

LET'S NUDGE: Un ejemplo

CONTEXTO

Público

Masivo

Esporádico

ACCIÓN

Automática

Rápida

Aburrida

CONSECUENCIAS

Invisibles

Largo plazo

OBJETIVO

Transformar una acción automática y aburrida en un comportamiento controlado, fácil y divertido

Dispara!



LET'S NUDGE: Más Ejemplos



OCURRENCIAS

vs

INTERVENCIONES

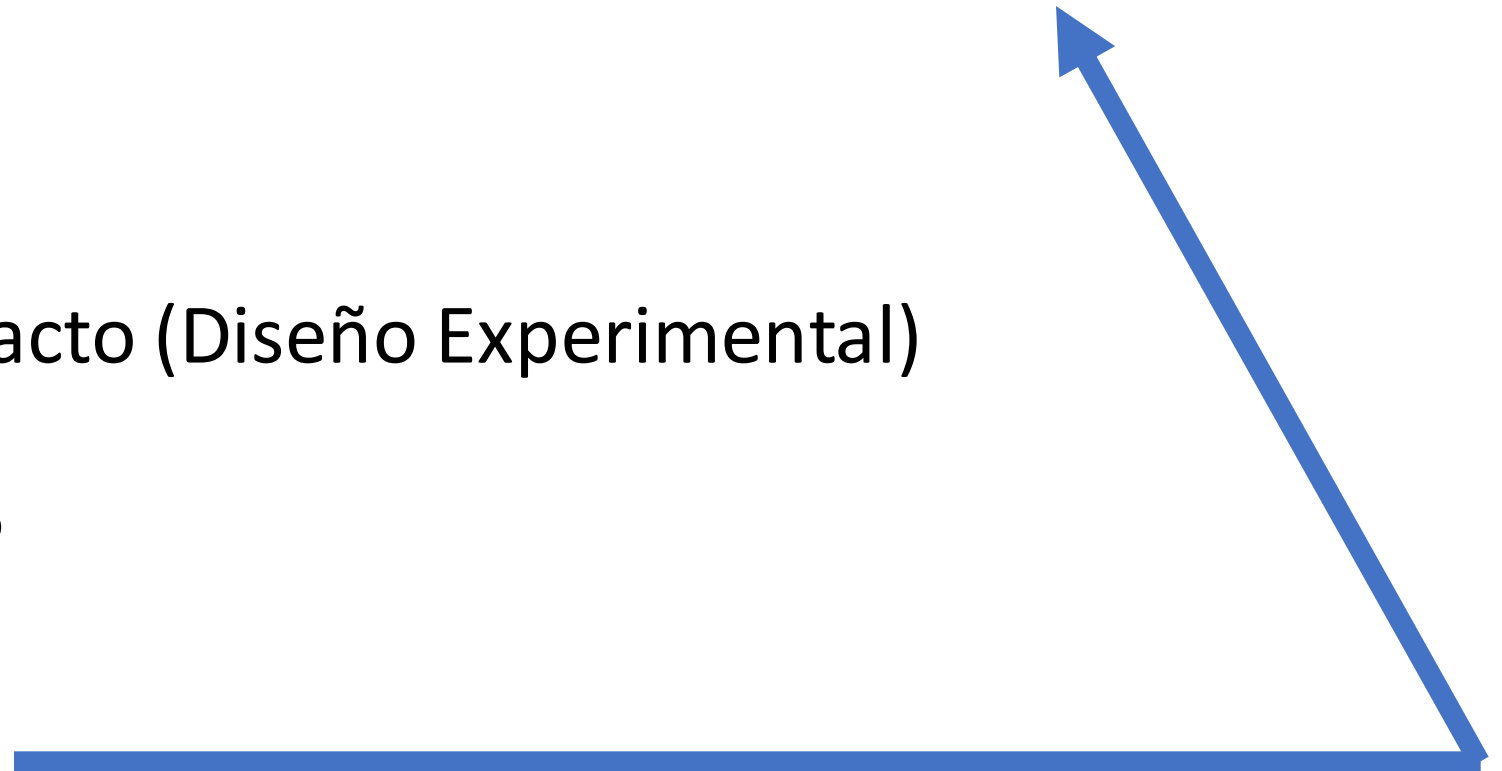
Espiral Inducción-Deducción: Teoría (los 6 “Ciones”)

¿FUNCIONA?

Evaluación del impacto (Diseño Experimental)

¿SI NO FUNCIONA?

