Orizzonti

Filosofie, religioni, costumi, società

Giuseppe Riva è il #twitterguest
Giuseppe Riva (Milano, 1967) è professore ordinario di Psicologia generale all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, dove dirige lo Humane Technology Lab. Riva presiede l'Associazione internazionale di CyberPsychology, è editor europeo della rivista «CyberPsychology, Behavior and Social Networking», oltre che autore di numerosi saggi. Da oggi su twitter i suoi consigli ai follower dell'account @La_Lettura.

Cass R. Sunstein, giurista, collaboratore di Obama alla Casa Bianca, studioso della razionalità dei comportamenti economici, è stato l'acclamato teorico del **«Nudge»**, l'«incoraggiamento gentile» per favorire atteggiamenti virtuosi. Ha da poco pubblicato un testo sullo **«Sludge»**, il muro che ostacola i rapporti tra pubblica amministrazione e cittadini. Da abbattere così...

Una «spinta» alla burocrazia

conversazione con CASS R. SUNSTEIN *a cura di* RICCARDO VIALE

C'è un crescente interesse per l'analisi comportamentale degli ostacoli burocratici pubblici al benessere individuale. Nel nuovo libro — *Sludge* (The Mit Press, 2021; tradotto in italiano può significare «melma» o «fango») — Cass R. Sunstein, giurista americano e studioso della razionalità e dell'irrazionalità dei nostri comportamenti economici, colma una lacuna nella comprensione del fenomeno. A «la Lettura» spiega che cosa intende per *sludge*. «Il termine si riferisce soprattutto a *time tax* (tassa del tempo) di vario genere: moduli complessi, tempi di attesa, confuse interviste e requisiti di incontro, siti web disordinati. Per ottenere un permesso o una licenza, potresti dovere affrontare molti *sludge*. Lo stesso vale se stai cercando di ottenere un lavoro, un'opportunità educativa, un visto o persino assistenza sanitaria. Gli *sludge* possono essere un muro tra gli esseri umani e qualcosa che potrebbe migliorare le loro vite».

RICCARDO VIALE — La gente in Italia si lamenta degli ostacoli burocratici della Pubblica amministrazione a molti diritti individuali — servizi sanitari e sociali, iniziative imprenditoriali e così via. Come si possono combattere?

CASS R. SUNSTEIN — Abbiamo bisogno di valutazioni degli *sludge*. Il primo compito è fare audit, valutazioni, per vedere quanto *sludge* viene imposto. Se i funzionari pubblici effettuano questo tipo di audit, probabilmente impareranno che devono rimuovere questi *sludge*, questi ostacoli. In effetti, stiamo iniziando a vedere *sludge audit* in tutto il mondo. (L'Australia ne ha fatto alcuni di recente.) Alcuni governi stanno seriamente prendendo in considerazione le *sludge challenge* (le sfide degli *sludge*), ad esempio rimuovere 10 milioni di ore di scartoffie nel 2022 o consentire a tutti di archiviare elettronicamente anziché su carta, o semplificare i dieci moduli più complicati. Altri governi chiedono al pubblico idee su come ridurre al meglio gli *sludge*. Altri governi ancora stanno impartendo precise indicazioni ai burocrati: produrre tre iniziative di riduzione degli *sludge* nei prossimi sei mesi.

RICCARDO VIALE — Quindi la semplificazione delle leggi e dei regolamenti può essere un mezzo adeguato per combattere gli *sludge*?

CASS R. SUNSTEIN — Sì, decisamente. Semplificare leggi e regolamenti li rende più facili da capire. È importante concentrarsi anche sulla semplificazione dei requisiti, quindi se un regolamento richiede che le persone rispondano a 15 domande, che ne dici di 10? E se le persone ottengono una licenza per due anni, che ne dici di estenderla per quattro anni? E se le persone devono recarsi in un ufficio per una visita medica, che ne dici di consentire la telemedicina?

¶

RICCARDO VIALE — Ci sono *sludge* simili negli Stati Uniti?

CASS R. SUNSTEIN — Secondo un recente rapporto ufficiale, il governo degli Stati Uniti impone 11 miliardi di ore annuali di scartoffie. È un sacco di *sludge*!

