

DONATO VESE  
University of Turin, Department of Law  
donato.vese@unito.it

## RECENSIONE DEI LIBRI

*Nudge: The Final Edition*, R. H. Thaler and C. R. Sunstein, London, Allen Lane, Penguin, 2021, edition Final, xiv, 366 pp.

*La nudge regulation nella teoria giuridica dell'agire amministrativo. Presupposti e limiti del suo utilizzo da parte delle pubbliche amministrazioni*, Alberto Zito, Editoriale Scientifica, Napoli, 2021, 123 pp.

Pochi mesi prima dell'uscita della nuova edizione del best seller *Nudge* di Richard Thaler e Cass Sunstein<sup>1</sup>, è stato pubblicato in Italia questo interessante libro di Alberto Zito, *La nudge regulation nella teoria giuridica dell'agire amministrativo. Presupposti e limiti del suo utilizzo da parte delle pubbliche amministrazioni*.

Probabilmente non si tratta di una coincidenza, visto che mentre gli autori di *Nudge* precisano che si tratta della *Final Edition* (e ci tengono a dire *Final* come *nudging* verso sé stessi per non ritornare più su quello che probabilmente è stato il loro maggior successo editoriale) il libro di Zito intende aprire un nuovo corso per gli studi del diritto amministrativo italiano.

Proprio al metodo di *Nudge* e alla sua "compatibilità" con il diritto amministrativo italiano è dedicato il libro di Zito, che per fare così divide il volume essenzialmente in due parti, corrispondenti rispettivamente al Capitolo I "*Nudge* e diritto amministrativo. Le problematiche generali" e al Capitolo II "L'agire amministrativo attraverso il *Nudge*. L'inquadramento sistematico".

---

<sup>1</sup> R. H. Thaler and C. R. Sunstein, *Nudge: The Final Edition*, London: Allen Lane, Penguin, 2021, edition Final, xiv, 366 pp.

Il Capitolo I nella prima parte offre al lettore una ricostruzione della metodologia di *Nudge*, spiegando cos'è e perché può essere utile al giurista, soffermandosi sui profili generali della materia (§§ 1-3, pp. 7-46). Nella seconda parte del Capitolo I, l'autore affronta e spiega una delle principali critiche tradizionalmente mosse a *Nudge*, vale a dire la limitazione dell'autonomia e della libertà dell'individuo (§ 4, pp. 46-56). Nella conclusione viene esposto il dibattito sulla compatibilità di *Nudge* con il diritto (§ 5, pp. 56-66).

Il Capitolo II getta uno sguardo sull'applicazione della *nudge regulation* nel diritto amministrativo italiano, tentando un inquadramento sistematico della materia. La compatibilità della nuova tecnica di regolazione con il sistema giuridico viene argomentata attraverso il riferimento all'effettività/efficacia del diritto (§ 1, pp. 67-85). Mentre la sua compatibilità con il diritto amministrativo (e più precisamente con l'agire amministrativo) viene esplorata da tre differenti angolazioni: come momento di esercizio del potere (§ 2, pp. 85-96), in relazione al principio di legalità (§ 3, pp. 96-113) e dal punto di vista della competenza amministrativa (§ 4 pp. 113-120).

In sostanza, la ricerca di Zito verifica la compatibilità del metodo della *nudge regulation* con il diritto amministrativo italiano e offre uno sguardo sistematico alla materia utile per comprendere e governare il fenomeno *Nudge*<sup>2</sup>.

Secondo l'autore tale compatibilità va ricercata nell'effettività/efficacia che questo metodo consente di perseguire per l'ordinamento giuridico<sup>3</sup>. Fatto ciò, viene esaminata una questione di particolare rilievo per l'adozione del metodo in questione. Vale a dire se l'agire con i *nudge* possa essere qualificato come esercizio di un potere amministrativo, questione che viene risolta attra-

<sup>2</sup> Sulla legittimità della *nudge regulation*, si veda S. Cassese, *Exploring the Legitimacy of Nudging*, in A. Kemmerer, C. Möllers, M. Steinbeis, G. Wagner (eds), "Choice Architecture in Democracies", Baden-Baden, Nomos, 2016, 241-245, disponibile su <https://images.irpa.eu/wp-content/uploads/2011/10/Exploring-the-Legitimacy-of-Nudging-a-Matter-of-Balancing1.pdf>.

