

Giacomo Galletti

Le scienze comportamentali per la salute tra la Toscana e l'Europa. Esperienze e prospettive raccontate attraverso i *Nudge Day*.

*“Non c'è progresso senza miglioramento,*

*non c'è miglioramento senza cambiamento,*

*non c'è cambiamento senza l'adozione di nuovi comportamenti”*

**La Nudge Unit Toscana per la Salute**<sup>[1]</sup> (NUTS) adottò questo motto, alla fine dell'ottobre del 2020, in occasione del **Nudge Day #2**<sup>[2]</sup>, ovvero la seconda giornata degli appuntamenti organizzati dall'Agenzia Regionale di Sanità Toscana (ARS) per approfondire i temi e le opportunità offerte dalle scienze comportamentali in sanità. In quel periodo, la seconda ondata pandemica era in piena fase espansiva. E tra le tante lezioni che ci ha impartito l'epidemia globale della Covid-19, una tra le più importanti è sicuramente l'adozione di comportamenti corretti.

*Cosa sono le scienze comportamentali?*

**Capire come mai le persone talvolta tendono ad adottare comportamenti e fare scelte che risultano non vantaggiose per sé stesse e per la comunità è l'oggetto delle scienze comportamentali** - ovvero i *behavioural insights* in termini anglosassoni - un filone di studi che ha recentemente ricevuto un forte stimolo da quando, nel 2017, l'economista comportamentale Richard Thaler vinse il premio Nobel per l'economia. Thaler, insieme al collega Cass Sunstein, avevano raggiunto una particolare notorietà nel 2008 dopo la pubblicazione di un libro intitolato “Nudge. La spinta gentile”<sup>[3]</sup> che prendeva spunto dalla critica al concetto di “razionalità” usata in economia, secondo cui produttori e consumatori potessero effettuare scelte ottimali avendo accesso illimitato a tutta l'informazione disponibile. Gli autori mostravano come in realtà le decisioni degli individui spesso e volentieri erano tutt'altro che ottimali. Le “distorsioni cognitive”, o *bias*, condizionano infatti la percezione corretta delle opportunità di scelta che quotidianamente ci vengono proposte, limitando la nostra capacità di individuare il sentiero più adatto per attraversare quello che, in apertura del primo Nudge Day<sup>[4]</sup>, nel maggio del 2019, era stato definito come l'intricato “bosco della complessità”.

L'immagine metaforica di un bosco popolato da creature invisibili, ma dal temperamento bonario e solo apparentemente dispettoso (i *Nudge*), autori di eventi che attirassero l'attenzione dei viandanti nello scorgere, imboccare e percorrere i sentieri più veloci e sicuri nel condurli verso la radura. **Secondo Thaler e Sunstein, in un contesto complesso sarebbe possibile adottare alcuni "semplici accorgimenti", dal costo irrisorio, per modificare la cosiddetta "architettura delle scelte",** ovvero gli elementi che contraddistinguono il modo in cui le opportunità di scelta vengono presentate agli individui. Tali modifiche faciliterebbero l'adozione di comportamenti individualmente e socialmente desiderabili senza tuttavia limitare la libertà decisionale della persona.

**Questi interventi sono appunto le spinte gentili.**

*Nel concreto, cos'è la nudge?*

**In termini operativi, un intervento nudge agisce modificando il contesto decisionale, al fine di rendere la scelta socialmente desiderata facile, attrattiva, socialmente rilevante e tempestiva**[\[5\]](#).



## CHE COS'È LA NUDGE

La **nudge** è una "spinta gentile" che indirizza il comportamento dell'individuo verso azioni ritenute socialmente desiderabili, senza però limitarne la libertà decisionale.

