

“Spaic. Cause dello spreco alimentare ed interventi correttivi”

Applicazione del modello Nudge

Il modello Nudge:

Il **modello Nudge**, elaborato da Sunstein e Thaler, 2008, ha avuto ampia risonanza e riscontri positivi da parte dei Governi di diverse nazioni che lo hanno applicato in particolare per **intervenire su comportamenti** quali:

- la riduzione del consumo di tabacco
- l'aumento dell'attività fisica
- la capacità di programmazione delle proprie finanze

Il testo del 2008

“Nudge. La spinta gentile. La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute, felicità”,
2008, Richard Thaler e Cass R.
Sunstien.

Premio Nobel 2017 per l'economia

Nel 2017 Richard Thaler riceve il premio Nobel per l'economia per aver stabilito un ponte fra le analisi economiche e psicologiche del processo decisionale delle persone

Architetti delle scelte

L'approccio Nudge sottolinea l'importanza per i Governi di implementare **interventi**

- **più innovativi e**
- **meno coercitivi**

agendo sulla complessa "**architettura delle scelte**" delle persone, senza vietare o imporre alcuna opzione .

“Nudge for good”

I Nudge non sono obblighi; sono incentivi (“spinte gentili”) per **aiutare le persone a compiere scelte migliori nel loro dichiarato interesse personale**

Esempi di Nudge

esempio classico di Nudge:

posizionare frutta e verdura/snack salutari nei negozi o nei distributori automatici **all'altezza** che con maggiore probabilità **cattura l'attenzione** delle persone,

e collocare le alternative meno salutari in posizioni che rimangono più periferiche rispetto al campo percettivo

Approccio Nudge e scienze sociali

Il Nudge **non** è necessariamente un **approccio nuovo**, e molte delle ricerche che oggi verrebbero definite come studi sul Nudge sono state pubblicate utilizzando altri termini.

La novità del Nudge

Ciò che è nuovo è il radunare queste idee sotto un **comune denominatore** che permette di raccogliere e far confluire i **contributi di diverse aree di ricerca e conoscenza** per promuovere il **benessere** delle persone secondo un **approccio integrato**

Due tipi di Nudge

Il Nudge può essere veicolato attraverso **un'ampia gamma di fattori**, che possono assumere **un'ampia gamma di forme**.

Gli interventi possono riguardare **l'individuo** (per esempio risparmiare di più per il pensionamento; **Nudge di tipo I**)

o **la collettività** (per esempio compiere scelte che siano rispettose per l'ambiente; **Nudge di tipo II**)

Applicazione del Nudge al progetto SPAIC

In questa **ricerca-intervento**, abbiamo deciso di applicare il **modello Nudge nelle scuole** per **coniugare** i temi dello **spreco alimentare** e dei **corretti stili di vita** (intesi anche come **partecipazione attiva al benessere collettivo**)

Cosa abbiamo osservato

- gli studenti degli Istituti Superiori hanno mostrato **reale interesse** al tema degli sprechi alimentari
tuttavia
- anche in presenza di una corretta informazione si sono mostrati **scarsamente fiduciosi** nella possibilità di poter diventare concreti **agenti di cambiamento** rispetto al tema degli sprechi alimentari
- sono emersi sentimenti di **sfiducia nelle proprie potenzialità** di diventare **parte attiva** di un **cambiamento positivo** rispetto al tema trattato

Nudge: strumento concettuale, metodologico e operativo

La mente umana e la **presa di decisioni** non funzionano secondo impeccabili meccanismi di valutazione razionale dell'informazione ma sono **ampiamente influenzati**

dalla risultante del funzionamento della **complessa rete dei meccanismi neuronali** **cognitivi ed emotivi**

Il Nudge e l'esperienza dello show coaching

Quindi, a partire dalle attuali conoscenze sul funzionamento della mente nei processi decisionali, è possibile pensare **strategie creative** per allestire un **contesto** che favorisca il **coinvolgimento psicologico** (engagement) dei ragazzi e veicoli **"suggerimenti gentili"** per la messa in atto di determinati comportamenti, senza coercizioni e lasciando libertà di scelta

Il cambiamento dal basso

Il Nudging è legato ad una logica di “cambiamento dal basso” , in cui è fondamentale:

- il coinvolgimento dei destinatari (portatori di interessi)
- per raggiungere una partecipazione autentica
- mirata e non imposta

L'importanza delle emozioni per il raggiungimento degli obiettivi del progetto

Accanto ai metodi di istruzione tradizionali, il Nudge diventa uno strumento per indirizzare a capire quale sia la scelta "migliore" in un contesto, nel rispetto del proprio sistema di valori.

Abbiamo perciò ritenuto importante creare un ambiente che stimolasse nei ragazzi **il coinvolgimento personale** e **il senso di autoefficacia e fiducia nelle proprie risorse e capacità**

Le emozioni nel “presente informatico”

Il **contesto culturale** della società digitale ha, accanto agli **innumerevoli pregi**, talvolta l'effetto di avanzare ad un ritmo più rapido delle naturali risorse della cognizione umana.

In un click si hanno a disposizione infinite possibilità di informazioni, mentre la **dimensione più umana ed emotiva** rischia di essere rappresentata in modo spettacolarizzato e sensazionalistico

Le emozioni nel “presente informatico”

Ne consegue il rischio di:

- Perdita della valenza autentica della dimensione emotiva come base per la costruzione di significato profondo
- Perdita del senso di reale partecipazione e coinvolgimento
- Ricerca di emozioni altrui spettacolarizzate per colmare un vuoto

Sperimentare emozioni positive come spinta motivazionale: lo show coaching

Attraverso l'esperienza dello **show coaching** è stato possibile far sperimentare ai ragazzi uno spazio di **valorizzazione delle propria dimensione emotiva**, e della sua **risonanza come motore motivazionale**

I risultati

Al termine dell'esperienza dello show coaching i ragazzi si sono mostrati **più motivati a mettersi in gioco personalmente** per realizzare strumenti di sensibilizzazione riguardo al tema degli sprechi alimentari e **più fiduciosi** rispetto alle **loro potenzialità** di essere **efficaci agenti di cambiamento**.

Cambiamenti apparentemente anche molto piccoli possono produrre in tal modo grandi effetti.