanziario, culturale, sociale, psicologico...

Gli studiosi di economia comportamentale devono quindi tenere presente come questo evento abbia effettivamente modificato i comportamenti degli individui; per cui bisogna tenere in considerazione che gli effetti delle policy possono cambiare la percezione da parte di un soggetto prima e dopo l'evento shock. La paura di ammalarsi di una malattia completamente sconosciuta e letale ha generato stress, paura e panico nella società odierna che ha portato a comportamenti anch'essi imprevedibili tanto quanto l'evento. Non tutti hanno reagito allo stesso modo e questo è un elemento importante da tenere presente nel momento in cui si applica una policy, che sia un nudge o meno.

In un momento così delicato l'influenza della politica e delle istituzioni hanno un ruolo importante che, come abbiamo potuto constatare, non sempre ha portato a reazioni positive. Applicare strumenti di policy fino ad ora

sconosciuti, come il lockdown, sono stati accettati da una parte della popolazione, mentre ha creato una forte insofferenza nell'altra fetta; da questo si deduce come decisioni così impattanti possano avere esiti completamente differenti.

Un report diffuso dal Viminale ha reso noto che 8000 persone sono state denunciate per inosservanza dei provvedimenti dell'Autorità durante i controlli sul rispetto delle misure di contenimento del contagio il giorno 16 marzo 2020. Dopo una settimana, sono state raggiunte 35000 denunce. Questo ci fa capire come le sanzioni siano utili ed efficaci, ma come la paura e lo shock possano portare a comportamenti irrazionali facendo prendere decisioni in maniera impulsiva e dannosa agli individui.^{73 74}

In questi casi il Nudge e le scienze comportamentali possono arrivare a supporto delle misure restrittive e limitative per consentire ai cittadini di comprendere al meglio l'obiettivo delle policy (ad esempio utilizzando l'informazione) e evitare il più possibile comportamenti irrazionali. L'obiettivo è quello di indurre il soggetto ad avere quell'atteggiamento anche senza la misura restrittiva, ma questo può avvenire solo ed unicamente se egli è consapevole dei rischi dell'infrazione e dei benefici nel rispetto della norma. Il nudge in questo caso può essere appunto d'aiuto.

⁷³ Limiti Chiara, *La nudge regulation e il covid*, <https://www.iusinitinere.it/la-nudge-regulation-e-il-covid-40082>, 2021

⁷⁴ Barbera Elena, Tosco Eleonora, Regione Piemonte, *Il nudging può migliorare la salute delle persone?* https://www.dors.it/documentazione/testo/201107/Nudging_lug.pdf#:~:text=In%20generale%20l'auto%2Dregolamentazione,della%20popolazione%20%C3%A8%20molto%20debole,2011

3.2.1 Il lockdown e l'avvento di Immuni

Dopo il primo caso in Italia il 17 febbraio 2020 a Codogno e altri casi che hanno cominciato a diffondersi in tutte le regioni italiane l'11 marzo entrano in vigore misure restrittive con il decreto "Io resto a casa". Nel contesto italiano, si dà luogo ad un'imposizione di limiti alla libertà personale e mobilità dei cittadini senza precedenti nella storia repubblicana del nostro Paese.⁷⁵ Il decreto esordisce con la sospensione delle comuni attività commerciali al dettaglio, dei servizi di ristorazione, delle celebrazioni religiose e gli assembramenti di persone in luoghi pubblici o aperti al pubblico, fino ad arrivare al 22 marzo con un DPCM che vieta a tutte le persone di spostarsi in qualsiasi comune diverso da quello in cui si trovano, e viene pubblicata una lista di altre attività non ritenute necessarie che vengono anch'esse sospese fino al 3 maggio 2020.⁷⁶ Lentamente, con la discesa dei casi, vengono allentate le misure di contenimento, fino ad arrivare a rimuovere quasi del tutto le restrizioni il 12 giugno con la riapertura delle discoteche e delle sale da ballo.⁷⁷ Le conseguenze di queste misure hanno generato un dibattito tra chi riteneva che fossero delle misure eccessive e che andassero a ledere eccessivamente la libertà dell'individuo e chi puntava il dito contro i primi considerandoli degli irresponsabili sottostimatori della crisi sanitaria. Ma nonostante le posizioni

⁷⁵ Anna Rosa Favretto, Antonio Maturo, Stefano Tomelleri, *L'impatto sociale del Covid 19*, Franco Angeli, 2021

⁷⁶ Ministero della Salute, <https://www.salute.gov.it/portale/nuovocoronavirus/dettaglioNotizieNuovoCoronavirus.jsp?lingua=italiano&menu=notizie&p=dalministero&id=4447>, 2020

⁷⁷ Il Fatto Quotidiano, *Coronavirus fase 3, dalle discoteche ai matrimoni: le ordinanze delle regioni. In Lombardia mascherine fino al 30 giugno*, <https://www.ilfattoquotidiano.it/2020/06/13/coronavirus-fase-3-dalle-discoteche-ai-matrimoni-le-ordinanze-delle-regioni-in-lombardia-mascherine-fino-al-30-giugno/5834249/>, 2020

contrapposte, i vari studi hanno dimostrato come in realtà, anche se sono state prese delle decisioni importanti e incisive sulla libertà individuale, queste siano state alla fine efficienti. Lo dimostra uno studio condotto dall'Università di Edimburgo riportato su Lancet con un'analisi su 131 paesi studiando l'impatto delle misure adottate nella prima fase della pandemia basandosi sull'indice RT⁷⁸. Gli autori hanno preso in considerazione in ciascun paese, blocchi, chiusure e lockdown, e li hanno messe in relazione con l'RT. L'indagine ha permesso di individuare anche quali sono le misure restrittive che hanno portato maggiori risultati e secondo i calcoli la ricetta ideale contro il Covid-19 è un mix di interventi restrittivi, con alcune combinazioni più incisive di altre. Un'altra misura individuata come efficace dagli studiosi sono le restrizioni ai grandi eventi pubblici. Vietandoli si riduce del 24% il tasso di contagiosità dopo 28 giorni⁷⁹.

Sicuramente un dibattito che ha influito sulla comunità travolta dall'enorme quantità di informazioni e opinioni da parte di moltissime figure professionali e non professionali; alcune mai prese in considerazione fino ad allora (si veda i virologi che dall'avvento della pandemia si sono ritrovati ad essere un ospite fisso in tutte le trasmissioni televisive seguite molto più assiduamente durante il primo periodo della pandemia, visto il lockdown). Un fattore che ha influito moltissimo sull'opinione dei cittadini che ha alimentato sentimenti come la

⁷⁸ Il valore RT, un parametro centrale durante tutta l'emergenza sanitaria, indica il numero medio di persone che ogni malato può contagiare in un certo momento dell'epidemia e serve per valutarne l'andamento.

⁷⁹ Healthdesk, *Covid-19, quali misure restrittive funzionano di più per limitare il contagio? La classifica del Lancet dei provvedimenti più efficaci*, <http://www.healthdesk.it/scenari/covid-19-quali-misure-restrittive-funzionano-pi-limitare-contagio-classifica-lancet>, 2020

paura, la confusione e lo smarrimento. Sentimenti non utili per indurre i cittadini a seguire le regole di prevenzione e ad una successiva adesione ad una campagna vaccinale dietro l'angolo.⁸⁰

Il 15 giugno viene anche lanciata l'app Immuni capace di segnalare se si è stati a contatto con una persona positiva al SARS-CoV-2.⁸¹ Resa disponibile il 1° giugno 2020 previa sperimentazione in quattro regioni, l'app viene scaricata 500.000 volte all'uscita fino ad arrivare a 10 milioni alla fine del 2020 e nell'ultima settimana di gennaio 2021 erano state registrate circa 450 notifiche di possibile contagio a fronte di migliaia di casi riportati in quel periodo dal bollettino ufficiale.⁸² Dai dati appena riportati e dall'attuale diffusione di Immuni sui nostri smartphone possiamo dedurre come questo sia stato un gran fallimento; ma la domanda che ci si pone è: come mai una app in grado di tutelare la salute delle persone e permettere anche la riduzione di un possibile ulteriore contagio di altri cittadini abbia avuto tale esito? Nonostante l'applicazione sia davvero efficace e utile per la prevenzione del contagio i problemi sono stati principalmente cinque:

- La presentazione di Immuni non è stata particolarmente efficiente, questo perché è stata travolta allo stesso tempo da discussioni sulla violazione della privacy, rilevatesi poi inconsistenti, e di conseguenza dall'effetto priming⁸³ ossia il primo impatto che le persone hanno avuto di Immuni ha influenzato tutti gli stimoli

⁸⁰ Cfr. Anna Rosa Favretto, Antonio Maturo, Stefano Tomelleri, cit.

⁸¹ Immuni, <https://www.immuni.italia.it/>

⁸² Silvestrin Roberto, *Ma che fine ha fatto l'app Immuni?*
<https://www.oggitreviso.it/node/246610>, 2021

⁸³ È un meccanismo secondo il quale l'elaborazione precedente delle informazioni influenza l'elaborazione delle informazioni successive.

successivi sullo stesso argomento. Se il primo impatto è stata una sensazione di pericolo automaticamente questo ha creato diffidenza. Di conseguenza tutte le campagne pubblicitarie incentrate sul valore sociale e altruistico di Immuni sono passate in secondo piano.⁸⁴

- Un altro motivo è sicuramente ancora legato al concetto della privacy. Le persone quando hanno capito che l'app era promossa dal Ministero della Salute si sono sentiti “minacciati” e “spiati” dallo Stato; questo è interessante anche perché il concetto della privacy viene concepito diversamente in base al contesto. Per app come Facebook o Instagram a cui diamo moltissime informazioni ogni secondo ci sono state delle polemiche nel corso degli anni, ma mai così tante come quelle ricevute da Immuni nell'anno 2020⁸⁵.

- È mancato il rapporto costo - beneficio: il beneficio per la collettività è decisamente altissimo, visto che grazie a questa app si sarebbero potuti tracciare molto più facilmente i possibili contagi. Purtroppo, il beneficio individuale è stato molto più forte rispetto al beneficio collettivo, che era comunque molto elevato, ma non abbastanza. Non ci sono stati abbastanza incentivi per poter alzare l'asticella del beneficio individuale e questo ha determinato il fallimento. Probabilmente con un compenso, un bonus acquisti o un voucher i downloads sarebbero stati molti di più, senza

⁸⁴ Zuliani Antonio, *Perché Immuni ha fallito*, <https://confprofessioni.eu/dalle-associazioni/perche-immuni-ha-fallito/>, 2020

⁸⁵ Da questo si può introdurre il prossimo punto e come i social media abbiamo un rapporto costo beneficio a favore del secondo. Nei social media il beneficio del divertimento è maggiore rispetto al costo che si sostiene donando le proprie informazioni private ai proprietari dell'app.

necessariamente obbligare le persone a scaricare Immuni.⁸⁶ Quindi optare per l'opzione di download volontario senza alcun incentivo in una società narcisistica non è stata una mossa vincente.

- Non sono state prese in considerazione le fasce di popolazione che non potevano ottenere Immuni. Sicuramente le fasce di età che non utilizzano gli smartphone sono state completamente escluse dal tracing, di cui maggior parte anziani che sono i soggetti più esposti al rischio di contagio, i quali non rappresentano una categoria di consumatori di prodotti tecnologici; ma non solo, non vengono considerate le fasce in condizioni di povertà che rimangono prive di mezzi per potervi accedere. Proporre Immuni senza nessun progetto o investimento sulla digitalizzazione in Italia presenta una grave lacuna. Inoltre, non si è neanche preso in considerazione la possibile difficoltà di utilizzo dell'applicazione. Inizialmente erano solo gli operatori sanitari che potevano inserire i dati, poi per semplificare il processo si è permesso di introdurli autonomamente anche perché spesso il problema sussisteva nello sblocco dei codici ai positivi per poi inviare le notifiche ai contatti stretti.⁸⁷

- L'impatto mediatico che ha avuto la pandemia sulle persone: soprattutto all'inizio della pandemia, ma non solo, i cittadini hanno ricevuto una quantità di informazioni esorbitante riguardante i rischi

⁸⁶ Resce Giuliano, *Perché Immuni non piace*,
<https://www.lavoce.info/archives/70876/perche-immuni-non-piace/>, 2020

⁸⁷ Santoriello Sara C., *App Immuni: perché il contact tracing in Italia non ha funzionato?*
<https://www.liberopensiero.eu/24/08/2021/attualita/tech/ragioni-fallimento-app-immuni/>, 24 agosto 2021

del Covid-19 e delle conseguenze legate alla violazione delle norme anti-contagio. Questo ha generato un senso di paura e di instabilità su tutta la collettività che da un lato ha portato una parte della popolazione a cercare di evitare il contagio a tutti i costi, dall'altra ci sono state moltissime violazioni (come ho detto precedentemente nel paragrafo 3.2).