Un intervento NUDGE agisce modificando il contesto decisionale, per rendere la scelta socialmente desiderata:

- facile** [percorsi di scelta predefiniti]
- attraattiva** [opzione desiderata facilmente visibile e individuabile]
- a rilevanza sociale** [aderenza a norme sociali virtuose e condivise]
- tempestiva** [opzione di scelta disponibile quando l'individuo è più sensibile e ricettivo]

Attraverso alcuni esempi concreti in ambito sanitario, un intervento *nudge* che rende una scelta facile da adottare può far leva sulla naturale propensione dell'individuo a mantenere le "impostazioni di default" piuttosto che modificarle. Così, al rinnovo dei documenti presso gli uffici anagrafe può essere più vantaggioso offrire alla persona la possibilità di essere cancellato dal registro di donatori di organi, in assenza della quale risulterebbe iscritto di default, piuttosto che chiedergli di manifestare, al contrario, la volontà di iscriversi.

**Rendere una scelta attraattiva è forse l'intervento più comune**, e si caratterizza principalmente dal fatto di attirare l'attenzione su situazioni e comportamenti di cui talvolta non percepiamo completamente l'utilità, o su informazioni rilevanti ai fini della salute che altrimenti verrebbero notate con difficoltà. Un caso di intervento *nudge* attraattivo può essere la riduzione del numero degli appuntamenti mancati per visite ospedaliere semplicemente attraverso un promemoria via sms con l'indicazione del costo sopportato dal sistema se il paziente non si fosse presentato.

L'aspetto della tempestività va a braccetto col precedente, dal momento che le informazioni utili ad orientare la scelta vantaggiosa devono essere comunicate nel momento in cui la persona è più sensibile all'argomento; ad esempio, una campagna vaccinale per l'influenza ha poco senso se promossa durante il periodo estivo.

La rilevanza sociale della scelta, infine, gioca sulle norme sociali e sul comportamento delle persone che l'individuo reputa come suoi pari, o a cui attribuisca autorevolezza e fiducia. Oltre il riferimento più intuitivo ai testimonial, si pensi anche al caso in cui un medico di

medicina generale a cui sia stato fatto notare un comportamento “superprescrittivo” di antibiotici rispetto ai colleghi che operano nella sua stessa zona tenda automaticamente a ridurre la prescrizione.

*Alcune esperienze nudge nel contesto sanitario toscano*

**Quest’ultimo esempio costituisce il primo intervento[6]realizzato con esiti positivi dall’Agenzia Regionale di Sanità in collaborazione con l’Asl Città di Torino, Università degli studi di Torino e la scuola di alti studi dell’IMT di Lucca.** Un secondo intervento[7] incoraggiante, questo volta condotto in collaborazione con il Dipartimento di scienze umane dell’Università di Firenze, ha coinvolto gli operatori sanitari di un gruppo di RSA toscane, cui è stata inviata una lettera personalizzata “*behaviourally informed*” per facilitare l’adesione alla vaccinazione influenzale. Verso la fine del 2020 una collaborazione di ARS con il Behavioural Insight Team di Londra ha portato ad identificare presso l’Azienda ospedaliera pisana possibili soluzioni ispirate alle scelte comportamentali per il contenimento della diffusione di infezioni e colonizzazioni da Enterobacterales resistenti alle carbapenemasi con meccanismo di resistenza NDM (NDM-CRE)[8].

È invece in corso di svolgimento un progetto che, promosso dal gruppo NUTS con la partecipazione degli esperti delle università di Firenze e Siena, e delle Aziende territoriali Nord ovest e Sud est, finanziato dalla Regione Toscana, mira a rilevare le opinioni e dei comportamenti associati alla pandemia di gruppi sociali selezionati, nell’ottica di sviluppare interventi comportamentali di *norm nudging*, ovvero “spinte gentili” basate sulle norme sociali e/o morali.

*Le prospettive delle scienze comportamentali nello scenario internazionale*

**Questo, in sintesi, è parte di ciò che sta avvenendo in Toscana in ottica *nudge* per la salute. Ma quali sono le prospettive delle scienze comportamentali a livello delle politiche governative e istituzionali nazionali ed internazionali?**

A questa domanda ha cercato di rispondere lo scorso 30 settembre il terzo incontro[9] della serie dei Nudge Day, che oltre a dar conto delle attività realizzate in Toscana nell’ambito delle scienze comportamentali da parte di ARS e della rete di collaboratori, ha cercato di far luce sulle opportunità e le prospettive della *nudge* a livello della promozione delle politiche pubbliche.

