



Primers passos amb el *nudging* en el menjador/cantina

Per què un/a ambaixador/a de l'alimentació?

Els *nudges* són subtils "espentetes" en la direcció correcta en interès de l'individu i de la societat. Són xicotets ajustos en l'entorn o en la comunicació que influeixen directament en el comportament intuïtiu. El *nudging* no limita la llibertat d'elecció ni utilitza incentius, sinó que prediu i influeix en les regles de decisió automàtiques.

Això també pot aplicar-se en el menjador/cantina del centre. Presentant les opcions d'una determinada manera, es pot ajudar a l'alumnat a fer una elecció saludable i sostenible. Per descomptat, es combinarà amb altres promocions. Les "espentetes" funcionen sobretot si ja existix algun tipus de motivació entre l'alumnat per a l'elecció saludable i sostenible. Amb una colzada es dona a l'alumnat una espenta extra perquè pose en pràctica les seues intencions saludables. Un avantatge és que el *nudging* pot consistir en intervencions relativament senzilles i barates que mostren resultats a curt termini.

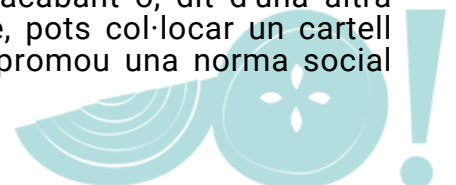
Procedix del següent mode

Recordatoris

- A l'entrada del menjador, recorda a l'alumnat els aliments saludables i sostenibles, per exemple, penjant cartells o imatges que s'hagen utilitzat en classe.
- Recorda'ls que no han de menjar tot el que hi ha en el menú i que també poden demanar racions més menudes, mig tros de carn o similar. Això pot ajudar a evitar el desaprofitament d'aliments, però també a menjar menys carn, per exemple.

Comunicació

- Es pot cridar l'atenció i augmentar la visibilitat de l'opció saludable i sostenible col·locant-la en la part superior del menú en línia; en el butlletí informatiu; en el lloc on s'exposa el menú en el menjador. etc, i també fer que aquesta opció destaque més treballant amb paraules en negreta, fonts de colors, imatges, etc. Unes etiquetes o logotips divertits i atractius per a les opcions saludables i sostenibles poden tindre un efecte positiu en els més xicotets.
- Descriure els plats de manera atractiva i descriptiva influeix positivament en les expectatives de sabor. Per exemple, salsa cremosa de bròcoli, plat italià amb cigrons cruixents... També adjectius nostàlgics, com "iaies", "tradicional", "clàssic" o "autèntic"; adjectius geogràfics com a "italià", "suís", "oriental" o "mexicà" i adjectius sensorials com a "tendre", "suau", "sucós" o "picant" mostren un efecte positiu.
- Els cartells en el menjador amb fruites i verdures atractives també influiran en l'elecció de l'alumnat. Proporcionar imatges adaptades al grup d'edat de l'alumnat. Per exemple, belles imatges de fruites sucoses en un institut i divertits dibuixos de fruites en forma de caricatura en un centre de primària o escola infantil.
- Si indiques que l'opció saludable i sostenible s'està acabant o, dit d'una altra manera, escasseja, es triarà més sovint. Per exemple, pots col·locar un cartell que diga: "disponibilitat limitada". D'esta manera, es promou una norma social positiva.





Tècniques

El *framing* és una tècnica de persuasió en comunicació. Esta tècnica consisteix a triar paraules i imatges de manera que s'influïska en els sentiments i opinions del destinatari.

Un exemple d'enquadrament de salut en màrqueting és el següent: "Aquest refresc dietètic conté un 20% menys de sucre que altres refrescos". En dir que hi ha menys sucre en la beguda, es té la sensació que aquesta serà sana, mentres que en realitat no diu absolutament res sobre la quantitat de sucre o altres substàncies que conté.

En el menjador/cantina del centre es pot utilitzar l'enquadrament conscient per a orientar l'elecció de l'alumnat en la direcció correcta. En aquesta situació, el millor és utilitzar un marc de benefici. Un marc de benefici posa l'accent en els beneficis de realitzar el comportament correcte. En altres paraules, es comunicarà a l'alumnat què es pot guanyar triant aliments sans i sostenibles, en aquest cas.