- Infine, Immuni non è stata disegnata per essere utile agli operatori sanitari. Oltre a non ottenere alcun beneficio aggiunto rispetto a quello già ottenuto da qualsiasi cittadino, gli operatori sanitari si sono trovati con l'incombenza di dover registrare i contagiati sull'app. Il problema era principalmente legato al "caricamento dei codici". Quando una persona ha Immuni e scopre di essere positivo, può avvisare in modo anonimo i propri contatti del fatto che sono stati potenzialmente esposti ad un contagio. Per farlo però deve comunicare un codice alfanumerico che trova nell'app ad un operatore sanitario il quale, dopo aver confermato la positività, sblocca il codice permettendo di inviare notifiche ai contatti stretti. Il procedimento appena descritto è complicato, lungo e implica un "lavoro" da parte degli operatori sanitari che non sempre è stato svolto per diverse motivazioni. In questo modo si è andato ad appesantire la procedura e non ha permesso il pieno svolgimento del suo compito.⁸⁸

⁸⁸ Canepa Carlo, *Chi ha ucciso l'app Immuni e perché*, https://www.repubblica.it/tecnologia/2021/06/07/news/chi_ha_ucciso_immuni_e_perche_-304210182/, 2021

L'utilizzo della tecnica del nudge avrebbe influito positivamente sull'utilizzo effettivo dell'app, come l'opzione di default. Applicando Immuni ad un'app già scaricata e utilizzata quotidianamente dagli utenti, con l'opportunità ovviamente di poterlo disattivare, (ad esempio l'applicazione "IO", largamente utilizzata già dagli utenti per i pagamenti allo Stato, e non solo) sarebbe stata molto più semplice la sua diffusione e di conseguenza il suo utilizzo.

Il fallimento dell'applicazione è stato confermato anche dalla rimozione dagli store delle applicazioni mobili dal 31 dicembre 2022, come comunicato dal Ministero della Salute.⁸⁹

Visto l'innalzamento dei contagi l'8 ottobre 2020 diventa obbligatorio l'uso della mascherina sia nei luoghi all'aperto sia al chiuso. Subito dopo vengono stabilite delle regole per le varie attività commerciali fino ad arrivare a fine ottobre all'introduzione da parte di diverse regioni del coprifuoco vietando ogni spostamento.⁹⁰ Infine, vengono introdotte le zone con colori diversi in base al rischio del contagio nella regione: bianca, gialla, arancione e rossa. Solo verso marzo le zone cominciano a scomparire con l'arrivo dei vaccini.⁹¹ Dopo l'istituzione di una zona rossa nazionale durante le festività pasquali e la proroga dello stato di emergenza fino al 31 luglio 2021, si inizia con una

⁸⁹ La Repubblica, *Covid, addio app Immuni, stop dal 31 dicembre*, https://www.repubblica.it/cronaca/2022/12/27/news/covid_addio_app_immuni_stop_dal_31_dicembre-380910764/, 2022

⁹⁰ Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, Decreto-legge del Presidente del Consiglio dei ministri n.265 <https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2020/10/25/20A05861/sg>, 24 Ottobre 2020

⁹¹ Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, Decreto-legge n.52, <https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2021/04/22/21G00064/sg>, 2021

progressiva riapertura portando all'abolizione del coprifuoco in giugno e il decadimento dell'obbligo di indossare la mascherina all'aperto.⁹²

Vista la gravità della situazione il governo si è reso conto che utilizzare solo tecniche di persuasione e incentivi era troppo poco impattante per far fronte alla pandemia; quindi, ha optato per degli obblighi, anche se temporanei per evitare un'eccessiva tensione. Il sistema a zone permetteva anche di dare una percezione ai cittadini di com'era l'andamento nella propria regione, ma non solo, anche di tutta l'Italia.

3.2.2 La campagna vaccinale

Il 27 dicembre 2020, il “Vaccine day”, è iniziata la campagna vaccinale contro il Covid-19 in tutta Europa mentre in Italia l'inaugurazione avviene il 31 dicembre. Il piano strategico in Italia, con il decreto del 12 marzo 2021, elaborato dal ministero della Salute, dal Commissario straordinario per l'emergenza, l'Istituto Superiore di Sanità, AGENAS e AIFA in armonia con il Piano strategico nazionale del ministero della Salute, è costituito dal documento “*Elementi di preparazione e di implementazione della strategia vaccinale*” e dalle “*Raccomandazioni ad interim sui gruppi target della vaccinazione anti SARS-Cov-2*” che hanno ridefinito le categorie di popolazione da vaccinare e le priorità. Gli studi hanno dimostrato come l'età e la presenza di patologie pregresse siano strettamente correlate alla mortalità

⁹² Ansa, *Stop alle mascherine all'aperto dal 28, Speranza firma l'ordinanza*, https://www.ansa.it/canale_saluteebenessere/notizie/sanita/2021/06/22/stop-alle-mascherine-allaperto-dal-28-speranza-firma-lordinanza_a46c837d-0049-4559-9a4e-79b30a9810f5.html, 2022

per Covid-19, è quindi importante secondo questo piano strategico dare la precedenza a queste categorie. Le categorie individuate sono:

- Categoria 1: persone ad elevata fragilità
- Categoria 2: persone tra i 70 e i 79 anni
- Categoria 3: persone tra i 60 e i 69 anni
- Categoria 4: persone con età inferiore ai 60 anni con co-morbidity
- Categoria 5: il resto della popolazione di età inferiore ai 60 anni

Inoltre, nel piano sono state individuate altre categorie a cui dare la precedenza, non per motivi legati alla malattia ma per l'entità della professione svolta: personale scolastico e universitario, forze dell'ordine, servizi penitenziari e altre comunità residenziali (socio-sanitarie, civili, religiose ...); mestieri in cui il contatto stretto è inevitabile o dove ci sono persone inevitabilmente fragili che rischierebbero maggiormente con persone non vaccinate.⁹³

Partendo da queste linee guida il governo ha poi cambiato spesso il proprio piano vaccinale anche in base alle necessità e alle evidenze delle somministrazioni. Un esempio è sicuramente sulle direttive della somministrazione di AstraZeneca che è cambiato più di una volta; inizialmente veniva somministrato a chi aveva più di 60 anni, poi anche ai soggetti al di sotto di quella soglia di età, per poi tornare a somministrarlo solo agli over 60. Questo dovuto a delle segnalazioni di potenziali effetti avversi del vaccino specifico AstraZeneca. Vista la situazione di incertezza e pericolo le autorità sanitarie di altri Paesi, avevano deciso di sospendere in via

⁹³ Istituto Superiore di Sanità, <https://www.epicentro.iss.it/vaccini/covid-19-piano-vaccinazione>, 2021

cautelativa l'utilizzo di alcuni lotti. Successivamente in Italia e altrove si è deciso di interrompere temporaneamente la vaccinazione con vaccino Astrazeneca, in attesa che l'Agenzia europea per i medicinali (Ema) completasse il suo accertamento sul vaccino e il nesso causale tra la somministrazione del vaccino e gli effetti avversi accusati.

Vista l'emergenza sanitaria la notizia ha ricevuto una fortissima copertura mediatica che ha sollevato ulteriori dubbi sulla sicurezza dei vaccini. È importante in questi casi cercare di ristabilire subito la fiducia comunicando le procedure di verifica del vaccino e dimostrando che il nesso causale non sussiste con prove scientifiche, altrimenti si rischia di perdere la parte della popolazione corrispondente con gli incerti (una delle fasce con più probabilità di convincere rispetto a coloro che sono fermamente convinti della loro contrarietà al vaccino).⁹⁴

È stato sicuramente un passo falso quello del Governo di cambiare nell'arco di pochissimo tempo le modalità di somministrazione senza rendere ben chiare le motivazioni; tale soluzione ha creato confusione nei cittadini ed ha generato insicurezza che è costata moltissimo alla campagna vaccinale italiana.

I governi fanno molto affidamento sui propri cittadini affinché adottino le misure proposte per combattere il problema (in questo caso la pandemia) e si impegnino per portare avanti queste iniziative, ma le persone sono molto suscettibili alle notizie dei media soprattutto se si parla di un fenomeno nuovo segnato da incertezza.⁹⁵ Il modo con cui i governi decidono di comunicare in

⁹⁴ Brilli, Lucifora, Tonello, *L'esitazione vaccinale: un percorso ad ostacoli*, <https://www.lavoce.info/archives/72910/lesitazione-vaccinale-un-percorso-a-ostacoli/>, 2021

⁹⁵ S. Hume, P. John, M. Sanders, E. Stockdale, *Nudge in the time of coronavirus: Compliance to behavioural messages*

questi momenti così delicati è fondamentale per il successo delle politiche proposte; vista anche la difficoltà nell'ottenere una forte adesione con interventi così rigorosi.

Sicuramente una modalità governativa che riuscirebbe ad aumentare il consenso (e di conseguenza anche la compliance alle misure proposte) è una comunicazione concentrata di più sui guadagni, lasciando in secondo piano le perdite. Ma come abbiamo notato la comunicazione dei media è stata tutt'altro che focalizzata sui successi, anzi, si è concentrata principalmente sulla perdita di vite umane e sulla diffusione incontrollata del virus. Questo, infatti, non ha fatto altro che generare panico, ansia, caos; tutti elementi strettamente correlati al concetto di crisi.

Un altro errore vi è sicuramente nel creare eccessive aspettative sul vaccino convincendo i cittadini che al suo arrivo tutto sarebbe tornato come prima e che non sarebbero state necessarie nemmeno tutte le misure di protezione e distanziamento sociale mantenute fino a quel momento. Di conseguenza questo ha creato un fenomeno di insoddisfazione molto più incisivo nel momento in cui ci si è resi conto che il vaccino era sicuramente l'arma per prevenire la forma grave della malattia ma non era la "macchina del tempo" che avrebbe riportato tutto come prima dell'avvento del Covid come invece i media avevano fatto credere. In conclusione, puntare su una comunicazione basata sul guadagno invece che sulla perdita è efficace ma non si deve rischiare di creare troppe aspettative perché si rischia di autosabotarsi.

La persuasione, come prevede il principio della trasparenza, è maggiormente efficace con una comunicazione chiara e rassicurante che ottiene un miglior risultato se si ha un contesto di bassa incertezza e fiducia nella scienza (requisiti che in questo caso sono mancati ai governi). Più la comunicazione risulta ambigua, più la possibilità di influenzare i cittadini a seguire le misure governative è difficile.⁹⁶

Sicuramente il Covid-19 è stata un'occasione di prova di fiducia tra scienza e società, una relazione da sempre difficile che con la lotta alla pandemia non ha fatto altro che aumentare.⁹⁷

Gli accorgimenti vengono individuati e ribaditi anche dal team di BIT in Francia con un progetto per identificare e affrontare alcuni degli ostacoli della vaccinazione antinfluenzale nelle case di cura: l'Haute Autorité de Santé francese aveva suggerito di avviare la campagna vaccinale con la vaccinazione dei residenti e del personale delle case di cura, questo in linea con la necessità di proteggere con priorità le persone che hanno maggiori probabilità di essere gravemente colpite dal virus. Il progetto ha fatto emergere una serie di "insegnamenti".

Il primo riguarda l'inclusione di tutti i professionisti nella campagna di vaccinazione. Non basta vaccinare solo i residenti e il personale vulnerabile ma anche tutto il personale delle case di cura, qualsiasi sia la sua funzione, dall'infermieristica, all'amministrativa e alla tecnica. Oltre ad una facilitazione nell'organizzazione promuove anche il concetto di "lavoro di

⁹⁶ C. Leone, *Riflessioni sull'utilizzo delle scienze comportamentali nella gestione dell'emergenza e nella politica vaccinale*, Federalismi, 2022

⁹⁷ Graffigna Guendalina, *Chi ha paura del vaccino?*

<https://www.lavoce.info/archives/89021/chi-ha-paura-del-vaccino/>, 2021

squadra” secondo il quale tutti i soggetti all’interno della struttura sono importanti e soprattutto responsabili della salute degli altri. Questo incentiva alla vaccinazione sia perché sfrutta il peer effect ma anche perché responsabilizza i cittadini facendoli ragionare sulle conseguenze correlate alla mancata vaccinazione sulle persone vicine e sul gruppo di lavoro.

Un secondo punto da prendere in considerazione sono le informazioni divulgate. È importante fornire informazioni chiare, basate su prove scientifiche, requisito fondamentale per l’implementazione. L’eccesso di informazioni rischia di far ignorare completamente alcune di esse oppure induce il cittadino a “scegliere” l’idea che conferma ciò in cui già crede (ignorando di conseguenza tutte le altre). È importante, quindi, che i policy maker trovino una soluzione per cercare di coordinare il più possibile i vari dati diffusi. Il nudge e la scienza comportamentale possono intervenire aiutando i decisori attraverso una comunicazione che sia il più facile e tempestiva possibile. Nell’applicare questa comunicazione è necessaria però considerare ciò che è maggiormente attraente per la popolazione; in questo studio si prendevano in considerazione i cittadini francesi, ma in generale può valere per qualsiasi gruppo sociale, individuando quali sono i mezzi con cui si preferisce ricevere il messaggio, da chi, in che momento...

Un terzo elemento molto importante è la semplicità di accesso alla vaccinazione. Come detto precedentemente la teoria del nudge ribadisce che la pigrizia dell’attore è un fattore determinante soprattutto nel non agire, bisogna in questo caso, quindi, analizzare ciò ed evitare il verificarsi dell’inerzia. Motivo per cui la soluzione è mirare soprattutto sulla semplicità

e l'economicità. Nel caso dei soggetti che lavorano nelle case di cura è importante tenere conto degli orari di lavoro, anche permettendo la vaccinazione, se possibile, sul luogo di lavoro, e ovviamente in forma assolutamente gratuita. Con questo è possibile anche individuare gli orari in cui i soggetti si vaccinano maggiormente e puntare di più su questi momenti della giornata.⁹⁸

Questi accorgimenti appena citati ovviamente possono essere applicati a diversi contesti, anche al di fuori della Francia. L'obiettivo è sempre quello di individuare i comportamenti irrazionali degli individui e trovare un modo per evitarli. Così facendo si va a creare un maggior benessere per il soggetto singolo e conseguentemente anche per tutta la collettività: scopo primario del Nudging.

