



# Nudging en Gedragsbeïnvloeding voor Sport en Beweging

Lunch-webinar / Key-Insights



UNRAVEL



Webinar Woensdag

# **Geen webinars missen?**

Wil je weten wanneer we de volgende webinar houden?

Schrijf je in om op de hoogte te blijven!

- ✓ Krijg **live** antwoord op je vragen
- ✓ Ontvang de **opname** en sheets altijd via de mail
- ✓ Webinar toevoegen aan je **agenda** met 1 klik 🥳

 **Klik hier je in te schrijven**

*Je bent met ruim 5100 anderen in goed gezelschap!*



UNRAVEL

Webinar Woensdag

# Deze webinar terugkijken:

---

De opname van dit webinar vind je via onderstaande link:

Klik hier 📌

<https://www.unravelresearch.com/webinars/nudging-voor-sport>

## Alle webinars terugkijken?

Ga naar de overzichtspagina en kijk al onze afgelopen webinars terug. Bijvoorbeeld over De Psychologie van de Supermarkt, of De Psychologie van Onweerstaanbare Brand Assets.

Klik hier 📌:

<https://www.unravelresearch.com/webinars/>



UNRAVEL

# Inzicht #1. Nudging: Kleine tweaks maken het verschil

Bij het effect van sport op onze gezondheid zijn het juist de kleine dingen die er toe doen, bijvoorbeeld de trap pakken in plaats van de lift.

Met nudging op de omgeving kan je een verschil maken door kleine psychologische tweaks toe te passen.

Op het moment dat je bepaald gedrag leuker of aantrekkelijker kan maken, zullen mensen gestimuleerd worden om dit gedrag vaker te vertonen. Dus hoe kan je traplopen aantrekkelijker maken? Bijvoorbeeld door het te koppelen aan muziek (piano trap).

De context bepaalt of de nudge werkt: een nudge die op een bepaalde plek goed werkt, kan in een andere situatie voor compleet ander gedrag zorgen.





# Inzicht #2. Voorbeelden van nudges

**Sneaky fitness in Leiden:** het toevoegen van spelelementen in de stad om bewegen aantrekkelijker te maken (met allemaal voorbeelden).

**Het default effect voor je gezondheid:** Het gebruik van sta bureau's: we zijn passief en gaan vaak voor de standaardkeuze. Dit wordt vaak toegepast bij nudging door de standaardoptie aan te passen (bijvoorbeeld bij donorschap). Dit hebben ze ook getest bij sta bureaus: op het moment dat het bureau standaard hoog staat ingesteld, wordt het bureau vaker gebruikt dan wanneer het bureau standaard laag staat ingesteld.





