

Preguntas antes de iniciar cualquier cambio de comportamiento

Impacto positivo	¿El comportamiento que se quiere fomentar será de ayuda para el beneficiario? ¿Va a mejorar su vida en el largo plazo? ¿El comportamiento genera un impacto social positivo?
Generación de valor compartido	¿El comportamiento que se quiere fomentar genera una situación gana-gana para la organización y el beneficiario? ¿Ambas partes involucradas están obteniendo algo beneficioso para cada uno?
La prueba del público	Si la intervención se publicara en la primera página del periódico, ¿qué pasaría? ¿El público sentiría que está siendo manipulado para intereses de la organización? ¿Existiría un riesgo con impacto reputacional para la organización? ¿El público aprobaría y vería beneficiosa la intervención?
Divulgación	Si se le preguntara al beneficiario si quiere ser intervenido, ¿qué diría? ¿Se sentiría violentado o aprobaría la intervención? ¿El beneficiario está interesado en cambiar su comportamiento?
Libertad de elección	¿La intervención permite al beneficiario tomar cualquier elección? ¿Se respeta la libertad de elección de la persona? ¿Se podría evitar la intervención?
Transparencia	Transparencia ¿La intervención es honesta, transparente y no tergiversa información?

Fuente: CULTURA CIUDADANA, REFLEXIONES Y EXPERIENCIAS DE CIUDAD. Capítulo 7: Economía conductual y cultura ciudadana en organizaciones. Laura Carolina Cardona Mesa y Luis Gerardo Reyes Cruz. Universidad EAFIT – Alcaldía de Medellín, 2019.