



#nudgeforclimate

Conoscere i nudge e l'utilità dei nudge per la lotta contro il cambiamento climatico

Simone Quercia - Maria Chiara Pettenati - Isabel de Maurissens

22 marzo 2023

-
- 1 **Conoscere i nudge** e l'utilità dei nudge per la lotta contro il cambiamento climatico (22 marzo)
 - 2 **Capire il cambiamento climatico** e gli ambiti di intervento in cui agire (29 marzo)
 - 3 **Individuare il comportamento da cambiare, progettare e implementare i nudge** (5 aprile)
 - 4 **En Roads**. Presentazione di uno strumento online che mette in collegamento le scelte politiche con il riscaldamento globale (12 aprile)
-

Cosa ti
evoca
questa
immagine?





Come ridurre le
fuoriuscite?



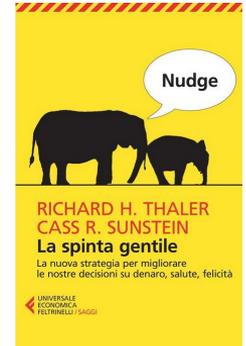
L'immagine della mosca
riduce le fuoriuscite
dell'80%



Thaler & Sunstein



Richard H. Thaler delivered his Prize Lecture on 8 December 2017 at the Aula Magna, Stockholm University. He was introduced by Professor Magnus Johannesson, Member of the Economic Sciences Prize Committee.



Cos'è un nudge

- Il *nudge* (o spinta gentile) è **un'architettura di scelta** che determina un certo comportamento senza cambiare le opzioni a disposizione.
- **Un'architettura di scelta** è il contesto in cui la scelta avviene:
 - In che ordine sono disposte le opzioni di scelta.
 - Che tipo di suoni, profumi, colori o descrizioni vengono usati per accompagnare le scelte.

Nudge positivi e negativi

- I *nudge* possono avere un effetto positivo a livello sociale ma anche negativo.
- Una società americana che vende dolci molto grassi, ha come strategia di marketing quella di sparare all'esterno dei negozi l'odore dei forni così da 'spingere' le persone ad entrare.
- Sunstein e Thaler sostengono che i governi dovrebbero adottare i nudge per il bene della collettività.

Cosa non è un nudge

- Il nudge non è un classico strumento:
 - ✓ Divieti
 - ✓ La scelta non è più possibile (plastica monouso)
 - ✓ La scelta viene sanzionata (parcheggio in strisce blu senza pagare)
 - ✓ Incentivi: premiare in termini monetari i comportamenti virtuosi.
- A volte, non è possibile per ragioni etiche o di budget implementare tali misure; i nudge hanno un costo molto minore ed un'efficacia molto alta.

Il *nudge* e il clima

- La sfida ambientale e culturale richiede cambiamenti comportamentali epocali.
- I *nudge* possono aiutare ad ottenere grandi cambiamenti comportamentali con interventi a basso costo.
- La scuola è un luogo ideale per l'ideazione e applicazione dei *nudge* per raggiungere questi obiettivi.
- Per questo, come ambasciatori del Patto per il clima EU, ci siamo impegnati per fornire alle scuole una guida per la costruzione e l'applicazione di spinte gentili a scuola.

