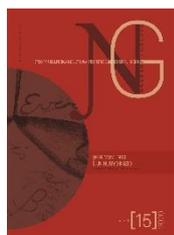


Psicologia economica e fiscale tra occultamento e 'spinte gentili'

Luigi Ferrari



Narrare i gruppi

Etnografia dell'interazione quotidiana, prospettive cliniche e sociali, design - vol. 15, n° 2, dicembre 2020

ISSN: 2281-8960

Rivista semestrale pubblicata on-line dal 2006 - website: www.narrareigruppi.it

| | |
|--|---|
| Titolo completo dell'articolo | |
| Psicologia economica e fiscale tra occultamento e 'spinte gentili' | |
| Autore | Ente di appartenenza |
| Luigi Ferrari | <i>Università degli studi di Milano Bicocca</i> |
| Pagine 151-170 | Pubblicato on-line il 20.12.2020 |
| Cita così l'articolo | |
| Ferrari L. (2020). Psicologia economica e fiscale tra occultamento e 'spinte gentili'. In <i>Narrare i Gruppi</i> , vol. 15, n° 2, dicembre 2020, pp. 151-170 - website: www.narrareigruppi.it | |

IMPORTANTE PER IL MESSAGGIO CHE CONTIENE.

Questo articolo può essere utilizzato solo per la ricerca, l'insegnamento e lo studio privato. Qualsiasi riproduzione sostanziale o sistematica, o la distribuzione a pagamento, in qualsiasi forma, è espressamente vietata. L'editore non è responsabile per qualsiasi perdita, pretese, procedure, richiesta di costi o danni derivante da qualsiasi causa, direttamente o indirettamente in relazione all'uso di questo materiale.

gruppi nel sociale

Psicologia economica e fiscale tra occultamento e 'spinte gentili'

Luigi Ferrari

Riassunto

La storia della psicologia e dell'economia è una lunga successione di 'contaminazioni' reciproche. La psicologia economica è diventata una disciplina autonoma nel secolo scorso, soprattutto al fine di superare le ingenuità legate all'ipotesi dell'*Homo-oeconomicus*. Nel frattempo, l' 'economizzazione' umana è stata rafforzata poiché l'economia, accelerando un processo iniziato nel tardo Medioevo, è diventata sempre più importante nella vita mentale quotidiana degli esseri umani. Quindi, paradossalmente, insieme all'autonomizzazione della psicologia economica, la tesi dell'*Homo-oeconomicus* è stata riscoperta ed interpretata, da alcuni eminenti economisti, come il paradigma più efficace per comprendere quasi ogni forma di comportamento umano. Nel campo fiscale, la psicologia ha mostrato tutti i limiti del contribuente razionale che agisce come un *Homo-oeconomicus*. Ma l'economia, a sua volta, ha messo in evidenza i limiti della psicologia fiscale, mostrando come la lotta contro l'evasione fiscale con i *nudge* possa degenerare in occultamento fiscale. Questo articolo vuole approfondire i limiti sia della psicologizzazione sia della visione esclusivamente economicista del tema tributario.

Parole chiave: Psicologia economica, psicologia fiscale, 'economizzazione' della vita quotidiana, *nudge*, occultamento fiscale

*Economic and fiscal psychology
between concealment and 'gentle pushes'*

Abstract

The history of both psychology and economics is a long succession of mutual 'contaminations'. Economic psychology became an autonomous discipline in the last century, especially to overcome the naïveties related to *Homo-oeconomicus* hypothesis. Meanwhile, human 'economicisation' has been strengthened, as the economy becomes increasingly important in the daily lives of human beings. So, paradoxically, together with the autonomization of economic psychology, the

Homo-oeconomicus thesis has been upgraded, by some eminent economists, to be the most effective paradigm in understanding almost any form of human behaviour. In the tax field, psychology has shown all the limits of the rational-taxpayer acting as a homo-oeconomicus. But economics, in turn, highlights the limitations of fiscal psychology by showing how the fight against tax-evasion with ‘nudges’ can degenerate in fiscal concealment.

Keywords: economic psychology, fiscal psychology, economicization of daily life, nudge, fiscal concealment

1. *Introduzione*

In questo lavoro, già dalle prime battute, il lettore potrebbe chiedersi il perché del mettere in viva luce il lato psicologico della vita economica, scegliendone, per di più, l’ambito forse più ‘arido’: il fisco e la spesa pubblica.

Le ragioni sono molteplici.

La più immediata ruota attorno all’osservazione generale che, da più di mezzo secolo (in realtà, davvero molto di più...) allo studio delle variabili psicologiche è stato chiesto di chiarire questioni di primario interesse economico. È successo che nel processo storico di costruzione autonoma delle scienze umane, cioè di svincolamento dalle forme precedenti di sapere unitario (teologia, filosofia, ...), l’economia si è subito imbattuta in questioni con rilevanti risvolti soggettivi. Dunque, accanto a forti tensioni per ‘ripulire’ la disciplina economica da contaminazioni teologiche/filosofiche si è cercato anche di depurarla da quelle sociologiche, psicologiche ecc., per arrivare finalmente a un’agognata dottrina economica **pura**, rappresentata dall’ideale del paradigma neoclassico degli anni ’30 del ’900.

Tuttavia, invariabilmente e ineluttabilmente, si è sempre ‘ricascati’ in spiegazioni psicologiche, soprattutto nelle scabrosità della pratica economica. Come forse è noto, c’è poi stata, nel tempo, una evoluzione da teorizzazioni parziali, se non incidentali, alla fondazione vera e propria di una nuova disciplina: la psicologia economica, appunto. La psicologia economica e la sua diramazione: la psicologia fiscale occupano, ormai da qualche decennio, un ruolo scientifico centrale, non solo nella ricerca sulle dinamiche dei principali eventi economico-sociali, ma anche nella risoluzione di svariate e spinose difficoltà/complicazioni pratiche, ad essi collegate.

Come anticipavo, questa è la giustificazione più evidente e, per così dire, più accademico-‘istituzionale’. Ma volendo spingersi oltre, volgiamoci anche ad altri versanti della questione.

Nei termini più generali e ben oltre l’ambito fiscale, osserviamo che da tempo, silenziosamente, l’economico, inteso in senso allargato, ha sempre più acquisito peso nella vita mentale quotidiana di ognuno di noi e, si badi, non come pungolo e assillo dei bisogni materiali. Questa dimensione, com’è ben noto, è sempre

stata al centro della vita umana. Proprio nulla di nuovo. Il fatto è, piuttosto, che si sta dispiegando pienamente un processo sotterraneo di lungo periodo, ma da poco divenuto impetuoso, di 'economizzazione' della vita quotidiana e delle relazioni interpersonali, che vede la trasfigurazione, in realtà concreta, della vita mentale individuale, dei gruppi e, più in generale, della società di quella che, nel passato, era ritenuta semplicemente un'astrazione: l'*Homo oeconomicus*. Molto semplicemente: assistiamo a una *modificazione antropologica* per cui l'essere umano è oggi davvero, sempre più nei fatti, un *homo oeconomicus*.

Nel passato, invece, per circa tre secoli, da quando fu inventata nel '700 inglese, la costruzione teorica dell'*Homo oeconomicus* ha indicato solamente le qualità dell'essere umano tipiche e consigliabili a chi debba muoversi con successo in un'economia di mercato: l'essere cioè al fondo edonista, individualista, egoista e utilitarista¹. Questa figura schematica non era altro che il ritratto mentale idealizzato dell'efficiente uomo d'affari, ma visto, per lo più, solo nello svolgimento delle sue attività economiche.

Un'immagine sorprendentemente chiara di questi tratti caratteriali, o meglio attitudinali 'contro tendenza' e, per questo, oggi del tutto attuale ci viene offerta dall'opera letteraria del 1722: *Journal of the Plague Year* (*Diario dell'anno della peste*) di Daniel Defoe, l'autore del *Robinson Crusoe* (1719) che tutti conoscono. *Robinson* viene correttamente indicato come il romanzo centrale per la comprensione dell'*Homo oeconomicus*, soprattutto dal lato psicologico/comportamentale, anche se, in realtà, tutte le opere dello scrittore sono un unico *corpus* di analisi di questo concetto, visto da diverse angolazioni. In questo senso, il *Journal of the Plague Year* tratteggia un lato particolare e attuale dell'"economizzazione" del comportamento umano. Il protagonista, l'imprenditore artigiano H.F., sceglie di rischiare di ammalarsi di peste per difendere, con la sua impresa, il vero e primario valore della sua vita: la proprietà e la crescita economica², offrendo una 'profezia' molto

¹ Il lettore deve essere avvertito che, **qui**, il significato di: *edonista, individualista, egoista e utilitarista* non coincide piattamente con quello loro attribuito dal linguaggio comune corrente. Il lettore deve prestare ancor maggiore attenzione a prendere le distanze dalla prerogativa, 'assorbita' e accumulata nella storia da questi termini, di suscitargli moti affettivi/emotivi (per lo più negativi). Nel caso dell'*Homo oeconomicus* si tratta, infatti, di termini, se così si può dire, 'tecnici', affettivamente neutrali, presi a prestito sì dal linguaggio comune, ma con un'altra definizione, più netta e, al contempo, più circoscritta. Per una disamina sul problema, si veda Ferrari (2016).

