**Mario De Pizzo**
***L'America per noi. Le relazioni tra Italia e Stati Uniti da Sigonella a oggi***
**Luiss University Press, pp. 156, euro 16**

Un'amicizia storica, quella fra Italia e Stati Uniti, raccontata con penna scaltra e sagace dal giornalista del TG1 Mario De Pizzo, che parte dal mondo ormai lontano di Bettino Craxi e di Ronald Reagan per arrivare alle presidenze di Biden e di Draghi. Un'alleanza a volte ingombrante altre strategica che si fonda, però, su una grande certezza. È destinata a non finire.

◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇

**a cura di Giovanni Lo Storto e Marta Bertolaso**
***Etica digitale. Verità, responsabilità e fiducia nell'era delle macchine intelligenti***
**Luiss University Press, pp. 184, euro 18**

Innovazione, tecnologia, macchine intelligenti. Tutti argomenti che dividono da sempre a metà l'opinione pubblica. Lo sanno bene i curatori di questo volume che, raccogliendo l'opinione saggia di alcuni dei più autorevoli addetti ai lavori, cercano una sintesi fra etica e digitale affinché la tecnologia possa finalmente essere messa al servizio dell'essere umano e non viceversa.

**Gianluca Ansalone**
***Geopolitica del contagio. Il futuro delle democrazie e il nuovo ordine mondiale dopo il Covid-19***
**Rubbettino, pp. 86, euro 13**

Il Covid ci ha insegnato che nel pieno di un'emergenza come quella che stiamo vivendo, gli anticorpi del nostro organismo non bastano. Battaglie ben più difficili vengono combattute sul terreno economico e geopolitico, oltre che su quello sanitario. E gli anticorpi della democrazia, necessari oggi come mai prima, non può che fornirli un vaccino politico e civile contro i virus della violenza e dell'autoritarismo.

◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇

**Piero Meucci**
***Ettore Bernabei il primato della politica. La storia segreta della DC nei diari di un protagonista***
**Marsilio, pp. 384, euro 9,99**

A cento anni dalla nascita di Bernabei, Piero Meucci ne pubblica i diari in una raccolta inedita che, con l'occhio vigile e perspicace del grande maestro del giornalismo e della televisione italiana, raccontano il secondo Novecento italiano, soffermandosi sulla politica e sul potere in un mondo in cui questi significavano – ancora – privilegio, ma anche sacrificio e servizio per la comunità.

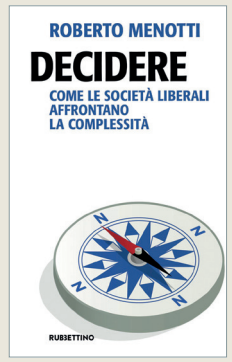
**a cura di Mario Caligiuri**
***Giulio Andreotti e l'intelligence La guerra fredda in Italia e nel mondo***
**Rubbettino, pp. 216, euro 18**

Uno dei temi più dibattuti nell'arco degli ultimi cinquant'anni, quello del ruolo dei Servizi segreti, riletto nei rapporti – costanti – con uno dei più grandi protagonisti della politica italiana, Giulio Andreotti. Sin dall'epoca in cui era sottosegretario alla presidenza del Consiglio fino a quando, nel 1983, divenne ministro degli Esteri. Passando, ovviamente, dalla gestione del dicastero della Difesa e ancor più dalla sua presidenza del Consiglio.

◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇

**Claudio Cipollini**
***Roma. Il coraggio di cambiare. Cosa fare per rendere la città moderna, sostenibile, europea***
**Gangemi, pp. 224, euro 22**

Roma è in crisi. Lo dicono tutti ormai da tempo, ma in pochi propongono soluzioni. Lo fa Claudio Cipollini che, supportato dalla preziosa prefazione di Innocenzo Cipolletta, propone un giusto mix tra management e politica per una Capitale che torni a splendere. Fulcro del percorso, l'abbandono dei vecchi approcci ormai non più in grado di cambiare il volto della città e la riscoperta del bene comune come primo obiettivo.



**Roberto Menotti**
***Decidere. Come le società liberali affrontano la complessità***
**Rubbettino, pp. 180, euro 15**

A chi spetta decidere nelle società liberali? Alla politica o alla tecnica? La risposta, che piaccia o non piaccia, è solo una: a decidere siamo noi. È la democrazia rappresentativa, bellezza! Talvolta caotica, talora imperfetta ma senza dubbio la più grande ricchezza che un Paese possa desiderare.

◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇

**Francesco Tufarelli, Cristiano Zagari**
***Negoziando. Cassetta degli attrezzi per classi dirigenti***
**The Skill Press, pp. 291, euro 29**

Un utile, utilissimo manuale che attraverso disparatissimi *case history* – da Donald Trump a Giuliano Amato, dalla Fiat a Ibm, dai tavoli di pace del Medio Oriente alla Mossa Kansas City – sviscera con acuta analisi l'arte del negoziato. Con qualche astuto suggerimento. Fra cui arrivare informati, assumere un atteggiamento empatico, gestire lo stress, tener conto delle differenze culturali e, ultimo ma non ultimo, facilitare la convergenza tra posizioni.