

1. Record Nr.	UNISA996337157003316
Autore	Viale Riccardo
Titolo	Oltre il nudge : Liberta di scelta, felicit� e comportamento // Riccardo Viale
Pubbl/distr/stampa	Bologna : , : Societa editrice il Mulino Spa, , 2018
Descrizione fisica	1 online resource (264 pages)
Disciplina	153.83
Soggetti	Choice (Psychology)
Lingua di pubblicazione	Francese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Nota di contenuto	Dedica--Epigrafe--Prefazione--Capitolo primo--Le scienze comportamentali possono aiutare i governi?--1. La Cia, gli Unicorni e le scienze comportamentali--2. L'ottusita cognitiva del diritto e dell'economia--3. Da Simon al «nudging»--4. Le scienze comportamentali nella stanza dei bottoni--Capitolo secondo--Il pugnale malese della razionalita--1. Le illusioni nel deserto israeliano--2. La monolama della razionalita limitata--3. Giudizio e decisione--4. Mente intuitiva ed emozioni--5. La razionalita limitata: dalla monolama alla forbice--Capitolo terzo--Fra le due lame della forbice--1. Il demone di Laplace e i dadi di Bohr--2. Frank Knight e i mondi grandi di Savage--3. L'economia comportamentale: un progetto incompiuto--3.1. Abbaglio normativo--3.2. Il vizio strisciante dell'«as-if»--3.3. Artefatti di laboratorio--4. Come affrontare l'incertezza?--5. Razionalita ecologica e «Homo euristicus adaptivus»--6. Anatomia delle euristiche--Capitolo quarto--La tartaruga analitica e la lepre intuitiva (un difficile incontro)--1. Dualita di sistemi o di processi?--2. La tartaruga analitica riesce a correggere la lepre intuitiva?--3. Il rasoio di Ockham della dualita mentale--3.1. La mente che vaga e la creativita--3.2. Il cervello a riposo non riposa: «Default Mode Network» (DMN)--4. La mente come sistema unificato--Capitolo quinto--Corpo e cognizione: sandwich o panettone?--1. «La mente in una vasca»?--2. Il perno della forbice della razionalita: il corpo--3. Percezione come simulazione corporea--4. Il ruolo razionale dell'emozione--Capitolo sesto--Occultismo e marketing--1. Il marketing burattinaio--2.

«Obrigado»--3. Il design comportamentale dei campi di prigionia cinesi--4. Non rubare dalla foresta pietrificata--Capitolo settimo--
Nudge: spinte gentili e non--1. L'euristica del piccione di Skinner dei giuristi--2. Simpson o Spock?--3. Paternalismi belli e brutti--4. «Nudging» secondo i processi di Tipo 1 e 2--4.1. Nudge T1--4.2. Nudge T2--Capitolo ottavo--Vox populi vox dei--1. Scientology e Orwell--2. BRAN: razionalità limitata e adattiva alla base del «nudging»--3. «Boosting»: potenziare stabilmente la competenza a decidere--3.1. «Boosts» a breve termine--3.2. «Boosts» a lungo termine--4. BRAN «vs.» «boosting»: valutazione e pratica--Capitolo nono--Mill reloaded--1. John the Savage, il mondo nuovo e il paternalismo--2. «Nudging»: paternalismo libertario dei fini o dei mezzi?--3. «Nudging», manipolazione e comunicazione--3.1. Manipolazione--3.2. Opzioni di «default» come raccomandazione implicita--3.3. Pragmatica dell'effetto «framing»--3.4. Opacità della comunicazione--3.5. Comunicare il rischio--3.6. Comunicare l'incertezza--3.7. «Warnings» grafici--3.8. e. nudging--4. Le incognite sull'autonomia decisionale--4.1. GPS e atrofia decisionale--4.2. L'accesso privilegiato al proprio pensiero--4.3. Quali feedback e «feedforward»?--Capitolo decimo--Conclusioni: la rivoluzione comportamentale nelle politiche pubbliche--1. Una matrice tridimensionale--2. L'espansione del modello BIs--3. BIs e politiche pubbliche europee--4. Autonomia individuale assistita e BIs--Riferimenti bibliografici.

Sommario/riassunto

Siamo esseri razionali, ma con una razionalità limitata dall'incertezza dell'ambiente e dalle caratteristiche della nostra mente. Questa duplice condizione ci porta a prendere decisioni talvolta imperfette da un punto di vista economico. Non solo nel privato: anche come cittadini siamo soggetti a molte deviazioni dalla razionalità. A questo proposito il premio Nobel per l'economia Richard H. Thaler ed il giurista Cass Sunstein hanno coniato il termine «nudge»: a indicare una «spinta gentile» che lo Stato può fornire al fine di farci prendere decisioni efficaci in diversi ambiti cruciali della nostra vita, come la salute (fare o non fare i vaccini) e l'economia (sottoscrivere o meno una pensione integrativa). Nel presentare una nuova versione del «nudge», aggiornata alle recenti scoperte delle scienze comportamentali, il volume illustra i processi cognitivi che sottendono il successo delle strategie e delle politiche utili al nostro benessere e alla nostra felicità.