Procesos



NICOLÁS (10 años, Madrid)
SE COMPORTA
DE FORMA AGRESIVA

¿POR QUÉ?

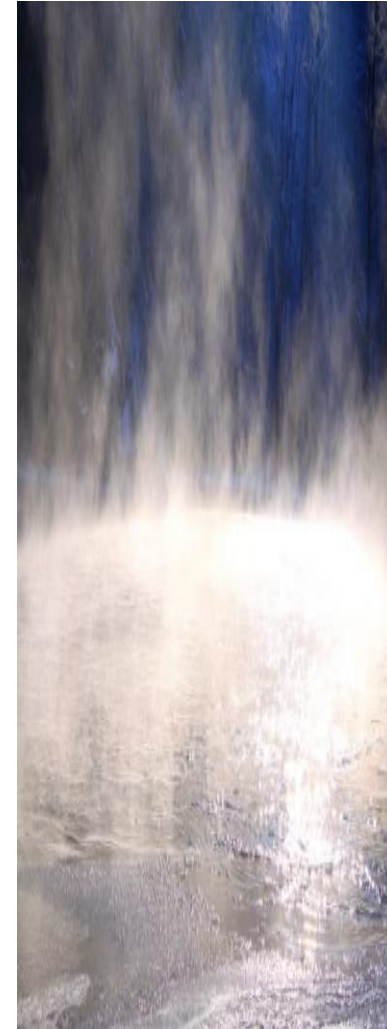
Situación

Interpretación

Emoción

Motivación

Decisión



Acción

Situación

AQUÍ y AHORA

FÍSICA-SOCIAL

Interpretación

SISTEMAS 1 y 2

ATENCIÓN-PERCEPCIÓN-MEMORIA

Emoción

CONSTRUIDA

INESTABLE

ABIERTA

Motivación

DIRECCIÓN: VALORES

SENTIDO: MEDIOS-FINES

Decisión

HEDÓNICA

PARCIAL: INICIO Y CONTENIDO

Acción

CORTO-LARGO PLAZO

FRECUENCIA-INTENSIDAD-DURACIÓN

SOCIEDAD

ESTRUCTURA

RELACIÓN

INTERACCIÓN

PERSONA

ÓRGANOS



NUDGING LA CONDUCTA PROSOCIAL

Walk in my shoes: Nudging for empathy conservation

(Czap et al. 2015, Ecological Economics)

Incentivos Económicos y Toma de perspectiva

Experimento Factorial (Dilema Laboratorio)

Explotación agrícola

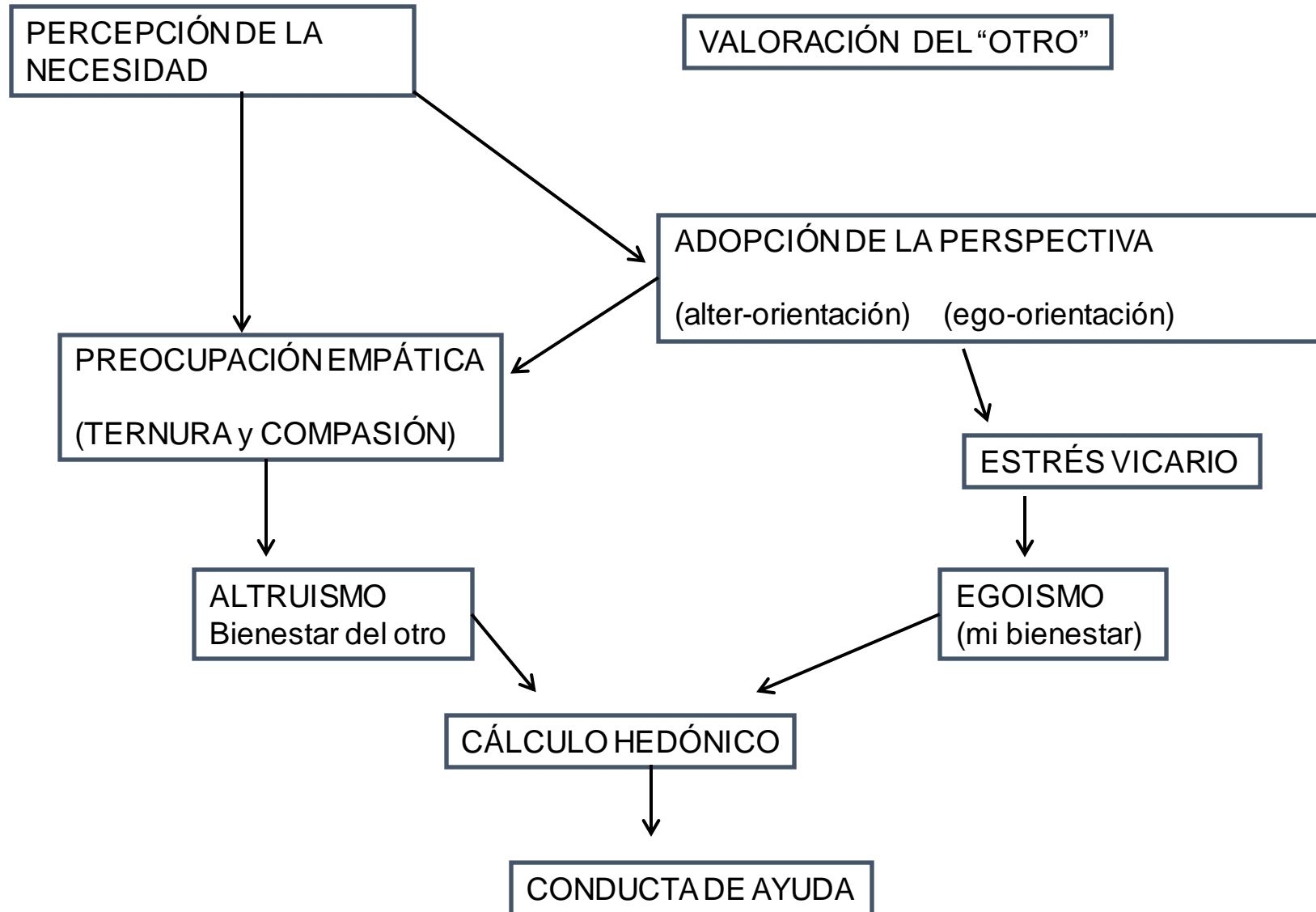
Nudging charitable giving: Three field experiments