<sup>3</sup> A. Zito, "La *nudge regulation* nella teoria giuridica dell'agire amministrativo. Presupposti e limiti del suo utilizzo da parte delle pubbliche amministrazioni", Editoriale Scientifica, Napoli, 2021, 67-84, ma spec. 81-83.

verso l'allargamento del concetto di potere a quei contesti decisionali che hanno a che fare con la realtà materiale pianificata dall'architetto delle scelte.<sup>4</sup> Ultime ma non meno importanti sono le questioni relative ai principi di legalità e competenza amministrative. Con riguardo alla prima, muovendo dalla rivisitazione di certa parte della letteratura sulla nozione di legalità amministrativa, Zito sostiene la compatibilità dei *nudge* in virtù dell'interesse pubblico che questi ultimi tendenzialmente perseguono quando sono messi in campo dai *policy maker*<sup>5</sup>; ciò sempre avuto riguardo per quell'ampliamento della nozione di potere amministrativo alla realtà materiale sulla cui base si reggerebbero anche le situazioni in cui i *nudge* non sono – né implicitamente né esplicitamente – previsti da una disposizione normativa<sup>6</sup>. Infine, il problema della competenza – e quello connesso della partecipazione al procedimento amministrativo – viene risolto con l'attribuzione della stessa all'organo di indirizzo politico-amministrativo<sup>7</sup>.

Questa, in estrema sintesi, l'ossatura del libro di Zito che ha senz'altro il merito di offrirci un solido quadro sistematico della regolazione mediante *nudge* nel panorama della scienza amministrativistica italiana. È un libro da leggere se si vuole comprendere meglio come “governare” il fenomeno della *nudge regulation* nell'ambito del diritto amministrativo italiano.

Il libro di Alberto Zito e, per essere onesto, anche la “spinta gentile” del Direttore di questa prestigiosa Rivista mi offrono più di uno spunto per tornare a occuparmi di *Nudge*; e ciò peraltro a breve distanza dalla mia recensione all'edizione finale del libro di Thaler e Sunstein sull'*European Journal of Risk Regulation*<sup>8</sup>.

---

<sup>4</sup> Ibid., 85-96, ma spec. 95-96.

<sup>5</sup> Ibid., 109-111.

<sup>6</sup> Ibid., 112-113.

<sup>7</sup> Ibid., 113-119.

<sup>8</sup> D. Vese, Book Review of “R. H. Thaler and C. R. Sunstein, *Nudge: The Final Edition*, London: Allen Lane, Penguin, 2021, edition Final, xiv, 366 pp.” (2021) 12(4) *European Journal of Risk Regulation*, 1-7 (forthcoming).

Confrontarsi con *Nudge* comporta per il giurista uno sforzo di comprensione che va al di là dello stesso libro di Thaler e Sunstein. Il retroterra culturale da cui nasce la teoria della spinta gentile è tutt'altro che giuridico e affonda le radici nella *behavioral economics* (erroneamente chiamata in questo modo perché si tratta in realtà di psicologia applicata ad aree della conoscenza che sono di normale competenza degli economisti). Grande merito va ai pioneristici lavori del premio Nobel 2002 Daniel Kahneman (uno psicologo cognitivo) e Amos Tversky (uno psicologo matematico) che quarant'anni fa davano inizio a questo campo di ricerca e che oggi troviamo sintetizzato e reso accessibile ad un pubblico più ampio nello straordinario libro *Thinking, Fast and Slow* di Kahneman<sup>9</sup>.

A questi due autori si deve la scoperta e la teorizzazione di due aree della nostra mente denominate Sistema 1 (*Fast*) e Sistema 2 (*Slow*) che “pensano” in modo differente, automaticamente e rapidamente con poco o nessuno sforzo il primo e volontariamente e lentamente con attività faticose e complesse il secondo<sup>10</sup>. Rispondere a 2+2 o percepire che un oggetto è più lontano di un altro sono attività automatiche e in quanto tali attribuibili al Sistema 1, mentre dire a qualcuno il tuo numero di telefono o concentrarsi sulla voce di una particolare persona in una stanza affollata e rumorosa richiede l'attenzione tipica del Sistema 2 ossia quello deputato ad azioni complesse e meditate<sup>11</sup>.

