

Giovanni Conio

# Manuale per l'analisi intelligence

*Teorie, metodi e sfide del XXI secolo*

Youcanprint

Titolo | Manuale per l'analisi intelligence. Teorie, metodi e sfide del XXI secolo.  
Autore | Giovanni Conio

ISBN | 979-12-24018-45-2

© 2025 - Tutti i diritti riservati all'Autore

Questa opera è pubblicata direttamente dall'Autore tramite la piattaforma di selfpublishing Youcanprint e l'Autore detiene ogni diritto della stessa in maniera esclusiva. Nessuna parte di questo libro può essere pertanto riprodotta senza il preventivo assenso dell'Autore.

Youcanprint  
Via Marco Biagi 6, 73100 Lecce  
[www.youcanprint.it](http://www.youcanprint.it)  
[info@youcanprint.it](mailto:info@youcanprint.it)

# Prefazione

In un'era contraddistinta da crescente complessità, interconnessione globale e da un flusso informativo incessante, la capacità di discernere i segnali significativi dal rumore di fondo si configura come una competenza imprescindibile. Decisioni strategiche efficaci, tanto in ambito istituzionale quanto in quello aziendale, non possono prescindere da una solida e tempestiva analisi intelligence. È da questa consapevolezza che nasce il presente manuale, con l'ambizione di offrire una guida organica e rigorosa a chiunque desideri comprendere a fondo e padroneggiare l'arte e la scienza dell'analisi intelligence.

Questo volume si prefigge un duplice scopo primario: da un lato, indagare i meccanismi cognitivi che sottendono il giudizio analitico, evidenziando le potenzialità intrinseche e i limiti della mente umana di fronte a problematiche complesse e informazioni incomplete; dall'altro, presentare un articolato insieme di metodologie e tecniche strutturate, mirate a elevare il rigore, l'accuratezza e la rilevanza strategica dei prodotti analitici. L'obiettivo finale è quello di contribuire a formare analisti capaci non soltanto di interpretare il presente, ma anche di prospettare scenari futuri, supportando così processi decisionali informati e consapevoli.

Il percorso qui proposto si ispira profondamente agli insegnamenti di Richards J. Heuer Jr. relativi alla psicologia dell'analisi intelligence, integrandoli con approcci contemporanei che pongono l'accento sul rigore metodologico, sulla comprensione del contesto socioculturale e sulla capacità di comunicare efficacemente l'intelligence prodotta, in linea con le riflessioni di altri autorevoli esperti del settore, nazionali ed esteri.

*Giovanni Conio*

# Introduzione: Scopo e struttura del manuale

Questo manuale si rivolge ad un pubblico eterogeneo:

- **Analisti junior**, giovani che muovono i primi passi nel settore dell'intelligence e ricercano una solida base teorico-pratica su cui edificare la propria professionalità.
- **Analisti senior**, professionisti già operativi in ambiti quali l'analisi di mercato, la gestione del rischio, la sicurezza aziendale, la geopolitica o l'intelligence competitiva, che ambiscono ad affinare le proprie capacità analitiche e a mitigare l'impatto dei bias cognitivi.
- **Studenti universitari** di scienze politiche, relazioni internazionali, economia, criminologia e discipline affini, interessati ad approfondire gli aspetti teorici e le implicazioni pratiche dell'analisi delle informazioni.
- **Decisori** che, pur non essendo analisti, necessitano di comprendere i processi, le potenzialità e i limiti dell'intelligence per ottimizzarne l'impiego.

Per guidare il lettore attraverso un percorso di apprendimento progressivo ed organico, il manuale è articolato nelle seguenti sei Parti principali:

**Parte I:** Fondamenti dell'analisi intelligence e il ruolo dell'analista. Verranno introdotti i concetti chiave, il ciclo dell'intelligence, il profilo e le responsabilità dell'analista, nonché i principi etici che ne governano l'operato.

**Parte II:** La mente dell'analista: Processi cognitivi e loro limiti. Saranno esplorati i meccanismi della cognizione umana, con particolare attenzione ai processi di percezione e memoria, fondamentali per l'elaborazione delle informazioni.

**Parte III:** I bias cognitivi: Le trappole invisibili del giudizio. Si affronteranno in dettaglio i principali errori sistematici di pensiero che possono

compromettere l'oggettività e l'accuratezza dell'analisi, offrendo strategie per il loro riconoscimento e la loro mitigazione.