Per exemple, amb els plats sostenibles pots utilitzar un adhesiu o un eslògan per a indicar que triant aquest menú s'ajuda a salvar el planeta o una determinada espècie animal. És important respondre sempre als problemes, objectius, desitjos i dubtes del grup objectiu. Triar paraules i imatges que atraguen a l'alumnat, ser clar i no complicar-se.

Posició

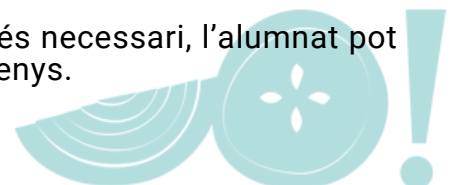
La posició de les diferents opcions també pot influir molt en l'elecció de l'alumnat. Alguns exemples són:

- Si el plat sa i sostenible és la primera opció que es troba en la fila en el bufet del menjador, es triarà més sovint. Així que el millor és posar les verdures com a primera opció, les postres al final.
- L'opció del mig es tria més sovint, així que posar l'opció sana i sostenible en aquesta posició, si és possible. Per exemple, si hi ha 3 postres, col·loca el que vulgues promocionar en el mig.
- Col·locar literalment l'opció saludable i sostenible davant dels altres plats perquè destaque més.
- Servir les postres poc saludables en últim lloc i de forma menys cridanera.
- No col·locar la barra d'ensalades separada en algun lloc de la cafeteria al qual s'haja d'anar per iniciativa pròpia, sinó col·locar-la a un lloc pel que tothom haja de passar, garantirà que es mengen més verdures.

Presentació

La presentació de les diferents opcions també pot influir molt en les eleccions de l'alumnat. Els següents elements poden influir:

- Un fons blanc per a les opcions saludables i sostenibles enfront d'un fons fosc per a l'opció menys saludable garanteix que es tria més sovint l'opció saludable i sostenible.
- Si s'utilitzen plats bonics i atractius per a presentar la fruita, es menjarà més fruita. La presentació de l'aigua també pot fer-se molt atractiva.
- Faça atractiva la barra d'ensalades utilitzant colors i fotos. D'aquesta manera, més alumnes prendran una ensalada extra.
- Els plats més xicotets impliquen menys cullerades. Si és necessari, l'alumnat pot tornar a passar si tenen més gana. Així es malgasta menys.





Elecció senzilla

L'elecció saludable i sostenible ha de ser sempre la més senzilla. Amb els següents consells t'assegures que l'alumnat pugui prendre's un respir durant la vesprada i no haja de pensar en la seua elecció:

- El "plat del dia" o "menú del dia" es considera l'elecció estàndard. En nomenar les opcions saludables i sostenibles com a "menú del dia", es triaran més sovint.
- Presentar simplement les opcions en termes de sostenibilitat i/o salut perquè la gent haja de dependre menys de la capacitat cognitiva i la força de voluntat per a fer una elecció ben meditada: per exemple, representant visualment el contingut de sucre o greix en els aliments mitjançant un codi de colors (verd, taronja, roig) o una altra representació visual.
- Deixar que cada alumne agafe una safata facilitada que agafe una ració extra de verdures en la barra d'ensalades, per exemple.
- Si és possible, pots donar a la barra d'ensalades opcional un lloc permanent, preferiblement en la part davantera, en la fila on se servix el menjar als alumnes. Si algú pregunta explícitament si volen una ensalada extra, es menjaran més verdures.
- Deixar que proven si no estan segurs de si alguna cosa els agradarà pot reduir el llinard per a conèixer coses noves.

Comunicar

És important ser transparent sobre l'enfocament en el menjador escolar a un nivell superior. És probable que la intenció de la "espenteta" perda la seua eficàcia si els alumnes són conscients d'aquest. No obstant això, es pot informar les famílies, a l'associació de pares i mares, als professors, a la direcció... sobre el propòsit específic del *nudging*, com es fa i com s'avaluarà la qualitat del *nudging*.

Enllaços d'interés

- [Nudge: ¿cómo influir en la nutrición amb algoritmes?](#)
- [Vols saber més sobre què son els nudges i com poden ajudar a millorar la salut de la població?](#)
- [Llegeix l'estudi de Winkler et al. sobre nudging en un menjador escolar d'Alemanya i inspira't \(en anglés\).](#)

Consells de pel·lícula

- [Nudging: Un simple truc poy espentar-te a menjar més sa - un exemple en minut i mig](#)
- [Mostrar a l'alumnat com fer més sa un menjador escolar - Centro de Nutrición](#)

