

Donazione e trapianto d'organi: l'esperienza dello "sportello amico" dell'AOU Federico II (Napoli), tra nudging e medicina narrativa

Organ donation and transplantation: the "friendly access initiative" in the Federico II Hospital (Naples), between nudging and narrative medicine

Teresa de Pascale,¹ Rossella Alfano,² Oriana Barbieri,¹ Ilaria Carannante,¹ Filomena Marra,¹ Daniela Schiavone,¹ Laura Gentile,³ Davide Castrianni,² Gaetano d'Onofrio,¹ Gaetano Buonocore,¹ Adriana Passione,⁴ Michele Santangelo,⁵ Maria Triassi,² Fabiana Rubba²

¹ Direzione, Azienda ospedaliero-universitaria "Federico II", Napoli

² Dipartimento di sanità pubblica, Azienda ospedaliero-universitaria "Federico II", Napoli

³ Centro di ricerca CEINGE – Biotecnologie Avanzate, Azienda ospedaliero-universitaria "Federico II", Napoli

⁴ Associazione degli italiani italiani, Sezione didattica

⁵ Unità di trapianto del rene, Azienda ospedaliero-universitaria "Federico II", Napoli

Corrispondenza: Fabiana Rubba; fabiana.rubba@unina.it

PER
MAGGIORI INFORMAZIONI
SULLA TEORIA DEL NUDGING
SI VEDA L'ARTICOLO
PUBBLICATO SU E&P
EPIDEMIOL PREV 2016;
40(6):462-465

RIASSUNTO

In Italia, per la manifestazione della volontà di donare vige il principio del consenso o del dissenso esplicito (art. 23 Legge n. 91 01.04.1999; decreto del Ministero della salute 08.04.2000). Secondo i dati dell'Associazione italiana per la donazione di organi, tessuti e cellule (AIDO) nel 2017 in Campania in media 12,5 persone per milione hanno donato organi, a fronte di una media italiana pari a 23,7. La discrepanza in negativo tra il dato nazionale e quello regionale indica la necessità di promuovere interventi di sensibilizzazione della popolazione campana al fine di incrementare il ricorso a una pratica tuttora spesso oggetto di preconcetti e scarse conoscenze. Questo lavoro descrive il progetto pilota che lo "Sportello amico trapianti" ha avviato nel 2017 per promuovere la donazione degli organi all'interno dell'AOU Federico II di Napoli.

La prima fase del progetto, ispirata alla teoria dei *nudge* (pungolo in italiano), ossia la "spinta gentile" per indirizzare i processi decisionali di gruppi e individui, ha avuto luogo durante l'evento "Atelier della salute", manifestazione organizzata dalla Scuola di medicina e chirurgia e dall'AOU Federico II, Napoli, ed è consistita nella somministrazione di un questionario a un gruppo di 60 persone. Le dodici domande sottoposte ai volontari volevano saggiare il livello di conoscenza generale in merito a donazioni e trapianti. In base all'analisi delle risposte, un panel di 7 esperti (due epidemiologi, un assistente sociale, due esperte in comunicazione pubblica e istituzionale, una biologa esperta di donazioni di cellule staminali ematopoietiche e un trapiantologo, addetti al Coordinamento e monitoraggio delle attività di sensibilizzazione) ha identificato gli elementi critici su cui focalizzarsi per sensibilizzare la popolazione. Per la seconda fase del progetto è stato approntato un laboratorio letterario allo scopo di ottenere l'individuazione di *nudge*. Il testo selezionato è il romanzo *Non lasciarmi* di Kazuo Ishiguro, incentrato sulla donazione di organi in un contesto distopico, in cui i protagonisti sono cloni creati per facilitare le donazioni di organi. Al laboratorio hanno partecipato 6 studenti: tutti hanno individuato lo scenario distopico come possibile "spinta" da utilizzare al fine di umanizzare l'approccio a donazione e trapianto.

In conclusione, secondo l'esperienza qui descritta, pare che la metodologia dei *nudge* possa essere utilizzata anche al fine di potenziare la sensibilizzazione e l'adesione alla donazione trapianti.