3.2.3 Il Green Pass

Il Green Pass o Certificazione verde è un certificato contenente le informazioni relative alla vaccinazione dell'individuo contro il Covid-19. Il dibattito su questo strumento politico ci ha accompagnato per tutto il 2021 e l'inizio del 2022, ed è stato inizialmente istituito dall'Unione europea per facilitare i viaggi tra i Paesi europei durante la pandemia per ridurre il contagio.

Inizialmente il Green Pass era previsto solo per chi doveva viaggiare all'estero, ma con il passare del tempo il governo ha introdotto sempre più attività a cui applicarlo. Inizialmente introdotto come incentivo a vaccinarsi

⁹⁸ Bi.team, <https://www.bi.team/blogs/the-covid-19-vaccine/>, 2020

per poter svolgere attività di svago al chiuso, ritenute le più “pericolose” visto il poco circolo di aria, e le attività con un numero elevato di persone che possano creare assembramenti, come i matrimoni. Un incentivo molto efficace viste le restrizioni imposte fino a quel momento e il desiderio dei cittadini di riassaporare un po’ di vita “normale”.

Nel momento in cui la Francia ha annunciato il green pass obbligatorio, uno dei primi paesi ad adottare questa misura in Europa, in poche ore è stato registrato un milione di richieste di vaccino. Un esito particolarmente favorevole per indurre i cittadini a vaccinarsi. Le proteste però non sono mancate; nel momento in cui si prende una decisione così vincolante e invasiva della libertà individuale è prevedibile una reazione importante.

Sull’argomento molti si sono interrogati chiedendosi se effettivamente l’obbligo del Green Pass per lo svolgimento di molte attività sia una “spinta gentile” o meno. Per dare una risposta si può partire dalla teoria che sta alla base del nudge; esso sostiene che sono iniziative pubbliche che indirizzano le persone in direzioni particolari ma che consentono loro anche di seguire la propria strada. La libertà di scelta dell’individuo e la capacità di azione sono i fondamenti della spinta gentile.

Altri paesi come la Serbia hanno provato ad incentivare le vaccinazioni offrendo denaro; anche questa una misura valida che riesce ad indurre gli indecisi a vaccinarsi; un metodo non molto lontano dalle lotterie e borse di studio negli Usa o birre e popcorn sul luogo della vaccinazione.

Questi ultimi strumenti non si presentano come coercitivi o lesivi alla libertà dei cittadini ma il dubbio sorge nel momento in cui si prende in considerazione

come questi metodi facciano leva sul bisogno economico. Quindi si sta andando ad escludere la fascia di soggetti benestanti e si sta sfruttando la condizione di svantaggio economico delle classi più povere creando una disparità. Inoltre, questo va a ledere il rapporto di fiducia che si instaura tra il cittadino e lo Stato creando un dubbio sull'efficacia del vaccino. Il ragionamento che viene fatto è il seguente: se per vaccinarmi lo Stato decide di premiarmi economicamente vuol dire che sta cercando di camuffare degli effetti collaterali e i rischi potenziali del farmaco.⁹⁹

Alcuni ritengono che il green pass possa essere considerato un nudge perché può promuovere la vaccinazione, ma non funziona uniformemente; chi è fermamente contrario alla vaccinazione non vedrà tale strumento politico come un incentivo ma anzi come un alimentatore alle proprie convinzioni. La Professoressa Lorella Lotto dell'Università di Padova sottolinea come però questo abbia un effetto positivo solo su coloro che non hanno un'idea radicata e soprattutto sugli incerti. Attraverso il “pungolo” del green pass potrebbero portarli ad una riflessione sui costi e benefici della vaccinazione per portarli a prendere la decisione di vaccinarsi per poter tornare a svolgere le attività di prima.¹⁰⁰

La risposta al dilemma che si domanda se il green pass è un nudge o meno può essere spiegato comparando tre strumenti di policy utilizzati durante la pandemia. I media diffondono le notizie in cui molti personaggi pubblici, persone famose, medici e autorità scientifiche sono a favore del vaccino e sono

⁹⁹ Spinsanti Sandro, *Se ti vaccini ti pago*, <https://www.saluteinternazionale.info/2021/06/se-ti-vaccini-ti-pago/?pdf=18561>

¹⁰⁰ Panetto Monica, *Il green pass e la “spinta gentile” per stimolare gli indecisi*, <https://ilbolive.unipd.it/it/news/green-pass-indecisi-vaccino-covid, 2021>

pronte a vaccinarsi, questa può essere considerata a tutti gli effetti una misura di persuasione. Il cittadino sapendo che la maggior parte delle persone che conosce o che ascolta sono a favore del vaccino è persuaso e maggiormente invogliato a farlo. In questo le policy possono agire rendendo la somministrazione il più facile e tempestiva possibile.

Un altro caso è appunto il protagonista di questo paragrafo: l'introduzione del Green pass. Qui possono essere distinte due fasi:

- Decreto-legge 23 luglio 2021 n. 105 “Misure urgenti per fronteggiare l'emergenza epidemiologica da Covid-19 e per l'esercizio in sicurezza di attività sociali ed economiche”, il quale si limitava ai non possessori del certificato di non poter accedere a servizi di ristorazione al chiuso, piscine, palestre, centri benessere, sagre, mostre, fiere, cinema, teatri ecc., a meno che si possedesse un tampone negativo.
- Decreto-legge 6 agosto 2021 n. 111 “Misure urgenti per l'esercizio in sicurezza delle attività scolastiche, universitarie, sociali e in materia di trasporti”, con l'obbligo del green pass per il personale universitario e scolastico, per gli studenti universitari e per poter viaggiare sui treni, navi e autobus a lunga percorrenza e che svolgano tratte interregionali.

Sempre prendendo in considerazione il concetto base del nudge secondo il quale deve esserci un margine di libertà di poter agire diversamente senza incorrere in sanzione, nella fattispecie in questione si può dire che nella prima fase vi sono i presupposti poiché per tutti i provvedimenti c'è un'alternativa

alla vaccinazione, ossia il tampone salivare. Nella seconda fase, con il Decreto-legge n.111 non si può dire lo stesso poiché elimina la possibilità di sostituire la vaccinazione con tamponi salivari per l'accesso a numerosi servizi e attività.

Indubbiamente anche il Decreto-legge n. 1 del 2022 che impone l'obbligo vaccinale per i cittadini di età superiore ai 50 anni, non può essere incluso come una spinta gentile. In conclusione, solo la prima forma di green pass (base) rientra nel concetto di nudge.¹⁰¹

3.2.4 Gli effetti della pandemia

Come detto in precedenza un evento così brusco e inaspettato ha portato un grande shock sotto tutti i punti di vista, non solo sanitario: economico, sociale, politico... Analizziamo alcuni degli aspetti più interessanti, sempre però ponendo in rilievo la salute e il benessere.

Sicuramente un ambito particolarmente influenzato dall'emergenza sanitaria è quello della scuola e dell'istruzione. Oltre a ridurre la possibilità ai bambini e ai ragazzi di imparare in luoghi preposti per farlo, li ha privati di un contesto sociale in cui farlo, una delle tappe fondamentali della vita dell'individuo. Il benessere degli alunni non è più lo stesso e a causa della pandemia sono aumentati significativamente i casi di ragazzi tra gli 11 e i 17 anni (studio condotto in Germania) che dichiara di soffrire ansia: prima della pandemia era del 15%, ad oggi è del 24%. Un altro studio che lo dimostra si ha in Austria in cui i ragazzi dagli 8 ai 18 anni che ha disturbi d'ansia è passato da un 9% ad

¹⁰¹ Cfr. C. Leone, cit.

un 17%, ai quali si aggiungono i ragazzi sempre dello stesso range di età che soffrono di disturbi del sonno con un 6% pre-Covid ed un 12% post-Covid.¹⁰²

Un altro problema sempre legato all'istruzione è l'aumento dei casi di abbandono scolastico. Le difficoltà da affrontare in famiglia a causa della pandemia hanno portato molti ragazzi in condizioni socio-economiche svantaggiate, ad abbandonare gli studi. L'Italia, appunto, rimane uno dei paesi dell'Unione Europea con livelli di abbandono scolastico tra i più alti, sfiorando il 13% nel 2020; decisamente superiori al target fissato dall'UE del 10% come previsto dall'agenda Europa 2020.¹⁰³

Le conseguenze relative alla salute con la pandemia si sono verificate in generale in tutta la popolazione. Secondo un recente studio pubblicato da Scientific Reports di Nature¹⁰⁴ si è dimostrato come il fattore più importante che è correlato con il manifestarsi di stati mentali depressivi sia la presenza di casi di Covid-19 in famiglia, seguiti da sintomi rilevati da soggetti che incontrano incertezze professionali con uno status economico non agiato, e per soggetti che vivono da soli senza la possibilità di recarsi a lavoro. Quindi i soggetti che hanno avuto la possibilità di andare a lavorare ha avuto meno probabilità di sviluppare sintomi depressivi e di ansia.¹⁰⁵

Un altro aspetto indiretto della pandemia è che, essendosi fermate tutte le attività, è stata messa da parte anche tutta l'attività fisica che era già molto

¹⁰² Borgonovi Francesca, *Effetto pandemia sulla scuola*, <https://www.lavoce.info/archives/93062/effetto-pandemia-sulla-scuola/>, 2022

¹⁰³ Openpolis, *L'abbandono scolastico nel 2020*, <https://www.openpolis.it/labbandono-scolastico-nel-2020/>, 2021

¹⁰⁴ Delmastro Marco, Zamariola Giorgia, *Depressive symptoms in response to Covid-19 and lockdown; a cross-sectional study on the Italian population*, <https://www.nature.com/articles/s41598-020-79850-6>, 2020

¹⁰⁵ Delmastro Marco, Zamariola Giorgia, *Depressione da lockdown: come curarla*, <https://www.lavoce.info/archives/71803/depressione-da-lockdown-come-curarla/>, 2021

inferiore rispetto a quella dei ragazzi delle coorti precedenti alla pandemia. Lo dimostra uno studio che ha coinvolto 5 coorti di studenti dell'Università di Pittsburgh tra la primavera del 2019 e la primavera del 2021. L'età media del campione è di 19 anni e viene presa in considerazione soprattutto la popolazione sotto i 23 anni. Si è notato come l'attività fisica sia crollata dal punto di vista dei passi giornalieri che prima era di 10.000 passi ed è passata a 4.600 passi durante la prima ondata, ed è rimasta al di sotto di 7.000 passi dall'autunno 2020 all'aprile 2021. L'attività fisica non-sedentaria è passata da 4 ore e 20 minuti prima della pandemia a meno di 3 ore durante la prima ondata e poco più di 3 ore e mezza dall'autunno 2020 alla primavera 2021. Inoltre, il tempo trascorso davanti allo schermo passa da 2 pre-pandemia a 5 ore durante la prima ondata rimanendo attorno alle 3 ore fino alla primavera 2021.¹⁰⁶

La pandemia ha come apparentemente arrestato il tempo, fermando non solo la vita frenetica di tutti i giorni, ma anche tutte le attività quotidiane che prima eravamo abituati a fare, tra cui i controlli medici. L'Osservatorio Nazionale Screening, in un rapporto che quantifica i ritardi accumulati nella diagnosi oncologica della popolazione nei primi cinque mesi del 2020 (fase più acuta della pandemia), ha stimato oltre un milione di esami di screening in meno, per un potenziale incremento delle diagnosi di cancro prossimo alle 5.000 unità. Confrontando il numero di esami effettuati tra gennaio e maggio del 2019 con gli stessi condotti nel 2020, l'Osservatorio ha quantificato un saldo negativo di oltre 1.4 milioni di esami, una riduzione del 50%. Il ritardo è

¹⁰⁶ Barbieri Paolo Nicola, Giuntella Osea, Saccardo Silvia, *Il Covid-19 fa male alla salute mentale dei giovani*, <https://www.lavoce.info/archives/91825/il-covid-19-fa-male-alla-salute-mentale-dei-giovani/>, 2021

stimato di circa 3 mesi. Inoltre, il problema maggiore è stato che al termine del primo lockdown, quando le attività di assistenza sono state riaperte, la ripresa degli screening non vi è stata. Questo dovuto sia ai problemi organizzativi creati dall'occupare la maggior parte del personale sanitario in analisi per il Covid-19 e di conseguenza dall'aumento del tempo da un risultato di uno screening e un altro che ha rallentato le attività, ma non solo. Il motivo è anche legato al timore di infettarsi in un luogo così esposto come l'ospedale o gli studi medici.¹⁰⁷ Per far fronte a questo problema è stato adottato il 29 settembre 2021 il Programma di attività per il 2021 del Centro Nazionale per la prevenzione e il controllo delle malattie (CCM). Il Programma 2021, coerentemente con il nuovo Piano Nazionale della Prevenzione (PNP) 2020-2025, adottato con l'Intesa Stato-Regioni il 6 agosto 2020, intende supportare e sostenere le Regioni nel promuovere interventi mirati a dare risposte e soluzioni concrete finalizzate al superamento dell'emergenza che favoriscano un ritorno alla normalità. Occorre pertanto avviare sia interventi che, in continuità con il programma 2020, potenzino le attività di sorveglianza e controllo oltre che di contenimento della circolazione del virus, ma anche intervenire con attività di prevenzione e promozione della salute a sostegno degli effetti sulla salute correlati al Covid-19.¹⁰⁸

Anche per quanto riguarda le terapie farmacologiche, è stata riportata una tendenza generale da parte dei pazienti con prescrizioni ripetute per patologie

¹⁰⁷ F. Galimberti, S. Bonomi Boseggia, E. Tragni “*Conseguenze della pandemia di Covid-19 sull'accesso e sull'erogazione delle prestazioni sanitarie*”

http://www.sefap.it/web/upload/GIFF2021_1_5_16.pdf, 2021

¹⁰⁸ Ministero della Salute,

https://www.salute.gov.it/portale/news/p3_2_1_1_1.jsp?lingua=italiano&menu=notizie&p=dalministero&id=5651, 2021

croniche a limitare l'accesso alle farmacie, con la conseguente riduzione delle continuità dei trattamenti. Questo si è verificato non solo per il timore di infettarsi, ma anche per gli impedimenti legati ad un'eventuale quarantena e per difficoltà di comunicazione con il personale sanitario.