² H. F. è un imprenditore sellaio che, durante la peste del 1665 in Inghilterra, deve scegliere se mettersi in salvo e rischiare di perdere la sua attività economica o rimanere a Londra per sorvegliare la sua azienda, ma all'esorbitante rischio della sua stessa vita. H. F. accetta il rischio, che cerca di gestire con razionalità strumentale (isolandosi, scansando gli obblighi civici contro la peste, evitando una pericolosa difesa dal saccheggio delle proprietà dell'amato fratello, da tempo fuggito, ecc.). Defoe è un uomo del primo '700, è affascinato dall'*Homo oeconomicus* (egli stesso, in parte, è stato un vero e proprio *homo oeconomicus* durante la sua esistenza), ma fatica, con la mentalità del tempo, ad accettare la centralità dell'economico nella vita umana. Sicché il *Journal* è anche uno splendido 'studio' della psicodinamica delle razionalizzazioni (nel caso di H. F. con la religione) delle pulsioni all'arricchimento.

H. F. (come anche Robinson Crusoe, nonché tutti gli altri personaggi di Defoe e dunque Defoe stesso) è affascinato dalla contraddizione tra la "grande" irrazionalità della centralità assoluta,

nitida dell'egemonia progressiva dell'*homo oeconomicus* nell'assetto complessivo della personalità e delle relazioni interpersonali. Un preannuncio, in qualche modo, anche di quei paradossali ribaltamenti nella spiegazione del soggettivo, ascrivibili, ad esempio, all'economista Gary Becker (premio Nobel nel 1992), che usa l'economia per spiegare, con il calcolo delle convenienze utilitaristiche, le scelte fondamentali della vita: sposarsi, avere figli, fare alcune scelte religiose eccetera, eccetera. Detto altrimenti: l'economico che spiega lo psicologico (si veda, ad esempio, Becker 1972). Un ribaltamento dei paradigmi psicologici e, perfino, della stessa psicologia economica che, invece, nasce (nella forma contemporanea) per spiegare psicologicamente le 'irrazionalità' economiche. Un rovesciamento che pone in primo piano, con l' 'economizzazione' della vita quotidiana, i rapporti ormai molto più stretti e intricati di prima tra psicologia ed economia. Rapporti che nella cultura psicologica non possono più essere ignorati.

Per ragioni di spazio e di cornice argomentativa non mi è possibile spingermi oltre su questi snodi di base, se non per aggiungere che, di nuovo, nel pensiero economico, soprattutto ad opera di un altro premio Nobel (2017): Richard Thaler (2008, con C. R. Sunstein) è stato ideato un paradigma psicologico-comportamentale per migliorare le scelte di benessere individuali, di gruppo e sociali in svariati ambiti. Mi riferisco alla teoria del *nudge* – spinta gentile; un articolato paradigma teorico e un insieme di norme tecnico-pratiche, prevalentemente pensati per il cosiddetto *architetto delle scelte*. Pensati, cioè per un decisore soprattutto pubblico, ma non solo, che tenta di sostituire la coercizione, l'incentivo materiale e l'ammaestramento etico tradizionale con spinte psicologiche alternative, ispirate da un paternalismo, cosiddetto 'benevolo', per indirizzare il cittadino verso comportamenti salutari o salvifici, e/o per distoglierlo da condotte dannose o autodistruttive. Ebbene negli ambiti applicativi, studiati da Thaler, svetta la fiscalità, che, negli ultimi dieci anni, ha visto crescere e svilupparsi nuove tecniche di gestione della *compliance* - fedeltà/correttezza fiscale.

Senza mai perdere di vista i temi dell' 'economizzazione', passiamo dunque a tratteggiare l'interesse specifico per i temi del fisco e della spesa pubblica.

schiacciante e tirannica dell'economico, per il quale si può rischiare la vita, e le 'piccole' razionalità strumentali per tentare di pararne i pericoli e i danni maggiori (Ferrari, 2016). La centralità "tirannica" dell'economico – a voler ben vedere – è una deformazione, contraddittoria e quasi caricaturale, dell'*Homo oeconomicus* razionale. Altri letterati e lo stesso Keynes non hanno mancato di sottolinearlo, ma, di fatto, l' 'economizzazione' della vita quotidiana è anche uno sbocco conseguente e connaturato (qui è il punto) al primato dell'*Homo oeconomicus*. Più dunque è egemone la ricerca "razionale" dell'utile economico, più alto è il pericolo di perdere l'utile personale (è Robinson che, parlando della sua copiosa accumulazione di ricchezze, dice: «*Ma io ero nato per essere il distruttore di me stesso*»), o, addirittura, di perdere tutto – compresa la vita stessa, come nel caso di H.F., nelle passate pandemie (ma, con tutta evidenza, lo stesso vale anche nelle recenti) - più sono necessari espedienti razionali (o, se è il caso, autoinganni) per contrastare la "razionalità" del proprio essere un *homo oeconomicus* fino in fondo. Su tutta la questione, si veda il decimo capitolo: *La pulsione alla crescita economica* di Ferrari 2016.

La fiscalità, nel corso dell'ultimo secolo, è diventata sempre più centrale; si pensi solo alla crescente importanza del *welfare*, nato per scongiurare capovolgimenti dell'ordine sociale e per soccorrere la povertà estrema, che lo sviluppo dell'economia di mercato produceva in misura crescente e alla quale non sapeva porre un rimedio con i dispositivi di mercato. Ma, per rimanere nell'attualità, si pensi anche a quante persone, dopo la crisi finanziaria/economica del 2007/8 e dopo quest'ultima crisi economica, connessa alla pandemia, sono e, quel che più conta, saranno legate a filo doppio alle vicende del fisco e della spesa pubblica³. Fisco e spesa pubblica, come vedremo tra breve, sono sempre stati argomenti di approfondimento psicologico, ma questi studi sono stati sempre confinati in un'enclave di tecnici molto circoscritta e separata. Oggi gli effetti combinati della crescente e oggettiva centralità di fisco e spesa pubblica, nonché del loro essere calati in un panorama umano 'distorto' e dominato dall' 'economizzazione' della vita quotidiana, impongono di rompere i confini teorici del primo '900 e di 'avventurarsi' dentro i saperi specialistici e daccapo fuori da essi, cercando, con inedite convergenze, un più elevato livello di fertilità esplicativa.

In questa direzione, il lavoro che propongo vuole lanciare alcuni stimoli traendo spunto da quel vasto e inusitato rimescolamento di carte che è l'odierna compenetrazione tra oggettivo e soggettivo, tra economico e psicologico. L'intento è che esso, quantomeno, contribuisca a vedere la fiscalità e la miriade di temi collegati e insospettabilmente ramificati con occhi molto più critici, attenti e liberi da chiusure e compartimentazioni.

Entriamo, dunque, senza altri indugi, in argomento.

2. *L'occultamento fiscale*

Il lettore sarà avvantaggiato nell'affrontare questo articolo se terrà ben presenti le seguenti proposizioni riferibili a uno studioso per noi centrale: Amilcare Puviani.

A. *'Tutte le specie di entrate (fiscali, ndr) possono più o meno venire nascoste al contribuente'* (Puviani, 1903: 22) ne consegue che i contribuenti, in

³ In un'economia, come quella italiana, in cui dominano le piccole e le medie aziende esiste una fascia di piccoli imprenditori (artigiani, commercianti, piccoli industriali, imprenditori agricoli, del turismo, dello spettacolo, eccetera), la cui esistenza, come agenti economici dotati di autonomia decisionale, è costantemente messa in discussione dalle crisi economiche ricorrenti. Il rallentamento economico e/o la sparizione degli ordini generano fallimenti e chiusure che spingono periodicamente questo vasto gruppo sociale, con magre disponibilità di capitali, fuori dallo status di 'benestante'. Spesso, il declassamento può essere contrastato solo con l'alleggerimento fiscale (anche sotto forma di tolleranza dell'evasione/elusione) e con i finanziamenti pubblici, diretti o indiretti (per esempio, attraverso la facilitazione al credito). Nella realtà, dunque, questo gruppo sociale, a dispetto delle rappresentazioni di sé, è legato a filo doppio alle finanze pubbliche e, anzi, ne dipende, anche per la stabilità a lungo termine della sua stessa autoimmagine sociale.