Parole chiave: donazione di organi, trapianto di organi, nudging

ABSTRACT

In Italy, to show the willingness to donate one's organs, there is the principle of the explicit consensus (or disagreement) (Law n. 91 of the 01.04.1999, Art. 23; Decree of the Italian Health Ministry of the 08.04.2000). According to data of the Italian Association for the donation of organs, tissues and cells (AIDO), in 2017 in Campania Region (Southern Italy) an average of 12.5 people x1.000.000 donated their organs *vs.* a national average of 23.7. This negative discrepancy between national and regional data highlights that it is imperative to promote awareness-raising measures to address to the population of Campania Region in order to improve the following of a practice which is still object of preconceptions and scarce knowledge. This paper describes a pilot project started in 2017 by the "Sportello amico trapianti" (friendly access to transplantation) to promote the donation of organs within the university-hospital "Federico II" (Naples, Campania Region).

The first phase of this project was based on the nudge theory, that is the "little push" to direct decisional processes of groups and individuals. This phase took place during the "Atelier della salute" (a health workshop), organized by the Medicine and Surgery school of the university-hospital "Federico II": here, a questionnaire was administered to 60 people. The questionnaire consisted in 12 questions, answered by volunteers, which aim was to test the general knowledge about organ donation and transplantation. Analysing the answers, a panel of 7 experts (2 epidemiologists, 1 social worker, 2 experts in public and institutional communication, 1 biologist expert in donation of haematopoietic progenitor cell, 1 transplant surgeon), responsible for the coordination and monitoring of the activities, identified the critical elements to bring attention to in order to raise awareness in the population.

The second phase consisted in a literary workshop which aim was to identify nudge cases. The text used was *Never let me go* by Kazuo Ishiguro, a novel focused on organ donation in a dystopic context where the protagonists are clones created to facilitate the donation of organs. Six students participated in this workshop: all six considered the dystopic scenario as a potential nudge to humanize the approach to organ donation and transplant.

In conclusion, we believe that the nudge methodology may be used in order to improve awareness and adherence to donation of organs.

Keywords: organ donation, organ transplantation, nudging

INTRODUZIONE

Nel nostro Paese per la manifestazione della volontà di donare vige il principio del consenso o del dissenso esplicito (art. 23 Legge n. 91 del 01.04.1999; decreto del Ministero della salute del 08.04.2000). A tutti i cittadini maggiorenni è dunque offerta la possibilità (non l'obbligo) di dichiarare la propria volontà (consenso o diniego) in materia di donazione di organi e tessuti dopo la morte. Se un cittadino non esprime la propria volontà in vita, la legge prevede la possibilità per i familiari (coniuge non separato, convivente more uxorio, figli maggiorenni e genitori) di opporsi al prelievo durante il periodo di accertamento di morte.

Secondo i dati dell'Associazione italiana per la donazione di organi, tessuti e cellule (AIDO) nel 2017 in Campania in media 12,5 persone per milione hanno donato organi, a fronte di una media italiana pari a 23,7. La discrepanza, in negativo, tra il dato nazionale e quello regionale indica la necessità da parte degli esperti di sanità pubblica di promuovere interventi di sensibilizzazione della popolazione campana al fine di incrementare il ricorso a una pratica rispetto alla quale spesso persistono preconcetti e scarse conoscenze.

I trapianti di midollo, organi e tessuti sono interventi molto delicati non solo per le tecniche chirurgiche, ma anche per i risvolti etici e psicologici a essi correlati. La donazione degli organi costituisce, infatti, una scelta di per sé istintivamente difficile da accettare da parte dell'individuo, in quanto spesso accompagnata da una serie di paure e diffidenze.