Capitolo 4: Le insidie del nudge

All'interno di questo capitolo verranno elencate e analizzate alcune policy di nudge che non sempre hanno prodotto degli effetti positivi rispetto a quanto era stato progettato in origine dagli architetti delle scelte. Il nudge, come detto precedentemente, deve indirizzare verso una scelta che accresca il benessere dei soggetti; se questo elemento viene a mancare non si può parlare di nudge.

4.1 Il nudge spinge sempre verso la scelta migliore?

Il nudge può essere definito tale solo se effettivamente porta gli individui a prendere decisioni senza andare eccessivamente a vincolarli; ci sono dei casi in cui, però, la spinta è stata troppo incisiva e di conseguenza non ha portato gli effetti sperati. Basti pensare alle sigarette di cui parlavamo nei precedenti capitoli: all'inizio si invogliava a smettere di fumare con avvisi (il classico "fumare uccide"), poi le immagini scioccanti, il divieto di fumare nei luoghi chiusi e così via. In questo modo si rischia di superare il confine del nudge senza accorgersene ritrovandosi ad imporre divieti e obblighi ad una materia che non si voleva in alcun modo vincolare.¹⁰⁹ Il confine tra il nudge e il limite vincolante in molti casi rimane talmente sottile da rischiare di superarlo; lo si vede in questo esempio del tabacco, ma anche con il certificato verde durante la pandemia, come illustrato nel capitolo precedente. Però, le caratteristiche di base permettono di individuare i casi in cui si parla dello strumento di policy in questione o meno.

¹⁰⁹ Luciano Capone, *Il limite della "spinta gentile" di Thaler*, <https://www.ilfoglio.it/economia/2017/10/09/news/il-limite-della-spinta-gentile-di-thaler-156713/>, 2017

Come illustra anche il professore Riccardo Viale¹¹⁰, ci sono una serie di criticità e scetticismo legati al nudge. In primo piano sicuramente la scarsa durata. Gli interventi comportamentali non danno effetti stabili ma si affievoliscono con il passare del tempo. Un esempio che evidenzia tale criticità nello specifico è uno studio negli Stati Uniti d'America sui report del consumo elettrico portato avanti nel 2014 da Alcott e Rogers: il consumo sembra avere un effetto sempre minore ad ogni nuova bolletta ricevuta per poi tornare alla normalità all'allontanarsi dal suo arrivo. Questo è dovuto alla percezione che hanno gli individui, i quali appena ricevono la bolletta sono incentivati a risparmiare, più passa il tempo e più non si hanno stimoli per ridurre il costo e di conseguenza il consumo aumenta. È importante a questo punto replicare periodicamente i nudge, magari con dei pagamenti più scaglionati in modo tale da non far passare troppo tempo tra una bolletta ad un'altra; così facendo i nudge vengono maggiormente interiorizzati dagli individui.

Questo concetto si collega all'euristica della disponibilità che consiste nella valutazione della probabilità dei rischi che qualcosa avvenga facilmente o meno in base alla propria esperienza. Ad esempio, il giorno dopo l'attacco terroristico dell'11 settembre 2001 il rischio di subire un altro attacco di questo genere viene percepito maggiormente rispetto ad un rischio di subire un furto nonostante le probabilità della prima sono molto inferiori rispetto a quelle della seconda.

¹¹⁰ Cfr. Riccardo Viale, Laura Macchi, *Analisi comportamentale delle politiche pubbliche. Nudge e interventi basati sulle scienze cognitive*, Il Mulino, 2021

Quindi bisogna far attenzione all'effetto limitato o nullo che può generare il nudge. Il cambiamento solitamente avviene su piccole percentuali di soggetti e in alcuni casi non ha alcun effetto significativo. Motivo per cui è necessario applicare tante tipologie di nudge periodicamente in modo tale da aumentare tale percentuale. L'essere poco duraturo rende necessario, oltre che la sua reiterazione, anche l'accostamento con altre policy (policy mix) in modo tale da aumentarne l'efficacia. Inoltre, nello scegliere le policy, è necessario che queste siano effettivamente positive. Infatti, Thaler stesso definisce le pratiche che inducono ad una scelta non propriamente benefica "sludge" il quale rovina e rende più difficili i processi decisionali che invece potrebbero essere a favore della società. Le spinte utili sono molto frequenti nella nostra quotidianità, si veda la segnaletica, i promemoria, le sollecitazioni di controllo della salute, tuttavia, il nudge può essere utilizzato per scopi meno benefici. Le imprese sono l'esempio più lampante: con lo scopo di commercializzare i beni e i servizi, possono incoraggiare gli acquirenti a massimizzare i profitti piuttosto che migliorare il benessere degli acquirenti. Questi "sludge" non sono presenti solo nel settore privato ma anche nel pubblico, si prenda il caso degli Stati Uniti in cui esiste un programma chiamato credito d'imposta sul reddito da lavoro che ha lo scopo di incoraggiare il lavoro e trasferire il reddito ai lavoratori più poveri. L'Agenzia delle entrate dispone di tutte le informazioni necessarie per effettuare il credito al contribuente idoneo ma comunque chiede alle persone di compilare un modulo che molti contribuenti idonei non compilano, privandosi così del sussidio che il Congresso avrebbe concesso. Sunstein, inoltre, individua due tipologie di "sludge": uno che scoraggia

comportamenti che sono nell'interesse della persona, come richiedere uno sconto o un credito d'imposta, e uno che incoraggia a comportamenti controproducenti, come investire in un affare troppo bello per essere vero.¹¹¹ Bisogna anche tenere in considerazione che l'uomo e il suo comportamento sono molto complessi, e non sempre è facile lavorare su di essi, soprattutto se si parla di interazioni sociali. È importante che l'architetto delle scelte, nel momento in cui progetta un intervento attraverso l'utilizzo di questa tipologia di strumento, faccia attenzione a tutte le variabili e a tutti gli aspetti dell'essere umano, per evitare di ottenere effetti collaterali o reazioni opposte a quelle previste. In base anche al contesto su cui si lavora il risultato può cambiare: variabili ambientali, culturali, sociali, politiche ed economiche; ognuna può cambiare drasticamente l'esito della policy applicata. Ciò è stato appurato anche durante la pandemia, in cui si è avuto modo di vedere come ogni Paese abbia scelto una misura contenitiva o una campagna vaccinale differente in base alle caratteristiche del proprio Stato.

Un rischio derivante dal nudge è anche legato a chi lo utilizza. Se politici e legislatori, che hanno in mano armi potenti, abusano della policy, le spinte gentili diventano automaticamente sempre più vincolanti nei confronti del cittadino fino a confondere il confine tra nudge e obbligo. Un esempio di policy che si è spinta troppo in là, ha come tema il voler incoraggiare un modello alimentare sano. L'Istituto Bruno Leoni ha raccolto tutte le proposte di legge sugli stili di vita degli italiani presentate durante la legislatura del 2017 in uno studio dal titolo "Panem et salutem, tra mode alimentari e

¹¹¹ Thaler Richard H., *Nudge, not sludge*, <https://www.science.org/doi/10.1126/science.aau9241>, 2018

legislazione”. Tra la ventina di proposte vi sono: quella dell’esponente di Forza Italia Michela Brambilla che prevede l’introduzione dell’insegnamento della cultura vegetariana e vegana nelle scuole; quella di un’esponente del Partito Democratico Ermete Realacci che vuole valorizzare i prodotti a chilometro zero; infine, quella di un altro esponente del Partito Democratico Colomba Mongiello che vuole promuovere la dieta mediterranea e definire cosa sia più opportuno vendere nei distributori automatici delle scuole e delle mense. Successivamente a queste proposte che effettivamente possono incentivare i giovani a mangiare più salutare, arriva una proposta di legge della democratica Monica Cirinnà, la quale vuole imporre a tutte le mense e i ristoranti l’obbligo legale di offrire menù vegani e vegetariani. Un esponente del Movimento 5 Stelle, ancora, propone, non solo l’obbligo di menù vegani e vegetariani anche in ristoranti che servono solo carne, ma chiede anche di imporre in tutte le mense pubbliche un menù esclusivamente vegetale almeno una volta a settimana. Infine, possiamo anche citare la proposta dell’esponente del Partito Democratico D’Ottavio che propone di proibire nei distributori automatici situati nelle scuole la vendita di alimenti e bevande ad alto contenuto di grassi saturi, zuccheri, sodio, nitriti, dolcificanti, teina e caffeina. Collegandosi appunto a questo esempio Sunstein riconosce che possono esistere architetti delle scelte sia pubblici che privati, i quali possono fare a loro volta scelte nocive, non per loro volontà, ma semplicemente a causa dei limiti conoscitivi o per rispondere ad interessi particolaristici.¹¹²

¹¹² Cfr. Matteo Galletti, Silvia Vida, *“Libertà vigilata. Una critica del paternalismo libertario”*, IF PRESS, 2018

Questo esempio di policy appena citato dimostra come l'impiego del paternalismo libertario può diventare in alcuni casi più paternalistico che libertario. Come spiega Thaler, ciò è dovuto alla razionalità limitata degli agenti economici a differenza degli agenti politici che sono più pericolosi poiché decidono per tutti e non solo per sé stessi.¹¹³

Quando si rende noto che le politiche pubbliche cercano miratamente di modificare le condotte individuali e collettive, bisogna fare attenzione alle possibili reazioni poiché possono provocare ansia e il sospetto che lo Stato interpreti un ruolo da “grande fratello” invasivo, disposto ad utilizzare qualsiasi strumento in suo possesso per raggiungere il suo scopo, tralasciando completamente l'aspetto liberale. Ciò che più spaventa è “l'essere prevedibili”; il nudge viene visto come una sorta di algoritmo misterioso in grado di prevedere le mosse degli individui senza effettivamente muovere nulla. È in questo caso che si deve evidenziare il carattere soft del nudge il quale cerca di mirare il più possibile al liberalismo attraverso l'autonomia della scelta e la promozione del benessere individuale e collettivo.¹¹⁴

Il rischio principale da tenere sotto controllo quando si usa il nudge da parte delle amministrazioni pubbliche sta nella quantità: spesso un eccessivo uso di questo strumento di policy può essere percepito dai cittadini come una privazione della propria libertà; concetto completamente discordante con l'obiettivo finale delle policy di nudging. Anche Peter Baldwin sottolinea che, se sottoposti a troppe spinte da parte dello Stato, soprattutto se vengono

¹¹³ Capone Luciano, *La “spinta gentile” in Italia è diventata paternalismo di Stato*, <https://forbes.it/2017/11/17/la-spinta-gentile-in-italia-e-diventata-paternalismo-di-stato/>, 2017

¹¹⁴ Cfr. Matteo Galletti, Silvia Vida, cit.

utilizzate quelle più invasive, la conseguenza è che le persone si comportino automaticamente al contrario di quanto viene loro suggerito.¹¹⁵

4.2 Paternalismo libertario e le sue sfaccettature

Come anticipato nel primo capitolo il concetto di paternalismo libertario non mette d'accordo tutti e fa riflettere soprattutto sulla questione di cosa effettivamente possa essere ritenuto desiderabile e che generi benessere alla società. Nonostante le critiche, Thaler e Sunstein, quando accostano il paternalismo libertario al nudge, lo ritengono compatibile perché il suo utilizzo è efficace per perseguire gli obiettivi di welfare a livello collettivo. Secondo gli autori, il paternalismo libertario cerca di rimediare alle falle commesse dagli individui irrazionali, cercando di rendere le scelte il più vicino possibile a quelle che prenderebbero, invece, i razionali Econi.

Inoltre, gli autori, sempre per giustificare il carattere paternalistico, ritengono che non sia possibile evitarlo poiché è difficile che gli ambienti in cui gli agenti scelgono siano completamente neutrali e strutturati in modo tale da risultare incontaminati da decisioni prese da altri agenti (sia pubblici che privati). Invece, per giustificare il carattere “rigido” del paternalismo, non viene interpretato come “paternalismo vecchio stile”, più orientato alla coercizione, ma viene definito dai due “debole o soft”. Le scelte non vengono in alcun modo inibite, discriminate o represses; anche se gli architetti delle scelte cercano di influenzare il comportamento delle persone, allo stesso tempo stanno cercando di rendere le loro vite più sane e lunghe.