(Zarghamee et al. 2017, J. of Behavioral and Experimental Economics)

Estructura de la decision (“por defecto”) Norma social (charla, voto e información) Emoción

Experimentos de campo

Donación (inmediata, mantenida) y Estado de ánimo



NUDGES y DILEMAS MORALES (MENSAJES)

How best to nudge taxpayers? The impact of message simplification and descriptive social norms on payment rates in a central London local authority (John & Blume, 2018, J. of Behavioral Public Administration)

Simplificación y Norma descriptiva

Experimento Factorial de campo

Pagar impuestos

Putting text in context: The conflict between pro-ecological messages and anti-ecological descriptive norms (Oceja & Berenguer, 2009, Spanish Journal of Psychology)

Norma Descriptiva y Mensajes

Experimentos de campo y laboratorio

Ahorro energético

MEDIDAS PREVENTIVAS COVID-19
USO DE MASCARILLA

**SI TE LEVANTAS
DE TU SILLA
PONTE LA
MASCARILLA**




**STOP
COVID-19**

**ES OBLIGATORIO
EL USO
DE MASCARILLA**

Ponte la mascarilla correctamente



NO te pongas la mascarilla
debajo de la nariz



PONTE la mascarilla que te
cubra desde arriba de la nariz
hasta debajo del mentón

cdc.gov/coronavirus-es

mirador
SOLUCIONES

¡PÓNTELA!



¡No te olvides la mascarilla!

RECUERDA QUE EL USO DE MASCARILLA
SIGUE SIENDO OBLIGATORIO EN EL INTERIOR



**LA MEJOR
MASCARILLA
ES LA QUE SE USA**

Protege a los tuyos.
Protégete.



Portador Covid-19 → Probabilidad de contagio **70 %**

Portador Covid-19 → Probabilidad de contagio **5 %**

Portador Covid-19 → Probabilidad de contagio **1,5 %**

PÓNTELA

¿Cómo se interpretan?

¿Qué emociones provocan?

¿Motivan?

¿Qué decisiones producen?