Questo lavoro descrive il progetto pilota che lo "Sportello amico trapianti" sta portando avanti dal 2017 per promuovere la donazione degli organi all'interno dell'Azienda ospedaliero-universitaria (AOU) "Federico II" di Napoli. Lo "Sportello amico trapianti" è uno strumento di accoglienza e umanizzazione che si inserisce nel più ampio progetto della rete trapianti e che vede protagoniste tutte le istituzioni a contatto con i cittadini, proponendosi come punto itinerante di orientamento, accompagnamento e informazione per donatori, potenziali donatori e pazienti in attesa di trapianto. Lo sportello costituisce un punto di raccolta per le dichiarazioni di volontà alla donazione di organi e tessuti e offre qualsiasi tipo di indicazione relativa al Centro trapianti dell'AOU "Federico II" di Napoli.

La finalità del progetto "Sportello amico trapianti" è di sensibilizzare le persone, perciò di eliminare o ridurre al minimo paure e pregiudizi, nonché di identificare possibili elementi facilitatori che, in ossequio a una teoria sviluppata in ambito economico, possono definirsi *nudge* ("pungolo" in italiano).

L'APPROCCIO DEI NUDGE

Elaborata in ambito economico da Richard H. Thaler, la *teoria dei nudge* (*Nudge theory*, traducibile anche con "teoria del pungolo") promuove il ricorso a una strategia per influenzare giudizi e decisioni dei singoli con lo scopo di promuovere comportamenti che si ritengono auspicabili. Il tutto senza coercizione, ma piuttosto grazie a una "spinta gentile", un pungolo, il *nudge*.^{1,2} In altre parole, usare l'approccio del *nudge* significa rendere qualcosa più accattivante di qualcos'altro.

Tornando al nostro caso, la legislazione italiana riconosce la donazione come un valore positivo, ciò nondimeno questo non appare scontato: da qui la necessità di "spingere gentilmente" le persone a considerarla come tale.

La teoria dei *nudge* prevede tre diverse categorie di strumenti di "incoraggiamento":³

■ il primo livello di *nudge* è quello della semplice informazione mirata: lo scopo è indirizzare il comportamento dei destinatari irrobustendo il loro processo decisionale e la loro capacità di elaborare informazioni attraverso, per esempio, la messa a disposizione di messaggi ritenuti rilevanti (come il messaggio "Il fumo fa male" sui pacchetti di sigarette);

■ il secondo livello di *nudge* si ha, invece, in tutti quei casi in cui si introducono ostacoli che, facendo leva sui difetti dei processi decisionali, indirizzano le scelte verso un certo esito ritenuto preferibile (implica un'azione da parte del ricevente, come istituire un'area fumatori lontana dal luogo di lavoro, per scoraggiare i più pigri);

■ il terzo livello, infine, è quello considerato più intrusivo, in quanto, attraverso la stimolazione di reazioni istintive ed emotive, mira a ridisegnare le preferenze dei destinatari senza che questi ne siano pienamente coscienti e consapevoli (è il caso dei cartelloni pubblicitari che mostrano immagini forti degli effetti del fumo).

I tre livelli di *nudging* così individuati differiscono fra loro per il livello di intrusività crescente nei processi decisionali dei destinatari; se nel primo caso, infatti, lo scopo è incentivare la riflessione e il ragionamento dei destinatari cercando di superare i limiti della loro razionalità, nell'ultimo caso si mira, invece, a sfruttare tali limiti ricorrendo a pratiche che innescano processi tipicamente irrazionali, quali l'istintività e l'emotività. I diversi tipi di *nudge*, proprio per le loro differenti caratteristiche, hanno un'efficacia diversa a seconda della situazione in cui vengono impiegati e dei destinatari cui si rivolgono. In generale, i *nudge* di terzo livello hanno un'efficacia maggiore di quelli dei primi due livelli, ma, per alcune tematiche come quella presente, non vi si può far ricorso con assiduità in quanto il loro utilizzo si accompagna a interrogativi etici di non poco conto.⁴

L'uso dei *nudge* nell'ambito della donazione d'organi ha generato opinioni contraddittorie: per Douglas MacKay dell'Università del North Carolina l'uso dei *nudge* sarebbe poco rispettoso dell'autonomia delle persone, in quanto ne influenza significativamente le decisioni.⁵ Altri autori sostengono che il loro utilizzo può essere efficace solo se inserito in un contesto di revisione e programmazione sistematica di tutti i servizi di donazione e trapianto di organi⁶ e altri ancora che i *nudge* possono essere introdotti eticamente ed efficacemente in questi contesti solo se i progettisti collaborano con i coordinatori interni, gli esperti di etica e altri professionisti e portatori di interesse rilevanti.⁷

ALLA RICERCA DEI PUNGOLI GIUSTI

Il progetto pilota dello "Sportello amico trapianti" è composto di due fasi consecutive.