Questo e molto altro costituisce il punto di partenza e il retroterra culturale del lavoro di Thaler e Sunstein, cui va senza dubbio il merito di aver applicato i risultati di questi studi nell'ambito della *Public Policy* a partire soprattutto

---

<sup>9</sup> D. Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, London, Penguin 2011, basato sui precedenti lavori con A. Tversky *Judgement under Uncertainty: Heuristic and Biases* (1974) 185 (4157) *Science* 1974; *Choices, Values, and Frames* (1984) 39(4) in *The American Psychologist* 341.

<sup>10</sup> D. Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, *supra* nota 9, 20-21, “[s]ystem 1 operates automatically and quickly, with little or no effort and no sense of voluntary control. System 2 allocates attention to the effortful mental activities that demand it, including complex computations. The operations of System 2 are often associated with the subjective experience of agency, choice, and concentration”.

<sup>11</sup> *Ibid.*, 21-22.

dai risultati che Kahneman e Tversky (e ancora prima di loro negli anni '50 Herbert Simon<sup>12</sup>) avevano raggiunto in tema di “razionalità limitata” (*bounded rationality*).

*Nudge* esplora nell'ambito delle scienze sociali la presenza di scorciatoie del nostro ragionamento nella forma di “euristiche”, quali procedure semplici che aiutano a trovare risposte adeguate<sup>13</sup>, anche se spesso imperfette, a domande difficili, e di dimostrare come le persone quando compiono le proprie scelte siano molto spesso preda di “errori cognitivi” (*cognitive bias*) nelle forme più varie: ancoraggio (*anchoring*),<sup>14</sup> disponibilità (*availability*)<sup>15</sup>, rappresentatività (*representativeness*)<sup>16</sup>, ottimismo (*optimism and overconfidence*)<sup>17</sup>, avversione alle perdite (*loss aversion*)<sup>18</sup>, status quo<sup>19</sup> e *framing*<sup>20</sup>.

Ma *Nudge* è qualcosa di più. È come tu potresti decidere nel migliore interesse per te stesso anche se in realtà non ci hai pensato o, se vogliamo usare il linguaggio di Kahneman e Tversky, se tu non hai scelto di usare il Sistema 2 della tua mente ma soltanto il Sistema 1. È il paradigma del paternalismo liberario che si attua con *default rule* mediante *opt-out* e che è anche l'idea centrale di *Nudge* che è valsa il premio Nobel per l'economia nel 2016 a Thaler e il premio Holberg nel 2018 a Sunstein.

Ma cosa sono le *default rule* e cosa l'*opt-out*? Possiamo dire che sono tutti gli approcci che preservano la libertà e che guidano le persone in particolari direzioni, ma che permettono loro anche di andare per la loro strada. L'idea di base sono le iscrizioni automatiche ai piani previdenziali in cui una parte dello stipendio viene accantonata per la pensione. Pochissime persone scelgono di

---

<sup>12</sup> H. Simon, *Models of Man*, New York, John Wiley, 1957, 198.

<sup>13</sup> D. Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, *supra* nota 9, 98.

<sup>14</sup> R. H. Thaler and C. R. Sunstein, *Nudge: The Final Edition*, *supra* nota 1, 26-29.

<sup>15</sup> *Ibid.*, 30-31.

<sup>16</sup> *Ibid.*, 31-32.

<sup>17</sup> *Ibid.*, 32-34.

<sup>18</sup> *Ibid.*, 35-36.

<sup>19</sup> *Ibid.*, 36-38.

<sup>20</sup> *Ibid.*, 38-40.

non aderivi (negli ordinamenti in cui è consentito scegliere) perché quella regola è idealmente nel loro interesse o semplicemente per inerzia. La *default rule* conferma quello che tu avresti comunque fatto se non ci fosse stata una regola ad hoc. Tuttavia tu puoi sempre scegliere di rinunciare (*opt out*).