Tipologie di *nudge*

6
tipologie
di *nudge*

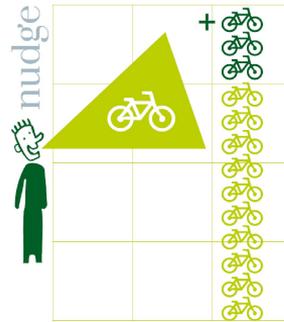


Ognuna cerca di
combattere una
barriera
psicologica

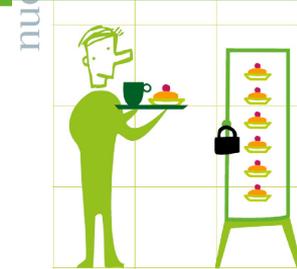
1. Norme sociali



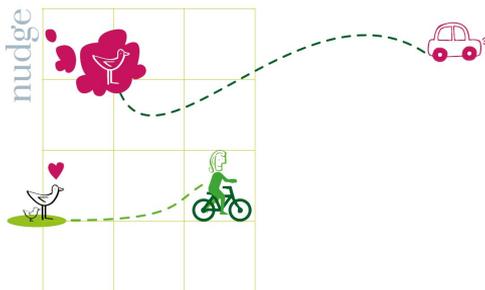
2. Pledge



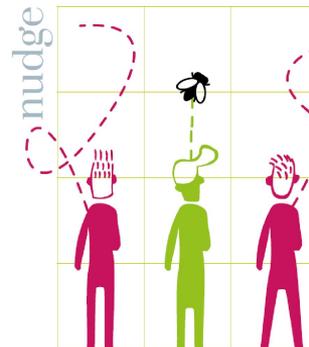
3. Commitment



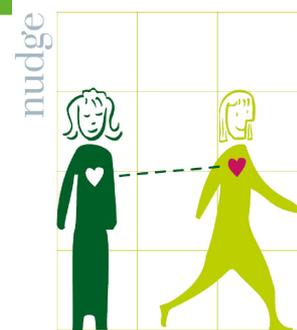
4. Feedback



5. Gamification



6. Default

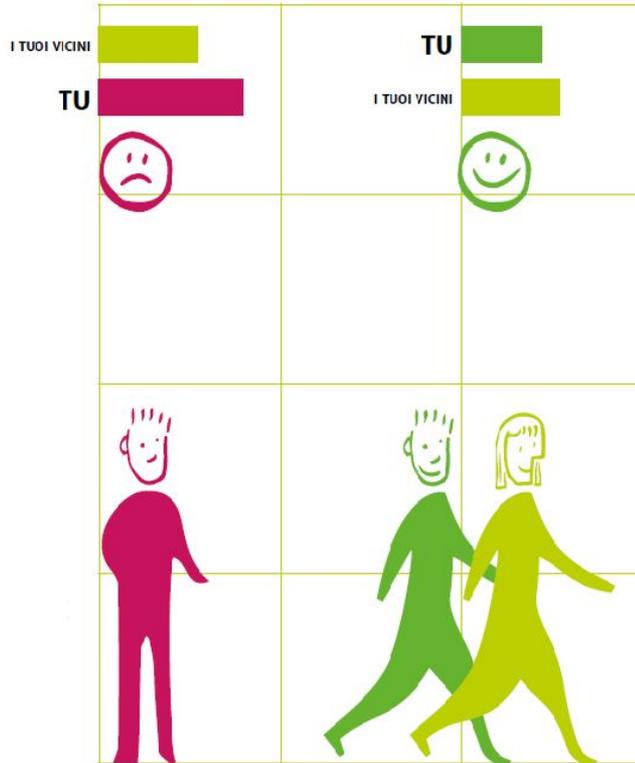


1. Norme sociali

1. Norme sociali

- Molti dei nostri comportamenti non sono dettati solo da costi e benefici delle nostre azioni ma spesso sono influenzati da quello che gli altri fanno.
- Ci comportiamo spesso in linea con quanto prescritto dalle norme sociali che vigono nel nostro gruppo di riferimento.
- Due esempi:
 - Semaforo pedonale rosso in assenza di auto.
 - A scuola in bicicletta in Olanda.

1. Norme sociali



- Questi tipi di bolletta hanno ridotto i consumi in maniera importante.
- Il programma OPower ha portato nel tempo al risparmio di 11 TWh di elettricità.
- Equivale in termini ambientali a togliere 1.6 milioni di macchine dalla strada.



Ciao,

Cod

Gas

Energia Elettrica

Indirizzo

Superficie

160 m²

Numero abitanti

4

Potenza

6 kW

Seleziona il periodo da analizzare:

ULTIMI 3 MESI

ULTIMO ANNO

Giu 2022 - Ago 2022

Mostra i miei consumi: Assoluti Medi giornalieri

Come consumi rispetto ai clienti simili a te?

Giu 2022 > Ago 2022



Hai cambiato le tue abitudini?

In questa sezione scopri come è cambiato il consumo dell'energia durante la giornata rispetto all'anno scorso.

