

COMPRARE PIÙ VERDURA? BASTA CHIEDERE!



PROBLEMA

La Dieta Mediterranea, caratteristica di alcuni paesi del bacino del Mediterraneo, è entrata a far parte della lista UNESCO dei patrimoni immateriali dell'umanità grazie ai suoi effetti benefici, oramai ampiamente comprovati, sulla salute e sul benessere della persona¹. Il segreto per vivere meglio è ormai conosciuto da tutti: tanta frutta e verdura, tante fibre, pochi grassi e pochi zuccheri. Eppure, in Italia, appena 1 adulto su 10 consuma la dose raccomandata di frutta e verdura al giorno necessarie ad avere un'alimentazione sana (5 porzioni)². **Esistono modi per incentivare l'acquisto** e, conseguentemente, il consumo di verdura o frutta?

BEHAVIORAL INSIGHT

Le abitudini alimentari seguono le stesse leggi a cui è soggetto qualsiasi altro comportamento: **euristiche e bias**. Mantenere comportamenti alimentari sani richiede l'impiego di moltissime risorse e uno **sforzo attivo** da parte della persona. Tutti i buoni propositi di comprare più frutta e verdura si scontrano con le **circostanze contingenti** che incorrono al momento dell'acquisto: i cibi "spazzatura",

ad esempio, sono solitamente all'ingresso dei supermercati, in una posizione privilegiata che ne favorisce l'acquisto (**effetto ordine**).

In poche parole, **la sola intenzione non è sufficiente**. Ma siamo veramente sicuri che sia così?

AZIONE

Abbiamo dato avvio, in collaborazione con una nota catena di supermercati, ad un intervento che sfrutta proprio le buone intenzioni delle persone per **incoraggiare l'acquisto di verdura** al supermercato. All'ingresso del supermercato veniva **semplicemente chiesto alle persone il numero di buste di verdura che avevano intenzione di acquistare** e all'uscita del negozio veniva, poi, misurata la quantità di buste realmente acquistate.

Il risultato? Dichiarare ad alta voce l'esatta quantità di verdura che si ha intenzione di acquistare porta le persone a comportarsi coerentemente con quanto enunciato.

La semplice **esplicitazione delle intenzioni** di acquisto si è, infatti, dimostrata essere un **pungolo efficace** per incrementare la quantità di verdura acquistata, rispetto ai valori pre-intervento.

EI

*Mettere le persone nelle condizioni di **Esplicitare le Intenzioni** può essere utile per aiutarle a comportarsi come vorrebbero, facendo fronte agli ostacoli quotidiani. Quando le persone manifestano esplicitamente, a parole o per iscritto, un impegno, è più probabile che poi agiscano in accordo con le intenzioni dichiarate.*

Intervento realizzato in collaborazione con:

Nudge 

**aBETTER
PLACE**
BEHAVIORAL TRANSFORMATION

www.abetterplace.it
info@abetterplace.i