La regola di *default* può essere applicata in molti altri contesti. In ambito sanitario la regola di *default* può contribuire ad aumentare le donazioni di organi e salvare vite umane, lasciando intatta tuttavia la libertà di scelta del donatore che può, se non vuole, evitare l'espianto con una dichiarazione ad hoc. Il Belgio è stato fra i primi in Europa a prevedere una regola di *default* mediante *opt-out* nelle donazioni di organi ed ora vanta un primato nell'UE per numero di donatori<sup>21</sup>. La tutela dell'ambiente può essere perseguita con specifici *default*. Si pensi all'introduzione da parte dell'UE della regola di *default* per la stampa fronte-retro attraverso l'assegnazione del marchio Ecolabel UE di qualità ecologica alle apparecchiature per la riproduzione di immagini<sup>22</sup>. Se lavori in una Università, ma la stessa cosa accade in molte altre amministrazioni, potrai allora notare che le macchine per la stampa sono preimpostate con l'opzione fronte retro, ma tu puoi sempre scegliere di stampare su un lato se preferisci. La stessa cosa, anche se con un processo parzialmente differente, avviene agli sportelli ATM delle banche dove il totem ti chiederà se preferisci non stampare la ricevuta segnalandoti in verde sul monitor che si tratta di una scelta ecologica. In tutti e due i casi molte persone scelgono di non cambiare l'impostazione di *default* semplicemente perché avrebbero fatto la stessa cosa o semplicemente per inerzia.

Ecco perché paternalismo libertario. La persona è di fronte ad una regola automatica (*default rule*) che è stata pensata appositamente dal policy-maker nella veste di "architetto della scelta", e nel fare così diciamo che *Nudge* è paterna-

<sup>21</sup> Cfr. Loi sur le prélèvement et la transplantation d'organes, 13 Juin 1986, <http://www.ejustice.just.fgov.be/eli/loi/1986/06/13/1987009088/justel>.

<sup>22</sup> Cfr. 2013/806/UE: Decisione della Commissione, del 17 dicembre 2013, che stabilisce i criteri ecologici per l'assegnazione del marchio Ecolabel UE di qualità ecologica alle apparecchiature per la riproduzione di immagini [notificata con il numero C(2013) 9097], <http://data.europa.eu/eli/dec/2013/806/oj>.

lista. Tuttavia la persona può sempre scegliere di rinunciare (*opt out*): in ciò diciamo invece che *Nudge* è libertario perché preserva comunque la scelta dell'individuo. Si prospetta un orizzonte decisionale in cui tu puoi scegliere nel modo che idealmente è migliore per te stesso (l'adesione al piano pensione) o tutt'al più non dannoso (la donazione degli organi, la stampa fronte-retro) oltre che implicitamente utile per la collettività (l'aumento di donatori e quindi di vite salvate, la protezione dell'ambiente).

Come ho detto nella recensione sull'EJRR<sup>23</sup>, una delle principali novità dell'edizione filale di *Nudge* è il capitolo “*Sludge*”.

Se da un lato la vita di ogni giorno può essere oggetto di *nudge* può tuttavia anche essere oggetto di “*sludge*”, vale a dire di “fango”. Con *sludge*, in altre parole, ci troviamo di fronte al “lato oscuro dell'architettura delle scelte”<sup>24</sup>. I *nudge* hanno dimostrato che le persone possono essere indotte a prendere decisioni o incoraggiate ad adottare un determinato comportamento semplicemente rendendogli la vita facile con regole automatiche. Ma è vero anche il contrario. Ciò significa che se il raggiungimento di determinati obiettivi comportasse il superamento di difficoltà, le persone potrebbero decidere di non perseguirli. Gli individui possono essere indotti a non compiere determinate scelte oppure a non adottare un determinato comportamento semplicemente ponendo ostacoli o barriere sul loro cammino. Thaler e Sunstein ammettono che l'economia comportamentale può essere usata anche per il “male”. L'esperienza mostra che gli architetti delle scelte “cattive” possono impedire e scoraggiare le perso-

---

<sup>23</sup> Si veda D. Vese, Book Review of “R. H. Thaler and C. R. Sunstein, *Nudge: The Final Edition*, London: Allen Lane, Penguin, 2021, edition Final, xiv, 366 pp.” (2021) 12(4) *European Journal of Risk Regulation*, 1-7 (forthcoming), per tutte le altre novità dell'edizione finale del libro di Thaler e Sunstein che qui non sono oggetto di recensione poiché non sono immediatamente connesse con il libro di Alberto Zito, il quale fa riferimento all'edizione originaria tradotta in italiano, vale a dire “La spinta gentile. La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute, felicità, Milano, Feltrinelli, 2017, basata sull'edizione del 2008, vale a dire *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, London, Penguin, 2008.