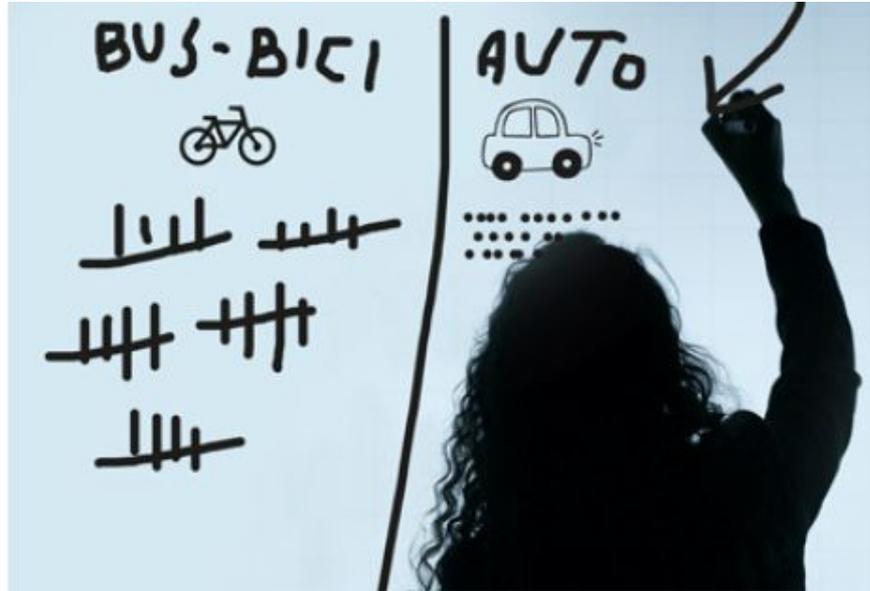


Dati dell'anno precedente non disponibili

1. Norme sociali a scuola

- **Comportamento da cambiare:** riduciamo l'utilizzo dell'automobile.
- Creiamo una norma sociale sugli spostamenti sostenibili.
- **Come?** Prendiamo una lavagna o un pannello da porre all'ingresso della scuola dove registrare i numeri delle persone arrivate con un mezzo ecologico.

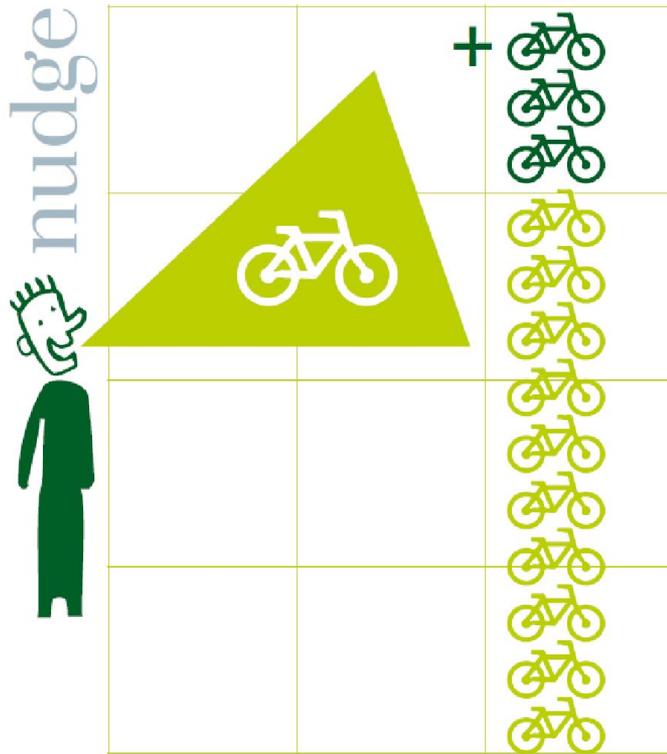
1. Norme sociali a scuola



- Misuriamo se nel tempo la percentuale di persone che prende mezzi ecologici cresce.

2. Pledges (Il potere delle intenzioni)

2. Potere delle intenzioni

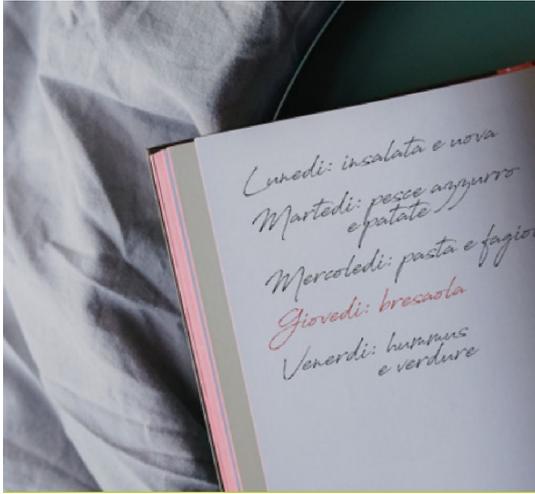


- Se le persone rivelano pubblicamente le loro intenzioni è molto più probabile che poi mettano in atto il comportamento in questione.
- Affinché le intenzioni non rimangano solo tali, è una buona idea rivelarle pubblicamente.
- Uno studio ha rivelato che se a un campione veniva chiesto se avessero intenzione di comprare una bicicletta il loro acquisto di biciclette aumentava del 35%.

2. Pledges a scuola

- **Comportamento da cambiare:** qualsiasi comportamento che sia dannoso per l'ambiente.
- **Come?** viene istituito un diario delle azioni a favore del clima per ogni classe.
- Un insegnante o uno studente è responsabile di tenere il diario.
- All'inizio di ogni settimana si dedica un'ora di tempo per chiedere ad ogni studente della classe un impegno per la settimana che inizia.
- L'impegno viene registrato sul diario.
- Per esempio "Mi impegno a mangiare carne solo tre volte in una settimana" o "Mi impegno a convincere i miei genitori a prendere la macchina solo 4 volte a settimana".