La **prima fase**, avente come obiettivo il miglioramento dell'umanizzazione e dell'accoglienza del percorso di donazione e trapianto, ha avuto luogo durante l'evento "Atelier della salute", manifestazione organizzata ogni anno dalla Scuola di medicina e chirurgia e dall'AOU "Federico II". L'Atelier della salute è un evento aperto a tutta la cittadinanza con una varietà di iniziative: ai circa 4.000 partecipanti dell'ultima edizione sono stati proposti 40 workshop interattivi, 50 stand esperienziali, 15 attività nell'area benessere, 7 show-cooking, circa 30 diverse tipologie di prestazioni specialistiche gratuite effettuate in 10 tende.

La prima fase del progetto è stata strutturata in 4 step (tabella 1):

- step 1: reclutamento di volontari disponibili a partecipare al progetto;
- step 2: somministrazione a 60 partecipanti volontari di un questionario composto da 12 domande intese a saggiare il livello di conoscenza generale in merito a donazione e trapianti (tabella 2). Il questionario è stato compilato da un operatore sanitario durante un'intervista faccia a faccia,

le interviste sono state registrate su supporti video;

- step 3: informazione dei partecipanti sugli aspetti che sono emersi come "poco" o "per nulla" conosciuti;

- step 4: realizzazione di una campagna promozionale su trapianti e donazioni mediante il materiale video raccolto. I risultati delle interviste sono riportati in tabella 3. Da notare che i temi prevalenti, individuati a partire dalle risposte a 6 delle 12 domande proposte da cui sono emerse perplessità o cattiva conoscenza da parte degli intervistati, sono omogenei tra uomini e donne.

In base all'analisi delle risposte al questionario, un panel di 7 esperti (due epidemiologi, un'assistente sociale, due esperte in comunicazione pubblica e istituzionale, una biologa esperta di donazioni di cellule staminali ematopoietiche e un trapiantologo addetti al coordinamento e monitoraggio delle attività di sensibilizzazione) ha, inoltre, identificato i potenziali elementi di "umanizzazione" che avessero in sé la possibilità di valere quali facilitatori, o *nudge*, di I livello (per esempio, l'attenzione alla relazione e al dialogo con i diversi operatori dei trapianti è risultata essere il principale meccanismo facilitatore nell'approccio verso i trapianti) ed eventualmente su quali aree di criticità fosse possibile riflettere attraverso *nudge* di II livello (gli scenari "ostacolo" derivati dalle paure e dalla percezione dei rischi sono stati in assoluto la possibile manipolazione della vita – che include l'accezione di un possibile mercato di organi – e la possibilità di provare dolore).^{7,8}

Il video realizzato dagli studenti in questa prima fase è stato poi utilizzato negli eventi relativi alla campagna informativa.

La **seconda fase** del progetto si è avvalsa di un laboratorio letterario allo scopo di ottenere una griglia di riflessione per facilitare l'individuazione di *nudge* di I e II livello (tabella 4).^{7,9}

Il testo selezionato è stato il romanzo *Non lasciarmi* di Kazuo Ishiguro (vincitore del premio Nobel per la lettera-