<sup>24</sup> R. H. Thaler and C. R. Sunstein, *Nudge: The Final Edition*, *supra* nota 1, 152.

ne dal fare scelte o dal raggiungere determinati obiettivi ponendo barriere od ostacoli sulla loro strada.

Gli ostacoli che le persone affrontano nei loro processi decisionali sono ciò che Thaler e Sunstein chiamano appunto *sludge*. Gli individui sono soggetti ad uno *sludge* ogni volta che incontrano un “attrito” che riduce significativamente la loro volontà di agire o influenza le loro decisioni. Thaler e Sunstein danno al lettore molti esempi efficaci, comuni nella vita quotidiana. È il caso degli ostacoli che gli studenti a basso reddito devono affrontare regolarmente per ottenere aiuti finanziari nelle università. In molti casi, le difficoltà nella compilazione dei moduli dei bandi impediscono agli studenti di completare le procedure e riducono la loro possibilità di raggiungere l’obiettivo.

Le politiche sui *cookie* sono un altro esempio di *sludge* che le persone affrontano regolarmente on line<sup>25</sup>. L'accettazione dei *cookie* è facoltativa, quindi gli utenti possono decidere da soli. Tuttavia, diverse misure adottate dagli architetti di siti web per incoraggiare gli utenti a consentire i *cookie* rivelano che i *nudge* possono essere utilizzati non per migliorare le decisioni ma per ridurre la volontà delle persone di agire influenzando il loro comportamento.

La politica di *opt-in* (ossia sono gli utenti stessi a selezionare la casella dei *cookie*), apparentemente più democratica delle imposizioni, offre agli utenti due alternative: accettare i *cookie* o rifiutarli. Tuttavia, la libertà degli utenti di selezionare l'opzione che preferiscono è soggetta a limitazioni significative. Non viene fornita alcuna spiegazione chiara sulle alternative, né gli utenti che rifiutano di accettare i *cookie* online possono navigare in rete senza dover fare i conti con gli *sludge*. Nei siti web in cui i *cookie* sono regolamentati secondo questa policy, vengono utilizzati *sludge* per indirizzare gli utenti verso il pulsante “sì, accetto”, pregiudicando così la libertà di scelta e di consenso delle persone. Il rischio che gli utenti dicano di no ai *cookie* online è molto più alto del contrario. Sapendo questo, gli architetti delle scelte usano i *nudge* per influenzare il com-

---

<sup>25</sup> Ibid., 169-170.



portamento e le decisioni delle persone solo a proprio vantaggio. In questo caso, gli individui probabilmente sanno cosa preferiscono in realtà, ma i *nudge* li costringono a prendere decisioni che vanno contro i propri interessi.

Nel complesso, va riconosciuto che, come tecnica di regolazione amministrativa basata sull'economia comportamentale, *Nudge* ha almeno tre grandi meriti: uno, è filosoficamente valida perché mantiene la scelta individuale; due, è pragmaticamente solida perché, se confrontata con la tradizionale regolazione per *mandate* e *prohibition*, è a basso costo; tre, è politicamente non controversa perché mantiene un giusto compromesso fra libero mercato e welfare.

Ciononostante *Nudge* e il paradigma del *Paternalismo Libertario* sono stati oggetto di aspre critiche<sup>26</sup>. Per limitarci alle principali, secondo molti le idee di Thaler e Sunstein minerebbero l'autonomia, incoraggerebbero l'infantilismo e non sarebbero applicabili a questioni difficili. Ledono l'autonomia perché influenzano gli individui a fare ciò che è (ipoteticamente) giusto per loro. Producono infantilismo perché rendono le persone dipendenti dal regolatore che prende le decisioni al loro posto e le spinge nella "giusta" direzione. Non è applicabile a questioni complesse perché, come è stato notoriamente detto, l'economia comportamentale funziona per la mensa<sup>27</sup> ma non per la Costituzione!