2. Pledges a scuola

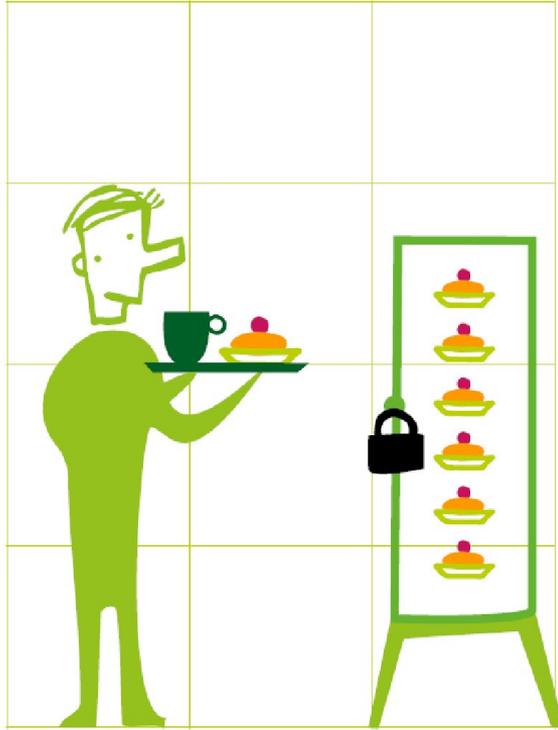


- Si chiede ad ogni studente di monitorare il proprio comportamento misurando quello che ha fatto durante la settimana.
- Alla fine della settimana ogni studente annuncia in classe se ha raggiunto l'obiettivo.

3. Commitment

3. Commitment

nudge



- Spesso non sappiamo resistere alle tentazioni anche se poi ci pentiamo di queste debolezze.
- Ulisse e le Sirene.
- Questo dimostra che quando siamo in uno stato emotivo “caldo” (tentazione, gola, eccitazione) facciamo cose diverse da quelle che avremmo voluto fare nel nostro stato “freddo”.
- E’ una buona idea creare dei meccanismi che ci impediscano di fare scelte di cui ci pentiremo (tetti di spesa sulle carte di credito per evitare consumo compulsivo).