RICCARDO VIALE — L'amministrazione Biden sta cercando di combattere gli *sludge* pubblici e privati? Come fa?

CASS R. SUNSTEIN — Sì, l'amministrazione Biden sta facendo un ottimo lavoro. Un recente ordine esecutivo del presidente è tutto incentrato sul taglio delle «tasse temporali» e sulla riduzione degli *sludge*. Si concentra sul miglioramento dei servizi ai clienti e offre un grande numero di iniziative specifiche da tutte le parti del governo nazionale. È molto ambizioso; e molto è già stato fatto, dall'amministrazione Biden, per ridurre gli *sludge*.

LE ILLUSTRAZIONI DI QUESTA PAGINA E DELLA SUCCESSIVA SONO DI **ANGELO RUTA**

RICCARDO VIALE — Un tipo di *sludge* pericoloso è quello legato all'*e-welfare* che obbliga anziani o persone prive di alfabetizzazione digitale a interagire con il web per ricevere sussidi di disoccupazione, pensione, assistenza, alloggi economici.... Ci sono molti esempi nel mondo di persone che perdono i loro diritti sociali perché incapaci di gestire correttamente l'interfaccia web o per errori digitali difficili da correggere. Che cosa ne pensi di questa distopia digitale?

CASS R. SUNSTEIN — Concordo pienamente con questa preoccupazione. È molto importante garantire che le persone che non possono utilizzare i servizi online, per un motivo o per l'altro, abbiano modi alternativi per ottenere aiuto e proteggere i propri diritti. Abbiamo lavorato duramente su questo tema nell'amministrazione Obama, per rendere disponibili vie alternative (tramite, ad esempio, posta e telefono).

¶

RICCARDO VIALE — La Cina ha introdotto il China Credit System. Qualcuno lo sta sostenendo come una specie di *nudge*, la «spinta gentile» che incoraggia comportamenti virtuosi. Cosa ne pensi?

CASS R. SUNSTEIN — Non l'ho studiato in dettaglio, quindi non sono un esperto. Ma non rientra nella definizione di *nudge*. Non ne sono entusiasta.

RICCARDO VIALE — Come metto in luce nel mio ultimo libro, *Nudging* (The Mit Press, 2022), Pechino grazie al supporto di diversi gruppi tecnologici cinesi — come Baidu e Alibaba — sta raccogliendo i dati su tutti gli individui e le organizzazioni che operano in Cina. Essi vengono analizzati e archiviati in un database centrale. Sulla base dei dati raccolti sulle attività economiche e sociali in corso e storiche, vengono calcolati i punteggi di credito sociale. Generando questi punteggi di credito, il governo cinese mira a valutare e rivelare l'affidabilità di ciascun attore sociale. Tramite un'app, tutti hanno accesso ai punteggi di tutti i cittadini e le organizzazioni, trasformando la Cina in una «società trasparente». I punteggi ottenuti determinano alla fine se un attore riceverà benefici, come l'accesso preferenziale agli ospedali e ai servizi pubblici, o punizioni che possono essere legate alle tasse, all'accesso al mercato immobiliare o alla possibilità di acquistare un biglietto aereo. Inoltre, i cittadini e le organizzazioni con un punteggio particolarmente basso verranno inseriti in una lista nera accessibile al pubblico. Questo sistema di controllo e incentivo comportamentale è collegato anche a quello che definisco la «configurazione oscura dei *nudge*». Cioè stimoli comportamentali che sfruttano i nostri automatismi per ragioni commerciali e lontane dall'obiettivo di benessere del cittadino. Shoshana Zuboff nel suo *Il capitalismo della sorveglianza* (Luiss University Press, 2019) sottolinea come i social network siano in grado di raccogliere informazioni sul surplus comportamentale del consumatore (ad esempio che film vedo o in che ore mi muovo in città) e come gli inserzionisti commerciali sfruttino queste informazioni per spingere le persone verso il loro prodotto.