**Parte IV:** Metodologie e strumenti per un'analisi rigorosa. Sarà presentato un ventaglio di tecniche di analisi strutturata (Structured Analytic Techniques - SAT), dalla formulazione e verifica delle ipotesi all'analisi delle cause e degli scenari, per affrontare la complessità con un approccio metodologico.

**Parte V:** Comunicare l'intelligence e produrre valore. Ci si concentrerà sull'importanza di tradurre analisi complesse in prodotti chiari, concisi e "spendibili" (actionable intelligence), capaci di supportare efficacemente i decisori.

**Parte VI:** Sfide emergenti e futuro dell'analisi intelligence. Verranno esaminati l'impatto della disinformazione, delle nuove tecnologie (come l'Intelligenza Artificiale e i Big Data) e discusse le strategie per un miglioramento continuo delle capacità analitiche.

L'analisi intelligence è una disciplina che esige non solo preparazione teorica, ma anche e soprattutto pratica costante, riflessione critica e umiltà intellettuale. L'auspicio è che questo manuale non venga semplicemente letto, ma "utilizzato": uno strumento da consultare, su cui riflettere e da cui trarre spunti per affinare quotidianamente le proprie abilità. L'obiettivo non è fornire risposte preconfezionate, bensì stimolare la capacità di porre le domande giuste e di ricercare le risposte con metodo e consapevolezza.

*"L'essenza del lavoro di intelligence è dire la verità al potere (speaking truth to power), anche quando il potere preferirebbe non ascoltarla."*

- Sherman Kent -

## **PARTE I: Fondamenti dell'analisi intelligence e il ruolo dell'analista**

Benvenuti al primo capitolo del nostro percorso esplorativo nel cruciale e complesso mondo dell'analisi intelligence. Prima di addentrarci nelle specificità dei processi cognitivi, dei bias e delle metodologie analitiche, è imperativo stabilire una solida comprensione dei concetti di base che definiscono questa disciplina. Questo capitolo si prefigge di gettare tali fondamenta, definendo cosa si intenda per intelligence, esplorando il ciclo attraverso cui essa viene prodotta e illustrando le diverse forme che può assumere. La piena comprensione di questi elementi costituisce il presupposto indispensabile per apprezzare il valore intrinseco e le sfide peculiari di questa professione.

### **Capitolo 1: Comprendere l'intelligence**

#### *1.1 Definizioni di intelligence: dato, informazione, intelligence*

Nel linguaggio comune, i termini “dato”, “informazione” e “intelligence” sono frequentemente utilizzati come sinonimi. Tuttavia, nel contesto specialistico che ci accingiamo ad esplorare, essi designano concetti distinti e sequenziali, che descrivono una progressiva trasformazione della conoscenza ed un crescente valore aggiunto:

- **Dato (Data):** Rappresenta l'elemento grezzo, non elaborato e primario. Può manifestarsi come un numero, un'immagine, una registrazione audio, un frammento di testo o un'osservazione isolata. I dati, di per sé, possiedono un significato limitato e non offrono un quadro d'insieme esaustivo. Esempio: Il rilevamento numerico “37.5°C” da parte di un sensore.
- **Informazione (Information):** Si ottiene quando i dati vengono raccolti, organizzati, contestualizzati e sottoposti ad una prima elaborazione, acquisendo così un livello iniziale di significato. L'informazione risponde a quesiti basilari quali “chi?”, “cosa?”, “quando?”, “dove?”. Esempio: “La temperatura corporea del soggetto X, registrata alle ore 08:00 del 10 giugno, è di 37.5°C”.
- **Intelligence:** Costituisce il prodotto finale di un rigoroso processo di analisi che integra, valuta e interpreta informazioni provenienti da una o più fonti. L'intelligence non si limita a descrivere una situazione contingente, ma ambisce a spiegarne il significato profondo, a valutarne le implicazioni e, ove possibile, a prospettare gli sviluppi futuri. Essa rappresenta un sapere elaborato, verificato e contestualizzato, specificamente concepito per supportare un processo decisionale e per ridurre il margine di incertezza per un determinato cliente o utente. L'intelligence risponde a interrogativi più complessi come “perché sta accadendo?”, “quali sono le conseguenze?” e “cosa potrebbe succedere in seguito?”. Esempio: “La temperatura corporea di 37.5°C del soggetto X, associata ad altri sintomi (tosse, affaticamento) e al contatto recente con un individuo infetto, suggerisce con media probabilità un'infezione virale in corso. Si raccomanda l'isolamento e un consulto medico per una conferma diagnostica e per prevenire la diffusione del contagio all'interno dell'organizzazione, con potenziali implicazioni sulla sua continuità operativa”.