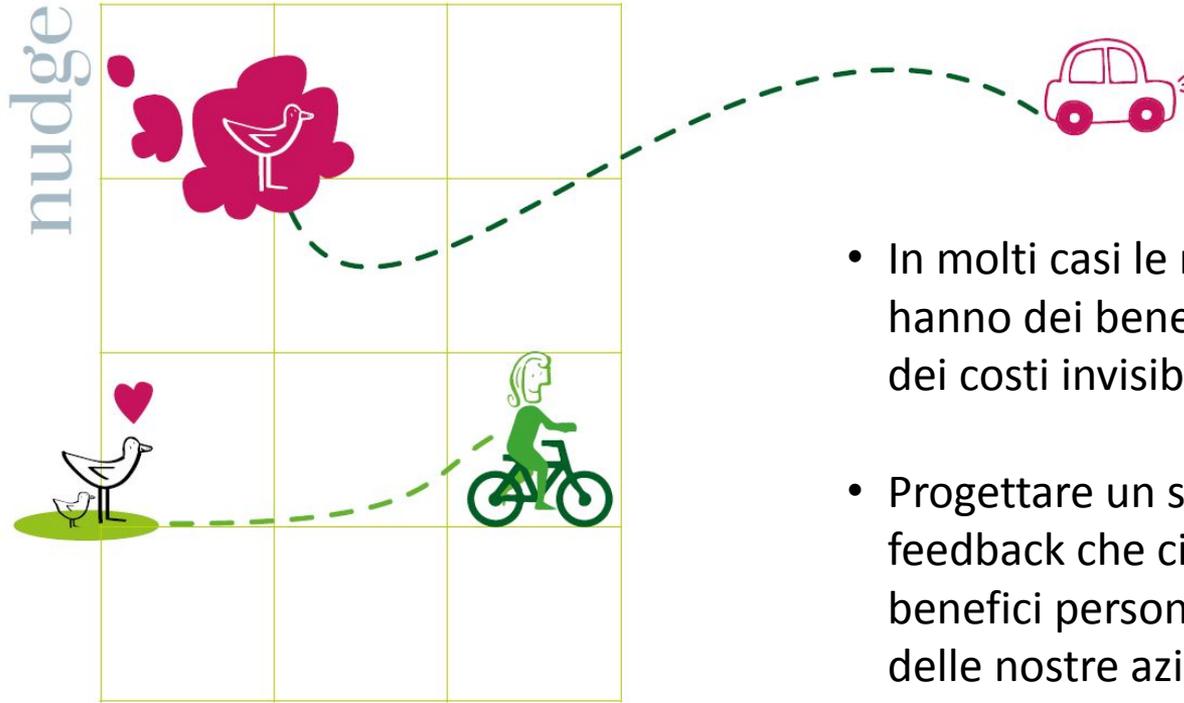
3. Commitment



- **Comportamento da cambiare:** diminuire l'uso dei cellulari.
- Costruisci una scatola sicura in cui mettere in ogni classe per riporre i cellulari ad inizio lezione e riprenderli alla fine.

4. Feedback (Riscontro)

4. Feedback



- In molti casi le nostre scelte hanno dei benefici diretti e dei costi invisibili.
- Progettare un sistema di feedback che ci riveli i costi e benefici personali e sociali delle nostre azioni può aumentare le azioni sostenibili

4. Feedback



- Il dispositivo misura sia i litri consumati sia il costo di tale consumo.
- Il dispositivo riduce il consumo di acqua calda del 22%

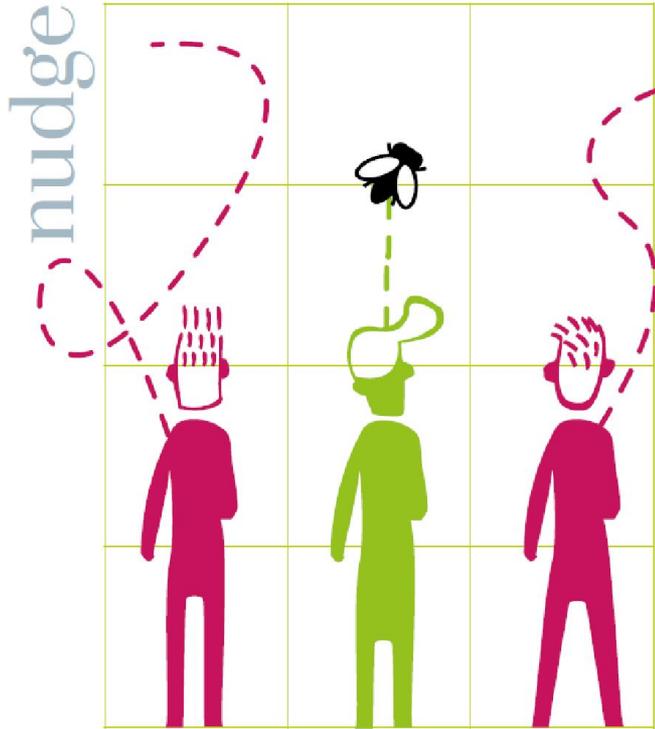
4. Feedback



- **Comportamento da cambiare:** diminuire gli sprechi energetici della scuola.
- Fai installare un pannello che periodicamente fa il resoconto dell'energia utilizzata in termini di CO2. Progetta degli obiettivi di risparmio.

5. Gamification (trasformare in gioco)

5. Gamification



- La maggior parte delle nostre scelte avviene in modo automatico.
- Prendiamo decisioni dettate dall'abitudine e non riflettiamo o poniamo attenzione sulle caratteristiche della scelta.
- Inserire elementi di gioco può far scattare questi automatismi che ci spingono verso la scelta migliore per l'ambiente

5. Gamification

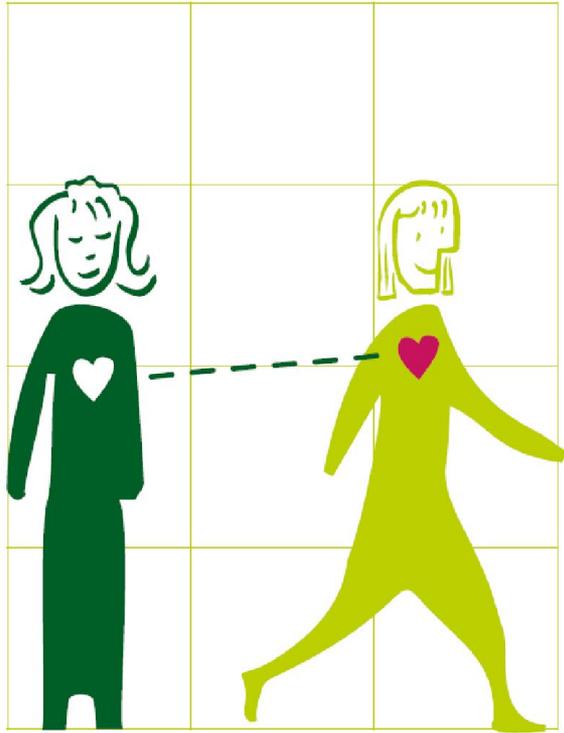


- Costruisci un box con due opzioni di voto
- Queste attirano l'attenzione dei fumatori che eviteranno di buttare le sigarette in terra per esprimere la loro scelta