- maggioranza, ignorano la quantità, durata e qualità delle entrate pubbliche.
- B. I contribuenti, in maggioranza, ignorano su chi ricada effettivamente il peso di numerose imposte.
- C. I contribuenti, in maggioranza, ignorano l'esistenza, l'entità della spesa pubblica, il suo reale impiego, la durata, lo scopo vero, il momento in cui ha effettivamente luogo, gli effetti immediati e mediati.

Almeno dal '700, l'economia politica e il suo ramo specializzato nella fiscalità: la scienza delle finanze, hanno largamente fatto proprio il principio della proposizione A.

Verri (1781) pone tra i tributi occulti le privative, cioè i monopoli legali di quei beni che si possono acquistare solo dallo Stato, al prezzo base di mercato, maggiorato da un tributo non 'visibile' all'acquirente perché indistinto nel prezzo finale. L'illuminista Verri stima occulta tutta l'imposizione indiretta e concorda con molti studiosi suoi contemporanei nel definirla: *'viziosa'*. Egli, soprattutto, condanna quelle lotterie, gestite dallo Stato, che nascondono una tale sproporzione - sfavorevole al giocatore - tra l'esborso certo e il guadagno atteso da essere una patente ingiustizia, basata sulla *'seduzione'* e la ripulsa della ragione.

'Il più minuto popolo che non è e non può essere generalmente profondo conoscitore viene deluso con gigantesche e chimeriche speranze d'una difficilissima fortuna, alla quale le più povere famiglie dello Stato sacrificano il letto, il vestito della moglie e de' figli, riducendoli all'ultima miseria e disperazione' (Verri, 1781: 352).

Verri contrappone, alle trappole psicologiche e all'ignoranza, un'azione politica tesa a *'Promuovere (...) i lumi e le curiosità nelle materie di Finanza e di Commercio'* (Verri, 1781: 377)⁴.

Anni prima, Hume, nei *Saggi Morali* (1758, saggio VIII), aveva apprezzato, invece, l'imposizione indiretta, soprattutto sui beni di lusso, poiché il contribuente, modulando i suoi acquisti, decide autonomamente l'entità del tributo, che versa gradualmente e *senza accorgersene*.

L'illusorietà fiscale, introdotta dalla proposizione A, è, in realtà, ancora più quintessenziale se si considera la proposizione B, cioè il vero e proprio quesito principe della teoria dell'imposta e di tutta la scienza delle finanze: *su chi grava effettivamente l'imposta?*

⁴ Dopo più di due secoli le indicazioni del Verri sono rimaste inascoltate nella sua patria: il fatturato italiano dei giochi d'azzardo (legali) è stato nel 2017 di 96 miliardi di euro; l'80% è stato redistribuito in premi ai giocatori, mentre l'introito fiscale è stato di circa 10 miliardi. Sono assai meno precisi i dati sulla ludopatia, sovente definita *'piaga sociale'*, ma pare che essa affligga centinaia di migliaia di persone, con un'alta percentuale di disoccupati.

Sullo sfruttamento fiscale della ludopatia discute pure Simonde de Sismondi ([1819], *Nouveaux principes d'économie politique*, trad. it., *Nuovi principi di economia politica*, ISEDI, Milano, 1976: 389). L'economista parla anche di utilizzo delle debolezze umane nella secolare compravendita di titoli nobiliari, che ha sostenuto le casse degli stati stuzzicando "ferite" narcisistiche profonde dei compratori/contribuenti.

Si tratta del tema della traslazione, il cui classico esempio introduttivo è l'imposta sulla produzione dei beni. Questa sembra gravare sui produttori, ma, in determinate condizioni, invece, viene scaricata/traslata sul prezzo dei beni e dunque viene pagata dall'ignaro consumatore. Adam Smith (1776) discute un'altra forma di traslazione: l'imposta sui salari (oppure, è quasi lo stesso, sui beni di prima necessità) che *prima facie* sembra impoverire i lavoratori, ma finisce, invece, per gravare sui profitti degli imprenditori e sulle rendite dei proprietari terrieri, costretti a 'risarcire' l'immiserimento fiscale dei salari per riportarli al livello di sopravvivenza.

Sull'intricato e vastissimo tema della traslazione ci fermiamo. Ma prima ricordiamo come molti altri eminenti economisti (Say, Keynes e altri) si siano variamente cimentati su temi collegati e come un altro gigante dell'economia: Ricardo riferisca (1817: 156) sull'opposizione di altri studiosi alle tesi di Smith appena viste. Se dunque anche tra gli esperti la destinazione finale del carico fiscale è sempre stata materia controversa, essa non può che risultare ai comuni contribuenti ancora più oscura, illusoria e dunque anche occultabile. Certo non sempre allo stesso modo. È ancora Smith a ricordare come alcune tasse fossero fin 'troppo' trasparenti, come l'odiatissimo tributo sui focolari delle case (Smith, 1776: 836) o l'imposta sulle finestre.

In ogni caso, già nel '700, il pensiero economico era arrivato alla consolidata conclusione che sistematicamente e in interi strati sociali dominassero gravi deformazioni nei processi cognitivi di percezione, attribuzione e interpretazione dei tributi, che inducevano condotte sbagliate e contrarie ai propri stessi interessi economici:

"I ceti medi e superiori della popolazione se comprendessero il loro interesse (mia sottolineatura) dovrebbero sempre opporsi a tutte le imposte sulle cose necessarie alla vita, come pure a tutte le imposte dirette sui salari del lavoro" (Smith, 1776: 865).

A questo proposito, è assolutamente centrale il caso di Karl Marx, che fu scosso nel profondo dalle speranze tradite nei moti francesi del 1848. Sintetizziamo.

Marx dovette razionalizzare l'enigma della mancata rivoluzione del '48, spiegando, anzi tutto a se stesso, perché i piccoli borghesi e i contadini francesi, entrambi sfruttati e vessati dall'alta borghesia e dalla rendita, non si fossero alleati agli operai rivoluzionari. Ciò non accadde perfino quando, dopo la fase calda del '48, l'alta borghesia e i redditieri, con leggi sui debiti e nuove imposte, torchiarono proprio quei piccoli borghesi e quei contadini che li avevano appena salvati dai rivoltosi. Il mondo rurale fu prostrato, oltre che dalla rinnovata inflessibilità giudiziaria sui debiti, anche da una rovinosa *addizionale sulle imposte dirette*, da esso interpretata, con un convincimento, tanto incrollabile quanto falso e mistificato, come un ingiusto trasferimento/'dono' fiscale al proletariato operaio, prepotente, minaccioso e parassita, estorto all'alta borghesia governativa, ma pagato dai contadini.

Il '48, anche per la sconvolgente constatazione dell'inossidabile persistenza di credenze di massa distorte e contrarie all'evidenza stessa, trasformò radicalmente

Marx sul piano politico-sociale, epistemologico e della sua teoria sociale della conoscenza⁵.

Nel marxismo successivo è stata così ripresa/sviluppata la tesi di un dominio su fisco e spesa pubblica dell'interesse di classe dei capitalisti, 'mascherato' con pratiche e tecniche psicologiche (O'Connor 1973: 236 e s.) rese possibili da regolarità inerziali mentali/comportamentali dei cittadini. O'Connor, in particolare, ritiene il capitalismo odierno sempre più dipendente dallo Stato per garantirsi sufficienti margini di profitto. D'onde, un sistema *welfare/warfare* sempre più conflittuale e contraddittorio, nonché così ingiusto e costoso da imporre un crescente occultamento fiscale dell'iniquità classista del prelievo/spesa. Ne è un esempio la tassazione del salario con ritenuta fiscale alla fonte: il datore di lavoro gira al fisco l'imposta dei lavoratori, che incassano sempre una cifra netta. La libertà di verificare l'esborso fiscale è sempre garantita, ma il lavoratore se ne avvale poco o nulla, perché il versamento dell'imposta sul reddito non gli richiede nessuna attenzione e, soprattutto, nessuna parte attiva. Proprio i regolamenti che riducono l'impegno attivo sono uno dei 'grimaldelli', suggeriti da Thaler e Sunstein, per sospingere/instradare (*to nudge*) e ottenere dai cittadini i corsi di azione collettivi desiderati. Torneremo sul tema. Ora, osserviamo come i *frame* percettivo-cognitivi della busta paga e del versamento del salario con ritenuta alla fonte siano congegnati cosicché il dipendente non riconosca mai nel compenso lordo il suo vero salario. Il che, tornando a O'Connor, favorisce la sopportabilità fiscale (un concetto basilare che riprenderemo) e una tacita, ma sostanziale, sottomissione alle disuguaglianze e alle iniquità fiscali.