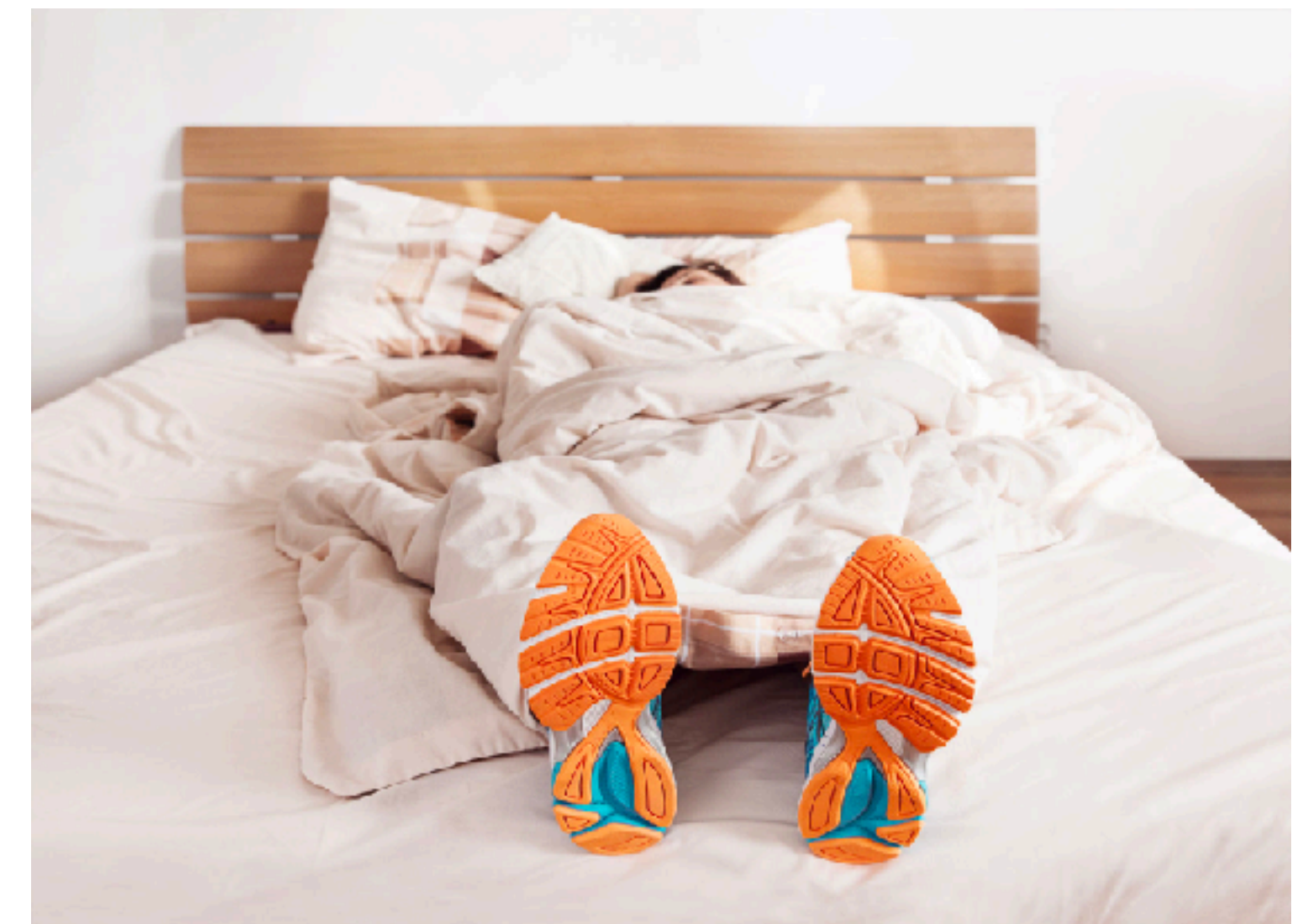
# Inzicht #3. **Self-nudging** (1/2)

Wat kan je zelf doen om jezelf te motiveren om meer te sporten?

**Maak gebruik van visuele reminders:** Zo kan bijvoorbeeld sportkleding klaarleggen of aantrekken ervoor zorgen dat je vaker wordt herinnerd aan sporten. Hoe vaker het concept sporten geactiveerd wordt, hoe groter de kans dat je het uiteindelijk gaat doen.

**Identificeer actiekillers:** Probeer acties te identificeren die er bij jou voor zorgen dat als je eraan begint, de kans aanzienlijk lager is dat je nog gaat sporten. Voorbeeld is het 'Netflix' momentum: wanneer je begonnen bent met een serie, wil je de serie afkijken en wordt sporten een stuk onaantrekkelijker.

**Implementation intentions** ("als... dan" plannen): Dit concept hangt samen met het principe van Cialdini wat we "commitment" noemen. Dat principe legt uit dat wanneer we ons committen aan iets, of hardop uitspreken dat we iets gaan doen, de kans groter wordt dat we dit daadwerkelijk gaan doen. We willen namelijk graag handelen in lijn met onze eigen normen en waarden en plannen. Hoe concreter je dit vormgeeft, hoe groter de kans is dat je het daadwerkelijk gaat doen. Je zou bijvoorbeeld kunnen zeggen "als ik thuis kom pak ik mijn sportspullen en dan ga ik sporten."