---

<sup>26</sup> I termini del dibattito possono essere riassunti con una delle posizioni più radicali, ossia quella di G. Mitchell, *Libertarian Paternalism is an Oxymoron*, FSU College of Law, Public Law Research Paper No. 136; FSU College of Law, Law and Economics Paper No. 05-02, 5 November 2004, 40, <https://ssrn.com/abstract=615562>. Secondo Mitchell "[l]ibertarian paternalism, as currently formulated, is not designed to liberate individuals from their irrational tendencies but to capitalize on irrational tendencies to move citizens in directions that the paternalistic planner deems best" [Il paternalismo libertario, come attualmente formulato, non è progettato per liberare gli individui dalle loro tendenze irrazionali, ma per capitalizzare sulle tendenze irrazionali e muovere gli individui in direzioni che il pianificatore paternalista ritiene migliori] (traduzione mia). Si veda anche G. Mitchell, *Libertarian Nudges* (November 1, 2017). *Virginia Public Law and Legal Theory Research Paper No. 2017-65*, disponibile su SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3070312>. Recentemente, per una esposizione delle critiche a *Nudge* e una risposta ad esse si veda J. de Quintana Medina, *What is wrong with nudges? Addressing normative objections to the aims and the means of nudges* in *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, no. 25, 23-37, 2021 Instituto Nacional de Administración Pública (INAP), <https://doi.org/10.24965/gapp.i25.10865>.

<sup>27</sup> L'esempio della mensa introduce il libro *Nudge* ed è riproposto sostanzialmente immutato anche nell'edizione finale. Cfr. *Ibid.*, 1-5.

Si tratta di critiche interessanti e ben fondate, che tuttavia non possiamo approfondire in questa sede<sup>28</sup>. Ciò che intendo fare qui è invece di dimostrare che influenzare sistematicamente le persone verso scelte migliori può rappresentare un rischio.

Vale la pena di anticipare che la mia è un'obiezione molto diversa da quelle che solitamente sono rivolte a *Nudge*, come i riferimenti riguardo all'indipendenza, all'infantilismo e all'incapacità di affrontare domande difficili.

La mia opinione è che se le persone sono abituate ad essere sistematicamente guidate nelle loro scelte da *nudge* che le conducono verso decisioni ottimali, probabilmente non saranno in grado di rispondere adeguatamente a situazioni diverse e inaspettate che la realtà ha in serbo per loro.

Facciamo un esempio<sup>29</sup>. Diciamo che abbiamo viaggiato in treno e abbiamo appena raggiunto la nostra destinazione. Dobbiamo scendere dal treno e lasciare la stazione per prendere l'autobus per tornare a casa. Molte persone si stanno dirigendo verso i tornelli all'uscita della stazione, e tutti insieme siamo guidati da diversi *nudge* quali insegne luminose, indicatori di direzione e annunci vocali, la cui funzione è quella di aiutarci a raggiungere l'uscita in modo rapido e ordinato. Una volta lì, scopriamo che uno dei tre tornelli ha una luce rossa lampeggiante che indica che non funziona, ma è aperto! Tutti gli altri sono in fila per passare attraverso uno dei due tornelli con il semaforo verde.

Le persone stanno semplicemente ignorando il fatto che il terzo cancello è aperto, poiché probabilmente hanno guardato prima la luce rossa lampeggiante che significa “non (puoi) passare di qui” o “fuori servizio”. Scegliamo di passare attraverso il tornello lasciato aperto con il semaforo rosso lampeggiante e prendiamo l'autobus che probabilmente avremmo perso se avessimo aspettato il nostro turno ai tornelli con il semaforo verde<sup>30</sup>.

---

<sup>28</sup> Per un approfondimento, si veda sempre D. Vese, Book Review of “R. H. Thaler and C. R. Sunstein, *Nudge: The Final Edition*, *supra* nota 23, 5-6.

<sup>29</sup> Ho avanzato lo stesso esempio in D. Vese, Book Review of “R. H. Thaler and C. R. Sunstein, *Nudge: The Final Edition*, *supra* nota 23, 6.

<sup>30</sup> L'esempio è tratto da un'esperienza personale dell'autore nella stazione ferroviaria “DART” della città di Bray (Bré) nella contea di Wicklow, situata sulla costa orientale dell'Irlanda.