Il lettore potrebbe essere tentato di attribuire le tesi di Marx e di O'Connor al loro comune orientamento ideologico-valoriale e dunque a un loro pregiudizio sul capitalismo, privo di valore scientifico. Così non è. Il già citato Ricardo tratta del debito pubblico e di come l'emissione di titoli di stato lasci il cittadino nell'illusoria "...*convinzione di essere ricco come prima*" (Ricardo, 1817: 181). In questo caso, per l'economista, la pratica dei governi dell'occultamento del debito fiscale collude con la scarsità di 'saggezza' e di 'coraggio' dei cittadini.

Anche A.-A. Cournot, uno dei padri dell'economia matematica, certamente non un propagandista socialista e più conosciuto per i suoi studi sul monopolio/oligopolio, approfondì le tecniche di gestione degli introiti fiscali. "*Bisogna soltanto dare alle imposte fissate il tempo necessario per adattarsi in modo che nessuno si renda esattamente conto, con la sensazione del proprio disagio, della quota di peso che sopporta, non più di quanto percepiamo con le nostre sensazioni, il volume della pressione atmosferica alla quale i*

⁵ Sono centrali due scritti: *Die Klassenkämpfe in Frankreich*, [1850] (trad. it. *Le lotte di classe in Francia*, in Marx K. *Opere*, Newton Compton, Roma, 1975, pp. 427-505) e *Der 18. Brumaire des Louis-Napoleon* [1852] (trad. it. *Il 18 Brumaio di Luigi Bonaparte*, Editori Riuniti, Roma, 2001). Queste opere trattano approfonditamente anche l'uso della spesa pubblica in *deficit* e del debito pubblico per l'arricchimento occulto del capitalismo finanziario, a spese della piccola/media borghesia. Scrive Marx: "*Tutti gli affari finanziari moderni, tutta l'economia bancaria è connessa nel modo più intimo col credito pubblico*" (1852: 170). Ma il *deficit* cronico, per Marx, 'giustifica' anche l'elevata tassazione dei salari, che 'educa' l'operaio ad un tenore di vita "... *sottomesso, frugale, laborioso*". Si veda anche: *Il capitale* - primo e terzo libro.

nostri organi si sono abituati e assuefatti” (Cournot, 1877: 829; si veda anche: 1863: 549).

Cournot teorizza qui meccanismi psicologici di oblio e di assuefazione al peso psicologico del tributo, cosicché un nuovo tributo possa essere imposto col minimo del rigetto. L'economista detta, in altri termini, procedure di razionale gestione del cronoprogramma dell'inasprimento fiscale con dispositivi psicologici che massimizzino il gettito e la *compliance* e minimizzino il rischio della rivolta fiscale. Allo stesso modo, Cournot illustra, con quelle che noi oggi, con Thaler e Sustein, definiremmo: 'spinte gentili' (*nudge*) come il congegno del rimpianto possa indirizzare cittadini/istituzioni ad assumere comportamenti economici che, altrimenti, non avrebbero assunto. È il caso dell'incentivo fiscale a tempo (definito: 'sovvenzione come un'esca') che può spingere il privato cittadino ad acquisti 'virtuosi' non previsti (come oggi l'acquisto di un'auto ecologica o di biciclette...); o, addirittura, può 'piegare' un ente subordinato a fare investimenti onerosi, graditi al decisore fiscale sovraordinato, per non sprecare l'occasione vantaggiosa di un cofinanziamento (ed evitarne il rimpianto successivo).

Dunque, non solo i critici del capitalismo, ma anche i suoi paladini, in tutto l'800, danno per scontato che la fiscalità sia anche una tecnica psicologico-comportamentale: un sapere tecnico-pratico secolare, sviluppato dai decisori fiscali, quasi sempre tacitamente, che attende solo di essere posto giustamente al centro dell'attenzione scientifica. Ciò che differenzia gli studiosi è solo l'orientamento politico e la retrostante teoria dello Stato tra i due estremi: fisco come strumento di sfruttamento o come presidio del bene pubblico. Nessuna corrente/paradigma dell'economia fa eccezione; compreso il rampante pensiero marginalista/neoclassico, che, solo molto dopo, regredirà pesantemente e, con l'ipotesi del *contribuente razionale*⁶, si chiuderà alla soggettività. Così è capitato che lo stesso paradigma neoclassico, dopo aver dato, nella seconda metà dell'Ottocento, una grande importanza al lato psicologico, percepirà, nella seconda metà del '900, l'incipiente 'economizzazione' della vita quotidiana, ma in modo così 'estremistico' da cancellare letteralmente la dimensione soggettiva. È questo, appunto, il caso di Gary Becker. Un completo cambio di prospettiva, come si capisce. A questo proposito, di assoluto rilievo sono alcune figure di economisti marginalisti, a cavallo delle due fasi, come Wilfredo Pareto, il quale sarà talmente sconcertato dalla compresenza contraddittoria e 'inspiegabile' nell'uomo dello psicologico-sociologico e dell'incipiente 'economizzazione' da non poter far altro che separare i due domini inconciliabili: da una parte, la scienza economica pura e dall'altra la sociologia-psicologia. Pareto, studioso profondamente scisso e tormentato, di orientamento conservatore (con tratti reazionari) ricalcando (consapevolmente) la visione di Marx, vede il governo fiscale come la pratica di una raffinata manipolazione degli interessi collettivi da parte di un'élite, che, in realtà, opera a suo esclusivo profitto. Il marginalista Pareto trova così del tutto ovvio che, accanto alla teorizzazione pura

⁶ Secondo la teoria, nota come: *ipotesi del contribuente razionale*, il contribuente evade **sempre** - attenzione a questo punto - se l'imposta evasa supera la sanzione attesa.

dell'*homo oeconomicus* razionale, si studi il grado di consapevolezza e di resistenza fiscale del contribuente, a seconda che uno stesso consistente prelievo sia frazionato nel tempo, oppure sia *una tantum* (Pareto, 1896:1069-1070). Anche il neoclassico - prima maniera - Marshall (1890: 773 e s.) tratta della cascata di false percezioni e interpretazioni prodotta da un improvviso e oneroso aggravio fiscale, per esempio, sui commercianti. Tanto Marshall quanto Pareto collegano le distorsioni cognitive del contribuente all'ingiustizia fiscale percepita e indicano le tecniche tributarie per limitarne gli effetti indesiderati.

Il complesso di tutte queste osservazioni (e teorizzazioni) converge e si condensa nella *Teoria della Illusione Finanziaria* di Amilcare Puviani (1903): un trattato sistematico (questa è la novità) di fiscalità comportamentale e di psicologia del contribuente, che rappresenta uno straordinario salto di qualità.

3. La Teoria della Illusione Finanziaria

Il neoclassico Puviani, proprio come Pareto, sviluppò un'articolata riflessione politica e psico-sociologica *a latere* di quella economica⁷. Come Pareto e come Gaetano Mosca e Robert Michels, aderì a quella corrente elitista del pensiero politico-sociale italiano che, tra '800 e '900, interpretava la società e la politica anzitutto come un'arena di aspro conflitto di interessi tra centri di potere e tra classi sociali, *in primis* per la spartizione del prelievo fiscale e della crescente spesa pubblica. Sebbene antagonista di Marx, Puviani, come Marx (e non solo), decodificava lo stato e la fiscalità come il dominio, dissimulato da interesse nazionale, del tornaconto personale e degli interessi privati di gruppo/classe. Tassativamente al centro di questi interessi, la perpetuazione elettorale del potere e del privilegio delle *élite* sociali e politiche al governo⁸. Lo studioso interpretò dunque il problema fiscale in modo unitario, cioè come tema economico, legale, amministrativo, ma anche come pratica tecnico-politica del consenso, la cui architrate era la gestione manipolatoria della soggettività dei cittadini. Proprio questa unitarietà fu molto valorizzata dal Nobel 1986 per l'economia James M. Buchanan:

“La «percezione fiscale» diventa un'area importante ai fini dell'analisi positiva. Per necessità, la «psicologia fiscale» viene a fondersi con l'economia fiscale” (Buchanan, 1975: 62).