¹¹⁵ Baldwin Robert, <https://www.luiss.it/news/2014/11/04/robert-baldwin-che-cose-il-nudge?category=&date=>, 2014

Gli autori, quindi, individuano due tipologie di paternalismo. Il paternalismo “dei fini”, che sarebbe quello hard, cioè coercitivo e perfezionista, e il paternalismo “dei mezzi” ossia quello soft che cerca di preservare la libertà. Se il paternalismo “hard” prevede che un’ autorità agisca per il bene dei cittadini senza prendere in considerazione i desideri e le volontà dei destinatari, con il paternalismo “debole o soft” i policy maker si basano sulla facilità per i soggetti di sottrarsi all’ interferenza posta per incentivare un’ azione piuttosto che un’ altra.¹¹⁶ Come però rende noto Matteo Galletti non è facile individuare un netto confine tra il paternalismo debole e quello forte, che spesso risulta incerto. Quindi per capire dove vira maggiormente il carattere paternalistico di una misura si devono prendere in considerazione il contesto e le strategie che il decisore ha ritenuto di perseguire.

Vengono in questa sede illustrati degli esempi, tra cui quello già citato nei precedenti capitoli, riguardante le immagini e le informazioni circa la dannosità del tabacco sui pacchetti di sigarette, che può essere definito come un paternalismo soft vista la facilità con cui il soggetto può ignorarli. Diversamente l’ esempio delle scelte di default, poiché non sempre i soggetti, a cui vengono applicati queste misure, sono consapevoli; in questo caso però sorge un dubbio riguardante la natura della misura e se effettivamente questa sia un nudge o meno, visto che uno degli elementi caratterizzanti del nudge è il principio della trasparenza.

Per comprendere maggiormente la differenza tra queste due tipologie di paternalismo ci si chiede se i cittadini, destinatari della policy in questione,

¹¹⁶ Cfr. Matteo Galletti, Silvia Vida, cit.

siano d'accordo con l'applicazione o meno di questa misura, e per fare ciò l'Istituto di ricerca sociale Ipsos Mori ha condotto un'indagine che ha rivelato che i cittadini sono in genere favorevoli ad interventi paternalistici soft; infatti, quasi il 70% è bendisposto verso misure che inibiscono i comportamenti che altrimenti provocherebbero un danno, purché avvenga in maniera soft. Inoltre, dal sondaggio è emerso anche che vi è generale dissenso verso gli interventi di paternalismo forte. In conclusione, si può dire che il consenso per il paternalismo è inversamente proporzionale all'intensità della misura adottata e tende a diminuire con l'aumento della forza autoritaria dei dispositivi.

Anche se è innegabile che l'essere umano sia complesso e che ognuno abbia esigenze differenti rispetto ad altri, l'architetto delle scelte deve tenere conto che ci sono delle modalità di nudge che hanno probabilità di successo maggiori rispetto ad altre. Bisogna, inoltre, tenere conto che ci sono degli aspetti del benessere che non possono essere messi in dubbio; ad esempio, la salute fisica di una persona: studi scientifici hanno dimostrato che fumare fa male, di conseguenza evitare il fumo mira sicuramente al benessere fisico di una persona. In questi casi le preferenze a "breve termine" vanno in conflitto con quelle a "lungo termine": il ragionamento fatto potrebbe essere "un paio di sigarette al giorno cosa potranno mai fare?". In base a questo ragionamento l'architetto individua il nudge adatto ad ogni situazione, analizzando tutti i fattori sopra illustrati: analizzare il contesto, utilizzare un nudge non troppo hard, equilibrare la presenza di queste tipologie di policy per evitare sfiducia, e così via.

Un'altra caratteristica che viene attribuita al paternalismo libertario (Sergio Caruso, Matteo Galletti) è l'essere asimmetrico, perché esistono soggetti a cui la spinta agisce in minor misura rispetto ad altri, e ciò viene giustificato da Caruso il quale ritiene che questo rinforzi la personalità degli individui meno riflessivi senza interferire con le decisioni ponderate che sono in grado di prendere le persone più autonome e razionali.

L'obiettivo del paternalismo libertario non è quello di far notare gli errori e rendere consapevoli le persone delle loro decisioni sbagliate (altrimenti si parlerebbe di strumenti di policy basati sull'informazione e non sul nudging), ma è solo quello di assicurare che l'intervento sull'architettura della scelta sia efficace e che raggiunga il risultato desiderato; motivo per cui, secondo l'autore, più il nudge è "educato" e "gentile", più avremo sempre meno bisogno di regole e che quelle che rimarranno saranno le più semplici. In questo modo si raggiungeranno più facilmente gli obiettivi previsti. Il paternalismo libertario, come dice Sunstein cerca di "creare un'architettura delle scelte che renda più probabile che gli individui riescano a promuovere i propri fini, così come essi stessi li intendono". Il ragionamento appena illustrato si differenzia dal boosting citato nei capitoli precedenti, il quale punta a far conoscere i limiti e le potenzialità degli individui in modo da valutare le risorse a disposizione per evitare l'errore e sanare le lacune ove siano presenti.¹¹⁷

Prendendo in considerazione anche quest'ultima spiegazione degli autori è facile avanzare la critica al paternalismo libertario di essere manipolatorio;

¹¹⁷ Cfr. Matteo Galletti, Silvia Vida, cit.

visto che la natura della spinta gentile non è quella di far comprendere il comportamento sbagliato ma semplicemente quello di arrivare a raggiungere lo scopo (anche se si parla di uno scopo che dovrebbe beneficiare la collettività), il nudge appare spesso come uno strumento che non si pone il problema di risultare in alcune situazioni appunto manipolatorio. Come però spiegato nella distinzione tra manipolazione ed influenza, la prima risulta moralmente condannabile perché viola l'autonomia delle persone, mentre il nudge non dovrebbe in alcun modo intralciare tale autonomia, visto che una delle sue caratteristiche principali è quella di consentire facilmente di prendere una decisione diversa da quella avanzata dal nudge.

In conclusione, riassumo con l'elenco sottoindicato quali sono le motivazioni che sostengono la tesi per cui in realtà il paternalismo libertario non è manipolatorio:

- se si utilizza un paternalismo soft non si va a ledere nessuna libertà di scelta anche perché il suo obiettivo è proprio questo. Nel momento in cui non è più possibile prendere una decisione in modo semplice nonostante l'interferenza posta dal nudge, allora non si può più parlare di paternalismo soft ma hard.
- la discrezionalità dell'architetto delle scelte è inevitabile, anche se cercherà di essere il più oggettivo possibile; è anche impensabile che non si abbia un ambiente di base che influenzerà il decisore. Questo ragionamento vale per questa tipologia di policy ma non solo.
- nonostante lo scopo del paternalismo libertario sia quello di raggiungere solo ed unicamente il risultato preposto, l'aspetto

manipolatorio può essere ignorato visto che alla base del nudge vi è il principio base secondo cui deve essere facile aggirare l'interferenza.

4.3 Quando i governi non hanno saputo prendere la scelta migliore

Affrontiamo dei casi interessanti di politiche pubbliche, nello specifico in ambito sanitario, che risultano ambigue e che secondo alcuni punti di vista non possono essere definite delle vere e proprie “spinte gentili”.

Se riprendiamo il caso della pandemia di Covid-19 e dell'utilizzo del nudge per affrontarla, sicuramente significativo è stato il caso del Regno Unito. L'approccio britannico di Boris Johnson utilizzato durante la prima ondata della pandemia da Covid-19 è stato singolare poiché prevedeva di isolare le persone fragili e ritardare il picco dell'infezione all'estate.¹¹⁸ Inoltre, una tesi portata avanti dal governo britannico fu quella della “stanchezza comportamentale” la quale sarebbe potuta entrare in gioco e minacciare l'efficacia delle misure restrittive più invasive poiché le persone avrebbero iniziato a violare le raccomandazioni di restare a casa, ma non solo. La scelta politica di Johnson fu molto criticata; addirittura, un'associazione di behavioural scientists inviò una lettera-appello al premier britannico chiedendo quali fossero i presupposti per la policy di nudging utilizzata.¹¹⁹ La critica esposta dagli scienziati si basava principalmente sul nesso tra il

¹¹⁸ Enrico Camanzi, *Boris Johnson fra Covid e Partygate: com'è andata la pandemia in UK*, <https://www.ilgiorno.it/mondo/regno-unito-covid-johnson-1.7313794>, 2022

¹¹⁹ Marco Di Giulio, *Potere e conoscenza: l'emergenza Covid-19 e le “lezioni” che i governi dovrebbero cogliere*, <https://life.unige.it/potere-e-conoscenza>, 2020

concetto di “stanchezza comportamentale” e la prova scientifica di questa. Inoltre, la domanda era anche relativa alle priorità: “*la stanchezza comportamentale è una valida ragione per ritardare il distanziamento sociale?*” Gli studiosi commentarono le domande e la situazione ritenendosi preoccupati molto di più per la diffusione del Covid-19, vista anche la mancanza di prove che attestassero la veridicità della stanchezza comportamentale.¹²⁰

La critica posta sotto un punto di vista maggiormente politico, invece, interpreta la gestione della pandemia non come una crisi sanitaria ma come un avversario politico di Johnson che stava mettendo a repentaglio il suo programma politico. Questo però si è rivelato fallimentare perché ha generato l’effetto opposto, visto che questa mossa ha dato un’immagine irresponsabile del Paese anglosassone¹²¹; questo è stato dimostrato dal numero di contagi verificatosi senza nessun blocco che ha portato il 23 marzo 2020 ad introdurre delle limitazioni, considerate le condizioni catastrofiche.

Un altro caso particolare di nudge che ha generato dibattito è stata la recente legge ungherese che obbliga le donne che vogliono abortire ad ascoltare il battito del cuore del feto prima di compiere l’operazione.¹²² In Ungheria l’interruzione di gravidanza è prevista in quattro casi:

¹²⁰Hahn U., Chater N., Lagnado D., Osman M., Raihani N., *Why a group of Behavioural Scientists penned an open letter to the U.K. Government questioning its Coronavirus response*, https://behavioralscientist.org/why-a-group-of-behavioural-scientists-penned-an-open-letter-to-the-uk-government-questioning-its-coronavirus-response-covid-19-social-distancing/?fbclid=IwAR30z_dpo0nAodZw7X7CGFKxAeEhaqW6vgOi2Wy5KN6G_-VGiOkGYpKRO2U, 2020

¹²¹ Vasques Eleonora, *Regno Unito: le responsabilità di Johnson nella gestione fallimentare della pandemia*, <https://www.micromega.net/regno-unito-johnson-pandemia/>, 2021

¹²² Brambilla Gianluca, <https://www.open.online/2022/09/19/pillon-ungheria-battito-feto-aborto/#:~:text=La%20scorsa%20settimana%2C%20il%20governo,i%20diritti%20delle%20donne%20ungheresi,2022>

- in conseguenza di un reato o violenza sessuale;
- pericolo per la salute della donna;
- embrione con un handicap fisico grave;
- situazione sociale insostenibile per la donna.¹²³

Ad oggi la legge ha introdotto con un decreto del 15 settembre 2022 un obbligo per il personale sanitario, il quale deve far sentire il battito del cuore del feto alle pazienti che vogliono abortire con l'obiettivo di mostrare loro "un segno delle funzioni vitali in modo chiaramente riconoscibile". Questa norma ha come scopo sensibilizzare le donne con una "prova" di vita evidente del feto per indurle a rinunciare all'aborto "all'ultimo minuto". Non si prende però in considerazione come questo renderà più difficile l'accesso all'aborto: in un momento così delicato per le donne, sia emotivamente che fisicamente, questo gesto potrebbe traumatizzarle, soprattutto nei casi di ragazze particolarmente sensibili, alimentando il senso di colpa per il gesto commesso. Inoltre, si costringerebbero le donne violentate ad ascoltare il battito di un feto, frutto di un episodio traumatico e negativo della loro vita. Un nudge che sicuramente non è apprezzato da tutti, e che divide l'opinione pubblica.

Il primo quesito che ci si pone su questa policy di nudge riguarda la difficoltà nell'aggirare "l'ostacolo". Per alcuni potrebbe apparire facile, poiché semplicemente si ascolta il battito e si può liberamente continuare la procedura di aborto, per altri questa "prova" si rivela particolarmente difficile dal punto di vista psicologico. Emotivamente è un ostacolo significativo che vale molto

¹²³ Gorrasi Violetto, *L'immane crudeltà di far ascoltare il battito del cuore del feto prima di abortire*, <https://www.today.it/attualita/battito-cuore-feto-bambino-aborto-editoriale.html>, 2022

di più rispetto a qualsiasi altro; gli aspetti di natura etica e religiosa vengono fuori e sono spesso difficili da ignorare per alcuni soggetti. Si andrebbero a toccare sfere particolarmente personali e private che, soprattutto nell'ambito politico, si dovrebbero trattare con particolare cura.¹²⁴

Un secondo quesito riguarda l'effettivo beneficio della policy: è davvero benefico compiere questa procedura? Qui la risposta rimane aperta poiché da un lato si potrebbe rispondere in maniera affermativa, perché si sta salvando una potenziale vita, dall'altro la risposta è negativa visto che i danni morali della donna sarebbero enormi e permarrebbero nel corso del tempo.

Questo esempio può far sorgere altre domande riguardanti la natura dello strumento di policy applicato: se le donne sono consapevoli dell'obiettivo finale della policy, questa ha davvero effetto? Il nudge si basa sulla correzione dei bias cognitivi dettati dal sistema impulsivo, ma nel momento in cui i soggetti destinatari sono consapevoli delle misure applicate e dell'obiettivo tenderanno a comportarsi di conseguenza. Nonostante ciò, se guardiamo ad un altro aspetto importante degli strumenti di nudging, il principio della trasparenza è una delle basi, e qui viene completamente rispettato.