**L’esempio del Behavioral Insights Team[10] (BIT), al proposito, è tracciante.** Il BIT, noto anche come *The Nudge Unit*, è stato istituito nel 2010 all’interno dell’Ufficio di

Gabinetto del Regno Unito (da cui si è parzialmente distaccato nel 2014), per supportare l'attività del Governo britannico con le tecniche delle scienze comportamentali. Oggi il BIT collabora con governi, autorità locali, imprese ed enti di beneficenza, espandendo l'attività fino ad abbracciare 31 paesi solo nell'ultimo anno. Filippo Bianchi, *senior advisor* presso l'organizzazione, nel suo intervento al Nudge Day #3 ha sottolineato come attraverso il BIT le istituzioni governative siano state fortemente sensibilizzate verso la possibilità di ottenere, attraverso interventi "*behaviourally informed*" poco costosi, diversi benefici in ambito di salute: antibiotico resistenza, stili di vita, salute mentale, uso appropriato dei farmaci e dei servizi sanitari, e ovviamente Covid-19.

**“È sempre utile portare sul tavolo quanti soldi possono essere risparmiati con un intervento di scienze comportamentali”**, ribadisce Chiara Varazzani, *Lead behavioural scientist* presso l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, raccontando come l'OCSE[11] sia in prima linea non solo nel supportare i governi nei progetti ispirati alle scienze comportamentali, ma anche nel creare una comunità di esperti nei governi, nello sviluppare e condividere strumenti e metodi, e supportando la nascita di *Nudge Unit*, sul modello del BIT, come fossero delle *start-up*.

“A volte non sempre prendiamo delle decisioni razionali, utilizzando le risorse cognitive che ci sono più adatte, ma spesso prendiamo delle scorciatoie, e finiamo per prendere le decisioni che non sono più vantaggiose per noi, per la nostra salute e per il nostro benessere. La maggior parte dei politici e dei burocrati non prende in considerazione questa cosa. Spesso quando siamo nei governi possiamo solo fare delle assunzioni su come le persone poi si comporteranno, rispetto alle riforme” conclude Varazzani sottolineando efficacemente il motivo per il quale le istituzioni governative dovrebbero dotarsi di questi strumenti.

**Sulla stessa linea è Marianna Baggio, *policy analyst* del Centro di competenza delle scienze comportamentali[12]** presso Centro comune di ricerca (il *Joint research center - JRC*)[13] della Commissione Europea, nonché attualmente impegnata in un'attività di *behavioural data linking* condotta con l'Università di Pisa, quella di Foggia e l'Agenzia Regionale di Sanità Toscana per rilevare l'andamento delle coperture vaccinali presso i Pediatri di libera scelta e le attitudini all'accettazione di un potenziale vaccino anti Covid-19 per i bambini sotto i 12 anni.

Il ruolo del Centro di competenza delle scienze comportamentali, in generale, è quello di supportare i Direttorati della Commissione europea nello sviluppare le politiche pubbliche

ispirandosi ad aspetti delle scienze comportamentali: gli esperti e le esperte del gruppo di lavoro partecipano al ciclo delle politiche pubbliche usando l'approccio comportamentale per una miglior identificazione e comprensione del problema che la politica in fase di costruzione mira ad affrontare, mettere a disposizione gli strumenti idonei e collaborare con le autorità e i soggetti responsabili dell'applicazione dell'iniziativa politica. "Gli *insights* vengono ben accolti nei Diretorati perché non si parla solo di dare soluzioni di *policy*, ma anche di capire meglio il problema che si sta affrontando; ci si rende infatti conto che il comportamento del singolo, le determinanti di tipo comportamentale, non sono trascurabili, per cui avere una prospettiva in più su come definire il problema di *policy* è già un grosso aiuto per il *policy maker*" afferma Baggio, a completamento della prospettiva precedentemente espressa da Varazzani.

