

The background is a solid light green. In the top left corner, there is a green recycling symbol consisting of three arrows forming a triangle. In the top right corner, there is a stylized green globe with a curved line above it. The main text is enclosed in a white rectangular box with a thin black border.

NUDGETHON

Come posso
sostenere l'outdoor
learning nel nostro
perimetro



ORGANIZZA

DEFINISCI IL PROBLEMA
BRAINSTORMING
OBIETTIVO

RIFLETTI

RIFLETTI SUL CAMBIAMENTO
SCEGLI IL NUDGE

AGISCI

DEFINISCI L'AZIONE
BUDGET

E ORA?

PREPARA IL PITCH



RIFLETTI

"I NUDGE"

La vostra idea sarà ispirata dal concetto di nudge applicato all'ambito a voi assegnato. Ma che cos'è un nudge?

Il nudge è una "spinta gentile", un intervento per cambiare il comportamento delle persone per migliorare il loro benessere o il benessere sociale senza alterare le loro opzioni di scelta

LA VOSTRA IDEA QUINDI DOVRÀ AVERE UN COLLEGAMENTO CON LA CAPACITÀ DI INCIDERE SUI COMPORTAMENTI DELLE PERSONE.

RIFLETTI

**COME PRIMA COSA QUINDI RIPENSATE AL VOSTRO OBIETTIVO
E AL CAMBIAMENTO CHE VOLETE OTTENERE E CHIEDETEVI:**

**SU QUALE COMPORTAMENTO
VOGLIAMO AGIRE?**

**In che modo è possibile registrare le
abitudini delle persone relative al
comportamento scelto?**



RIFLETTI

SCEGLI LA TIPOLOGIA DI NUDGE
CERCHIA QUALE COMPORTAMENTO BLOCCA LA VOSTRA
POSSIBILITA' DI AGIRE

Il comportamento non avviene perché si pensa che poche altre persone li stiano mettendo in atto

NORME SOCIALI

Il comportamento non avviene a causa della tentazione delle possibili scelte alternative

COMMITMENT

Il comportamento non avviene per mancanza di attenzione

GAMIFICATION

Il comportamento non avviene a causa di distrazione o precrastinazione

DEFAULT

Il comportamento non avviene a causa della non conoscenza del problema.

FEEDBACK

PLEDGE

Il comportamento non avviene per la mancanza di un impegno preso con altre persone.

RIFLETTI

SCEGLI LA TIPOLOGIA DI NUDGE

Perchè?

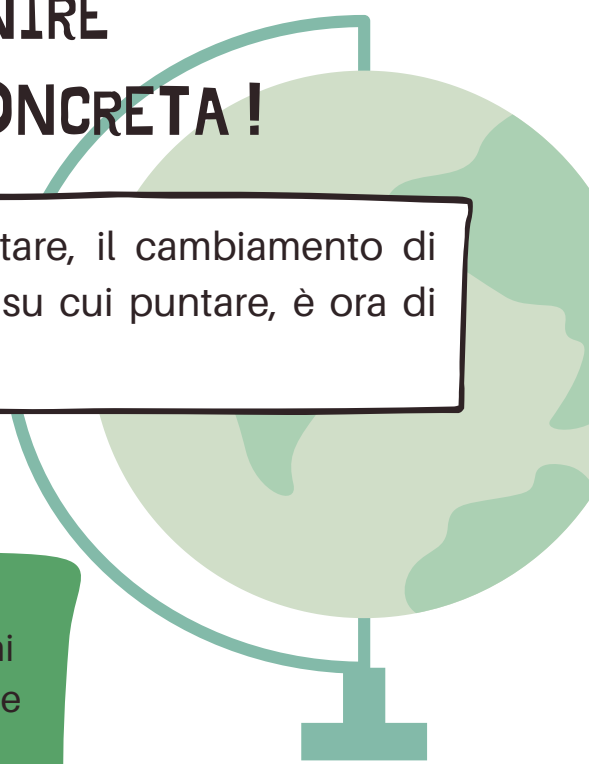
Quale tipologia di Nudge scegliete?



