



Nudge

To nudge significa dare una piccola, leggera e gentile spinta, che ha l'obiettivo di orientare in maniera etica le proprie scelte e quelle degli altri. L'aspetto etico distingue il nudging dalla persuasione o dall'influenzamento.

Il concetto di nudge è stato introdotto dagli economisti Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein, come metodo per indirizzare le decisioni delle persone in modo più razionale, preservando la libertà di scelta.

Il nudging ha un alto potenziale nelle organizzazioni, in particolare per la trasformazione digitale e per lo sviluppo delle competenze. Un management consapevole, capace di stimolare cambiamenti positivi e favorire culture aziendali sostenibili, può incoraggiare comportamenti virtuosi attraverso piccole spinte.



Nudge la spinta gentile

10/100

read

tool

see

topic

listen

experience

people