FINALITÀ	AZIONI	METODOLOGIE	RISULTATI ATTESI
Creare un primo contatto con i possibili donatori.	Aggancio dei passanti con presentazione del progetto.	Approccio faccia a faccia.	Formare donatori consapevoli e responsabili, esorcizzare paure e pregiudizi legati alla donazione, rafforzare la cultura del dono nella comunità.
Far emergere le errate convinzioni rispetto al tema.	Breve videointervista a cura degli studenti sul tema della donazione.	Interviste individuali guidate.	Aumento delle iscrizioni al Registro regionale donatori.
Fornire informazioni dettagliate sulle metodologie della donazione.	Feedback delle emozioni emerse durante l'intervista e rilascio del materiale informativo.	Restituzione del messaggio.	Utilizzo del documento video per divulgazioni successive all'evento.
Trasformare gli utenti in partecipanti attivi della campagna.	Successiva realizzazione del documento video utile a scopi divulgativi.	Interfaccia dell'AOU "Federico II" con il cittadino tramite il giovane canale rappresentato dagli studenti dell'ICEP Fonseca	

Tabella 1. Progetto "Sportello amico trapianti": fase 1.

Table 1. Project "Friendly access initiative": phase 1.

QUESTIONARIO
1 Sa quali organi è possibile donare?
2 Sa come avviene il prelievo?
3 Sa come si verifica la compatibilità degli organi?
4 Secondo lei, quante persone ci sono in lista d'attesa per un trapianto?
5 Si può scegliere a chi donare i propri organi?
6 Sa cos'è la donazione da vivente?
7 Secondo lei, sottoporsi a un trapianto di midollo osseo è doloroso?
8 Secondo lei, esistono dei limiti di età per i donatori?
9 Secondo lei, quali potrebbero essere i rischi legati a un'operazione di trapianto per il donatore?
10 Come pensa possa cambiare lo stile di vita delle persone trapiantate?
11 Quali sono le cause dei problemi ai reni?
12 Se si è iscritti al Registro dei donatori si è costretti a donare o è possibile rinunciare?

Tabella 2. Questionario a 12 domande somministrato ai 60 partecipanti (in grassetto, le domande che hanno suscitato maggiori perplessità tra gli intervistati).

Table 2. Twelve-questions questionnaire administered to 60 participants (in bold, questions which raised the major concerns).

tura nel 2017): ambientato in un presente alternativo distopico, ha come protagonisti cloni creati per fungere da donatori di organi per gli esseri umani.¹⁰ Questo libro è stato scelto per la sua capacità di identificare in modo poco scontato alcuni temi chiave della donazione e, come afferma lo stesso autore in una sua intervista sul romanzo, per evidenziare la condizione umana, di cui la donazione è un aspetto.

Al laboratorio hanno partecipato 6 studenti di medicina che avevano frequentato un'attività didattica elettiva (ADE) relativa al percorso "donazione e trapianto". Nel corso del laboratorio è stato valutato l'impatto di riconoscere una distopia del percorso di donazione intesa quale *nudge* di II livello, capace cioè di orientare sugli elementi negativi chiave del percorso di donazione e trapianto, come risposta alle aree di criticità del questionario che riguardavano il mercato di organi e il dolore della donazione. Il laboratorio ha suggerito quanto la donazione sia un percorso libero e spontaneo, mentre la distopia suggerita dal testo di Ishiguro, riferita a un contesto di manipolazione, vanifica il concetto stesso del trapianto come percorso di cura e salvezza.

Il laboratorio letterario ha altresì individuato quali *nudge* di I livello alcuni messaggi rilevanti, come l'accoglienza e l'umanizzazione dei rapporti e l'arte, valutata come espressione di complessità e integrità della persona che focalizza l'attenzione alla centralità della relazione umana, avvicinando al senso di rispetto per la vita e in parte dando in risposta in positivo alle criticità messe in evidenza nei questionari che vertevano, invece, sulla mancanza di attenzione alle relazio-

TOTALE INTERVISTATI	UOMINI	DONNE
60	32	28
ETÀ MEDIA	40	43
TEMI PREVALENTI (identificati dalla prevalenza di risposte critiche alle domande 3, 5, 7, 9, 10, 12 del questionario)		
compatibilità (3)	28/32	23/28
stile di vita e relazione (5, 9, 10, 12)	22/32	19/28
livello della sedazione e dolore (7, 9)	10/32	7/28
mercato organi (5, 9, 12)	4/32	2/28

Tabella 3. Risultati delle interviste.

Table 3. Results of the interviews.