CASS R. SUNSTEIN — Non userei la parola *dark nudge*; i *nudge* dovrebbero fare stare meglio le persone. Tuttavia, è vero che le aziende possono utilizzare l'economia comportamentale per incoraggiare le persone ad acquistare i loro prodotti. Se questa è una cosa buona o cattiva dipende dai dettagli. Ad esempio, Amazon mi mostra molti libri sull'economia comportamentale, piuttosto che libri sul giardinaggio, e gliene sono grato! (Mi piace l'economia comportamentale e non faccio giardinaggio.) Ma se le aziende sfruttano l'ignoranza delle persone o i loro bias comportamentali, c'è un problema. Preferirei un nuovo diritto: il diritto a non essere manipolati. Abbiamo bisogno di molto più lavoro su questo argomento.

RICCARDO VIALE — Cambridge Analytica, società di consulenza britannica divenuta famosa per l'utilizzo di dati personali in grado di influenzare comportamenti elettorali, è un altro esempio di pericoloso *dark nudge*.

CASS R. SUNSTEIN — Anche qui, non userei il termine *dark nudging*, ma è molto importante proteggere la privacy delle persone.

RICCARDO VIALE — Secondo te il web è uno strumento potente per un buon *nudging*? Come?

CASS R. SUNSTEIN — Si può fare così tanto, online, per aiutare le persone a evitare seri rischi per la salute e la sicurezza. Alcuni siti web lo fanno in questo momento e alcuni di loro spingono. Sono disponibili siti per aiutare le persone a smettere di fumare e per affrontare la depressione e l'ansia. Molto di più può essere fatto online per aiutare le persone a vivere una vita più lunga e migliore.

RICCARDO VIALE — Ad esempio, come è possibile combattere in modo comportamentale le fake news e la disinformazione?

CASS R. SUNSTEIN — Un argomento importante e complicato! Ne parlo nel mio libro *Liars* (Oup Usa,

CONTINUA A PAGINA 14

VkVSIyMjMzU1YjZkMjctMjhhMi00Y2FhLWJhNzMtOGMxNjlhNDBlMmNiIyMjZTE0NGE3MDUtNGQzYS00YzhjLTk2NzYtNGJhNzk0M2QxYzdiIyMjMjAyMi0wMy0yN1QxMToyNjoxNyMjI1ZFUg==

Orizzonti Economie

Cittadini
di Edoardo Vigna

Il verde sul confine

Un parco «bi-nazionale» che unisca invece che dividere i Paesi che lo condividono. L'ha progettato lo studio Overland Partners di San Antonio, Texas, come prototipo per le città attraversate da un confine. Questo ha anche una forte portata simbolica: andrà realizzato sul Rio Bravo, fra Laredo negli Stati Uniti e Nuevo Laredo in Messico. Un parco verdissimo nella terra del Muro di Donald Trump e delle sue vittime.

SEGUE DA PAGINA 13

2021). Le imprese di social media possono utilizzare *warning* e promemoria; possono etichettare alcune cose come «false»; possono anche escludere alcune informazioni false. Molte persone stanno lavorando duramente su questo argomento.

RICCARDO VIALE — Gli strumenti comportamentali per combatterle ci sono, soprattutto a livello di formazione. Si pensi al *prebunking*, cioè alla tesi che inoculando piccole dosi di disinformazione si possano rafforzare le difese successive dell'individuo contro la disinformazione (secondo il modello dell'immunizzazione da vaccini); o al *self-nudging*, cioè alla dotazione dei soggetti di una serie di conoscenze e di piani di azione nel caso si trovino di fronte a informazione sospetta; o al più tradizionale *debunking* realizzato soprattutto dai media per correggere e mettere in guardia il lettore da informazione non attendibile. Questo discorso mi riporta alle critiche che ho avanzato rispetto agli aspetti manipolatori di alcune tipologie di *nudge*. Ci sono alcuni *nudge* che sfruttano le propensioni automatiche inconsapevoli degli individui e li portano a fare scelte che senza questi stimoli non avrebbero fatto. Si tratta di quei *nudge* che sfruttano il cosiddetto Sistema 1 della mente, cioè quella parte dell'attività cognitiva, messa in luce da una serie di studiosi come Daniel Kahneman, basata sull'intuito, i processi automatici, associativi, di tipo inconsapevole. Non pensi che ci siano aspetti manipolativi dei *nudge* del Sistema 1 come lo stato di default (quando a un individuo è preassegnata una condizione di scelta) o l'effetto incorniciamento (quando a parità di contenuto la modalità positiva o negativa con cui viene presentata l'informazione determina una scelta differente)?