Evaluative Model of Normative Appeals

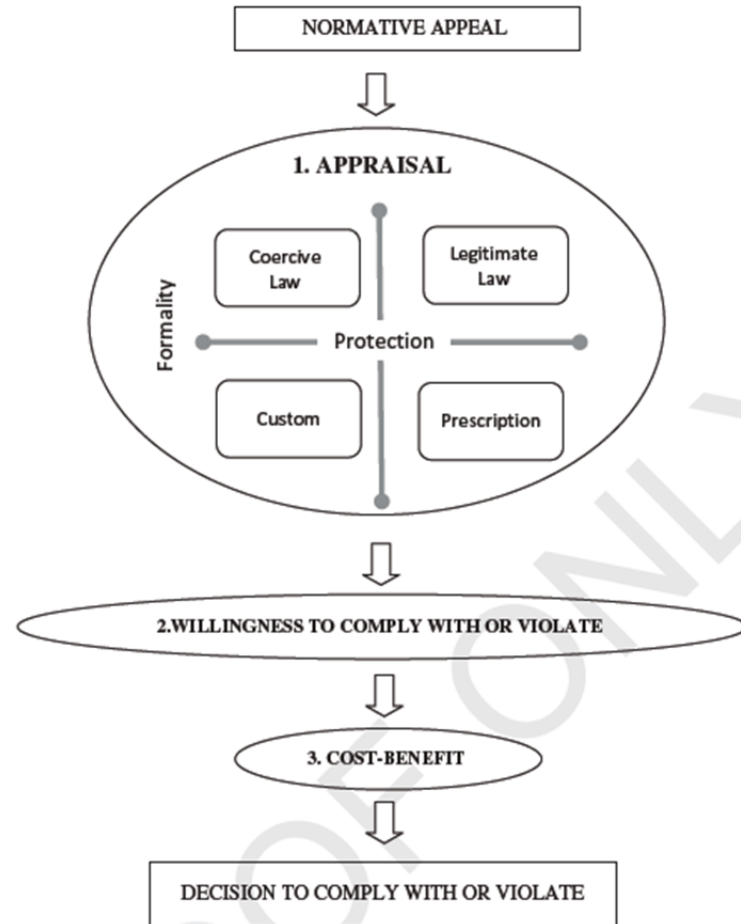
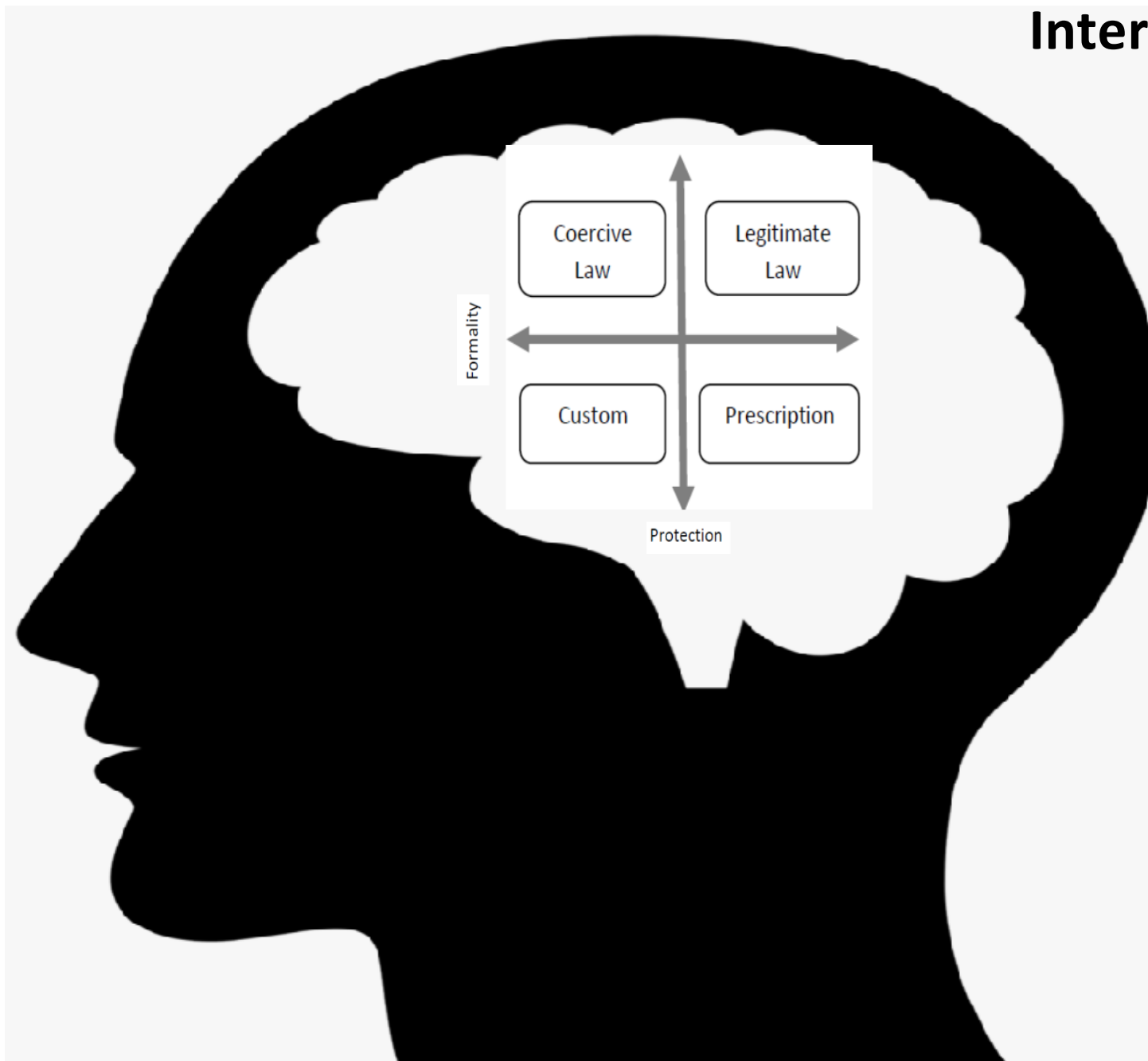