Per Buchanan e Puviani, esiste un solo sapere unificato, poiché una tecnica fiscale che prescindere da soggettività e comportamenti è inutilizzabile, e, inversamente, una scienza della soggettività fiscale che non 'prenda contenuto' dal contesto politico, sociale e tecnico è fuorviante. Possiamo capire e fare ancor più nostro

⁷ Puviani (originario della provincia di Modena) insegnò economia nell'Università di Perugia, ma ebbe un'ampia formazione nelle scienze umane. Ho potuto verificare nell'archivio privato, custodito dagli eredi, i vasti contatti con la cultura europea contemporanea. Secondo Einaudi, però, già nel 1912, la fama dell'autore sopravviveva solo nella scienza delle finanze italiana. Egli fu talvolta associato alla così detta *Scuola* o *Teoria Sociologica*, citata nei maggiori trattati italiani di scienze delle finanze fino agli anni '50 [Fanno (1933), Einaudi (1945), Fasiani (1951), Cosciani (1953)]. Puviani fu riscoperto, a livello internazionale, dal premio Nobel per l'economia James Buchanan.

⁸ Questa tesi verrà poi parzialmente ripresa, in seguito, nel concetto di *political-business cycle*.

questo punto di vista degli studiosi, ritornando a quanto si diceva sull' 'economizzazione' della vita quotidiana. In questo, c'è in Puviani un salto di qualità che si concreta in una visione sulla soggettività e sull'agire fiscale più organica e raffinata di tutte quelle successive.

Non sorprende allora come l'opera del 1903 inizi dalle *'illusioni politiche'* delle masse sulle finalità dello Stato. Così, per esempio, Puviani nota (proposizione D) come la massa dei contribuenti spesso attribuisca erroneamente a scopi di carattere generale molti ingenti stanziamenti pubblici, che, in realtà, sono solo ricchi sbocchi ai capitali privati di centri di interesse, collaterali e collegati al decisore fiscale; oppure siano ostentazioni auto-celebrative dei gruppi dirigenti, anch'esse senza effettiva utilità pubblica (Puviani, 1903: 21, 22).

Ovviamente, si può dissentire da questa visione dello Stato, non la si può, però, ignorare. Limitatamente ai temi fiscali, dal '700, ha avuto, infatti, larga diffusione. Tuttavia, ciò che conta molto di più per noi è che alla base della trattazione sistematica della fiscalità comportamentale sia stata collocata una teoria dello Stato. In seguito, questa preoccupazione, anzitutto di metodo, svanì. Di conseguenza, nella visione ultra-semplificata della successiva psicologia fiscale di fine '900, si è smarrita tutta la dimensione del *conflitto*, onnipresente in materia fiscale da almeno cinque secoli. Si deve considerare che tutte le grandi rivoluzioni dell'età moderna, dalla Guerra dei contadini (1524-1526) in poi, hanno praticamente sempre avuto una rivolta fiscale tra le loro motivazioni primarie. Il precipitato storico odierno di queste ininterrotte e secolari detonazioni di collera sociale è un consistente atteggiamento antifiscale, di cangiante colore politico, ignorato dalla psicologia fiscale contemporanea, senza motivazioni esplicitate⁹.

Un esempio di questa involuzione lo ritroviamo nel fortunato volume del 2008: *'La spinta gentile'* di Thaler e Sunstein. Leggiamo:

"... nessun architetto delle scelte con un minimo di sale in zucca progetterebbe un sistema fiscale come quello attualmente esistente, che è famoso per la sua complessità. La ritenuta alla fonte è stato un notevole passo avanti che ha semplificato la vita di tutti. Per molti contribuenti e per l'Agenzia delle Entrate sarebbe ancora più vantaggioso se il processo venisse reso ancora più automatico" (Thaler e Sunstein, 2008: 222).

⁹ Ovviamente, c'è qualche lodevole eccezione, come il notissimo modello di Kirchler, E., Hoelzl E. e Wahl I. sulla correttezza fiscale, ricondotta, dagli studiosi, alla fiducia nelle autorità e al loro potere ([2008] *Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework*, in *Journal of Economic Psychology*, 29(2): 210-225). Nel modello, il sentimento anti-fiscale ha un certo rilievo e, in generale, la correttezza appare un agire complesso, risultato di un'interazione conflittuale o, almeno, potenzialmente tale. Si tratta, però, di timidi accenni, soprattutto se, ad esempio, si tiene conto dell'asprezza del dibattito tra noti studiosi/opinionisti, che tuttora si concreta in affermazioni di questo tenore: *"La spoliazione è il fondamento dell'azione statale, e la fiscalità è l'arma essenziale di questa spoliazione"* (Salin P., [1985] *L'arbitraire fiscal*, trad. it. *La tirannia fiscale*, Liberilibri, Macerata, 1996: 13); *"La tassazione dei guadagni da lavoro sta sullo stesso piano del lavoro forzato"* (Nozick R., [1975] *Anarchy, State and Utopia*, trad. it. *Anarchia, Stato e utopia*, Net (Saggiatore), Milano, 2005: 181). Da segnalare anche James [2017] che, caso pressoché unico, parla di *nudge* e fisco accennando alla dialettica conflitto-manipolazione e con cenni storici. Questi, però, appaiono più fuggevoli e colti aneddoti che spiegazioni.

Thaler e Sunstein, pur molto lodevoli per la scoperta di interessanti regolarità psicologiche e comportamentali, qui travisano completamente il problema. Gli studiosi, per l'assenza nella loro analisi di un vero impianto unitario, integrato e storico, oltre che di una visione della dimensione conflittuale, non vedono l'intricata complessità della ritenuta alla fonte, cogliendone solo un risvolto secondario: la comodità di riscossione. Così finiscono anche per ignorare del tutto la dimensione psicologica dell'occultamento fiscale e, ovviamente, dei riflessi sul consenso della ritenuta. Naturalmente si può istintivamente approvare la 'semplificazione' (le virgolette, il lettore capirà, sono d'obbligo), ma è inaccettabile, per degli studiosi, proporre a senso unico l'*automazione fiscale*, senza menzionare la pluralità e la profondità storica dei punti di vista, nonché la latitudine delle molteplici implicazioni che questi espedienti comportamentali racchiudono in sé. Questo, soprattutto, se si parte dal principio del paternalismo libertario degli studiosi. In estrema sintesi, il *nudge* presuppone, nella sua costituzione, un fondamento etico molto saldo che bilanci il 'raggiero' del cittadino con automatismi inconsapevoli, sia pure per contrastarne le deviazioni irrazionali distruttive/autolesionistiche. Purtroppo, nel contesto tributario, il confine tra paternalismo benevolo e sfruttatorio è molto controverso e certamente più sfumato che in altri ambiti, come quello sanitario/salutistico (per un'approfondita discussione: Viale, 2018).

Thaler e Sunstein attribuiscono la complessità dei sistemi fiscali all' 'irrazionalità' del decisore. Puviani, *in primis*, ma poi tutta la gloriosa tradizione della scuola italiana della scienza delle finanze (da Einaudi, a Fasiani, a Scotto, ecc.) dimostrano come complessità non significhi *tout court* irrazionalità e, come, invece, una più sottile razionalità psicologico-comportamentale possa celarsi dietro quest'apparente absurdità tecnica. Puviani dedica un'acuta trattazione a un lato di questa complessità irrazionale: la frammentazione del tributo, solo superficialmente ascrivibile al *minimo di sale in zucca*. Vediamo, partendo da qualche esempio.

Il contribuente è indifferente al carico fiscale, talvolta non irrisorio, applicato in occasione di acquisti a lungo agognati (auto, immobili, ecc.). Queste specifiche imposte sono frequentemente palesi, ma la soddisfazione/euforia per l'acquisto tassato di un bene così a lungo agognato saturano ogni spazio mentale e, neutralizzando molta della pena del tributo, o tutta intera, ne fanno lievitare la sopportabilità. Puviani parla di *occultamento secondario* indotto dalle circostanze affettivo/emotive del pagamento, più che dalla natura del tributo in sé.

Allo stesso modo, ma con segno opposto, la gravosità soggettiva di un'imposta può essere ridotta da gravi eventi dolorosi (un lutto, bancarotte e fallimenti commerciali, condanne penali, ecc.).