AGISCI

È TEMPO DI DEFINIRE LA VOSTRA AZIONE CONCRETA !

Ora che avete definito il problema da affrontare, il cambiamento di comportamento che volete ottenere e la leva su cui puntare, è ora di descrivere la vostra azione.



Ricordate che le azioni devono essere concrete e fattibili:
non pensate ad attività fuori dalla vostra portata!

Ricordate che queste attività devono servire a cambiare il comportamento di altre persone

Ricordate che la vostra azione è fondamentale per raggiungere il vostro obiettivo



GIRATE LA CARTA E COMPLETATE LA TABELLA!

AGISCI

USATE QUESTO STRUMENTO E
DESCRIVETE LA VOSTRA AZIONE

COSA VOGLIAMO FARE

(descrivete in poche righe)

**COME INCIDE IL NUDGE SULLA BARRIERA
PSICOLOGICA CHE VOLETE SUPERARE?**

**QUALI ATTORI SONO RILEVANTI/NECESSARI
PER LA REALIZZARE LA VOSTRA IDEA?**

Es: docenti, referenti ambientali, dirigente, associazione
locale etc...

**E CHE COSA POSSONO FARE NELLA
REALIZZAZIONE DELL'IDEA?**

Es: la Dirigente Scolastica approva il progetto e le spese
relative; DSGA: procede agli acquisti.

**COME MONITORIAMO IL CAMBIAMENTO
(come raccolgo dati che dimostrano l'impatto
dell'azione?)**

AGISCI

PIANIFICA IL BUDGET

Quanto costa realizzare la vostra idea? E quali tipi di costi prevedete? Provate ad elaborare il budget sulla base dello strumento che trovi sotto.

ELENCO DELLE SPESE (descrizione dei singoli costi)	unità di misura	n. di unità	costo unitario	COSTO TOTALE
TOTALE				

GLOSSARIO

Unità di misura: è il "metro" attraverso cui calcoli il tuo costo. Ad esempio possono essere "ore lavoro" nel caso il costo si riferisca al lavoro di persone per un determinato servizio, oppure può essere "cestini" se intendi acquistare questo tipo di bene etc...

N. di unità: è il numero di unità di cui hai bisogno. Ad esempio possono essere 10 (ore) oppure 20 (cestini...)

Costo unitario: è il costo di una singola unità individuata nella prima cella. Quanto costa un'ora di lavoro? Quanto costa un cestino?

Costo totale: è il costo unitario moltiplicato per il numero di unità

E ORA?

QUANTO SIETE SODDISFATTI DELLA VOSTRA PROGETTAZIONE?

...DELL'IDEA PROGETTATA
Segna il tuo punteggio.

1
molto basso

5
molto alto

...DELLA COLLABORAZIONE A
LIVELLO DI GRUPPO
Segna il tuo punteggio.

1
molto basso

5
molto alto

...DEL CLIMA DI LAVORO
Segna il tuo punteggio.

1
molto basso

5
molto alto

...DEL SUPPORTO RICEVUTO
Segna il tuo punteggio.

1
molto basso

5
molto alto

E INFINE....