**Il Nudge Day si conclude ritornando al livello delle politiche pubbliche locali, dando conto dell'esperienza di R<sup>2</sup>**, l'Ufficio di Scopo Innovazione per le Politiche Comportamentali istituito presso Roma Capitale. Federico Raimondi Slepici mostra infatti come il ricorso alla *nudge* possa portare vantaggi rilevanti anche nell'ambito delle attività delle Amministrazioni pubbliche nell'ambito delle liti pendenti, della mobilità, nella "*tax compliance*" per i servizi scolastici e nella partecipazione dei cittadini.

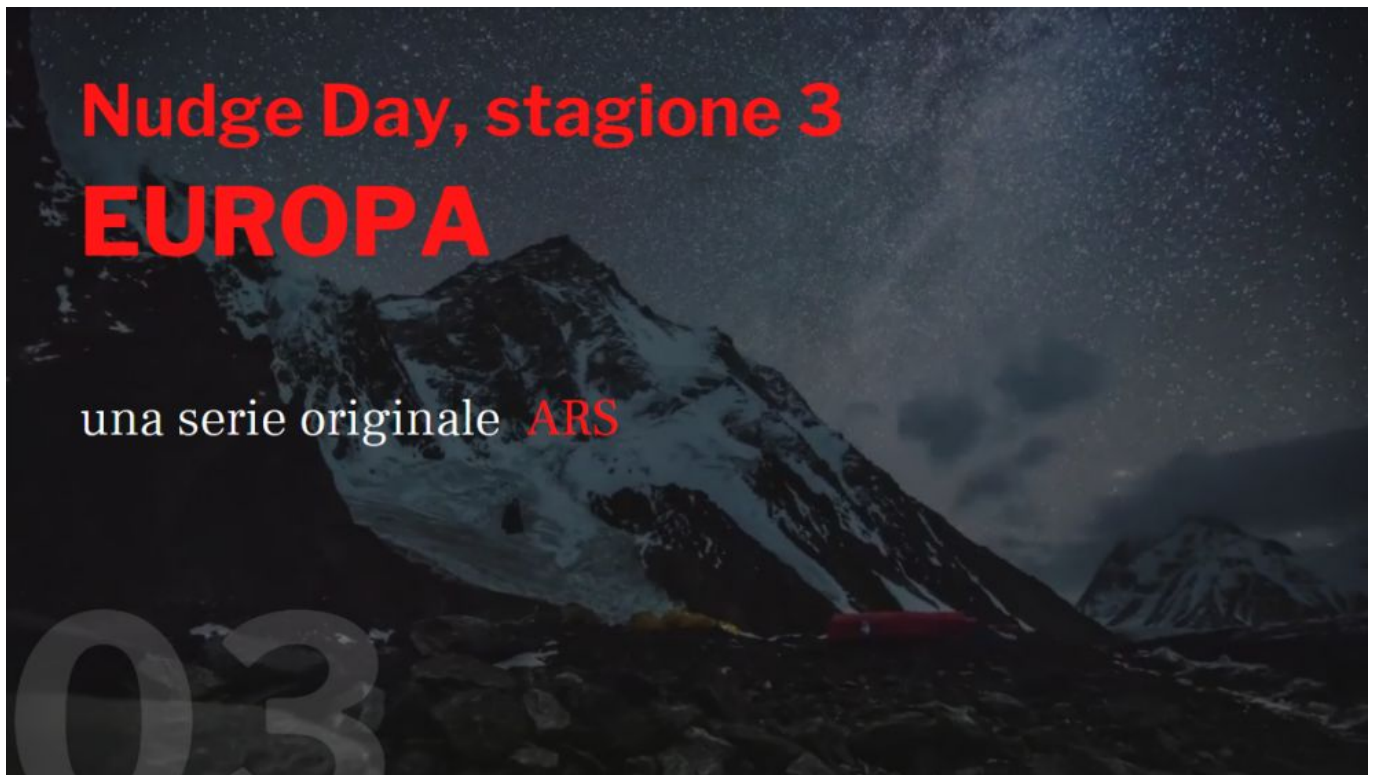
*"Nudge in all policies!"*

**"Nudge in all policies!" potrebbe quindi essere il titolo adatto a riassumere in uno slogan quanto raccontato dagli esperti internazionali all'ultimo Nudge Day**, terzo di una serie di eventi sulle scienze comportamentali il cui "percorso narrativo" dalla Toscana al contesto internazionale si è così ben delineato. Dai concetti di base alle prime esperienze di intervento *nudge*, dai singoli progetti alla costruzione di più ampie reti collaborative, da nuove iniziative più ambiziose alle prospettive dell'uso della *nudge* negli ambiti delle politiche governative e istituzionali, nazionali ed internazionali, le prospettive delle scienze comportamentali si fanno sempre più ampie e concrete. E i futuri Nudge Day avranno sicuramente ancora molto da raccontare.

**Nel maggio del 2019, il titolo del primo evento era "Nudge Day numero 1"**, proprio per sottolineare l'intenzione di creare un appuntamento fisso che costituisca una vetrina efficace per le scienze comportamentali in Toscana. Così, a quasi due anni e mezzo di distanza, il terzo appuntamento vuole rimarcare proprio il concetto di serialità con un titolo particolare: "Nudge Day, terza stagione. Europa". Chi vi volesse ravvisare un'assonanza con lo stile dei titoli delle serie Netflix non sbaglierebbe più di tanto.







Giacomo Galletti è *behavioural scientist*, ricercatore sociosanitario e *coach* professionale presso l'Osservatorio per la qualità e l'equità dell'Agenzia Regionale di Sanità Toscana.