L'esempio mostra che sebbene i *nudge* possano aiutare le persone a fare scelte migliori, potrebbero interferire con la capacità degli individui di pensare da soli quando le circostanze reali (luce rossa = nessuna uscita, ma tornello aperto) non corrispondano allo scenario progettato dall'architetto della scelta.

In sostanza, i *nudge* influenzano le scelte delle persone, inducendole a rispondere in modo predefinito al messaggio che veicolano (semaforo rosso = nessuna uscita – semaforo verde = uscire da qui) anche quando sono necessarie scelte diverse (semaforo rosso, ma tornello aperto quindi uscita possibile)<sup>31</sup>.

*Nudge* si impegna ad aiutarci a fare scelte migliori da cui possiamo sempre dissociarci. Tuttavia, qui il problema non è se le scelte che ci aiuta a fare siano migliori – cosa che spesso accade – ma se siamo in grado di capire quando dissociarci, cioè prendere una decisione diversa da quella progettata dall'architetto delle scelte.

Ho sostenuto in altra sede in riferimento alla regolamentazione amministrativa delle *fake news* sulle piattaforme social, come i *nudge* siano strumenti migliori per la democrazia rispetto agli interventi autoritativi<sup>32</sup>.

---

da, a circa 20 km a sud di Dublino.

<sup>31</sup> Dal mio punto di vista ciò che potrebbe succedere con i *nudge* nell'esempio appena fatto trova un fondamento teorico nel famoso esperimento sul condizionamento di Pavlov. L'esperimento di Pavlov era stato condotto su un cane, tramite la misurazione della sua salivazione, per mostrare come l'animale, se continuamente stimolato da un segnale esterno che lo avvisava della (effettiva) presenza di cibo, poteva associare la presenza dell'alimento non più da una esperienza visiva diretta (la presenza effettiva del cibo), ma semplicemente dal segnale acustico, vale a dire il suono di un campanello con cui all'animale in un primo momento veniva servito il cibo. Con questo esperimento, Pavlov dimostrò che un soggetto, laddove sistematicamente stimolato da un agente esterno, subiva una forma di condizionamento in grado di far sì che questi risponda ad uno stimolo artificiale piuttosto che reale (la salivazione del cane, misurata da Pavlov, non era più indotta dalla vista o dall'odore del cibo, ma dal suono del campanello). Il famoso esperimento del "cane di Pavlov" è contenuto in I.P. Pavlov, *Lectures on conditioned reflexes. Vol. 1. Twenty five years of objective study of the higher nervous activity (Behaviour) of animals*, Martin Lawrence, 1929.

<sup>32</sup> D. Vese, *Governing the Fake News: The Regulation of Social Media and the Right to Freedom of Expression in the Era of Emergency*, in *European Journal of Risk Regulation*, 11 October 2021, 1-41.

Ciò a condizione che possano aiutare le persone, ad esempio consentendo agli utenti di distinguere tra notizie false e vere, ma senza togliere loro il giudizio e l'autocritica nel rendersi conto se una notizia sia un vero scoop o una vera bufala. Questa è una sfida che *Nudge* dovrebbe affrontare in futuro.

### *Ringraziamenti*

La recensione alla Final Edition di *Nudge* è frutto del lavoro di ricerca svolto alla School of Law del Trinity College di Dublino. Ho avuto modo di discuterne in più occasioni con il Dr. Suprayatim Roy. A lui va un sincero ringraziamento per i preziosi commenti e suggerimenti. Un sincero ringraziamento va anche allo Staff della Berkeley Library del Trinity College Dublin per il supporto alla mia attività di ricerca.

Ho discusso alcuni punti chiave di *Nudge* con Federica Lazzari e la pubblicazione di questo lavoro è anche un modo per ringraziarla.

La recensione al libro del Professore Alberto Zito è nata grazie alla discussione con il Professore Luca Perfetti. Gli sono riconoscente per aver deciso di pubblicare la recensione in questa prestigiosa Rivista.

Ho discusso alcuni punti chiave della *nudge regulation* con i Professori Giuseppe Tropea, Fabrizio Tigano e Margherita Interlandi durante il mio concorso per ricercatore all'Università di Messina. Non avendolo potuto fare prima, la pubblicazione di questa recensione è un modo per ringraziarli per i tanti spunti offerti in quella sede.