¶

CASS R. SUNSTEIN — Per rispondere a questa domanda, abbiamo bisogno di una buona definizione di «manipolazione» e «manipolativo». I *nudge* educativi non sono manipolativi; se ti viene dato un avviso che un prodotto contiene gamberetti (perché alcune persone sono allergiche ai frutti di mare), non vieni manipolato. Se ti viene inviato un messaggio di testo che hai un appuntamento dal medico domani, non vieni manipolato. Se vieni automaticamente iscritto a un piano di risparmio e ti viene detto che puoi rinunciare, sarebbe diffici-

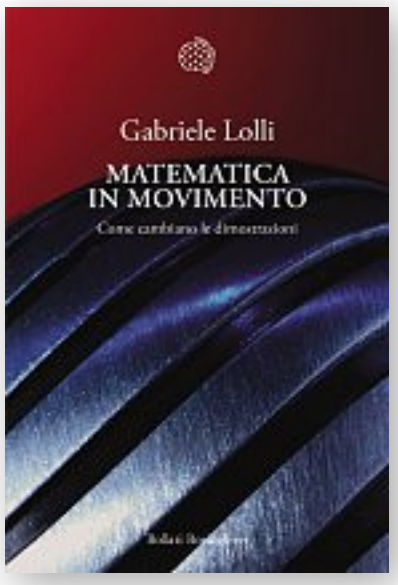
Le scienze comportamentali sono decisive: salvano vite sulle strade; aiutano a combattere la povertà, a proteggere la salute, a promuovere l'istruzione

Bollati Boringhieri

Il pensiero conta

Quando un libro racchiude un universo

Le novità in libreria



Gabriele Lolli
Matematica in movimento

Anche la matematica è un corpo vivo che muta col tempo. Con esempi e storie Gabriele Lolli ci introduce a questa molteplicità, svelando una matematica molto più affascinante di quella che abbiamo imparato a scuola.

Elizabeth Brundage
Punto di fuga

Due amici, una vita insieme, la passione per la fotografia. Chi riuscirà a catturare la verità dietro la menzogna, la luce dietro l'oscurità? Dall'autrice di *L'apparenza delle cose*, un nuovo thriller dal congegno perfetto.

Cesare Pavese ed Ernesto de Martino
La collana viola

Il carteggio tra Cesare Pavese ed Ernesto de Martino svela la nascita della collana che introdusse in Italia scienze come l'etnologia e la storia delle religioni, la psicologia religiosa e lo studio dei dislivelli culturali.

Stefan Klein
Come cambiamo il mondo

Stefan Klein esplora la storia del pensiero creativo. Veniamo così a conoscenza del cervello collettivo, del potere dei simboli e, non da ultimo, delle forme di intelligenza future.

bollatiboringhieri.it

VkVSIyMjMzU1YjZkMjctMjhhMi00Y2FhLWJhNzMtOGMxNjhhNDBlMmNlIyMjZTE0NGE3MDUtNGQzYS00YzhjLTk2NzYtNGJhNzk0M2QxYzdiIyMjMjAyMi0wMy0yN1QxMToyNjo0OCMjI1ZFUg==

Sopra le righe
di Giuseppe Remuzzi

Il dono del sonno

I disturbi del sonno sono molto comuni nelle malattie mentali. Però non siamo tutti alti uguali, e nemmeno abbiamo bisogno delle stesse ore di sonno. Ci sono *élite sleeper*, scrive «Science»: persone cui bastano anche 4 ore di sonno per star bene; questa fortuna sembra dipendere da 5 geni. Studiarli servirà a capire perché qualcuno può dormire poco e qualcun altro no e a trovare il farmaco giusto per prevenire i guai legati all'insonnia.

