

CONTROLLO Dopo la fine della fede nella razionalità del mercato, si è affermata la moda del nudge: tentativi poco percepibili di condizionare il comportamento dei cittadini consumatori. Ma possiamo ritrovare la nostra libertà

» PAUL MASON

entre erano impegnati a demolire lo Stato sociale, i neoliberisti ignoravano la psicologia comportamentale. Il loro credo era: solo i mercati sono razionali. Il punto di partenza dell'economia comportamentale viene individuato in un saggio pubblicato nel 1980 da Richard Thaler. Ma il decollo della nuova disciplina avvenne dopo il crac del 2001, quando imprese e governi cominciarono a rendersi conto che la gente rifiutava di conformarsi agli imperativi del mercato. Se qualcuno ci proponeva polizze ipotecarie miste che non avrebbero mai ripagato il debito originario, noi le acquistavamo. Se qualcuno ci proponeva un reddito garantito grazie a fondi pensione che operavano su mercati azionari altamente instabili, chiedevamo: "Dove firmo?". All'apice dell'era neoliberista, la gente effettuava scelte di mercato irrazionali su vasta scala.

IL LIBRO DI THALER del 2008, *Nudge*: la spinta gentile, scritto insieme all'avvocato Cass Sunstein, diede vita alla strategia del "paternalismo liberatorio", adottata da molti governi quando la logica del libero mercato iniziò a non funzionare più. *Nudge* divenne la fonte di ispirazione di tanti gruppi di lavoro per la definizione delle politiche. Nel 2013, per esempio, notando che gli studenti poveri tendevano a non presentare domanda d'iscrizione alle università più prestigiose del Regno Unito, il Team di idee comportamentali del governo britannico lanciò un esperimento ispirato al libro di Thaler: spedirono a undicimila studenti delle superiori una lettera scritta da uno studente di una prestigiosa università, dove si sottolineava che frequentare atenei di quel tipo poteva essere più conveniente perché offrivano maggiore supporto finanziario agli studenti poveri.

Nel 2017 i media sbandierarono i risultati positivi dell'iniziativa. Franchi a aver ricevuto le lettere, era cresciuto il numero di quelli che presentavano domanda di iscrizione, che



Spinte poco gentili: come ribellarsi al nuovo liberismo

si vedevano offrire un posto e lo accettavano: anche se, sottolineavano i ricercatori, non era cresciuto abbastanza da risultare statisticamente significativo. Per il costo complessivo di 45 sterline per studente, si era ottenuto il risultato apparente di salvare 222 persone dal rischio di frequentare un'università di basso livello e procurare loro un posto in un ateneo più prestigioso.

Ma se si va a leggere lo studio reale, si scopre che gli autori affermano: "Anche se i nostri interventi sono risultati marginalmente efficaci, vale la pena osservare che non è stato riscontrato alcun effetto generale riguardo alla probabilità che gli studenti presentino domanda all'università". E questo perché, nel 2010, il governo innalzò le rette universitarie da 3000 a 9000 sterline l'anno, e successivamente aveva privatizzato la società per i prestiti universitari, che ora poteva imporre agli stu-

denti tassi di interesse del 6 per cento quando il tasso base della banca centrale era dello 0,25 per cento.

UNA STRATEGIA MOLTO più semplice, e un segnale più chiaro alla società, sarebbe costringere le università d'eccellenza a adottare quote per ragazzi di famiglie povere (come alcune hanno fatto spontaneamente). Una strategia ancora migliore sarebbe, come prometteva il Partito laburista nella campagna per le elezioni politiche del 2017, rendere gratuita l'università. La strategia socialmente più giusta di tutte sarebbe attaccare la povertà alle radici garantendo uno Stato sociale generoso. Poiché nulla di tutto ciò è concepibile per la classe dirigente neoliberista, quello che ci rimane sono le "spinte gentili".

Certi giorni si ha la sensazione che queste spinte gentili siano onnipresenti nella nostra vita. Succede al caffè, dove



Servono atti concreti: come rifiutare di usare una cassa automatica al supermercato, in difesa degli umani

Tutto automatico?

Ormai alle casse sono spariti gli esseri umani
Ansa

lavoratori angariati e sottopagati sono costretti a sorriderci e a suggerirci una ciambella più grande; succede al lavoro, dove tutta la squadra dei dirigenti è costretta a frequentare corsi motivazionali e continua a dire "Dobbiamo pensare positivo" anche se l'azienda sta andando a gambe all'aria.

LE STRATEGIE di *nudge* esistono perché i mercati sono ingiusti, però non curano l'ingiustizia dei mercati: al contrario, pretendono da noi che partecipiamo all'illusione che i mercati funzionano. Pretendono che crediamo anche noi nella tesi precostituita che una regolamentazione forte è un male e che l'"architettura della scelta" è un bene. Ci costringono, insomma, a riprodurre consapevolmente il neoliberismo, come se dovesse funzionare "per forza", perché la teoria che funzioni spontaneamente ha fallito.

Pertanto, una delle cose più

efficaci che possiamo fare è rigettare i vecchi sistemi di controllo comportamentale a livello individuale. Alcune persone già lo fanno: comprano solo caffè equo e solidale, indossano costosi jeans fatti a mano in Galles invece di quelli economici prodotti in serie in Bangladesh, fanno fermare un taxi guidato da un razzista. Ma per creare una svolta comportamentale dobbiamo portare a un livello più alto il rigetto dei valori di mercato imposti. Si può facilmente immaginare come: clienti che rifiutano di usare le casse automatiche costringendo i supermercati a impiegare esseri umani, persone che sfruttano in modo aggressivo i loro diritti di consumatori e soprattutto persone che rifiutano esplicitamente queste spinte gentili.

Oggi, il modo più efficace per scatenare la valanga è essere una piccola pietra e cominciare a rotolare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Chi è
PAUL
MASON**

Giornalista economico inglese, ha lavorato per la Bbc e Channel4, tra le voci più critiche nel dibattito sul futuro del capitalismo.

Il Saggiatore

pubblica ora il suo nuovo libro: "Il futuro migliore: in difesa dell'essere umano". Ne anticipiamo qui uno stralcio

.....

Il libro



• **Il futuro migliore**
Paul Mason
Pagine: 407
Prezzo: 24€
Editore:
Il Saggiatore