La '*saturazione dolorosa*' (Puviani, 1903: 156) conseguente aumenta la sopportabilità e predispose a una certa docilità e disponibilità a pagare imposizioni altrimenti gravose.

Tanto l'occultamento secondario da saturazione dolorosa, quanto quello uguale/contrario da eventi piacevoli, da sempre, sono stati sfruttati con tributi

specifici (imposte locali di immatricolazione, di successione¹⁰, di registrazione, bolli, diritti vari...). Ma la saturazione dolorosa ha suggerito alla sapienza antica dei sistemi tributari un'ulteriore singolare sottigliezza impositiva.

‘Noi dobbiamo (...) esaminare un altro caso particolare della grande legge psichica, per la quale certe pene minori si attenuano quando sono avvicinate ad altre pene maggiori. Le pene maggiori, delle quali qui si tratta (...) anziché essere provocate dalla morte di un parente, o dalla vendita forzata di un bene (...) sono provocate anch'esse dall'imposta’ (Puviani, 1903: 167).

È dunque la stessa imposta principale (sul reddito) a generare una saturazione dolorosa tale da rendere insensibili all'aggravio contributivo minore delle addizionali, sovrattasse, maggiorazioni straordinarie e/o di scopo, contributi..., nel tempo progressivamente ‘attaccati’ al corpo centrale dell'imposta più gravosa.

La complicata *polverizzazione-aggregazione dei tributi*, che viene definita, certo non solo da Thaler e Sunstein, un'autentica assurdità vessatoria, in realtà, è una ‘qualità’ tecnica dei sistemi impositivi: una ‘spinta gentile’ – diremmo proprio con Thaler e Sunstein –, tutt'altro che insensata verso una maggiore sopportabilità/*compliance* fiscale e un maggior consenso al decisore fiscale. Il che – sia ben chiaro - non significa affatto che sia raccomandabile! Ma questa è altra questione.

Puviani, come Pareto, approfondisce il potere della *frammentazione/frazionamento dei pagamenti delle imposte* di distogliere dalla resistenza fiscale. Lo studioso cita, a proposito, due importanti caposaldi della psicologia: la legge psicofisica per cui uno stimolo, sotto una certa soglia, non può essere doloroso e quella per la quale stimoli contigui uguali non producono la stessa sensazione.

Per ragioni di spazio non è possibile dilungarci oltre sulla ricchezza di analisi di Puviani riguardo ai temi basilari della fiscalità comportamentale classica (il debito pubblico, l'imposta da inflazione, gli aspetti soggettivi della traslazione, ecc.) non più ripresi in seguito. Concludiamo, osservando solo che il metodo di Puviani poggia sulla ricerca storica e sull'osservazione immediata dell'agire fiscale, mentre è debole sulle osservazioni sistematiche del contribuente. In questo, la psicologia fiscale attuale rappresenta un indubbio progresso, anche se va precisato che le ipotesi dello studioso modenese hanno retto bene quando sono state sottoposte a verifica sperimentale (Ferrari e Randisi, 2013).

4. *Gli sviluppi successivi*

Come forse è noto, negli anni '50 (del '900) si assiste a un graduale fiorire della generalità degli studi di psicologia economica (nell'accezione attuale del termine) a partire da Katona, che sollecita una corretta comunicazione fiscale per ottenere, con la *compliance* dei contribuenti, la riuscita delle politiche economiche. Più o meno fino agli anni '70/'80, si ha una forma di convivenza degli studi della nascente psicologia fiscale e della fiscalità comportamentale tradizionale, alla

¹⁰ Un'eredità può suscitare sofferenza, ma anche gioia, nel caso di parentele lontane, prive di risonanze affettive. Questa ‘doppiezza’ giustifica, in alcuni sistemi fiscali, l'inasprimento dell'imposta di successione quanto più l'eredità proviene da parenti lontani.

Puviani. Quest'ultima sopravvive soprattutto in quella parte della scienza delle finanze, saldamente legata al concetto di occultamento/manipolazione fiscale e in netto contrasto con l'altra parte della disciplina, che aderisce al paradigma del contribuente razionale¹¹.

Quanto alla *psicologia fiscale*, essa misconosce largamente tutto il pensiero precedente (per intenderci, quello alla Puviani) e, per questo, rappresenta una completa svolta, rafforzata negli anni 2000 dall'analisi comportamentale delle politiche pubbliche ispirata ai lavori dei premi Nobel: Kahneman e Thaler. L'attuale psicologia fiscale non sviluppa mai i suoi paradigmi entro qualche teorizzazione storica del sistema fiscale e dello Stato, cui, quasi sempre, dedica solo qualche distratta, anodina nota iniziale sulla necessità di raccogliere fondi per il bene comune. C'è chiaramente qualche rara eccezione, come in Lozza *et al.* (2013) in cui la *compliance* è studiata in relazione agli atteggiamenti conflittuali ideologico-politici, ma rimane, appunto, una rarità. Così il *focus* risulta quasi tutto spostato/ristretto sul contribuente, visto con l'approccio dell'individualismo metodologico. Non stupisce dunque che alla stessa tecnica della norma fiscale sia prestata un'attenzione ridotta (col rischio dei fraintendimenti visti sopra) senza quella compenetrazione fine di oggettivo/tecnico e soggettivo, auspicata da Buchanan. La nuova psicologia fiscale è oggi un sapere specialistico *separato*, che ritiene di dover solo applicare al fisco conoscenze scientifiche esterne (psicologia generale, neuropsicologia...) ritenute universalmente valide e fisse.

Non posso dilungarmi sull'analisi delle articolate cause di questo indubitabile brusco ripiegamento. Osservo solo come la psicologia fiscale si sia rinchiusa nel ruolo di un sapere riguardante soprattutto quella parte dell'evasione, per così dire, 'minore' (non certo, però, per valore complessivo o dannosità sociale...) o, se si preferisce, meno radicata, più di superficie e, soprattutto, più governabile con pratiche benevole, alternative al rigore amministrativo unilaterale.

Ne è comunque scaturita, positivamente, una gestione più individualizzata/mirata delle irregolarità fiscali, che oggi è (o sarebbe) possibile grazie al maggiore rigore empirico nell'osservazione dell'agire fiscale e, soprattutto, degli atteggiamenti del contribuente. Si è così capito con maggiore precisione e chiarezza, rispetto a prima, come la tolleranza dell'evasione fiscale tra i contribuenti muti con la loro condizione lavorativa e sociale. Inoltre, si è compreso come la tolleranza dell'evasione fiscale cresca, per esempio, nel caso di omessa dichiarazione (o di elusione)

¹¹ Il lettore deve prestare la massima attenzione a questa contrapposizione. I sostenitori del paradigma del contribuente razionale interpretano il contribuente come un *homo oeconomicus* puro (attenzione soprattutto a questo punto). In questo senso, come si è detto, sono in sintonia con l'"economizzazione" dell'essere umano, del quale percepiscono la crescente importanza, ma ciò al prezzo inaccettabile di cancellare ogni complessità. La loro è stata, infatti, una trasposizione meccanica e acritica, nella realtà, del concetto di *Homo oeconomicus*, che cancella ogni altra dimensione e varietà umane conseguenti alle vicende storiche. Il paradigma del contribuente razionale coglie sì una linea di tendenza di trasformazione dell'uomo (e dunque del contribuente), ma ignorandone del tutto la dinamica di processo. Di fatto, il paradigma del contribuente razionale, scambiando un punto di arrivo statico e astratto per la realtà, finisce per essere assai più irrealistica, speculativa e *inutilizzabile* di ogni altro paradigma.

rispetto alle situazioni di falsa dichiarazione, oppure, anche, come la condanna dell'evasione sia più pesante nel caso avvenga su larga scala (per una sintesi: Ferrari e Randisi, 2013; Kirchler *et al.* 2017, Kirchler e Hoelzl, 2017). Allo stesso modo, si è fatta maggiore chiarezza circa la distinzione, nella percezione dei contribuenti, tra giustizia procedurale (correttezza e trasparenza nell'accertamento/tassazione) e distributiva (giusta/ingiusta distribuzione dei carichi). Questo *corpus* di acquisizioni scientifiche ha avuto riflessi operativi, per esempio in Australia, anzitutto suggerendo agli uffici finanziari una graduazione/modulazione del tasso di 'aggressività' repressiva (tra gli estremi: educazione-sanzione) sulla base degli atteggiamenti *profondi* del contribuente evasore, oggi, appunto, più facilmente discernibili e classificabili (Braithwaite, 2003)¹².

