



NUDGES VERTS : CONTOURNER LES BIAIS COGNITIFS POUR ADOPTER DES COMPORTEMENTS PLUS VERTUEUX

Créée par Richard Thaler, l'approche Nudge est intrinsèquement liée à l'économie comportementale dont elle est issue. C'est une approche novatrice dans la panoplie des architectes du changement qui permet d'accompagner le changement de comportement dans le sens du bien commun, en douceur. L'objectif du nudge (traduit en français par coup de pouce) est d'activer des leviers d'influence cognitifs à travers des interventions anecdotiques pour induire un changement de comportement. Venez découvrir et vous familiariser avec cette approche pour actionner de nouveaux comportements alignés avec les enjeux de la transition écologique au sein de votre organisation.

DURÉE :

- 1 journée de 7h ou 2 demi-journées de 3h30

LIEU :

- En ligne / sur site

PUBLICIC :

- Chargé.e de RSE / Développement Durable
- Chargé.e de Transition écologique et solidaire
- Personne en reconversion dans le domaine de la transition écologique
- Etudiants en enseignement supérieur
- Membres d'associations et ONG
- Dirigeant.e / Directeur.rice

PRÉ-REQUIS :

- Intérêt pour la thématique de la transition écologique
- Capacité à remettre en question la rationalité supposée de l'être humain
- Avoir identifié un comportement à faire évoluer

PRISE EN CHARGE POSSIBLE :

- Certifiée Qualiopi 

OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de la théorie de la prise de décision (De Descartes à Kahneman)
- Découvrir l'économie comportementale et les modes mentaux qui conditionnent nos comportements
- Identifier les différents biais cognitifs et les heuristiques qui conditionnent nos comportements
- Comprendre ce qu'est l'approche Nudge et connaître les principaux Nudges Verts
- Construire son Nudge Vert grâce au jeu Nudge Creator

COMPÉTENCES VISÉES

- **Savoir** : la théorie de la prise de décision, les bases de l'économie comportementale, les biais cognitifs, l'approche Nudge, les modes mentaux
- **Savoir-faire** : identifier les biais cognitifs dans le processus de prise de décision, détecter et contourner les biais cognitifs qui vont à l'encontre de la transition, construire son Nudge

PROGRAMME

INTRODUCTION

Inclusion et construction du groupe
Présentation du déroulé
Recueil des attentes

1. COMPRENDRE L'ÉCART ENTRE INTENTION ET ACTION

L'économie comportementale : une science nouvelle qui contredit notre rationalité
Les deux modes mentaux qui conditionnent nos comportements
Les biais cognitifs responsables de notre inaction

2. CONTOURNER NOS BIAIS COGNITIFS GRÂCE AUX NUDGES

Les fondamentaux de l'approche nudges
Illustration des grands Nudges
Atelier Nudge Creator : Apprendre à créer son Nudge Vert

CONCLUSION

Construction de sa fiche action personnelle
Tour de table et déclusion

MODALITÉS

Méthodes pédagogiques

- En amont : recueil des besoins
- En session : l'interactivité est de mise !
- En aval : remise des supports de formation

Validation des acquis

- Un questionnaire d'évaluation est à compléter en fin de formation.
- Prévoir un accès internet.
- Possibilité de l'envoyer en version numérique