Figure 1. Three processes from the presentation of the normative appeal to the decision to comply with or violate it.

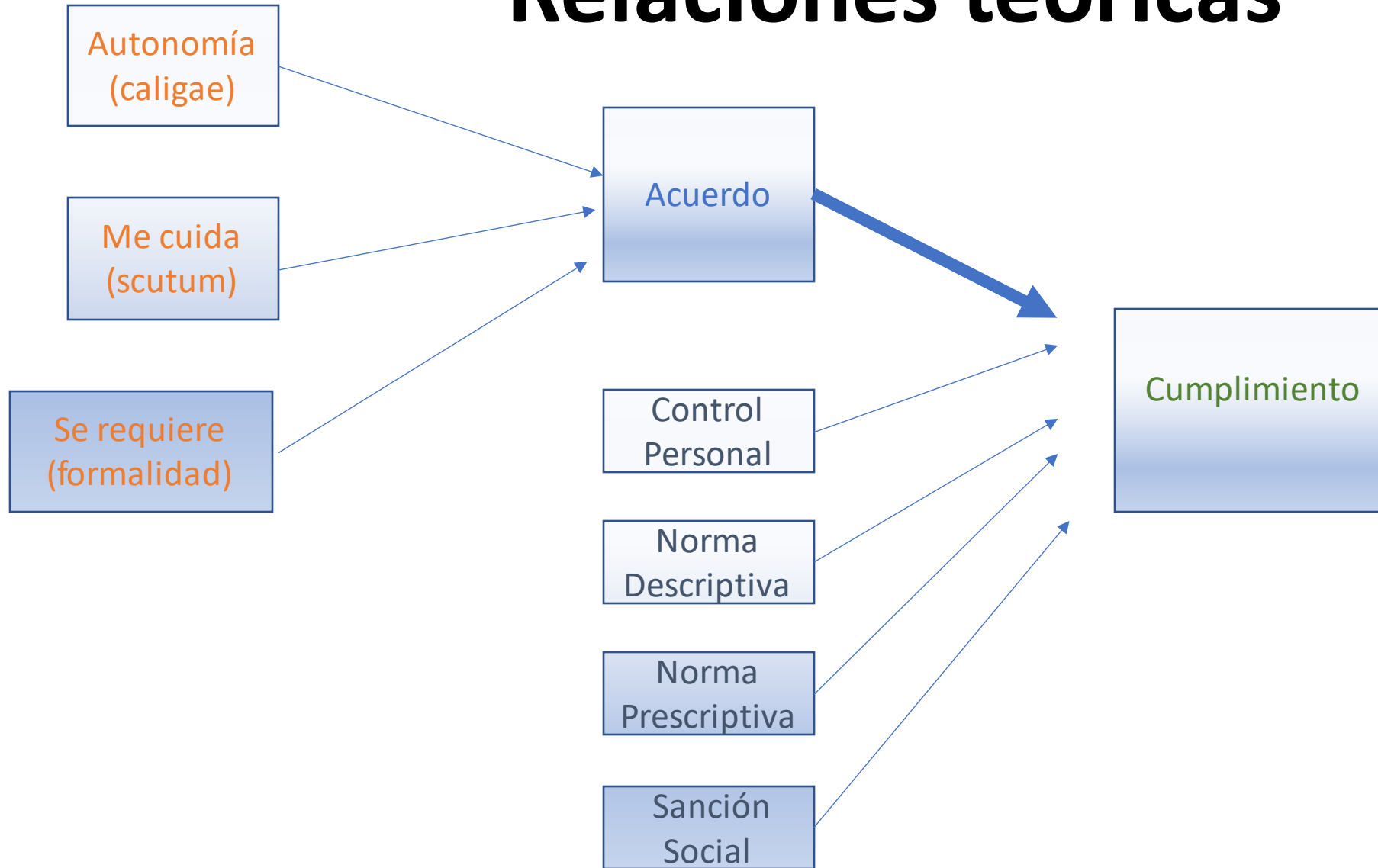
Interpretación



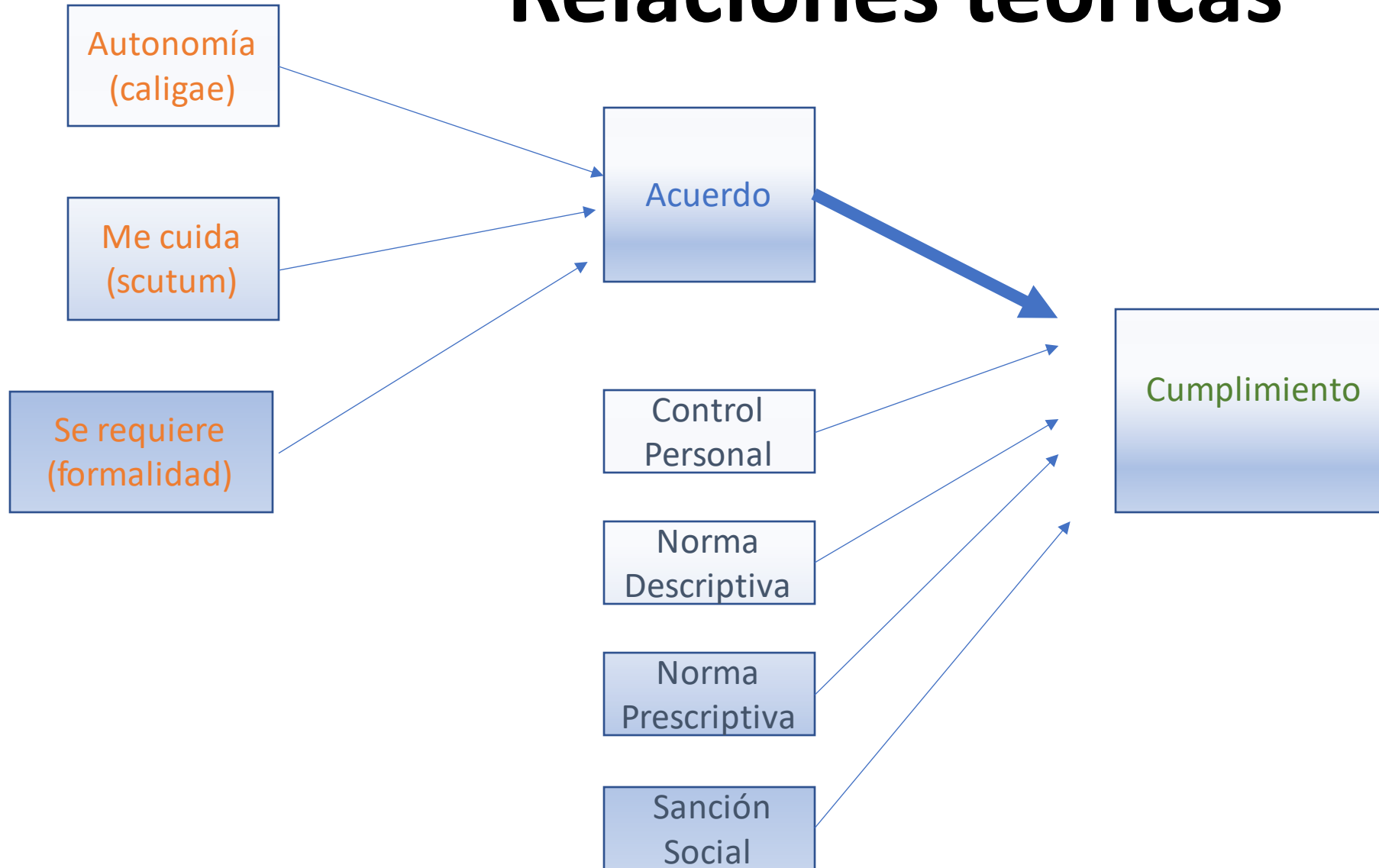
shutterstock.com · 1522466138



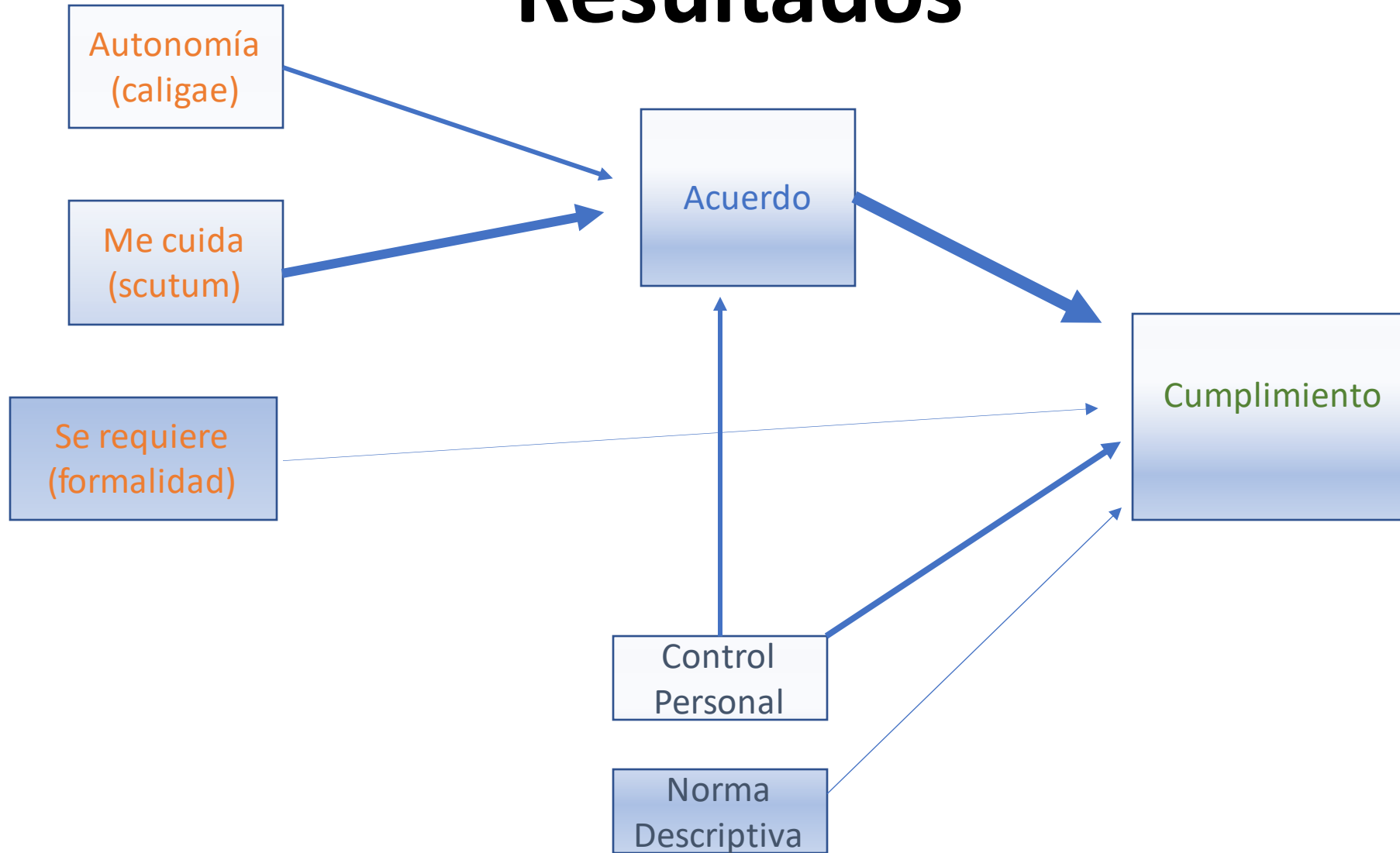
Relaciones teóricas



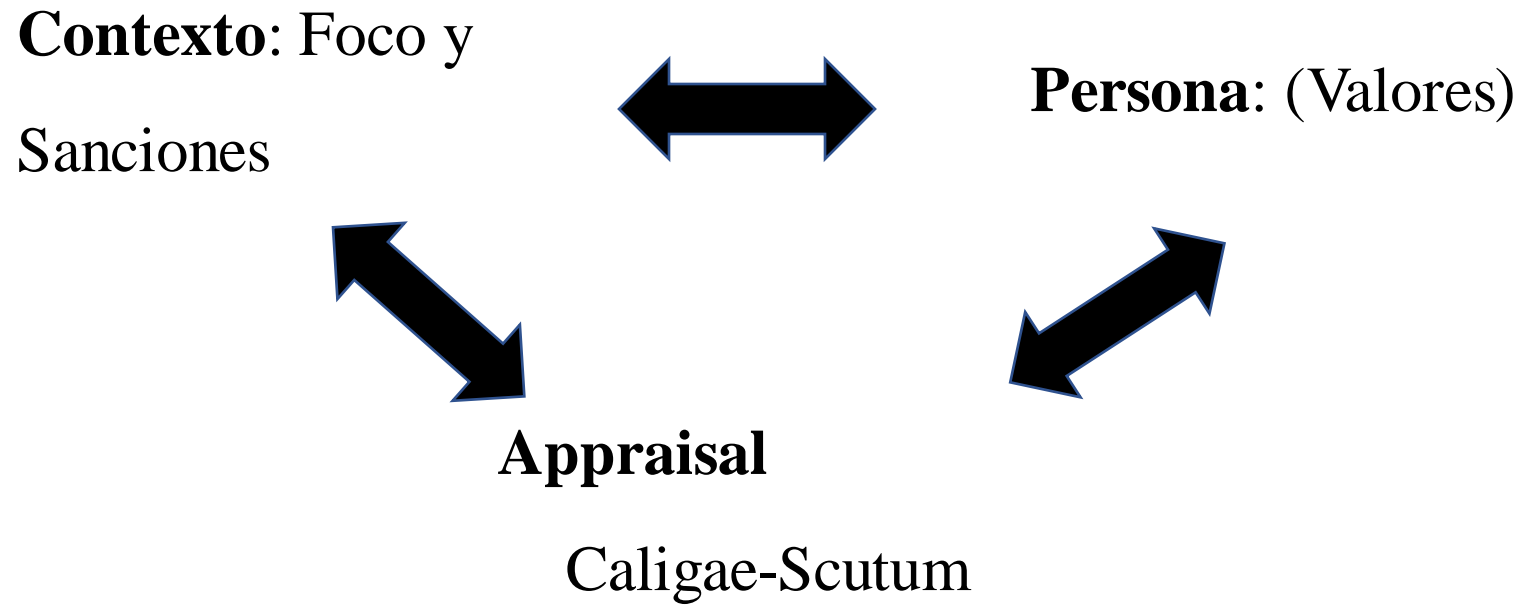
Relaciones teóricas



Resultados



Nudge y Mensajes: Recomendaciones



Y Advertencias

Existen combinaciones Persona-Foco-Contexto "problemáticas"