L'immagine di copertina "Il bosco della complessità" è tratta da un acquarello originale di Claudia Szasz.

## Bibliografia

1. [Migliorare gli esiti socio-sanitari con la nudge, il nuovo gruppo di lavoro ARS-Scuola IMT](#). Ars.toscana.it, 03.10.2019
2. [Nudge Day #2 - Scienze comportamentali, complessità e spinte gentili: esperienze e opportunità](#). Ars.toscana.it, Webinar, 21 ottobre 2020
3. [Wikipedia.org: Nudge - La spinta gentile](#)
4. [Nudge Day #1 - Scienze comportamentali, complessità e spinte gentili: gli orizzonti nudge per la sanità](#). Workshop - Firenze, 15 maggio 2019
5. [EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights](#). Report, 11.04.2014. Behavioural Insights Team (Also known as The Nudge Unit)
6. [La Nudge per un uso prudente degli antibiotici in Toscana. Un intervento sui medici di famiglia](#). Ars.toscana.it, 20.06.2019

7. [Rilevare i motivi dell'adesione vaccinale degli operatori di RSA: un'occasione molto "nudge"](#). Ars.toscana.it, 08.07.2020
8. [Diffusione di enterobatteri NDM - New Delhi in Toscana: aggiornamento 30 giugno 2021](#) Ars.toscana.it, 03.08.2021
9. [Nudge Day, Stagione 3, Europa](#). Webinar, 30 settembre 2021
10. [How sustainable is your behaviour?](#) Behavioural Insights Team (Also known as The Nudge Unit)
11. [Oecd.org: behavioural insights](#)
12. [KNOWLEDGE SERVICE Competence Centre on Behavioural Insights We support policymaking with evidence on human behaviour](#). European Union
13. Commissione Europea. Direzione Generale JRC. [Centro comune di ricerca](#) (Il Centro comune di ricerca è il servizio scientifico interno della Commissione. Fornisce un supporto al processo decisionale dell'UE mediante consulenze scientifiche indipendenti e basate su prove concrete)