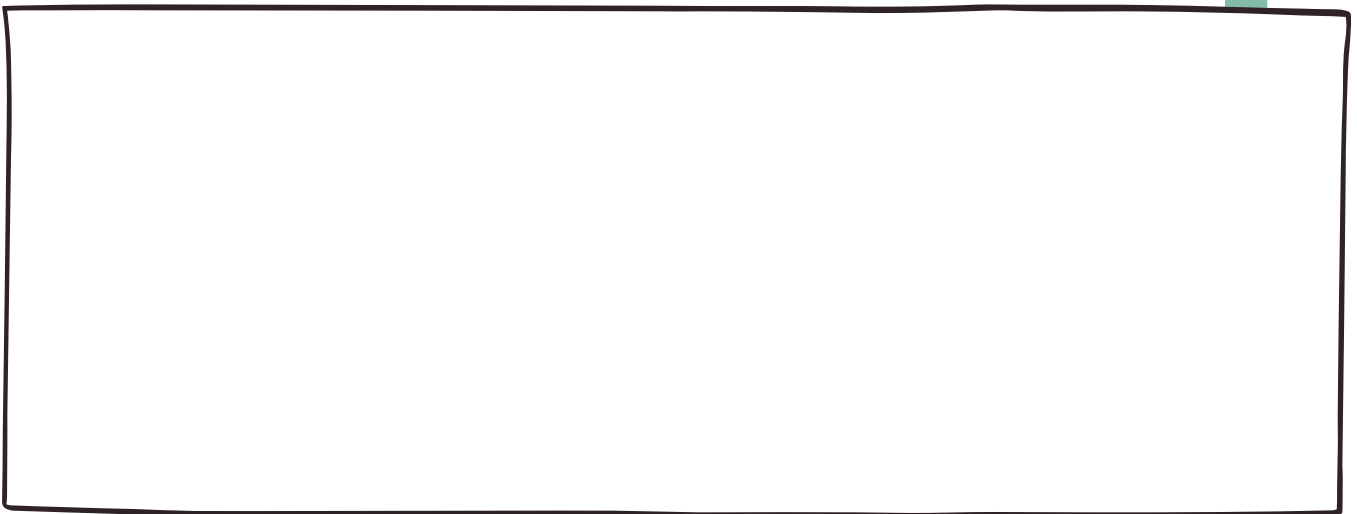
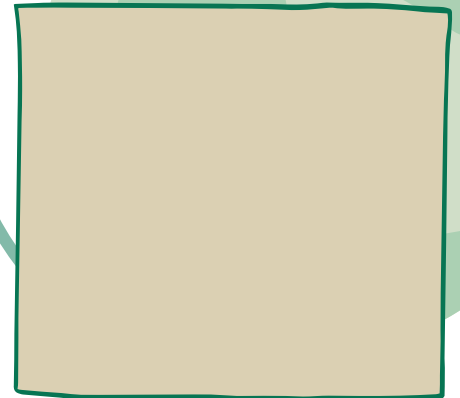
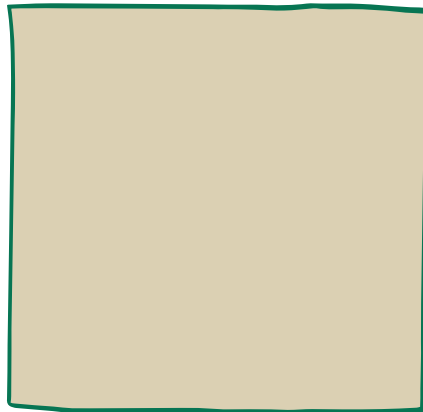
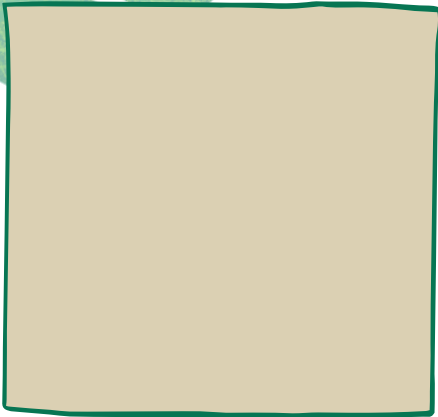
PERCHE' LA VOSTRA IDEA DOVREBBE VINCERE?

GIRATE LA CARTA



E ORA?

Scrivete 3 post it con le 3 principali motivazioni. Poi elaborate un'unica frase di motivazione che le contempi da riportare nella vostra presentazione.



ULTIMO PASSO

Elaborate il pitch sul modello fornito inserendo le informazioni chiave che avete raccolto durante il vostro lavoro!

Avete 30' minuti di tempo per concludere quest'ultima parte!