6. Default

6. Défaut

nudge

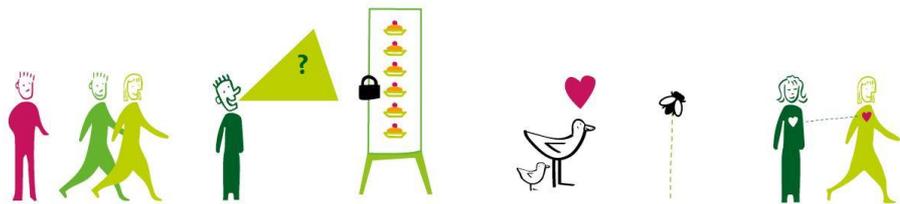


- Il default è quello che accade se non facciamo nessuna scelta attiva.
- Molto spesso per pigrizia o per un'assenza di una preferenza ci accontentiamo del default.
- Due esempi:
 - Donazione di organi
 - Piani pensionistici integrativi

6. Défaut



- Fai costruire rastrelliere per le biciclette nei pressi della scuola per rendere più difficile il parcheggio delle macchine.
- Questo renderà di default recarsi a scuola a piedi o utilizzando la bicicletta.



1

Individua il comportamento da cambiare

2

Scegli una delle tipologie di nudge

3

Progetta e applica il nudge

4

Valuta l'efficacia del nudge

4 passi



EDUCAZIONE ALLO SVILUPPO SOSTENIBILE E ALLA CITTADINANZA GLOBALE

Target 4.7

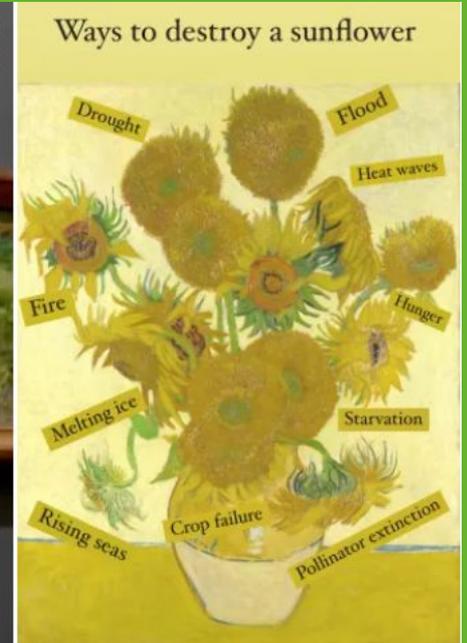
Realizzato grazie al supporto incondizionato di



- La sfida ambientale e culturale richiede cambiamenti comportamentali epocali.
- I *nudge* possono aiutare ad ottenere grandi cambiamenti comportamentali con interventi a basso costo.
- La scuola è un luogo ideale per l'ideazione e applicazione dei *nudge* per raggiungere questi obiettivi.
- Per questo, come ambasciatori del Patto per il clima EU, ci siamo impegnati per fornire alle scuole una guida per la costruzione e l'applicazione di spinte gentili a scuola.

NUDGE?
Accendi il dibattito

[Just stop oil](#) – Azione. Girasole di Van Gogh – National Gallery Londra



Nota: il dipinto di Van Gogh era dietro un vetro e rimane illeso

NUDGE? Accendi il dibattito





Nudge applicabile alla scuola dell'infanzia e elementare

basta un suono...



in un
giorno
sono stati
raccolti 73
kg di rifiuti

NUDGE? Accendi il dibattito



Nuge e esercizio fisico



Le scale musicali di Copenhagen erano inizialmente un esperimento sociale. Queste scale musicali hanno motivato gli utenti della metropolitana a non prendere le scale mobili. Qui, l'aspetto "divertente" dell'esperienza incoraggia gli utenti a cambiare il loro comportamento. È, quindi, un nudge per promuovere il movimento e la salute individuali.

66% delle persone hanno preso le scale rispetto a prima.

NUDGE? Accendi il dibattito



Ai due lati della strada sono stati posti due sensori, che entrano in funzione quando il pedone sta per iniziare l'attraversamento della strada.