In conclusione, con una misura di questo tipo si sta andando ad intaccare la filosofia legata al nudging e l'obiettivo di indurre le persone a prendere determinate decisioni che aumentino il loro benessere; in tal modo si rischierebbe di perdere di vista l'obiettivo e si andrebbe solo a danneggiare le cittadine. Nonostante ciò, sono comunque presenti le caratteristiche

¹²⁴ Privitera Greta, *Ungheria prima dell'aborto è obbligatorio ascoltare il battito del feto*, https://27esimaora.corriere.it/22_settembre_14/ungheria-aborto-obbligatorio-ascoltare-battito-feto-8d81ebf6-3409-11ed-84b2-7a0a86c6b31e.shtml, 2022

fondamentali risiedono nel concetto di nudge che possono includere la policy all'interno degli strumenti persuasivi:

- il principio della trasparenza: i cittadini devono poter riconoscere le misure e lo scopo dell'intervento, in modo tale da farne poi ricerche in merito;
- un altro aspetto fondamentale è la possibilità di rinunciare facilmente all'opzione proposta. Come detto precedentemente, questo punto può apparire ambiguo visto che formalmente è facile rinunciare all'opzione paternalistica, ma dal punto di vista sostanziale (psicologico e individuale) non è così semplice.

Un altro caso di nudging che fa riflettere riguarda la privatizzazione della sanità, ad esempio negli Stati Uniti D'America. Per capire al meglio questo caso illustro brevemente il percorso svolto dalla sanità americana.

Il sistema sanitario statunitense risiede prevalentemente nella mano privata ma nel corso degli anni alcune presidenze hanno cercato di introdurre una forma mista pubblico-privato, il cui primo è stato Franklin Delano Roosevelt nel 1930 con l'emanazione del Social Security Act, che ha introdotto un'indennità di disoccupazione e di vecchiaia.¹²⁵ Nel 1965 con la presidenza Johnson vengono introdotti il Medicare, che prevede un'assicurazione sanitaria per le persone dai 65 anni in su, e il Medicaid che è sempre un'assicurazione sanitaria ma per persone con un reddito basso senza limiti di età.¹²⁶ Queste

¹²⁵ Social Security Administration, <https://www.ssa.gov/history/1930.html>

¹²⁶ U.S. Department of Health & Human Services, <https://www.hhs.gov/answers/medicare-and-medicaid/what-is-the-difference-between-medicare-medicaid/index.html> 2022

misure rimangono intatte fino all'arrivo di Barack Obama, il quale nel 2010 ne amplia le misure. Le modifiche più rilevanti sono sicuramente il divieto per le compagnie di negare le assicurazioni a chi ha determinate patologie, degli incentivi fiscali per i cittadini che stipulano una polizza sanitaria ed eventuali sanzioni per chi non lo fa.¹²⁷ L'Obamacare è stato poi modificato, dopo una serie di tentativi, da Donald Trump nel 2017 ma parzialmente abolendo l'Individual mandate che sancisce l'obbligo per tutti i cittadini americani di contrarre un'assicurazione sanitaria la cui pena è una sanzione pecuniaria.¹²⁸ Infine con la presidenza Biden è stato ripristinato completamente l'Obamacare dalle modifiche apportate da Trump.¹²⁹

Di conseguenza nel Paese americano la sanità è semi-privatizzata e la salute dei cittadini è considerata come una vera e propria merce di scambio. Si viene a creare un ambiente di concorrenza in cui le aziende assicurative contrattano con i clienti, ossia i pazienti per trarne un profitto. Promuovere la concorrenza secondo alcuni punti di vista può avere degli effetti positivi, a prescindere dalle imperfezioni del mercato sanitario. La peculiarità di questa tipologia di mercato è che in questo caso si sta parlando di pazienti che non possono essere considerati dei normali consumatori visto che per la maggior parte non sono competenti in medicina, e quindi di troverebbero in qualsiasi caso inevitabilmente a dover acquistare il servizio, e di conseguenza questo può

¹²⁷ Pietro Adami, *Obamacare, cosa prevede la riforma sanitaria Usa approvata nel 2010*, <https://tg24.sky.it/mondo/approfondimenti/obamacare-cosa-e, 2018>

¹²⁸ La Repubblica, *USA, Trump firma ordine esecutivo per cambiare Obamacare. Cancellati i sussidi governativi alle assicurazioni*, https://www.repubblica.it/esteri/2017/10/12/news/usa_trump_firma_ordine_esecutivo_per_cambiare_obamacare-178089837/, 2017

¹²⁹ Carboni Kevin, *Biden ha ripristinato Obamacare e i fondi federali per le ong favorevoli all'aborto*, <https://www.wired.it/attualita/politica/2021/01/29/biden-obamacare-sanita-fondi-aborto/, 2021>

creare ricatti finanziari approfittando del momento del bisogno. Quindi si parla di un tema particolarmente delicato che non è facile privatizzare senza generare una speculazione su di esso. Se guardiamo al caso statunitense, nonostante l'assicurazione sanitaria non sia obbligatoria, i prezzi nel caso in cui si voglia usufruire del servizio sanitario sono davvero elevati (per una appendicectomia sono necessari 17'000 \$) e di conseguenza è raccomandato averne una.¹³⁰ I costi così ingenti per i servizi sanitari sono sicuramente un incentivo a procurarsi un'assicurazione; il problema si pone ovviamente per chi non può permettersela. Coloro che non hanno la disponibilità economica si trovano comunque in una situazione di rischio e incertezza.

Di conseguenza, le sanzioni dell'Obamacare per chi non si munisce di assicurazione sanitaria, unite ai prezzi esorbitanti dei servizi e dei trattamenti sanitari, fungono sicuramente da nudge per gli individui; ma può essere applicato solo ad una parte della popolazione, ossia a quella più benestante. Il problema comunque rimane, visto il gap presente tra le classi reddituali negli Stati Uniti, e con la pandemia da Covid-19 i risultati sono stati sotto gli occhi di tutto il mondo.¹³¹

In conclusione, il nudge, come possiamo vedere nel caso riferito a Boris Johnson, può essere utilizzato in modo improprio, anche magari fraintendendo le sue basi scientifiche. È importante adeguare le policy ai contesti e seguendo sempre il principio della trasparenza in modo tale da renderla il più

¹³⁰ Livio Garattini, Alessandro Nobili. Concorrenza in sanità: perché mai dovrebbe funzionare? | Sanità24 - Il Sole 24 Ore, 2022

¹³¹ Ciani Oriana, Tarricone Rosanna, *La salute è un bene pubblico. Ma non negli USA*, <https://www.lavoce.info/archives/64317/la-salute-e-un-bene-pubblico-ma-non-negli-usa/>, 2020

comprensibile possibile ai destinatari. Come ribadito anche precedentemente è importante far conoscere gli scopi e le modalità del nudge per instaurare un rapporto di fiducia con il cittadino e rendere la sua applicazione il più efficace ed efficiente possibile. Nel caso ungherese, alla luce del dibattito politico, invece, si usa volontariamente uno strumento di policy che non per tutti è considerato una spinta gentile per evitare il ricorso all'aborto. L'uso del paternalismo nel caso dell'ascolto del battito è nettamente prevalente rispetto all'aspetto libertario. Quando si agisce su ambiti delicati, ed anche quando si progetta una policy in generale, bisogna far attenzione agli effetti possibili che questa possa generare, tenendo presente tutti i possibili scenari, non solo quelli benefici.

L'ultimo caso delle assicurazioni sanitarie americane, fa riflettere sull'inclusività dello strumento di policy. Anche nel caso del nudge, quando lo si applica, l'architetto delle scelte deve fare attenzione se questa vada ad incidere su tutta la popolazione o meno; nel caso delle sanzioni si rischia di non incentivare l'individuo povero o con una malattia congenita grave (in generale soggetti che hanno difficoltà a poter ricevere una copertura sanitaria abbordabile a causa della propria condizione di salute che non incentiva le aziende sanitarie a garantire una copertura perché non vantaggiosa) a munirsi di un'assicurazione sanitaria, ma semplicemente si va ad aggravare la situazione di disagio.

È inevitabile la presenza di pungolatori malintenzionati e cattivi pungoli; tuttavia, ci sarà sempre la possibilità che le intenzioni delle persone siano malevoli, in quanto si sta parlando di Umani e non di Econi. Questo vale sia

per gli enti privati che per gli enti pubblici, nonostante le persone tendano a considerare la Pubblica amministrazione come maggiormente tendente ai propri interessi, ma la visione è completamente distorta.¹³² Nel caso italiano la mancanza di fiducia è uno dei tasselli principali e ogni anno si fa sentire sempre di più con le percentuali di partecipazione alla vita politica che calano a picco. Ciò è dovuto alla disaffezione dei cittadini verso la politica e l'apparato istituzionale in seguito ad eventi traumatici della storia italiana, si pensi a Tangentopoli, ma non solo: il cambiamento valoriale delle nuove generazioni e l'aspetto tecnocratico della politica che ad oggi prevale, ha sicuramente cambiato il modo di vedere il ruolo del policy maker.

Inoltre, un fenomeno particolarmente presente nella società di oggi è l'ordinamento e il riordinamento riflessivo dei rapporti sociali ossia il continuo riflettere ed esaminare le pratiche sociali. Lo si mette continuamente in discussione e questo rende la società moderna dinamica ma anche molto instabile.¹³³

Questo per dire che in una società libera di poter criticare ogni cosa, le persone devono anche avere il diritto di avere torto, anche perché spesso è utile commettere degli errori, in quanto si può solo che imparare da essi. Questo "problema" viene semplicemente risolto dando la possibilità, se lo si desidera, di essere aiutati a fare scelte complesse, grazie al nudge.¹³⁴

¹³² Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

¹³³ Cfr. Giddens, *Le conseguenze della modernità. Fiducia e rischio, sicurezza e pericolo*, Il Mulino, 1994

¹³⁴ Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

Conclusioni

Il nudge è un tema molto attuale dell'economia comportamentale e negli ultimi anni ha riscosso molto successo. Questa fama, però come abbiamo visto, ha portato ad un abuso del termine e non è stato utilizzato come previsto.¹³⁵ L'ampia applicabilità di questa tipologia di policy è sicuramente una delle motivazioni principali per cui i responsabili politici sono particolarmente interessati ed incentivati ad applicarlo.¹³⁶ Inoltre, come già illustrato, i costi bassi per applicarlo sono un buon incentivo.

Dopo aver spiegato nel dettaglio che cos'è il nudging, le sue sfaccettature e le sue modalità di adozione all'interno delle policy sanitarie di molti contesti differenti, ora cerchiamo di rispondere alla domanda principale: l'uso del nudge e degli strumenti di policy persuasivi per la salute sono davvero efficaci per migliorarne le prestazioni?

Premettiamo che le situazioni in cui gli individui necessitano di essere pungolati si hanno principalmente quando:

- Si affrontano decisioni difficili e insolite: spesso nel contesto della salute ci si trova ad avere davanti situazioni che, anche per motivi legati alla scarsa conoscenza della materia, non sono facili da valutare e per le quali prendere decisioni. Grazie ai nudge si viene aiutati e indirizzati nel momento dell'indecisione; ad esempio con le opzioni di default che permettono al cittadino di “non scegliere” (in realtà sta prendendo una

¹³⁵ Cfr. Iacobucci Serena, cit.

¹³⁶ Szaszi Barnabas, Palinkas Anna, Palfi Bence, Szollosi Aba, Aczel Balazs, *A systematic scoping review of the choice architecture movement: toward understanding when and why nudges work*, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/bdm.2035>, 2017

decisione, che è già predisposta dal sistema, ma che dovrebbe essere la migliore in termini di benessere come previsto dalla teoria del nudge)¹³⁷. Questo è un elemento molto utile anche per i governi i quali, in questo modo, possono migliorare la salute degli individui e il benessere nel medio-lungo termine della collettività. Di conseguenza, aumenterà anche la soddisfazione dei cittadini nella classe politica al governo.

- Si fanno scelte poco frequenti o con effetti ritardati: fare pratica in una specifica attività ci rende migliori ad applicarla, di conseguenza quando si parla di decisioni significative per la nostra vita non abbiamo l'opportunità di fare pratica.
- Non è disponibile un feedback immediato: soprattutto in termini di salute i problemi legati all'autocontrollo emergono spessissimo, a maggior ragione quando i feedback sono dilatati nel tempo. Da un lato abbiamo i "beni d'investimento" (es. l'attività fisica, l'uso del filo interdentale, mangiare sano, non fumare...) i cui costi relativi al loro consumo vengono sostenuti immediatamente, ma i benefici vengono percepiti in un momento successivo. Dall'altro lato abbiamo i "beni peccaminosi" (es. fumo, alcol...) il cui piacere del consumo è immediato mentre i costi e le conseguenze si pagano in un momento imprecisato nel futuro. Un altro aspetto relativo al feedback è che non si può conoscere le alternative che sono state rifiutate e in questo modo non si arriva mai a vedere effettivamente le conseguenze di tutte le opzioni.¹³⁸

¹³⁷ Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

¹³⁸ Cfr. Thaler, Sunstein, cit.