È dunque l'attività di analisi che trasforma l'informazione grezza in intelligence, conferendole quel valore interpretativo e prospettico che risulta cruciale per il decisore.

## *1.2 Il Ciclo dell'intelligence*

La produzione di intelligence non è un atto estemporaneo, bensì un processo strutturato e metodico, tradizionalmente rappresentato come un ciclo composto da diverse fasi interconnesse. Sebbene la realtà operativa possa presentare una maggiore fluidità e interattività, il modello ciclico fornisce un utile schema di riferimento per comprendere le molteplici attività coinvolte:

- **Pianificazione e Direzione (Planning and Direction):** Questa fase iniziale è propulsa dalle esigenze informative del decisore (il “cliente” dell'intelligence). Vengono definite le priorità, formulati i quesiti specifici cui l'intelligence dovrà rispondere (le cosiddette esigenze informative o Intelligence Requirements (IR)), stabilite le risorse necessarie e pianificate le attività di raccolta.
- **Raccolta (Collection):** In questa fase si procede all'acquisizione dei dati grezzi indispensabili per soddisfare i requisiti informativi. La raccolta può avvalersi di una vasta gamma di fonti e metodi, che verranno discussi nella sezione successiva (le “-INTs”).
- **Elaborazione (Processing and Exploitation):** I dati grezzi raccolti vengono trasformati in una forma comprensibile e utilizzabile per l'analisi. Questa fase può includere attività quali la traduzione di documenti in lingua straniera, la decrittazione di comunicazioni, la conversione di dati satellitari in immagini interpretabili, l'organizzazione di grandi volumi di dati (data mining) e la trascrizione di registrazioni.
- **Analisi e Produzione (Analysis and Production):** È la fase nevralgica, il cuore pulsante dell'attività dell'analista. Le informazioni elaborate vengono integrate, vagliate criticamente (considerando l'affidabilità della fonte e la validità dell'informazione), interpretate e contestualizzate. L'analista applica metodologie specifiche, formula ipotesi, identifica pattern significativi, valuta implicazioni e sviluppa giudizi analitici, stime o previsioni. Il risultato tangibile è un “prodotto di intelligence” (es. report, briefing, valutazione della minaccia).
- **Disseminazione (Dissemination):** Il prodotto di intelligence viene distribuito ai decisori o agli utenti finali per i quali è stato concepito. La

disseminazione deve avvenire in modo tempestivo, sicuro e nel formato più idoneo a garantirne la comprensione e l'utilizzo efficace.

È importante sottolineare come il ciclo dell'intelligence sia spesso più dinamico di quanto la sua rappresentazione schematica possa suggerire. Il feedback dei decisori può influenzare nuove attività di pianificazione e raccolta, e nuove informazioni possono imporre una revisione delle analisi precedentemente prodotte. L'analista, sebbene primariamente focalizzato sulla fase di "Analisi e Produzione", interagisce con e comprende la logica intrinseca di tutte le fasi del ciclo.

### *1.3. Tipologie di intelligence (le "-INTs") e il loro ruolo nell'analisi*

Le attività di ricerca e raccolta si avvalgono di diverse discipline specializzate, frequentemente identificate con l'acronimo "-INT" (derivante dal termine inglese Intelligence). La conoscenza di tali discipline è fondamentale per l'analista al fine di comprendere l'origine, i punti di forza e i limiti intrinseci dei dati che elabora:

- OSINT (Open Source Intelligence): Intelligence derivata da informazioni aperte, pubblicamente disponibili e legalmente accessibili. Include media tradizionali (giornali, televisione), pubblicazioni accademiche e scientifiche, dati governativi, siti web, social media, forum online, database commerciali e un vasto spettro di altre fonti. La sua rilevanza è cresciuta esponenzialmente con l'avvento di Internet e dei Big Data.
- HUMINT (Human Intelligence): Intelligence raccolta da fonti umane. Può includere colloqui con esperti, testimonianze dirette, informazioni fornite da contatti confidenziali o agenti operanti sul campo. Richiede spiccate abilità interpersonali e una rigorosa capacità di valutazione dell'affidabilità della fonte.
- SIGINT (Signals Intelligence): Intelligence derivata dall'intercettazione e analisi di segnali elettronici. Si suddivide principalmente in:

- COMINT (Communications Intelligence): Intercettazione di comunicazioni tra persone (es. radio, telefono).
- ELINT (Electronic Intelligence): Intercettazione di segnali elettronici non comunicativi (es. emissioni radar).
- GEOINT (Geospatial Intelligence): Intelligence derivata dall'analisi e dall'interpretazione di immagini e dati geospaziali per descrivere, valutare e rappresentare visivamente caratteristiche fisiche e attività sulla superficie terrestre.
- IMINT (Imagery Intelligence): Analisi di immagini provenienti da satelliti, aeromobili, droni o altri sensori di ripresa.
- MASINT (Measurement and Signature Intelligence): Intelligence ottenuta attraverso l'analisi quantitativa e qualitativa di specifiche metriche e “firme” (signatures) distintive di eventi, oggetti o materiali (es. composizione chimica di un effluente, caratteristiche acustiche di un sottomarino, spettro radio di un'esplosione).

Raramente un'analisi complessa si fonda su una singola fonte o disciplina di raccolta. Gli analisti moderni operano in un contesto sempre più “all-source” o “multi-INT”, dove l'obiettivo è integrare dati e informazioni provenienti da diverse “-INTs” per costruire un quadro informativo più completo, robusto e affidabile, compensando i limiti di una singola fonte con i punti di forza di un'altra.

#### *1.4. L'Analisi intelligence come disciplina e professione*

L'analisi intelligence trascende la semplice descrizione degli eventi; si configura come una disciplina intellettuale rigorosa che si colloca all'intersezione tra scienza e arte. È “scienza” per l'enfasi posta sulla metodologia, sul pensiero critico, sulla valutazione sistematica delle prove e sull'impiego di tecniche analitiche strutturate. È “arte” per il ruolo giocato dall'intuizione (radicata nell'esperienza e nella profonda conoscenza del dominio), dalla creatività nella formulazione di ipotesi e dalla capacità di “leggere tra le righe”, cogliendo sfumature in contesti complessi e ambigui.

Come professione, l'analista di intelligence riveste un ruolo cruciale in una vasta gamma di organizzazioni, siano esse governative (difesa, sicurezza nazionale, affari esteri), militari, forze dell'ordine, o appartenenti al settore privato (analisi competitiva, gestione del rischio, sicurezza informatica, pianificazione strategica). La sua funzione primaria è quella di:

- Ridurre l'incertezza per i decisori.
- Fornire una comprensione approfondita di situazioni complesse.
- Identificare minacce, rischi e opportunità.
- Supportare la pianificazione strategica e operativa.
- Offrire un vantaggio informativo rispetto ad avversari o concorrenti.

Per adempiere a tali compiti, l'analista deve possedere un insieme di competenze che vanno oltre la mera conoscenza di uno specifico argomento e che verranno esplorate nel dettaglio nel capitolo successivo.

Con questa disamina, abbiamo delineato i concetti fondamentali che definiscono il campo dell'intelligence. Su queste basi, siamo pronti ad approfondire la figura centrale di questo processo: l'analista di intelligence.

## **Capitolo 2: L'Analista di intelligence**

Se il Capitolo 1 ha delineato la natura dell'intelligence e le modalità della sua produzione, questo capitolo si focalizza sulla figura centrale di tale processo: l'analista di intelligence. L'analista rappresenta l'elemento umano insostituibile all'interno del ciclo dell'intelligence, il motore intellettuale che trasforma dati grezzi e informazioni frammentarie in conoscenza coerente, significativa e, soprattutto, fruibile. Comprendere appieno il profilo, i ruoli e le sfide dell'analista è essenziale per apprezzare la complessità e il valore intrinseco di questa professione.