Cuando una norma no se cumple no sólo deja de cumplirse

- Desmoralización: Deslegitimación y Tolerancia
- Corrupción: Favoritismo y Redes

Referencias complementarias

Nudge en literatura científica:

Dur, R. et al. (2021). A social norm nudge to save more: A field experiment at a retail bank. *Journal of Public Economics*, online.

Kroll, T. et al. (2019). Nudging people to save energy in smart homes with social norms and self-commitment. Conference paper in ResearchGate.

Schulz, J.F. et al. (2018). Nudging generosity: Choice architecture and cognitive factors in charitable giving. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 74, 139-145.

Sobre EMNA (Evaluative Model of Normative Appraisals):

Oceja, L. et al. (2021). Dissecting the dimension of protection: Caligae and Scutum in the evaluative model of normative appeals. *Current Psychology*, online.

Salgado, S. et al. (2018). Towards a model of normative diagnosis in the organizational context: The evaluative model of normative appeals. *Intangible Capital*, 14, 484-497

-Oceja, L.; et al. (2016) “You should (not) do that”: An Evaluative Model of Normative Appeals (EMNA). *Journal of Social Psychology*, 156, 382-396.

Sobre Modelo de la Norma Perversa:

Fernández-Dols, J.M. (1993). Norma Perversa: Hipótesis teóricas. *Psicothema*, 5, 91-101.

Oceja, L. y Fernández-Dols, J.M. (2006). La conducencia de la norma jurídica. En E. Garrido, J. Masip, y C. Herrero (Eds.) *Psicología Jurídica*. Madrid: Pearson Educación.