Un ulteriore passo in avanti va riferito ad alcune efficaci pratiche di *nudge*, come nel caso delle autodichiarazioni fiscali firmate all'inizio e non alla fine del modulo, a somiglianza suggestiva del giuramento dei testimoni in tribunale. Un altro settore di ampio e promettente sviluppo è rappresentato dalla comunicazione del fisco ai contribuenti. Ma prima di approfondire quest'ultimo punto, facciamo un passo indietro.

Già prima della crisi economica del 2007/2008 negli Stati Uniti si discuteva del modo migliore di recuperare le somme dovute al fisco (per evasione, elusione, ritardi nei versamenti, ecc.). Negli anni '90 erano stati tentati nuovi approcci al rapporto col contribuente moroso, centrandolo soprattutto sull'esortazione etica e sulla smitizzazione dello stereotipo di un'evasione così diffusa da dover essere imitata/praticata (Blumenthal *et al.*, 2001). Dopo la successiva crisi del 2007/2008, l'apertura di vie nuove nella ricerca di una più diffusa *compliance* divenne ineludibile per l'effetto a tenaglia da una parte del *fiscal cliff* – *precipizio fiscale* e, dall'altra, del rischio sociale crescente, post crisi, di tagliare la spesa pubblica necessaria e di inasprire il carico fiscale dei cittadini.

Una via di uscita fu intravista nel 2010 in Gran Bretagna nei suggerimenti di Thaler e Sunstein. Dalla collaborazione di Thaler col partito conservatore inglese (allora al governo) ebbe origine il *Behavioural Insights Team* – BIT (detto anche '*nudge unit*'), cui fu conferito il compito di predisporre piani di intervento governativo su questioni di grande interesse pubblico. In tema fiscale, l'intervento modello, anche per la sua particolare efficacia (replicato poi da BIT anche per vari governi stranieri) è consistito nell'invio di lettere ai contribuenti. In queste comunicazioni, il messaggio basilare era che la *compliance* fiscale, a dispetto delle credenze diffuse e, evidentemente, della opinione attribuita implicitamente al destinatario della lettera, invece, risultava molto diffusa. Fondamentale era anche la segnalazione che l'elevata *compliance* riguardava, in particolare, i contribuenti che vivevano nell'area ristretta di residenza del soggetto. Ma specialmente efficace si rivelò la comunicazione che il contribuente moroso risultava uno dei pochi irregolari negli elenchi

¹² La formazione tributaria, non solo dei contribuenti, ma, in Italia, anche dei giovani e dei bambini nella scuola primaria, va nella direzione di una solida ricostruzione di corretti atteggiamenti fiscali.

dei contribuenti della sua cerchia/comunità (“*You are one of the few people who have not paid yet*”; si veda James, 2017).

L’esperienza si rivelò proficua, anche perché si basava sull’evidenza comportamentale generale che l’adesione di massa a una prescrizione è favorita dall’imitazione e dalla tendenza, talvolta inconsapevole, di allinearsi a una prassi tanto più prontamente quanto più la regola sia accettata e praticata da chi è più a contatto col soggetto (Viale, 2018). L’efficacia di questa semplice tecnica comportamentale non può essere messa in dubbio: la sua replica in varie parti del mondo ha dato risultati positivi che non possiamo ritenere frutto del caso. Tuttavia, ancor prima del 2010 e in varie osservazioni successive, negli Stati Uniti, in Australia e nella stessa Gran Bretagna, si sono evidenziati anche fallimenti o, addirittura, effetti paradossali con un peggioramento della *compliance*. Tra le varie osservazioni di questo genere, è, qui, particolarmente interessante il dato di una ricerca australiana (Biddle *et al.*, 2017: 4) che, in estrema sintesi, ha mostrato l’inefficacia dei richiami etici (declinati in forme diverse) nelle comunicazioni dell’autorità fiscale, quando fossero rivolte al mondo dell’imprese e degli affari (*business*), mentre, se indirizzate nella stessa forma di *nudge* ai privati, avevano mostrato la loro efficacia. Il dato è stato spiegato con diverse variabili, ma la ragione più plausibile risultò una differenza sostanziale di atteggiamenti dei contribuenti *business* verso la fiscalità (Biddle *et al.*, 2017: 4). Per noi, non è molto difficile ipotizzare che nel mondo *business* sia più diffusa la presenza di contribuenti razionali, nell’accezione dell’omonimo paradigma, con psicologie variamente riconducibili all’edonismo, individualismo, egoismo e utilitarismo dell’*Homo oeconomicus*¹³. Altre osservazioni tra le culture – sulle quali non ci soffermeremo – lasciano intendere che i gradi o stadi diversi di ‘economizzazione’ della vita quotidiana comportino una diversa sensibilità/insensibilità ad alcune tecniche comportamentali e psicologiche. In ogni caso, ne risulta molto compromessa la generalizzabilità automatica dell’efficacia dei *nudge*, tanto che lo stesso *Behavioural Insights Team* è arrivato alla conclusione che *le tecniche comportamentali in materia fiscale sono strettamente legate al contesto*. Non sembrano dunque esserci ricette meccaniche per gestire una comunicazione persuasiva, che comunque va contestualizzata. Del resto, come osservano Macchi *et al.* (2015: 174) i *nudge* sono diversamente efficaci in funzione dell’opinione del destinatario sulla loro

¹³ Questa interpretazione può anche trovare sostegno in due osservazioni su dati fiscali americani (raccolti nel Minnesota) negli anni ’90. In quell’occasione, Blumenthal *et al.* 2001 (p. 132) hanno osservato che, dopo l’invio di esortazioni alla fedeltà fiscale, su base etica-normativa e invitanti a uniformarsi alla correttezza dei più, la popolazione dei destinatari dei messaggi si è divisa: i contribuenti di reddito medio-alto dichiararono redditi maggiori di prima, mentre i contribuenti ancora più ricchi fecero esattamente il contrario. Gli studiosi hanno attribuito questo comportamento (definito: *‘perverse response of very high-income individuals’*) a un calcolo utilitarista dei benefici e dei rischi, che noi definiremmo molto prossimo all’agire del contribuente razionale e che scaturiva dall’interpretazione dei richiami etici come una preparazione a una stretta fiscale. Gli stessi dati hanno mostrato che, a seguito, di altri annunci di maggiori verifiche fiscali, gli stessi contribuenti più ricchi hanno ridotto l’ammontare delle loro dichiarazioni (Slemrod, *et al.*, 2001. p. 482). Anche in questo caso, secondo gli autori, la spiegazione più plausibile va ricercata in un calcolo razionale, da *homo oeconomicus*, dei costi e dei benefici dell’evasione.

fonte e sulle *intenzioni* di quest'ultima. Questo semplice lato inespresso della comunicazione allarga drammaticamente il discorso e ci riporta invariabilmente ai limiti fondativi di gran parte dell'attuale psicologia fiscale e delle tecniche comportamentali più recenti.

5. Conclusioni

La fiscalità è destinata ad avere un peso crescente nella vita sociale e individuale delle persone, che sempre più misureranno aspetti importanti, non solo economici, della loro vita con il punto di vista dell'*homo oeconomicus*. Il pensiero economico, soprattutto nell'ambito tributario, è stato da secoli sensibile alle istanze psicologiche, ma, non mancando anche di prendere posizioni opposte di profonda negazione della soggettività, soprattutto di recente e con la teoria del contribuente razionale. Per altro, la psicologia economica e segnatamente quella fiscale fanno molta fatica, da una parte, a riconoscere nella 'economizzazione' della vita quotidiana le ragioni di questo disconoscimento e, dall'altra, a integrare i temi dell'occultamento fiscale e del conflitto.

Tutte le discipline mostrano, infatti, le loro falle nel duro confronto con una realtà in veloce trasformazione. Non molto diversamente, si può dire del sapere tributario tecnico-gestionale contemporaneo che fatica a discernere i limiti di contestualizzazione delle tecniche comportamentali ispirate al 'paternalismo benevolo'. Sarà dei prossimi giorni¹⁴ l'applicazione in Italia di un *nudge* fiscale, per contrastare l'evasione dell'IVA e di altri tributi, già sperimentato in Cina, Taiwan, Portogallo Slovacchia, Malta, Polonia, ecc.: la **lotteria degli scontrini fiscali** (Fooker *et al.* 2014)¹⁵. Da quanto si può sapere, ma anche da un esame della letteratura sulle altre precedenti esperienze, gli sforzi per affiancare a questa misura tributaria un'adeguata riflessione sui contesti applicativi sono ancora migliorabili. Il rischio naturalmente è di operare alla cieca, oppure, ancor peggio, di cadere nell'ingenuità di ritenere (operando di conseguenza) che esista una tecnica meccanica, efficace in ogni tempo e luogo. Così l'esito della lotteria italiana non è prevedibile proprio perché, se negli anni risultati lusinghieri sono stati ottenuti a Taiwan (con un incremento degli introiti IVA del 20%), in altri paesi asiatici e in Portogallo, in quest'ultimo paese, secondo alcuni studiosi (Wilks *et al.* 2019), in realtà, i benefici sono stati inferiori a quelli di altre misure fiscali tradizionali, mentre risultati ambigui/non valutabili hanno riguardato Malta e un nulla di fatto o benefici troppo

¹⁴ "Prossim?" se riferiti alla data odierna di redazione di questo articolo (fine novembre 2020) rispetto alla data del 1° gennaio 2021, nella quale dovrebbe essere operante (salvo rinvii) la lotteria degli scontrini fiscali.