	NUMERO	%
PARTECIPANTI	6	
NUDGE INDIVIDUATI	6/6	100%
ARTE (nudge di I livello)	4/6	66%
UMANIZZAZIONE (nudge di I livello)	3/6	50%
DISTOPIA (nudge di II livello)	6/6	100%

Tabella 4. Risultati del laboratorio letterario.

Table 4. Results of the literary workshop.

ni all'interno del sistema donazione e trapianto, che riporta al meccanicismo più affine alla manipolazione.

Tutti gli studenti che hanno partecipato al laboratorio hanno individuato lo scenario distopico, descrivendo la costrizione e la manipolazione come elementi negativi. Tutti hanno focalizzato l'attenzione sull'importanza di fare una scelta di donazione libera e di avere garanzie sull'aspettativa di vita residua in caso di donazione da vivente (i donatori distopici hanno una vita molto più breve della media).

Pertanto, lo scenario del romanzo scelto ha permesso di veicolare la riflessione sui rischi e sulle possibili inapproprietezze del percorso di donazione favorendone una giusta consapevolezza.

La possibilità di umanizzare il percorso scientifico e assistenziale lavorando sulla relazione ha dimostrato la potenzialità di facilitare la scelta di donazione: lo stesso laboratorio ha suscitato un dibattito e un confronto sugli aspetti relazionali in genere nei percorsi di cura. Per quanto concerne l'arte, essa rappresenta una modalità di intersezione di diversi linguaggi e nel testo di Ishiguro è la situazione che favorisce il contatto e la consapevolezza, suggerendo l'importanza di una gestione partecipata nel percorso di cure. In particolare, l'approccio partecipato aumenta la fiducia nel percorso di trapianto, favorendo così una possibile diminuzione delle opposizioni alla donazione degli organi solidi.

Rispetto alla proposta di sintetizzare in uno slogan i messaggi chiave emersi da questa esperienza, la scelta condivisa è stata: «Niente cloni, più donatori».

Nella sua versione estesa, il laboratorio letterario è stato riproposto a 100 uditori durante la seconda edizione dell'Atelier della salute nel settembre 2018, in collaborazione con l'Associazione degli italianisti, già sponsor del progetto "Sportello amico trapianti".

NUDGE E MEDICINA NARRATIVA

Nel tempo si è potenziato il concetto di efficacia, ottenibile solo dalla corretta interpretazione della letteratura e dall'utilizzo della tecnologia, a spese di un approccio per così dire partecipato. Promuovere l'utilizzo di metodologie narrative nell'approccio a tematiche di medicina cruciali, quali il percorso trapianto, permette di esplorare le possibili scelte, di distanziarsi dalle situazioni, di ristabilire la temporalità degli eventi, di considerare i propri valori: in altri termini, di stabilire e rinsaldare l'alleanza terapeutica. La narrazione e l'utilizzo di strumenti narrativi diviene, quindi, elemento imprescindibile della medicina contemporanea, fondata sulla partecipazione attiva dei soggetti coinvolti nelle scelte terapeutiche, perché comunicazione e sostegno di qualità aumentano le percentuali di successo. La medicina narrativa permette di costruire una storia comune.

Al di là del dibattito sul ruolo della libertà nelle scelte, i *nudge* spiegano come i vincoli della razionalità limitata possano diventare punti di forza, superando la trattazione schematica dei due sistemi di pensiero in razionalità limitata, uno veloce e approssimativo e uno più lento e preciso.^{11,12} In generale, il contributo dei *nudge* consiste nell'aver inserito gli elementi psicologici che contraddistinguono l'agire degli esseri umani nel mondo reale: l'essere umano non ha una conoscenza perfetta del mondo interno a sé, non possiede una forza di volontà ferrea e, quando prende decisioni, tiene anche conto di fattori etici e sociali, per cui riconosce anche un ruolo a considerazioni altruistiche. Nell'ambito della donazione questo aspetto è molto evidente.