*"Ciò che gli analisti percepiscono, e la rapidità con cui lo percepiscono, sono determinati tanto da ciò che hanno in mente (i loro modelli mentali) quanto da ciò che hanno di fronte ai loro occhi."*

- Richards J. Heuer, Jr. -

## **PARTE II: La mente dell'analista: processi cognitivi e loro limiti**

Benvenuti alla Parte II di questo manuale. Dopo aver definito i fondamenti dell'intelligence, il profilo dell'analista e la cruciale importanza del quadro etico di riferimento, ci addentreremo ora nel nucleo pulsante dell'attività analitica: la mente umana. Comprendere i meccanismi attraverso i quali pensiamo, percepiamo la realtà, consolidiamo i ricordi e formuliamo giudizi rappresenta un passaggio imprescindibile per ogni analista che aspiri a elevare la qualità e l'affidabilità del proprio lavoro.

Questa sezione si ispira profondamente agli insegnamenti di Richards J. Heuer Jr., il cui testo fondamentale, "Psychology of Intelligence Analysis", ha gettato luce sui complessi meccanismi cognitivi e sulle insidiose trappole mentali che possono influenzare – e talvolta compromettere – l'analisi. L'obiettivo non è meramente descrittivo, ma mira a fornire la consapevolezza necessaria per mitigare i limiti intrinseci della cognizione umana e potenziare le nostre capacità analitiche.

## Capitolo 4: Pensare il pensiero

Il punto di partenza per un'analisi più efficace, come insegna Richards J. Heuer Jr., risiede nel “pensare il pensiero” (thinking about thinking). Prima ancora di apprendere sofisticate tecniche analitiche, l'analista deve sviluppare una profonda consapevolezza di come la propria mente opera quando elabora informazioni, interpreta eventi e formula giudizi. Questo capitolo introdurrà il concetto di modelli mentali, sottolineerà l'importanza della metacognizione e discuterà alcuni limiti intrinseci della nostra “macchina pensante”. Comprendere questi aspetti costituisce il primo, fondamentale passo per affinare lo strumento di lavoro più prezioso a disposizione dell'analista: il proprio apparato cognitivo.

### *4.1. Modelli Mentali (Mind-Sets): Come organizziamo la conoscenza*

Ciascuno di noi, per navigare la complessità del mondo, utilizza modelli mentali (spesso definiti anche mind-set, schemi, paradigmi o cornici interpretative). Si tratta di strutture cognitive preesistenti, insiememente organizzati di conoscenze, credenze, valori ed esperienze passate, che impieghiamo per attribuire significato alle nuove informazioni e agli eventi che incontriamo. Questi modelli si formano gradualmente attraverso l'educazione, la cultura di appartenenza, l'esperienza personale e quella professionale.

I modelli mentali presentano una natura intrinsecamente duplice, offrendo sia vantaggi sia potenziali insidie per l'analista:

#### Vantaggi dei Modelli Mentali:

- **Efficienza cognitiva:** In un mondo che ci bombarda costantemente di stimoli, i modelli mentali ci permettono di processare le informazioni rapidamente e con relativo sforzo cognitivo. Ci aiutano a riconoscere pattern familiari, a effettuare inferenze spedite e a prendere decisioni rapide in situazioni note. Senza di essi, saremmo sopraffatti dalla necessità di analizzare ogni singolo dato ex novo.

- **Comprensione e previsione:** Forniscono una struttura per comprendere eventi complessi e, in una certa misura, per anticipare sviluppi futuri basati su esperienze passate analoghe.

Svantaggi/Rischi dei modelli mentali:

- **Filtri percettivi:** Possono agire come potenti filtri selettivi, portandoci a prestare maggiore attenzione e a dare più peso alle informazioni che confermano i nostri modelli preesistenti, mentre tendiamo a ignorare, sminuire o reinterpretare forzatamente le informazioni che li contraddicono (un fenomeno strettamente legato al confirmation bias, che tratteremo in seguito).
- **Resistenza al cambiamento** (inerzia cognitiva): Come osserva Heuer, i modelli mentali tendono a formarsi rapidamente, anche sulla base di informazioni incomplete, ma cambiano molto lentamente. Una volta che un modello si è consolidato, diviene difficile metterlo in discussione, anche di fronte a nuove evidenze significative che lo smentiscono. Questa inerzia può indurre a perseverare in analisi errate.
- **Semplificazione eccessiva:** Per gestire la complessità, i modelli mentali tendono a semplificare la realtà. Sebbene ciò sia spesso necessario, una semplificazione eccessiva può portare a trascurare sfumature cruciali o interdipendenze importanti, risultando in una comprensione distorta o incompleta del problema.
- **“Cecità” al nuovo e all’inaspettato:** Modelli mentali eccessivamente rigidi possono renderci “ciechi” a segnali deboli, a eventi anomali o a sviluppi completamente nuovi che non rientrano nelle nostre categorie predefinite. Ciò è particolarmente problematico nell’intelligenza, dove si ha frequentemente a che fare con situazioni fluide, avversari che cercano attivamente di ingannare, e la necessità di anticipare sorprese strategiche.

