

LA SPINTA GENTILE DEI NUDGE: UNO STRUMENTO MODERNO PER CAMBIARE I NOSTRI COMPORTAMENTI

Dall'interesse e attivismo per tutela ambiente e sostenibilità alla scoperta dello strumento del nudge.

esso nasce dagli studi di psicologi ed economisti degli ultimi 50/70 anni fino alla sua identificazione grazie a Thaler e Sunstein nel 2008 che con il libro "la spinta gentile" lo celebrano e facilitano la sua conoscenza e diffusione a livello internazionale.

il nudge, che si traduce Spinta gentile, serve a ridisegnare i comportamenti tesi ad un beneficio individuale o collettivo di natura sociale.

è sempre ad adesione volontaria e si profila come uno strumento di policy da aggiungere a quelli tradizionali e ben noti (leggi, sanzioni, divieti, incentivi economici, ecc).

l'obiettivo di un nudge è sempre un comportamento da modificare o da aggiungere.

il nudge funziona perché agisce su bias ed euristiche note e presenti nel nostro cervello e si mette in atto grazie all'impiego di ingredienti che lo identificano.

i principali sono l'opzione di default, l'uso della norma sociale, il redesign di un contesto o di un prodotto, e la comunicazione emozionale che agisce sia sulla conoscenza che sull'emozionalità suscitata dal contenuto.

a tale fine gli esempi riportati aiutano a capire la portata e la rilevanza del mezzo.

Infine cosa significa oggi essere un nudge designer, cioè un progettista di spinte gentili, e in quali ambiti ha più senso utilizzarle.