Il successo dei programmi di donazione non può fondar-

si solo sul meccanismo regolatorio codificato dalla legge: occorre facilitare le varie tappe del percorso. Individuare dove si può spingere e facilitare il percorso di donazione e trapianto consente di porre il paziente quale principale esperto del suo personale percorso di cura, e in questo importante cambio di paradigma le metodologie di medicina narrativa hanno buone potenzialità di fornire la mediazione e l'incontro,⁷ nonché lo stesso riconoscimento dei giusti "pungoli".

CONCLUSIONI

In conclusione, il lavoro qui descritto mette in luce che in ambito di donazione e trapianto i *nudge* possono essere efficaci, oltre che in un contesto puramente regolatorio, anche all'interno del percorso assistenziale, come già sperimentato nell'ambito della donazione di cordone.¹³ Ciò significa che occorre stimolare il lavoro sulla relazione all'interno del percorso di donazione e negli eventi di reclutamento indirizzati alla cittadinanza (situazioni in cui è altresì significativo esplicitare le garanzie che il Servizio sanitario nazionale offre anche ai donatori sempre considerati nella loro qualità di "persone assistite").

In ogni passo del percorso, il donatore, insieme agli altri, può scegliere di donare o meno, ritirare la sua disponibilità, fare opposizione. L'uso di "pungoli" non è una forma di condizionamento forzato, ma uno strumento per far emergere ulteriori punti di vista in merito a decisioni etiche spesso basate su paure infondate e preconcetti.^{14,15} Per dirla con Thaler, lavorare al livello dei *nudge* sul percorso assistenziale implica ammettere le imperfezioni di ognuno – donatori, pazienti e operatori – così come il ricorso a tecniche inclusive e a elementi di umanizzazione può accrescere la consapevolezza e la capacità di maneggiare una tematica delicata dove non sempre è facile fare valere su tutte le ragioni della vita.

Conflitti di interesse dichiarati: nessuno.

BIBLIOGRAFIA

1. Thaler R, Sunstein C. *Nudge: la spinta gentile*. Milano, Feltrinelli, 2009.
2. Thaler R. *Misbehaving*. Torino, Einaudi, 2018.
3. Baldwin R. From regulation to behaviour change: giving nudge the third degree. *The Modern Law Review* 2014;77(6):831-57.
4. Mitchell G. Libertarian paternalism is an oxymoron. *N Western U Law Review* 2004;99(3):1245-68.
5. MacKay D, Robinson A. The ethics of organ donor registration policies: nudges and respect for autonomy. *Am J Bioeth* 2016;16(11):3-12.
6. Manzano A, Pawson R. Evaluating deceased organ donation: a programme theory approach. *J Health Organ Manag* 2014;28(3):366-85.
7. Whyte KP, Selinger E, Caplan AL, Sadowski J. Nudge, nudge or shove, shove-the right way for nudges to increase the supply of donated cadaver organs. *Am J Bioeth* 2012;12(2):32-39.
8. Charon R, Wyer P. Narrative evidence based medicine. *Lancet* 2008;371(9609):296-97.
9. Misak CJ. Narrative evidence and evidence-based medicine. *J Eval Clin Pract* 2010;16(2):392-97.
10. Fioretti C, Mazzocco K, Riva S, Oliveri S, Masiero M, Pravettoni G. Research studies on patients' illness experience using the Narrative Medicine approach: a systematic review. *BMJ Open* 2016;6:e011220.
11. Ishiguro K. *Non lasciarmi*. Torino, Einaudi, 2007.
12. Kahneman D. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. Prize Lecture. *Stoccolma*, 08.12.2002.
13. Simon HA. *Models of bounded rationality: empirically grounded economic reason*. Cambridge (MA, USA), MIT press, 1997.
14. Grieco D, Lacetera N, Macis M, Di Martino D. Motivating Cord Blood Donation with Information and Behavioral Nudges. *Sci Rep* 2018;8(1):252.
15. Levy N. Nudges in a post-truth world. *J Med Ethics* 2017;43(8):495-500.
16. Oliver A. Nudges, shoves and budges: behavioural economic policy frameworks. *Int J Health Plann* 2018;33(1):272-75.