L’analista deve quindi essere costantemente consapevole che i propri modelli mentali, per quanto utili, non sono una rappresentazione perfetta della realtà, ma piuttosto una sua interpretazione soggettiva e selettiva.

*"Gli analisti spesso percepiscono ciò che si aspettano di percepire. Le informazioni che sono coerenti con le loro aspettative esistenti vengono notate più facilmente, mentre quelle che le contraddicono vengono spesso ignorate o razionalizzate."*

- Richards J. Heuer, Jr. -

## **PARTE III: I bias cognitivi: Le trappole invisibili del giudizio**

Nelle parti precedenti abbiamo esplorato i fondamenti dell'analisi intelligence, il profilo dell'analista, i principi etici che ne guidano l'operato, e abbiamo iniziato a sondare i meccanismi interni della mente umana, concentrandoci sui modelli mentali, sulla percezione e sulla memoria. Abbiamo constatato come questi processi, pur essendo essenziali per il nostro funzionamento cognitivo, non costituiscano registrazioni perfette della realtà, ma piuttosto costruzioni attive e, per loro natura, fallibili.

Questa Terza Parte del manuale si addentra in una delle sfide più significative e pervasive per chiunque si occupi di analisi: i bias cognitivi. Si tratta di deviazioni sistematiche dal pensiero logico e razionale che possono insidiare il nostro giudizio senza che ce ne rendiamo pienamente conto. Comprendere la natura di queste "trappole invisibili", il modo in cui operano e come possono distorcere le nostre valutazioni, è un passaggio cruciale – come ampiamente dimostrato da Richards J. Heuer Jr. e da decenni di ricerca in psicologia cognitiva – per migliorare il rigore e l'affidabilità del prodotto intelligence.

## Capitolo 7: Introduzione ai bias cognitivi

Il termine “bias cognitivo” è diventato sempre più diffuso, ma cosa significa esattamente e perché è così rilevante per l'analista di intelligence? Questo capitolo introduttivo si propone di definire chiaramente i bias cognitivi, di spiegarne l'origine e l'importanza cruciale nel contesto analitico, e di affrontare la spinosa questione del perché sia così difficile riconoscerli nel proprio stesso processo di pensiero. Comprendere queste dinamiche è il presupposto indispensabile per poter poi esplorare, nei capitoli successivi, i singoli bias e le strategie per mitigarne l'impatto.

### *7.1. Cosa sono i bias cognitivi e perché sono importanti per l'analista*

È possibile definire un bias cognitivo come: Pattern sistematico di deviazione dalla norma o dalla razionalità nel giudizio. In altre parole, una tendenza intrinseca della mente umana a pensare e a trarre conclusioni in modi specifici che, pur potendo essere efficienti in alcune circostanze, portano a errori prevedibili e a giudizi inaccurati o illogici in altre.

È importante distinguere i bias cognitivi da altri tipi di errore. Non sono errori casuali, che possono verificarsi in modo imprevedibile. I bias sono sistematici, cioè, tendono a spingere il nostro giudizio sempre nella stessa direzione in determinate condizioni.

Non sono necessariamente il risultato di ignoranza, mancanza di intelligenza o cattiva intenzione. Anzi, sono spesso il prodotto di meccanismi mentali intrinseci, come le euristiche. Le euristiche sono scorciatoie mentali, regole empiriche o strategie intuitive che il nostro cervello utilizza per semplificare problemi complessi, elaborare rapidamente grandi quantità di informazioni e prendere decisioni in condizioni di incertezza o tempo limitato.

Queste scorciatoie sono spesso estremamente utili ed efficienti nella vita di tutti i giorni. Tuttavia, proprio perché semplificano la realtà, in deter-