Tesi

ANCHE PER I VIROLOGI NARCISI SERVE UN VACCINO (TELEVISIVO)

di ALDO GRASSO

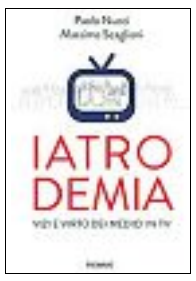
Iatrodemia, che significa? È un neologismo: «iatrogeno» si dice di un danno o di una malattia attribuibili a un intervento terapeutico. Allo stesso modo, la sovraesposizione dei medici nei talk show ha provocato un effetto opposto a quello desiderato: la perdita di fiducia nei confronti della medicina e dei suoi rappresentanti: iatrodemia, appunto.

Non sono sicuro che sia una buona idea intitolare un libro con un neologismo complesso che probabilmente farà poca strada, ma il tema del libro è estremamente importante. Iatrodemia. Vizi e virtù dei medici in tv, *edito da Piemme, è un dialogo tra un medico di chiara fama, Paolo Nucci, ordinario di Oftalmologia, e uno studioso di comunicazioni, Massimo Scaglioni, ordinario di Storia ed Economia dei media. I due hanno analizzato, con i più sofisticati strumenti delle rispettive discipline, un fenomeno che ci riguarda da vicino: la medicina pop.*

Il coronavirus, tra gli altri danni, ci ha fatto scoprire quanto il nostro senso civico sia nelle mani dei talk show, il genere più fatale oggi in circolazione perché ha inevitabilmente trasformato l'opinione («Il problema non è di comunicare una opinione ma di averla», diceva Giuseppe Pontiggia) in chiacchiera da bar. La televisione si è creata un formidabile meccanismo di autoassoluzione, soprattutto attraverso il regime degli opinionisti. I quali non si rifanno mai a un criterio solido, di scienza e di coscienza. No. Condannano, assolvono, disapprovano, perdonano a seconda delle circostanze. Sono moralizzatori (non moralisti) assoldati dalla televisione per giustificare tutto quello che succede in video, a volte fingendo persino di essere in disaccordo. Questo slavato opinionismo ha il solo compito di tenere deste la lagna e l'indignazione.

Nella circostanza angosciosa della pandemia, il talk ha umiliato soprattutto i virologi, gli epidemiologi, gli infettivologi (non tutti, per fortuna), insomma i medici di cui nel momento più tragico avremmo avuto più bisogno. La televisione li ha messi l'uno contro l'altro, ha solleticato il loro narcisismo, ha provocato scontri verbali, sopravvalutazioni del fenomeno, sottovalutazioni del medesimo, lunghissimi dibattiti, una sorta di suppurazione di presenzialismo. Oneri e onori pandemici.

Scrive Nucci: «La medicina è antidemocratica, non si regola con il consenso e non dipende da ciò che la maggioranza decide. Non si sceglie in maniera elettiva il miglior chirurgo e nel nostro campo dovrebbe esistere, auspicabilmente, il governo dei migliori. Si tratta di una aristocrazia della qualità e dell'esperienza, altrimenti invito chiunque a sottoporsi a un intervento di cataratta realizzato da chi è votato e non da chi è abilitato!».



Ma siamo certi che i virologi, gli epidemiologi, gli infettivologi (il reparto dei migliori?), con la loro continua presenza in televisione, con una buona dose di autocompiacimento, con le abituali polemiche e invidie accademiche abbiano svolto un buon lavoro? Litigando fra di loro, e non sempre su evidenze scientifiche, ci hanno confuso, illuso, depresso. Il coronavirus li aveva messi al centro della scena mediatica e abbiamo sperato di tutto cuore che sapessero indicarci come vincere il maligno e riportare un po' di serenità nelle nostre vite squassate dalla pandemia. Dopo anni di oscuro lavoro negli ospedali, questi medici avevano finalmente la possibilità di farsi conoscere, di conquistare un momento di celebrità. Alcuni, invece, hanno dato la sensazione di passare più tempo in televisione che nelle corsie degli ospedali.

A furia di essere protagonisti, di contraddirsi, di accettare le regole dei talk show hanno creato confusione e sfiducia nella scienza.