I sensori comunicano, attraverso tecnologia wireless, con un display led alimentato da un pannello solare e dotato di una particolare lente. Quando i sensori notificano l'attività di attraversamento, il pannello inizia a lampeggiare segnalando la presenza del pedone alle macchine in arrivo. Le caratteristiche del display permettono di direzionare il segnale ai veicoli e permettergli in tempo reale di moderare la velocità o fermarsi.



La comparsa di questo passaggio pedonale produce una reazione istintiva nel guidatore che lo porta a frenare. Questa è proprio la risposta che si cerca quando ci si avvicina a un passaggio pedonale.



NUDGE? Accendi il dibattito



Nudge e percorsi multisensoriali



Air France o Singapore Airlines, invece usano a bordo speciali profumi che servono per rendere più respirabile e piacevole l'area all'interno delle cabine, luoghi chiusi per molte ore e frequentati da molte persone o addirittura in qualche caso vaporizzano profumazioni che aiutano il rilassamento per andare incontro a chi ha paura di volare.

- ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
- delle ricerche sul marketing olfattivo secondo cui, un po' come la musica in store, il profumo in store sarebbe in grado di far incrementare le vendite fino addirittura all'80%
- ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

Nudge e percorsi multisensoriali



Il proprietario del supermercato sta posizionando un apparecchio con odori sintetici all'ingresso del suo negozio.

Risultato?

il proprietario ha aumentato il numero delle vendite del 4,00 % utilizzando il marketing multisensoriale



Il #kitnudgeforclimate



come farsi
ascoltare
come fare vedere
come presentare

Il #kitnudgeforclimate



#nudgeforclimate



Il #kitnudgeforclimate

- utilizzare queste slide
- organizzare un pool (3-4 persone di referenti ed. civica esperti nudge)
- eventualmente fare un nudge a scuola per incuriosire i colleghi
- ...
-



Il #kitnudgeforclimate

Sollecitare le autorità pubbliche intorno alla scuola a partecipare

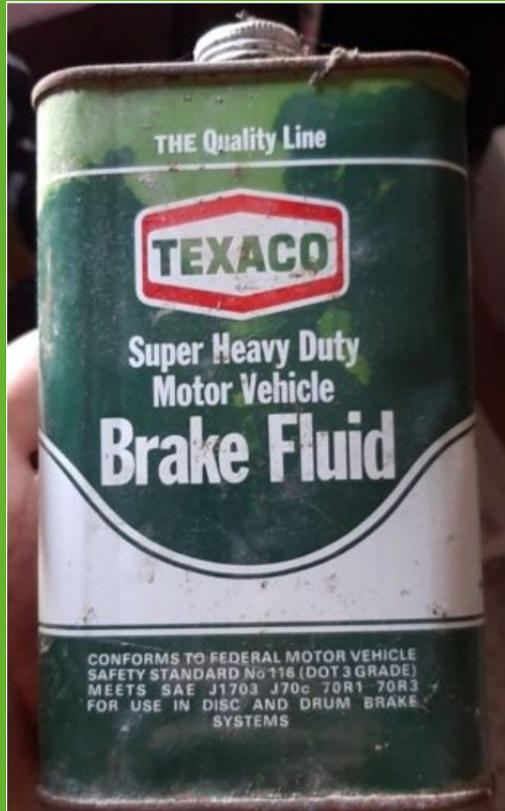
Fare inserire un progetto nudge nel Patto per il clima dei sindaci della propria città



Il questionario docenti

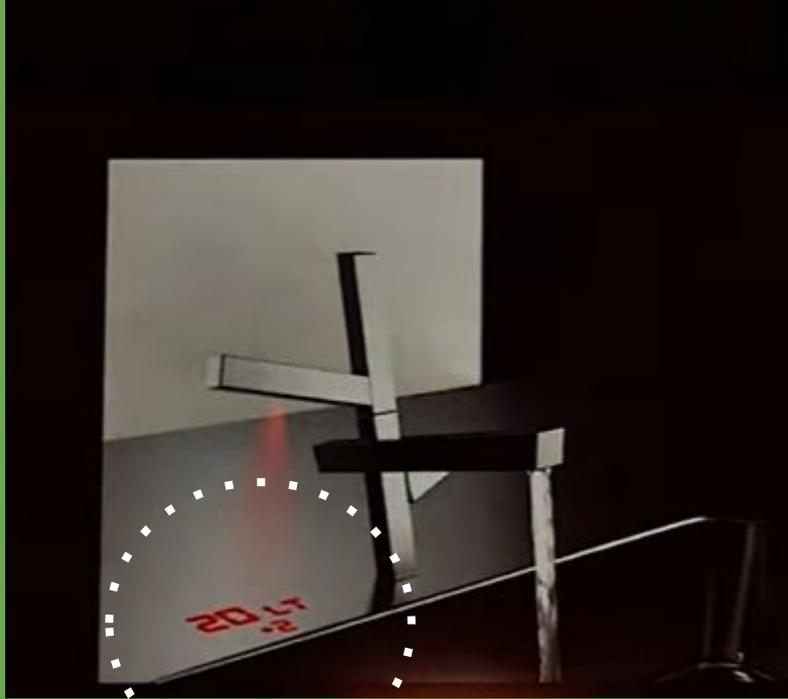
https://uqbel.az1.qualtrics.com/jfe/form/SV_3VpjEeDHdPeHkW2