Ci si chiede, allora, perché i governi dovrebbero scegliere una policy di nudging piuttosto che una policy tradizionale. Le motivazioni principali che abbiamo incontrato vengono riassunte nell'elenco puntato sottostante:

- La libera adesione. Il nudge lascia sempre piena libertà di azione: l'adesione è libera. L'esatto opposto che avviene con comportamenti imposti da norme o divieti. Il nudge induce ad un comportamento senza obbligare il destinatario.
- Basso costo: abbiamo visto più volte nei paragrafi precedenti come questa sia una forte qualità del nudge che sicuramente induce molti governi ad adottarla anche e soprattutto per questo motivo. Ci sono casi in cui il nudge può essere realizzato a costo zero.
- Responsabilità e consapevolezza: il nudge riesce ad aumentarle nei confronti dei destinatari facendoli ragionare maggiormente sulle decisioni prese.
- La gentilezza: il fondamento del nudging è proprio questo. Spesso una misura soft può dare molti più risultati rispetto ad un vincolo imperativo.

Per i governi e le classi politiche al potere il nudge è uno strumento di policy che ha molti vantaggi, motivo per cui molti cercano di usarlo. Utilizzando questo strumento i governi riescono a raggiungere i propri obiettivi più facilmente e in modo più efficace ed efficiente, non necessariamente scegliendo solo ed unicamente il nudging ma soprattutto abbinandolo alle policy tradizionali.

Per i governi è molto utile utilizzare questi strumenti perché viene utilizzata una forma soft di paternalismo che viene percepita in maniera meno incisiva

dai cittadini e di conseguenza si ottiene un consenso maggiore; purché gli individui non si sentano manipolati (come illustrato nell'ultimo capitolo). Per una strategia politica di successo, è importante non andare a toccare e limitare eccessivamente la libertà dei cittadini, in modo tale da ottenere delle scelte il più spontanee possibili. Il nudge garantisce maggiori strumenti nelle mani dei destinatari mostrandogli diverse opzioni tra cui scegliere per poter soddisfare il proprio bisogno nella modalità migliore.

Inoltre, nell'ambito della tutela della salute, è molto importante agire per poter limitare il più possibile i comportamenti irrazionali degli umani che andrebbero a creare solo un danno alla propria salute e della collettività che li circonda; in questo caso sono molto utili gli incentivi e tutti gli strumenti adatti ad invogliare i cittadini a monitorare la propria salute.¹³⁹

Sicuramente sarebbe utile da parte dei governi investire anche sull'alfabetizzazione al rischio, cercando di insegnare la gestione del rischio e dell'incertezza sin dalla giovane età. Bisognerebbe educare alla comprensione dell'entità dei rischi che ci si trova di fronte, e di conseguenza trovare una soluzione al problema che sia il più semplice possibile; anche perché non sempre i problemi complessi necessitano risposte complesse. Sicuramente viviamo in una realtà in cui per ogni situazione possono verificarsi milioni di possibilità differenti e pianificare ogni cosa in anticipo è impossibile, ma se si

¹³⁹ Pelligra Vittorio, *“Nudging”, quella spinta gentile che vale una vita*, <https://www.ilsole24ore.com/art/nudging-quella-spinta-gentile-che-vale-vita-AC9LmOt>, 2019

insegnasse agli individui a convivere con l'incertezza le risposte potrebbero essere più efficienti e più efficaci.¹⁴⁰

Un altro modo per poter rendere più proficue le policy che si intende applicare si basa sulla cura dei processi della macchina organizzativa o creare dei processi dove non sono presenti. Grazie alla compliance il sistema è predefinito dall'apparato governativo e quindi tutto deve essere conforme al processo stabilito. In questo caso il nudge entra in gioco a favore dei rappresentanti politici per aiutarli a raggiungere l'obiettivo prestabilito.¹⁴¹

Come si è visto nei capitoli precedenti il nudge aiuta i governi a migliorare la salute dei cittadini: con l'esempio del fumo, in cui ci sono vari modi che vengono applicati per indurre gli individui a smettere di fumare, ma si è visto anche durante il periodo del Covid-19 come si è cercato con le raccomandazioni, l'informazione e metodi (il green pass), di aiutare le persone ad evitare il contagio.

Anche sul tema della prevenzione si è visto come è importante sollecitare la memoria del paziente per indurlo a controlli più frequenti, i quali giovano sia a sé stesso, per prevenire eventuali malattie che se curate in tempo possono essere evitate, sia per migliorare la vita della comunità che utilizza meno risorse per la sanità che possono essere investite in modo più efficace ed efficiente.

In conclusione, è davvero importante per i governi investire sulla sanità e sulla sua tutela, ma è anche importante applicare strumenti come il nudge che

¹⁴⁰ Gigerenzer G., *Imparare a rischiare. Come prendere decisioni giuste*, Raffaello Cortina Editore, 2015

¹⁴¹ Cfr. Balducci Massimo, cit.

possono aiutare policy già in atto che non rendono quanto dovrebbero. Il nudging arriva in supporto per efficientare il processo.

Non bisogna però abusare di questo strumento perché si rischierebbe, come affrontato nell'ultimo capitolo, di provocare un effetto indesiderato o l'esatto opposto. La sua semplicità non deve essere un incentivo ad utilizzare anche solo il termine in occasioni in cui le misure non rispecchiano in alcun modo il nudge. Si rischierebbe solo di perdere la fiducia dei cittadini nella classe politica (fenomeno che è già in atto ampiamente negli ultimi anni con la depoliticizzazione) e ostacolare ancora di più il raggiungimento dello scopo governativo.

Ringraziamenti

Al termine del mio lavoro vorrei dedicare un pensiero a tutti coloro che mi hanno permesso di portare a compimento la mia tesi e il mio percorso universitario magistrale. Il vostro aiuto non è stato meno importante della conoscenza appresa, poiché se avessi avuto solo quella non sarebbe stata sufficiente per raggiungere questo traguardo così importante per me.

Ci tengo a ringraziare particolarmente il mio relatore, il Professor Marco Di Giulio, senza il quale la mia tesi non avrebbe preso forma, per l'aiuto prezioso, la conoscenza fornitami e per la disponibilità e gentilezza nei miei confronti.

In secondo luogo, ringrazio la mia famiglia, che ha saputo starmi accanto ed è stata sempre una spalla su cui fare affidamento, specialmente in quest'ultimo anno che è stato per noi il più faticoso in assoluto.

Un ringraziamento speciale va al mio fidanzato ed alle mie amiche di sempre per il loro affetto e la loro pazienza nell'avermi supportata durante questi anni.

In ultimo, ma non per importanza, ringrazio le mie colleghe universitarie, in particolare la mia amica Aracelli, per avermi aiutato e fatto compagnia durante questo indimenticabile e arduo percorso formativo che, già con nostalgia, saluto.

Bibliografia

Cuccinello, Fattore, Longo, Ricciuti, Turrini, *Management pubblico*, Egea, 2018

Dente Bruno, *Le decisioni di policy. Come si prendono, come si studiano*. Il Mulino, 2011

Favretto Anna Rosa, Maturo Antonio, Tomelleri Stefano, *L'impatto sociale del Covid 19*, Franco Angeli, 2021

Finucane, *The affect heuristic in judgment of risks and benefit*, Journal of Behavioral Decision Making, 2000

Galletti Matteo, Vida Silvia, *Libertà vigilata. Una critica del paternalismo libertario*, IF PRESS, 2018

Giddens, *Le conseguenze della modernità. Fiducia e rischio, sicurezza e pericolo*, Il Mulino, 1994

Gigerenzer G., *Imparare a rischiare. Come prendere decisioni giuste*, Raffaello Cortina Editore, 2015

Kahneman Daniel, *Pensieri lenti e veloci*, Mondadori, 2012

Leone C. *Riflessioni sull'utilizzo delle scienze comportamentali nella gestione dell'emergenza e nella politica vaccinale*, Federalismi, 2022

Passilongo Ambra, *Nudging: legittimità e prospettive per l'applicazione in Italia*, 2018

Sunstein Cass R., *Effetto nudge. La politica del paternalismo libertario*, Università Bocconi Editore, 2015

Thaler Richard H., Sunstein Cass R., *Nudge. La spinta gentile*, Feltrinelli, 2014

Viale Riccardo, Macchi Laura, *Analisi comportamentale delle politiche pubbliche. Nudge e interventi basati sulle scienze cognitive*, Il Mulino, 2021

Viale Riccardo, *Oltre il nudge*, Il Mulino, 2018

Sitografia

ABetterPlace, <https://abetterplace.it/perche>, 2019

ABetterPlace, *Ricorda al tuo paziente di tornare!* - a Better Place, 2019

Adami Pietro, *Obamacare, cosa prevede la riforma sanitaria Usa approvata nel 2010*, <https://tg24.sky.it/mondo/approfondimenti/obamacare-cosa-e>, 2018

AGV, *Innovazione, Regione Lazio: unità nudge per migliorare la vita delle persone*, <https://agvilvelino.it/article/2017/10/27/innovazione-regione-lazio-unita-nudge-migliorare-la-vita-delle-persone/>, 2017

Ansa, *Stop alle mascherine all'aperto dal 28, Speranza firma l'ordinanza*, https://www.ansa.it/canale_salutebenessere/notizie/sanita/2021/06/22/stop-alle-mascherine-allaperto-dal-28-speranza-firma-lordinanza_a46c837d-0049-4559-9a4e-79b30a9810f5.html, 2022

ARS.Toscana, *Fumo, la legge Sirchia ha compiuto 10 anni. Il punto sulla normativa in Italia*, <https://www.ars.toscana.it/aree-dintervento/determinanti-di-salute/fumo/news/2934-fumo-la-legge-sirchia-ha-compiuto-10-anni-il-punto-sulla-normativa-in-italia.html#:~:text=Nel%202003%20vien%20emanata%20la,svago%2C%20palestre%2C%20centri%20sportivi>, 2015

ASAPS, <https://www.asaps.it/1789-il-divieto-di-fumare-nei-locali-pubblici> html, 2002

Balducci Massimo, *Ma cosa è questa compliance?* <https://www.riskcompliance.it/news/ma-cosa-e-questa-compliance/>, 2020

Baldwin Robert, <https://www.luiss.it/news/2014/11/04/robert-baldwin-che-cose-il-nudge?category=&date=>, 2014

Barbera Elena, Tosco Eleonora, Regione Piemonte, *Il nudging può migliorare la salute delle persone?*

https://www.dors.it/documentazione/testo/201107/Nudging_lug.pdf#:~:text=In%20generale%20l'auto%20regolazione,della%20popolazione%20%C3%A8%20molto%20debole,2011

Barbieri Paolo Nicola, Giuntella Osea, Saccardo Silvia, *Il Covid-19 fa male alla salute mentale dei giovani*, <https://www.lavoce.info/archives/91825/il-covid-19-fa-male-alla-salute-mentale-dei-giovani/>, 2021

Berardi Donato, Ivoi Irene, Tettamanzi Michele, Laboratorio SPL Collana Ambiente, *La "Spinta gentile": riforma a costo zero*, https://www.astrid-online.it/static/upload/posi/position_paper_174_nudge.pdf, 2021

Bianchi Francesco, *Nudging e Boosting a confronto: un esperimento in contesto ospedaliero*, <https://abetterplace.it/nudging-e-boosting-a-confronto-un-esperimento-in-contesto-ospedaliero>, 2021

Bi.team, <https://www.bi.team/bit-offices/paris/>

Bi.team, <https://www.bi.team/bit10/health/>

Bi.team, <https://www.bi.team/blogs/the-covid-19-vaccine/>, 2020

Bi.team, <https://www.bi.team/about-us-2/where-we-work/>

Brilli, Lucifora, Tonello, *L'esitazione vaccinale: un percorso ad ostacoli*, <https://www.lavoce.info/archives/72910/lesitazione-vaccinale-un-percorso-a-ostacoli/>, 2021

Borgonovi Francesca, *Effetto pandemia sulla scuola*, <https://www.lavoce.info/archives/93062/effetto-pandemia-sulla-scuola/>, 2022

Boschi Melisso, Lambiase Fortunato, Senato della Repubblica, Ufficio Valutazione Impatto. Esperienze n.31. *Nudging. Il contributo di Thaler alla scienza economica e alcuni riflessi dell'economia comportamentale sulla valutazione delle politiche pubbliche* <https://www.senato.it/application/>

xmanager/projects/leg18/file/repository/UVI/Nudging._Esperienze_31_-_Nota_breve.pdf, 2018

Brambilla Gianluca, <https://www.open.online/2022/09/19/pillon-ungheria-battito-feto-aborto/#:~:text=La%20scorsa%20settimana%2C%20il%20governo,i%20diritti%20delle%20donne%20ungheresi>, 2022

Brilli, Lucifora, Tonello, *L'esitazione vaccinale: un percorso ad ostacoli*, <https://www.lavoce.info/archives/72910/lesitazione-vaccinale-un-percorso-a-ostacoli/>, 2021

Calcagno Patrizia, *La Spagna è il primo paese in Europa a vietare il fumo in spiaggia* - Quotidiano Sociale, 2022

Camanzi Enrico, *Boris Johnson fra Covid e Partygate: com'è andata la pandemia in UK*, <https://www.ilgiorno.it/mondo/regno-unito-covid-johnson-1.7313794>, 2022

Canepa Carlo, *Chi ha ucciso l'app Immuni e perché*, https://www.repubblica.it/tecnologia/2021/06/07/news/chi_ha_ucciso_immuni_e_perche_-304210182/, 2021