Per fortuna, il libro termina con una sezione dedicata alla prevenzione e cura, una sorta di decalogo della comunicazione medica in televisione, basato sulla competenza, sul contraddittorio, sulla moderazione, sulla responsabilità. Purtroppo non esiste ancora una medicina per combattere il narcisismo e l'opportunismo. Mai, però, disperare nella scienza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

le dire che sei stato manipolato. Se gli avvisi grafici sulla salute o inquadrare qualcosa come una perdita piuttosto che come un guadagno, conta come manipolativo dipenderebbe dai dettagli. La manipolazione è un vero problema, ma i *nudge* di solito non si adattano a nessuna definizione ragionevole.

RICCARDO VIALE — È nota la differenza fra informazione, influenza e manipolazione. Si ha manipolazione quando si intende consapevolmente influenzare la scelta del soggetto con informazione che agisce sul sistema decisionale bypassando i meccanismi dell'attenzione (come nel caso del *framing*). Inoltre esistono situazioni come gli stati di default che sono talmente potenti che generano una specie di gabbia comportamentale per il soggetto, facendo perno sull'inerzia, il bias dello status quo e la procrastinazione che riducono la forza di volontà (o come sostiene Jon Elster aumentano l'*akrasia*, la mancanza di forza) a cambiare. Non c'è il pericolo, in questi casi, di spingere le persone a cambiare le preferenze e di conseguenza a violare il «principio del danno» di John Stuart Mill, secondo cui lo Stato non può interferire sulle scelte del cittadino a meno che non comporti un danno ad altre persone? In questo modo il *nudge* diventerebbe un paternalismo dei fini (per cui è lo Stato a scegliere quali devono essere le preferenze dei cittadini) e non dei mezzi (per cui invece lo Stato deve solo fornire ai cittadini gli strumenti conoscitivi per fare liberamente e consapevolmente le proprie scelte).

CASS R. SUNSTEIN — Molti *nudge* sono come dispositivi Gps: aiutano le persone ad arrivare dove vogliono. Se ti vengono fornite informazioni sulle calorie nel tuo cibo, potresti cambiare le tue preferenze, ma ciò non offenderebbe il «principio del danno» di Mill. Se ti viene detto l'intero costo del tuo biglietto aereo (tasse incluse) e decidi di prendere il treno, Mill non si girerà nella tomba. I *nudge* che sostengo non contano come «paternalismo dei fini»; aiutano le persone a raggiungere i propri fini. Questo è il punto.

RICCARDO VIALE — Sostieni che il principio libertario dei *nudge* sia giustificato dalla loro reversibilità da parte delle decisioni di correzione deliberativa del Sistema 2 della mente (cioè quella parte della mente caratterizzata da consapevolezza, ragionamento, sforzo cognitivo). Al contrario ci sono casi reali che non consentono questa reversibilità. Non voglio insistere su questo punto ma pensiamo all'esempio delle opzioni di default. Se il 95% degli austriaci sono donatori di organi (opzione predefinita di donazione di organi) e il 90% dei tedeschi non sono donatori di organi (opzione predefinita di donazione di organi) significa che i default non sono facilmente reversibili.

CASS R. SUNSTEIN — I *nudge* dovrebbero essere facilmente reversibili; questo fa parte della loro definizione! Se le persone si attengono a un valore predefinito, potrebbe non essere perché è difficile invertirlo. Potrebbero facilmente cambiarlo, ma non si preoccupano di farlo. (Ci sono molte impostazioni predefinite sul mio laptop che non mi sono preoccupato di cambiare, ma sono facilmente reversibili).

RICCARDO VIALE — Nella prefazione al mio libro *Oltre il nudge* (il Mulino, 2018) scrivi che la Carta Costituzionale è una forma di «architettura della scelta». Potresti spiegare meglio questo punto?

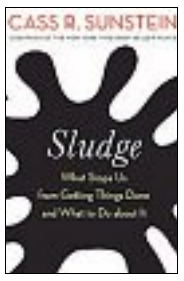
CASS R. SUNSTEIN — Una Costituzione creerà un'architettura per molte cose, compreso il governo stesso.