Uno degli esempi diventati ormai storici, risalente a molti anni prima degli studi di Thaler, è datato 1937. I benzinai della compagnia petrolifera Texaco erano soliti chiedere ai clienti durante il rifornimento “Oggi diamo una controllatina all’olio?”. Come è facile immaginare la risposta più diffusa era negativa, poiché le persone associavano la richiesta a una spesa da compiere per un'attività considerata non utile.

Una geniale intuizione ha modificato la domanda in “Oggi l’olio è al livello giusto?”, la quale sposta il focus dall’aspetto commerciale a quello della sicurezza dell’auto. Poche parole possono cambiare i fatturati delle aziende.



Il rubinetto che segna quanta
acqua stai consumando

Nella baia vicina...



Fonte: [La sfida del nudge](#) | Irene Ivoi | TEDxBarletta

Donare un gesto personale che può diventare collettivo



I paesi nei quali si possono donare gli organi normalmente non superano il 30%

I paesi che hanno adottato la donazione automatica degli organi -salvo esprimere il dissenso - hanno aumentato il numero delle persone che donano organi

Salire di livello: una spinta comportamentale da aumentare Iscrizione a Corsi Avanzati

<https://caldercenter.org/sites/default/files/CALDER%20WP%20271-1022.pdf>

Austin, M., Backes B., Dan Goldhaber D., Li D., Streich F.
. Leveling Up: A Behavioral Nudge to Increase Enrollment in Advanced
Coursework. National Center for analysis of longitudinal data in
Education research. working paper n. 271, 1022, 2022

Instagram per spingere la scelta delle bevande: la sottigliezza non è la risposta

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0195666322004287>

attenzione articolo da scaricare a pagamento

Mistero della spinta: i consumatori sono consapevoli e consapevolmente interessati?

<http://proceedings.emac-online.org/pdfs/A2022-107581.pdf>

Spingere i responsabili politici sugli impatti di politica di genere

<https://assets.researchsquare.com/files/rs-2090237/v1/b5948e2a-171b-4c8c-953f-71c0d610996b.pdf?c=1665068113>

Progettare per il benessere digitale su uno smartphone: co-creazione di Digital Nudges per mitigare l'uso eccessivo di Instagram

<https://assets.researchsquare.com/files/rs-2090237/v1/b5948e2a-171b-4c8c-953f-71c0d610996b.pdf?c=1665068113>

Nudging e social media: l'architettura scelta della vita online

<https://philpapers.org/rec/CAMNAS-2>

Misurazione dell'effetto rimbalzo sull'energia domestica urbana. Risparmio sui consumi

https://www.researchgate.net/profile/Eka-Sudarmaji/publication/363903938_Measurement_of_the_Rebound_Effect_on_Urban_Household_Energy_Consumption_Savings/links/633ad581ff870c55cef84652/Measurement-of-the-Rebound-Effect-on-Urban-Household-Energy-Consumption-Savings.pdf

Misurazione dell'effetto rimbalzo sull'energia domestica urbana. Risparmio sui consumi

https://www.researchgate.net/profile/Eka-Sudarmaji/publication/363903938_Measurement_of_the_Rebound_Effect_on_Urban_Household_Energy_Consumption_Savings/links/633ad581ff870c55cef84652/Measurement-of-the-Rebound-Effect-on-Urban-Household-Energy-Consumption-Savings.pdf

«Non dubitate che un piccolo gruppo di cittadini coscienti e risoluti possa cambiare il mondo. In realtà è l'unico modo in cui è sempre successo.»



https://europa.eu/climate-pact/index_en



[@ourplanet_eu](https://www.instagram.com/ourplanet_eu)



[@EUClimateAction](https://www.facebook.com/EUClimateAction)



[@EUClimateAction](https://www.twitter.com/EUClimateAction)



<https://www.euclipa.it/>



contatti@euclipa.it



Canale YouTube [EuCliPa Italy](https://www.youtube.com/EuCliPaItaly)