

L'incursione

di GIUSEPPE REMUZZI



LEGGI EFFICACI E RISPARMIO: LE NEUROSCIENZE AL SERVIZIO DEI GOVERNI

Certe scelte politiche sono destinate a condizionare — quando non a stravolgere — i comportamenti di migliaia, a volte milioni, di persone. Chi le prende queste decisioni? Economisti e avvocati di solito. In base a quali criteri? Difficile dirlo, perché loro di solito ignorano le regole che governano i comportamenti della gente e le reazioni del pubblico di fronte ai cambiamenti imposti da leggi e decreti. Quelli che invece di queste cose si intendono — psicologi del comportamento e neuroscienziati, per esempio — non decidono quasi mai nulla. Adesso però qualcosa sta cambiando, almeno in Europa; forte di un'esperienza inglese (promossa da David Cameron che, appena eletto, ha nominato un gruppo di esperti del comportamento che consigliasse quelli che decidono) la Direzione generale della salute ha riunito a Bruxelles nientemeno che 300 persone fra politici ed esperti di comportamento. Un esempio: quello che si scrive sui pacchetti di sigarette per dissuadere la gente dal fumare può avere un impatto enorme sulla salute di una nazione intera; la scelta va fatta a ragion veduta, studiando prima i comportamenti di un gruppo di persone esposte a diverse alternative; per farlo, i neuroscienziati hanno oggi a disposizione strumenti sofisticati, dallo studio dei movimenti degli occhi alla risonanza magnetica funzionale. Scelto il messaggio più efficace, poi lo si dovrebbe testare su gruppi rappresentativi della popolazione: serve quello che in medicina è il gruppo di controllo, gente cioè che non riceve nessun messaggio positivo. È l'unico modo per sapere se il cambiamento che si introduce serve a qualcosa o è del tutto inutile, cosa di cui nessuno può essere certo prima di averlo dimostrato. In Inghilterra l'hanno fatto per le tasse e si sono affidati a uno studio del tutto simile a quello che i medici chiamano

controllato e randomizzato. Cosa vuol dire? Che hanno diviso a caso 100 mila persone in due gruppi, coloro che appartenevano al gruppo «sperimentale» insieme alla richiesta di pagamento delle tasse ricevevano una lettera in più per spiegare come la maggior parte dei cittadini inglesi paghi le tasse nei tempi stabiliti rispetto alle scadenze. L'altro gruppo — quello di «controllo» — riceveva solo la richiesta di pagamento senza la lettera. Alla fine dello studio il governo britannico ha fatto sapere che tra quelli che appartenevano al gruppo sperimentale c'era stata più attenzione a pagare le tasse in tempo, e la differenza con il gruppo di controllo era significativa anche sul piano statistico. La proiezione di questi dati a livello nazionale avrebbe portato a un introito per l'erario di 30 milioni di sterline in più all'anno. Di questioni simili ce ne sono molte. Come convincere la gente a risparmiare energia? O alla raccolta differenziata dei rifiuti? O a usare i mezzi pubblici invece della macchina? Per questi e per tanti altri temi si potrebbero applicare le regole della scienza e poi validare le scelte con *trials*, esperimenti insomma, come si fa in medicina. Per l'energia, ad esempio, chi ha studiato bene il problema ha potuto dimostrare che far sentire in colpa le persone nei confronti dell'ambiente non serve, mentre permettere alle famiglie di paragonare i propri consumi energetici con quelli dei vicini di casa è un forte stimolo a risparmiare. Quasi sempre però queste e tante altre decisioni importanti politici e avvocati le prendono a caso o sull'onda dell'emotività o di calcoli elettorali. «Ma questo comporta spese che si potrebbero evitare e che in un periodo di crisi come questo nessuno si dovrebbe permettere», scrive su «Nature» Olivier Oullier, un neuroscienziato francese che su questo tema ha pubblicato uno studio importante. «Nessuno — dice Oullier — accetterebbe che si sviluppino farmaci e si portino sul mercato senza *trials* clinici. Non possiamo tollerare che lo si faccia in politica».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

GIUSEPPE REMUZZI, collaboratore del «Corriere», è autore di tredici libri di argomento nefrologico e oltre mille pubblicazioni su riviste internazionali



**Comportamenti
Ambiente, rifiuti, tasse: far sentire le
persone in colpa non serve a niente,
meglio stimolare la competizione**