RICCARDO VIALE — Infatti scrivesti nella prefazione che una Costituzione ha una funzione espressiva che influenza le persone anche quando non si impone coercitivamente. Impone divieti al governo ma funziona anche come una guida, fornendo ai funzionari pubblici e ai cittadini importanti indicazioni nella definizione degli obblighi sociali. Nella misura in cui salvaguarda la libertà di parola, la proprietà privata o la dignità umana, contribuirà a creare un tipo di architettura di scelta e dunque agirà come un *nudge*. Per concludere: hai avuto una lunga esperienza con Barack Obama alla Casa Bianca. Puoi dirmi cosa ne pensi di questa esperienza e se da ciò sei ottimista sul ruolo delle scienze comportamentali nel governo e nel *policy making*?

CASS R. SUNSTEIN — Ho addirittura scritto un libro su questo! Si chiama *Simpler: The Future of Government* (Simon & Schuster, 2013). È stato l'onore di una vita lavorare per il presidente Barack Obama. Non potrei essere più ottimista sul ruolo delle scienze comportamentali nel governo e nel processo decisionale. Vengono utilizzate per salvare vite sulle strade (ad esempio, in Svezia); per combattere il Covid-19 (dall'Organizzazione mondiale della sanità e in tutto il mondo); per combattere il cambiamento climatico (ad esempio in Svizzera e Germania e dall'Ipcc, il foro intergovernativo sul cambiamento climatico); per combattere la povertà (in numerose nazioni del mondo); per ridurre il fumo (ad esempio, in Australia, negli Stati Uniti e in Canada); per promuovere opportunità educative (nel Regno Unito e altrove); per promuovere la salute pubblica (in India e altrove). Questi sono soltanto alcuni scorci di ciò che sta accadendo in questo momento. Quasi ogni giorno, vengo a conoscenza di una nuova iniziativa, in qualche parte del mondo (potrebbe essere il Sudafrica; potrebbe essere la Moldavia; potrebbe essere l'Argentina), che sta migliorando la vita delle persone e forse prevenendo le morti premature.

Riccardo Viale

© RIPRODUZIONE RISERVATA



CASS R. SUNSTEIN
Sludge. What Stops Us from Getting Things Done and What to Do about It
THE MIT PRESS
Pagine 168, $ 24,95

Gli interlocutori
Cass R. Sunstein (1954; in alto) è Robert Walmsley University Professor presso la Harvard Law School, dove è fondatore e direttore del Program on Behavioral Economics and Public Policy. Dal 2009 al 2012 ha condotto il White House Office of Information and Regulatory Affairs. Tra i suoi libri: *Semplice. L'arte del governo nel terzo millennio* (Feltrinelli, 2014), *Nudge. La spinta gentile. La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute, felicità* (con Richard H. Thaler, Feltrinelli, 2014). Riccardo Viale (1952; qui sopra) è professore di Scienze comportamentali ed Economia cognitiva alla Università di Milano Bicocca

Glossario
Con **Teoria dei nudge** si intende, nel campo dell'economia comportamentale e della filosofia politica, un insieme di sostegni positivi, di suggerimenti o di aiuti indiretti che possono influenzare i processi decisionali di gruppi e/o individui, almeno con la stessa efficacia di istruzioni dirette, leggi o strumenti coercitivi. Le influenze più celebri di questa teoria comprendono la formazione del britannico Behavioural Insights Team, la cosiddetta Nudge Unit, e la nomina da parte di Obama di Sunstein come amministratore dell'Ufficio di Informazione e Affari normativi. Il termine **sludge**, fango, viene usato per indicare le sostanze di scarto del trattamento dei liquidi fognari o dei liquidi di lavorazione in genere. Nella sua analisi Sunstein lo adotta per riflettere sulle sabbie mobili che ostruiscono il corretto rapporto tra pubbliche amministrazioni e cittadini

VkVSIyMjMzU1YjZkMjctMjhhMi00Y2FhLWJhNzMtOGMxNjlhNDBlMmNlIyMjZTE0NGE3MDUtNGQzYS00YzhjLTk2NzYtNGJhNzk0M2QxYzdlIyMjMjAyMi0wMy0yN1QxMToyNjo0OCMjI1ZFUg==