¹⁵ Le **lotterie degli scontrini** sono vere e proprie lotterie, gestite dallo stato, con premi (in beni o denaro) alle quali si partecipa gratuitamente associando a uno scontrino fiscale regolare (comprensivo di IVA) la propria identità. Esistono modalità diverse, ma tutte hanno in comune la sollecitazione dell'interesse del consumatore acquirente a farsi rilasciare la documentazione di vendita fiscalmente corretta dal venditore. Da queste lotterie ci si attendono anche diversi altri benefici "educativi" e un positivo cambio di atteggiamenti verso il fisco e la correttezza tributaria.

deboli sono stati riscontrati, per esempio, in Slovacchia. In più, ma cosa ancora più importante, la/le ragione/i di queste difformità rimangono a tutt'oggi abbastanza nebuloze.

I *nudge* fiscali, per altro, sono sempre a rischio, soprattutto con l'*automazione fiscale* (non con le lotterie degli scontrini), di scivolare nell'occultamento fiscale. Un fisco perfettamente automatizzato, che toglie ogni "fastidio" degli adempimenti fiscali, rende il contribuente medio perfettamente cieco su entità e destinazione del prelievo fiscale, proprio come nel caso della maggioranza dei lavoratori dipendenti e della loro ritenuta alla fonte, sulla falsariga indicata da Puviani e dagli altri pensatori nei secoli precedenti. La psicologia fiscale contemporanea, ripetiamolo, soprattutto nella sua declinazione applicativa nei *nudge*, stenta ad integrare, entro le sue prescrizioni, proprio questa variegata e antica riflessione psicologica.

Da questo punto di vista, c'è ancora un enorme lavoro da fare proprio a partire dalla fusione tra la nuova fiscalità comportamentale e quella classica. Per cui, concludendo con Buchanan, non è affatto invecchiato il suo giudizio del 1975:

"...Per necessità, la «psicologia fiscale» viene a fondersi con l'economia fiscale. A questo riguardo il potenziale di ricerca parrebbe quasi senza limiti e il terreno da esplorare è ancora praticamente vergine" (Buchanan, 1975: 62).

Bibliografia

- Becker, G. S. (1973). *A Theory of Marriage*, trad. it. *Una teoria del matrimonio*, in: Becker, G. S. (1998) *L'approccio economico al comportamento umano*. Bologna: il Mulino, pp. 229-276.
- Biddle, N., Fels, K. e Sinning, M. G. (2017). *Behavioural insights and business taxation: Evidences from two randomized controlled trials*, Australian National University - Crawford School of Public Policy; TTPI (Tax and Transfer Policy Institute) - Working Paper, 2/2017 May.
- Blumenthal, M., Christian, C., Slemrod, J. e Smith, M.G. (2001), Do Normative Appeals Affect Tax Compliance? Evidence from a Controlled Experiment in Minnesota, in *National Tax Journal*, Vol. 54, n. 1 (Marzo), pp. 125-138.
- Braithwaite, V. (2003). *A new approach to tax compliance*, in Braithwaite (a cura di), *Taxing Democracy. Understanding Tax Avoidance and Tax Evasion*, Aldershot, Ashgate, pp. 1–11.
- Buchanan, J. M. (1975). Public Finance and Public Choice, *National Tax Journal*, December, 28, pp. 383-94, trad. it. *Finanza pubblica e scelte pubbliche*, in Forte, F. e Granaglia, E. (a cura di), *La nuova economia politica americana*. Milano: Sugarco Edizioni, 1980, pp. 49-68.
- Cournot, A.-A. (1863). *Principes de la théorie des richesses*, trad. it. *Principi della teoria della ricchezza*, in Cournot, A.-A., Opere. Milano: Il Sole 24Ore, 2010, pp. 291-668.
- Cournot, A.-A. (1877). *Revue sommaire des doctrines économiques*, trad. it. *Sommario delle dottrine economiche*, in Cournot A.-A., Opere. Milano: Il Sole 24Ore, 2010, pp. 668-898.
- Defoe, D. (1722). *Journal of the Plague Year*, Londra, trad. it. *Diario dell'anno della peste*, in: Defoe, D. *Opere*, vol. II. Milano: Sansoni, 1993, pp. 17-283.

- Ferrari, L. (2016). *L'ascesa dell'individualismo economico*, (seconda edizione). Castelnuovo Scrivia: Casa Editrice Vicolo del Pavone.
- Ferrari, L. e Randisi, S. (2011). *Psicologia fiscale, illusioni e decisioni dei contribuenti*. Milano: Raffaello Cortina Editore.
- Ferrari, L. e Randisi, S. (2013). Fiscal psychology past and present Contemporary experiments validate historical hypotheses, in *Journal of Economic Psychology*, Volume 35, Aprile, pp. 81-94.
- Fooken, J., Hemmelgarn, T. e Herrmann, B., (2014). Improving VAT compliance – random awards for tax compliance, in *TAXATION PAPERS, WORKING PAPER N. 51*, European Commission.
- James, S. (2017). Taxation and nudging, in Altman M. (a cura di). *Handbook of Behavioural Economics and Smart Decision-Making*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, pp. 317-330.
- Kirchler, E. e Hoelzl E. (2018). *Economic Psychology: An Introduction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kirchler, E. e Hoelzl, E. (2017). Tax Behaviour, in Ranyard, R. (a cura di) *Economic Psychology*. Hoboken: John Wiley & Sons, pp. 255-271.
- Kirchler, E., Hartl, B. e Gangl, K. (2017). Income tax compliance, in Altman M. (a cura di). *Handbook of Behavioural Economics and Smart Decision-Making*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, pp. 331-346.
- Lozza, E., Kastlunger, B., Tagliabue, S. e Kirchler, E., (2013). The relationship between political ideology and attitudes toward tax compliance, in *Journal of Social and Political Psychology*, Vol. 1(1). pp. 51–73.
- Macchi, L., Bagassi, M., Bailo, L. (2015). Conoscenza tacita e comunicazione in compiti decisionali: il caso del nudge, in *Sistemi intelligenti*, a. XXVII, Fascicolo 1, aprile, pp. 167-179.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics. An Introductory volume*, trad. it. Milano: ISEDI, 1976.
- O'Connor, J. (1973). *The Financial Crisis of the State*, trad. it. *La crisi fiscale dello stato*. Torino: Einaudi, 1979.
- Pareto, V. (1896-97). *Cours d'Economie politique professé à l'Université de Lausanne*, (due tomi). trad. it. *Corso di Economia Politica*. Torino: UTET, 1971.
- Puviani, A. (1903). *Teoria dell'illusione finanziaria*. Milano: ISEDI, 1973.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*, trad. it. *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*. Milano: ISEDI, 1976.
- Slemrod, J., Blumenthal, M., e Christian, C., (2001). Taxpayer response to an increased probability of audit: evidence from a controlled experiment in Minnesota, in *Journal of Public Economics*, 79, pp. 455–83.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, trad. it. *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*. Milano: ISEDI, 1973.
- Thaler, R. H. e Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, trad. it. *Nudge. La spinta gentile. La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute, felicità*. Milano: Feltrinelli, 2009.
- Verri, P. (1781). *Discorsi del conte Pietro Verri*. Roma: Archivi Edizioni, 1974.
- Viale, R. (2018). *Oltre il nudge Libertà di scelta, felicità e comportamento*. Bologna: il Mulino.
- Wilks, D. C., Cruz, J., e Sousa, P., (2019). “Please give me an invoice”: VAT evasion and the Portuguese tax lottery, in *International Journal of Sociology and Social Policy*, Volume 39, N. 5/6, pp. 412-4.