

ROMA, 1 DICEMBRE 2015

Periodico d'informazioni rapide

La “Messa Pagina”



DIRPUBBLICA
Federazione del Pubblico Impiego
www.dirpubblica.it



LA TEORIA DEI NUDGE!

Nudging fiscale

ovvero

PREDICO BENE E RAZZOLO MALE

Il 26 novembre 2015, il Segretario Organizzativo della Federazione DIRPUBBLICA, **Maurizio Marchetti** e il Responsabile del Comparto Sicurezza della Federazione DIRPUBBLICA, **Miguel Martina**, hanno partecipato al Seminario organizzato dalla Scuola Nazionale dell'Amministrazione: “LE SCIENZE COMPORTAMENTALI AL SERVIZIO DEL CITTADINO”.

La scelta dei relatori è caduta su illustrissimi Personaggi: **Giovanni Tria**, Presidente SNA; **Riccardo Viale**, Docente SNA; **Luigi Mittone**, Università di Trento; **Davide Pietroni**, Università degli studi “G. D'Annunzio” Chieti-Pescara; **Girolamo Pastorello**, Agenzia delle Entrate e **Giuliano Amato**, Giudice della Corte Costituzionale.

L'ambito del seminario era finalizzato a fare comprendere della necessità manifestata dall'attuale Governo di un percorso di studi per la pubblica Amministrazione che consentisse allo Stato, sull'esempio degli Stati Uniti, di indirizzare le scelte dei cittadini senza necessariamente ricorrere a norme positive (incentivi) o negative (divieti). L'arguto intervento di **Giuliano Amato**, che può riassumersi in un “cosa c'è di nuovo?”, “la politica da che mondo e mondo lo ha sempre fatto!”, ha cambiato il corso degli interventi successivi. Molto tecnici e precisi gli interventi a braccio di Viale, Mittone e Pietroni, che hanno fornito alla platea un'ampia casistica del cosiddetto “nudge” (gomitatina) – dal libro di Cass Robert Sunstein e Richard

DIRPUBBLICA – Federazione del Pubblico Impiego

Via Giuseppe Bagnera, 29 - 00146 Roma; tel.: 06.5590699; fax: 06.5590833 –

www.dirpubblica.it - info@dirpubblica.it - dirpubblica@pec.it –

C.F.: 97017710589 - Partita I.V.A.: 04919551004

H. Thaler – in cui si teorizza, nell’ambito delle scienze comportamentali, il miglior modo per indirizzare le scelte del cittadino. **Girolamo Pastorello** ha affrontato la spiegazione del “**nudging**” in ambito fiscale. Due (sono stati) i momenti significativi dell’intervento: citando ORWELL “*gli esattori del fisco sono stupidi!*” e “*nessuno vuole pagare le tasse*”. In Italia, secondo una personalissima rivisitazione di **Pastorello**, le Agenzie fiscali sono sempre state dalla parte del cittadino citando, parole dell’ex direttore del personale, una grande economista italiana, **Maria Cecilia Guerra** (che si è distinta per la proposizione degli emendamenti salva-illegittimi).

Anche Dirpubblica è intervenuta nella querelle evidenziando le critiche alla dottrina del *nudging* (*moral suasion* o costrizione dolce) in quanto moltissimi autori di fama mondiale la considerano un tentativo di manipolazione di massa. Altro argomento proposto da Dirpubblica è stato quello, condiviso dai docenti, che il primo comportamento che la PA deve avere per convincere i cittadini è l’esempio o “**nudging comportamentale**”, l’unica via, insieme al “**nudging educativo**” compatibile con le libertà del cittadino onesto. In pratica chi mi vuole convincere non può predicare bene e razzolare male. Esempio lampante di ciò è legato alle Agenzie Fiscali o alla politica in genere che pretendono entrambi dei comportamenti positivi dai cittadini (pagare le tasse, essere onesti), mentre caratterizzano la loro azione in dispregio delle regole costituzionali e delle fonti normative primarie. Quale esempio per la popolazione! Esempio lampante di quanto affermato è l’incentivo occulto (**nudging negativo**) ad evadere le tasse per i grandi contribuenti con la pratica dell’accordo transattivo “*ti devo 2 miliardi e ti faccio pagare solo 230 milioni ... intando evado, tanto alla fine pagherò, se mi becchi, solo una piccola parte di quanto ho evaso*”. Altro esempio è stata la disdicevole vicenda dei funzionari illegittimamente nominati dirigenti che hanno determinato tanta sofferenza nelle classi sociali svantaggiate (piccoli imprenditori, piccole imprese, artigiani ... oltre che a tutto il Personale della P.A.). In definitiva DIRPUBBLICA ha affermato che la prima moral suasion, *nudging* o persuasione sia da fare nei confronti della Pubblica Amministrazione e non verso il cittadino. “*Solo con l’esempio possiamo indirizzare i comportamenti della Gente e non con artifici e raggiri discorsivi*”.



Il fulcro della teoria dei nudge è il concetto stesso di nudge, o pungolo in italiano (letteralmente il termine significa leggera spinta). Richard Thaler e Cass Sustein nel loro libro Nudge: La spinta gentile la definiscono come ogni aspetto nell’architettura delle scelte che altera il comportamento delle persone in modo prevedibile senza proibire la scelta di altre opzioni e senza cambiare in maniera significativa i loro incentivi economici. Per contare come un mero pungolo, l’intervento dovrebbe essere facile e poco costoso da evitare. I pungoli non sono ordini. Mettere frutta al livello degli occhi conta come un nudge. Proibire il cibo spazzatura no. Lo scopo è quello di cercare di migliorare il benessere delle persone orientando le loro decisioni mantenendo la libertà di scelta. Nel loro libro, Thaler e Sustein chiamano questo approccio: “paternalismo liberario”.