Capone Luciano, *Il limite della "spinta gentile" di Thaler*, <https://www.ilfoglio.it/economia/2017/10/09/news/il-limite-della-spinta-gentile-di-thaler-156713/>, 2017

Capone Luciano, *La "spinta gentile" in Italia è diventata paternalismo di Stato*, <https://forbes.it/2017/11/17/la-spinta-gentile-in-italia-e-diventata-paternalismo-di-stato/>, 2017

Carboni Kevin, *Biden ha ripristinato Obamacare e i fondi federali per le ong favorevoli all'aborto*, <https://www.wired.it/attualita/politica/2021/01/29/biden-obamacare-sanita-fondi-aborto/>, 2021

Casati Roberto, *Paternalismo libertario*,
<https://st.ilsole24ore.com/art/SoleOnLine4/Tempo%20libero%20e%20Cultura/2008/08/paternalismo-libertario.shtml>, 2008

Ciani Oriana, Tarricone Rosanna, *La salute è un bene pubblico. Ma non negli USA*, <https://www.lavoce.info/archives/64317/la-salute-e-un-bene-pubblico-ma-non-negli-usa/>, 2020

Cruciani Fabio, Dipartimento di Epidemiologia del Servizio Sanitario Regionale – Regione Lazio, *Effetti sulla salute delle sigarette elettroniche: una revisione sistematica delle prove disponibili*,
<https://www.quotidianosanita.it/allegati/allegato2624878.pdf>, 2019

Dal Cin Lorenzo, Testa Nicola, *La tecnica del Nudge per migliorare benessere e produttività*, <https://professionalrecruitment.it/la-tecnica-del-nudge-migliorare-benessere-e-produttivita>, 2021

De Lorenzo Daniela, *Le città del futuro saranno senza fumo*,
<https://www.wired.it/attualita/ambiente/2021/02/18/citta-futuro-senza-fumo/>, 2021

Delmastro Marco, Zamariola Giorgia, *Depressione da lockdown: come curarla*, <https://www.lavoce.info/archives/71803/depressione-da-lockdown-come-curarla/>, 2021

Delmastro Marco, Zamariola Giorgia, *Depressive symptoms in response to Covid-19 and lockdown; a cross-sectional study on the Italian population*,
<https://www.nature.com/articles/s41598-020-79850-6>, 2020

Di Giulio Marco, *Potere e conoscenza: l'emergenza Covid-19 e le "lezioni" che i governi dovrebbero cogliere*, <https://life.unige.it/potere-e-conoscenza>, 2020

Dotti Gianluca, *La Spagna ha imposto limitazioni sul fumo all'aperto per arginare il contagio*,

<https://www.wired.it/scienza/medicina/2020/08/14/spagna-limitazioni-fumo-aperto-coronavirus/>, 2020

Eurostat,

<https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

Fondazione Umberto Veronesi, *Le sigarette elettroniche provocano il cancro?* | Fondazione Umberto Veronesi (fondazioneveronesi.it), 2021

F. Galimberti, S. Bonomi Boseggia, E. Tragni “*Conseguenze della pandemia di Covid-19 sull’accesso e sull’erogazione delle prestazioni sanitarie*” http://www.sefap.it/web/upload/GIFF2021_1_5_16.pdf, 2021

Galletti Giacomo, *Le scienze comportamentali, il “nudge” e l’uso prudente degli antibiotici in Toscana*, <https://www.ars.toscana.it/2-articoli/3972-le-scienze-comportamentali,-il-%E2%80%9Cnudge%E2%80%9D-e-1%E2%80%99uso-prudente-degli-antibiotici-in-toscana.html>, 2018

Galletti Matteo, *Spinte gentili e manipolazioni del comportamento*, <https://www.rivistailmulino.it/a/spinte-gentili-e-manipolazioni-del-comportamento>, 2021

Garattini Livio, Nobili Alessandro, *Concorrenza in sanità: perché mai dovrebbe funzionare?* | Sanità24 - Il Sole 24 Ore, 2022

Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, Decreto-legge n. 52, <https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2021/04/22/21G00064/sg>, 2021

Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, Decreto-legge del Presidente del Consiglio dei ministri n. 265 <https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2020/10/25/20A05861/sg>, 24 Ottobre 2020

Graffigna Guendalina, *Chi ha paura del vaccino?*

<https://www.lavoce.info/archives/89021/chi-ha-paura-del-vaccino/>, 2021

Gorrasi Violetto, *L'immane crudeltà di far ascoltare il battito del cuore del feto prima di abortire*, <https://www.today.it/attualita/battito-cuore-feto-bambino-aborto-editoriale.html>, 2022

Guiotto Maddalena, *Fumo di sigaretta: composizione, danni e conseguenze*, <https://www.doveecomemicro.it/enciclopedia/benessere/fumo-danni>, 2020

Hahn U., Chater N., Lagnado D., Osman M., Raihani N., *Why a group of Behavioural Scientists penned an open letter to the U.K. Government questioning its Coronavirus response*, https://behavioralscientist.org/why-a-group-of-behavioural-scientists-penned-an-open-letter-to-the-uk-government-questioning-its-coronavirus-response-covid-19-social-distancing/?fbclid=IwAR30z_dpo0nAodZw7X7CGFKxAeEhaqW6vgOi2Wy5KN6G_-VGiOkGYpKRO2U, 2020

Healthdesk, *Covid-19, quali misure restrittive funzionano di più per limitare il contagio? La classifica del Lancet dei provvedimenti più efficaci*, <http://www.healthdesk.it/scenari/covid-19-quali-misure-restrittive-funzionano-pi-limitare-contagio-classifica-lancet>, 2020

S. Hume, P. John, M. Sanders, E. Stockdale, *Nudge in the time of coronavirus: Compliance to behavioural messages during crisis*, (<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3644165>)

Iacobucci Serena, *Nudge: la spinta gentile*, <https://www.economicomportamentale.it/2017/06/17/nudge-cose-la-spinta-gentile/>

Il Corriere della Sera, *Anche la Francia vieta il fumo in pubblico*, https://www.corriere.it/Primo_Piano/Esteri/2006/10_Ottobre/08/fumofrancia.shtml, 2006

Il Fatto Quotidiano, *Coronavirus fase 3, dalle discoteche ai matrimoni: le ordinanze delle regioni. In Lombardia mascherine fino al 30 giugno*, <https://www.ilfattoquotidiano.it/2020/06/13/coronavirus-fase-3-dalle->

discoteche-ai-matrimoni-le-ordinanze-delle-regioni-in-lombardia-
mascherine-fino-al-30-giugno/5834249/, 2020

Il Sole 24 ore, *Nuova Zelanda, divieto di fumo “a vita” per chi è nato dopo il 2008*, <https://www.ilsole24ore.com/art/nuova-zelanda-divieto-fumo-a-vita-e-nato-il-2008-AE3TVu1>, 2021

Immuni, <https://www.immuni.italia.it/>

ISTAT, Comunicato stampa, *Fattori di rischio per la salute: fumo, obesità, alcol e sedentarietà* (istat.it), 2016

Istituto Superiore di Sanità, *Rapporto Annuale sul Fumo 2017* - ISS

Istituto Superiore della Sanità, https://www.iss.it/tabacco-sigarette-elettroniche/-/asset_publisher/8RGFP0hES89P/content/convenzione-quadro-per-il-controllo-del-tabacco, 2019

Istituto Superiore di Sanità, <https://www.epicentro.iss.it/vaccini/covid-19-piano-vaccinazione>, 2021

Istituto Superiore di Sanità, Il Sole 24 ore, *Effetto pandemia sul fumo: in Italia circa 800mila fumatori in più rispetto al 2019 (+2%). Triplicato il consumo di sigarette e tabacco riscaldato*, <https://www.sanita24.ilsole24ore.com/art/dal-governo/2022-05-30/effetto-pandemia-fumo-italia-circa-800mila-fumatori-piu-rispetto-2019-2percento-triplicato-consumo-sigarette-tabacco-riscaldato-132237.php?uuid=AEvwVLcB>, 2022

Jarach Carlotta, *Mille modi legali per convincere i fumatori*, <https://www.airc.it/news/mille-modi-legali-per-convincere-i-fumatori>, 2020

Karlan Dean, Zinman Jonathan, Giné Xavier, *CARES Commitment Savings for Smoking Cessation in the Philippines*, <https://www.povertyactionlab.org/evaluation/cares-commitment-savings-smoking-cessation->

Ministero della Salute,
<https://www.salute.gov.it/portale/fumo/dettaglioContenutiFumo.jsp?lingua=italiano&id=5589&area=fumo&menu=vuoto>, 2022

Ministero della Salute,
<https://www.salute.gov.it/portale/nuovocoronavirus/dettaglioNotizieNuovoCoronavirus.jsp?lingua=italiano&menu=notizie&p=dalministero&id=4447>, 2020

Morren, Meike & Mol, Jantsje & Blasch, Julia & Malek, Žiga, *Changing diets – Testing the impact of knowledge and information nudges on sustainable dietary choices. Journal of Environmental Psychology*, <https://formazionecontinua.inpsicologia.it/dieta-scelte-sane-sostenibili-nudge/>, 2021

Nudge Italia, <http://www.nudgeitalia.it/>

Openpolis, *L'abbandono scolastico nel 2020*, <https://www.openpolis.it/labbandono-scolastico-nel-2020/>, 2021

Panetto Monica, *Il green pass e la “spinta gentile” per stimolare gli indecisi*, <https://ilbolive.unipd.it/it/news/green-pass-indecisi-vaccino-covid>, 2021

Pelligra Vittorio, *“Nudging”, quella spinta gentile che vale una vita*, <https://www.ilsole24ore.com/art/nudging-quella-spinta-gentile-che-vale-vita-AC9LmOt>, 2019

Privitera Greta, *Ungheria prima dell'aborto è obbligatorio ascoltare il battito del feto*, https://27esimaora.corriere.it/22_settembre_14/ungheria-aborto-obbligatorio-ascoltare-battito-feto-8d81ebf6-3409-11ed-84b2-7a0a86c6b31e.shtml, 2022

Rai News 24, *La Gran Bretagna sarà “smoke free” entro il 2030. Pur di abbandonare il fumo, raccomanda le e-cig*, <https://www.rainews.it/articoli/2022/06/la-gran-bretagna-sar-smoke-free->

entro-il-2030-pur-di-abbandonare-il-fumo-raccomanda-le-e-cig-606c7859-2fef-4373-84f0-6947763df6ce.html, 2022

Resce Giuliano, *Perché Immuni non piace*,
<https://www.lavoce.info/archives/70876/perche-immuni-non-piace/>, 2020

Santoriello Sara C., *App Immuni: perché il contact tracing in Italia non ha funzionato?* <https://www.liberopensiero.eu/24/08/2021/attualita/tech/ragioni-fallimento-app-immuni/>, 24 Agosto 2021

Silvestrin Roberto, *Ma che fine ha fatto l'app Immuni?*
<https://www.oggitreviso.it/node/246610>, 2021

Szaszi Barnabas, Palinkas Anna, Palfi Bence, Szollosi Aba, Aczel Balazs, *A systematic scoping review of the choice architecture movement: toward understanding when and why nudges work*,
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/bdm.2035>, 2017

Social Security Administration, <https://www.ssa.gov/history/1930.html>

Spinsanti Sandro, *Se ti vaccini ti pago*,
<https://www.saluteinternazionale.info/2021/06/se-ti-vaccini-ti-pago/?pdf=18561>

Thaler Richard H., *Nudge, not sludge*,
<https://www.science.org/doi/10.1126/science.aau9241>, 2018

Tonin Mirco, *Covid, come usare la spinta gentile dei “nudge” contro i contagi e pro-vaccini*, <https://www.ilsole24ore.com/art/covid-come-usare-spinta-gentile-nudge-contro-contagi-e-pro-vaccini-ADOOCmNB>, 2021

Treccani, [https://www.treccani.it/enciclopedia/framing-effect_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/#:~:text=Effetto%2C%20sulle%20scelte%20degli%20individui,traduzione%20del%20termine%20inglese%20framing\).](https://www.treccani.it/enciclopedia/framing-effect_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/#:~:text=Effetto%2C%20sulle%20scelte%20degli%20individui,traduzione%20del%20termine%20inglese%20framing).)

U.S. Department of Health & Human Services,
<https://www.hhs.gov/answers/medicare-and-medicaid/what-is-the-difference-between-medicare-medicaid/index.html> 2022

Valentini Noemi, *Come funziona la donazione di organi nel mondo*,
<https://www.tpi.it/salute/donazione-organi-mondo-2018021990844/>, 2018

Van Roekel Henrico, Reinhard Joanne, Grimmelikhuijsen Stephan, *Building the behavior change toolkit: designing and testing a nudge and boost*,
<https://behavioralscientist.org/building-the-behavior-change-toolkit-designing-and-testing-a-nudge-and-a-boost/>, 2021

Vargiu Francesca, *La nuova legge sulla donazione di organi*,
<https://katercollective.com/2020/01/17/la-nuova-legge-sulla-donazione-di-organi-jens-spahn-germania/#:~:text=La%20Germania%20ha%20una%20quota,32%20polmoni%20e%2052%20fegati>, 2020

Vasques Eleonora, *Regno Unito: le responsabilità di Johnson nella gestione fallimentare della pandemia*, <https://www.micromega.net/regno-unito-johnson-pandemia/>, 2021

Zuliani Antonio, *Perché Immuni ha fallito*, <https://confprofessioni.eu/dalle-associazioni/perche-immuni-ha-fallito/>, 2020