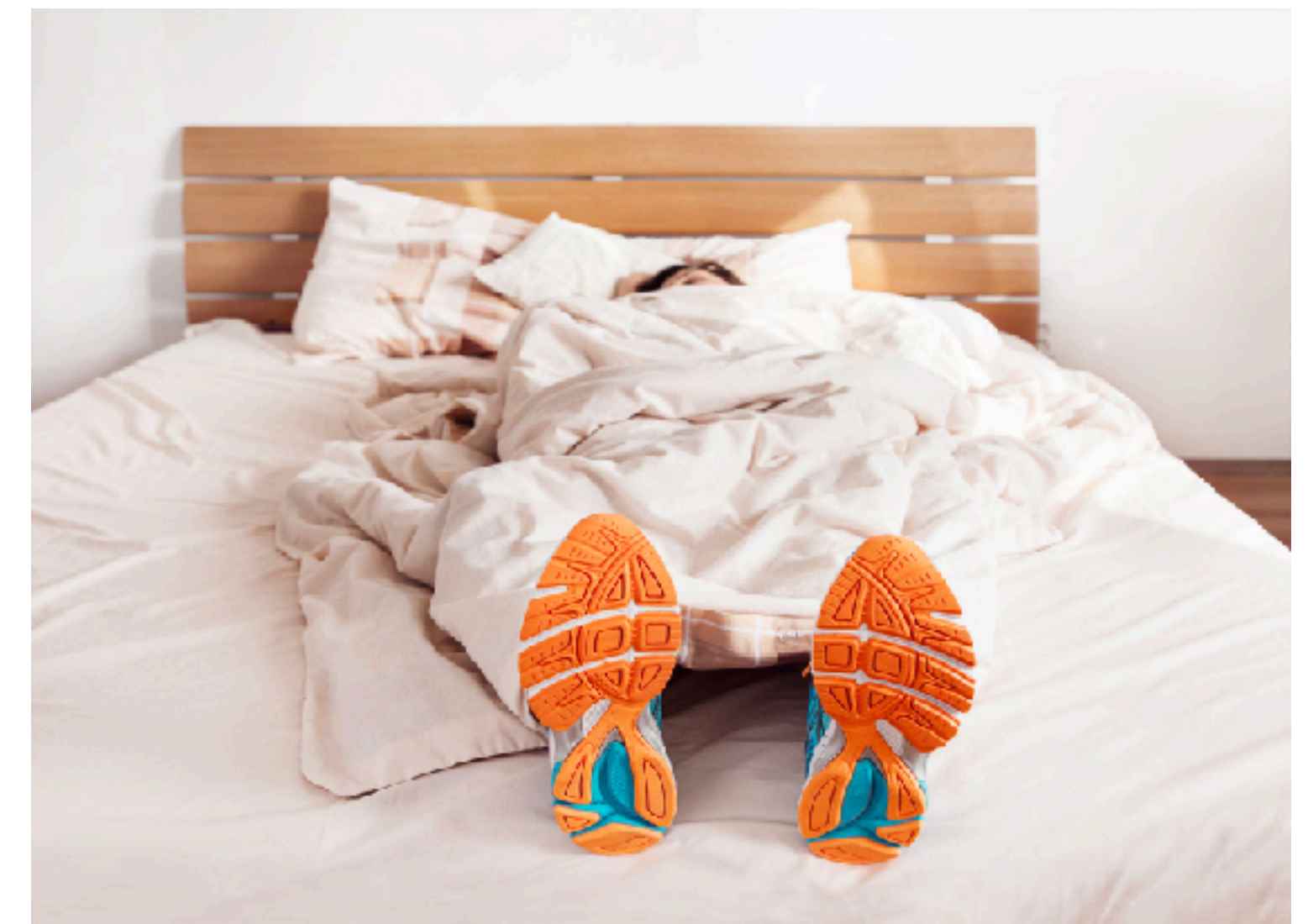




# Inzicht #4. **Self-nudging** (2/2)

**Laat je sportspullen rondslingeren:** slinger reminders in het rond die met sport geassocieerd zijn. Wanneer je spullen overal liggen word je constant herinnerd aan het onderliggende doel wat je al hebt, daardoor wordt het concept van sporten weer top of mind, en neemt sportactiviteit constant toe.

**Goal supplementation:** Maak iets wat je toch al moet doen aantrekkelijker of meer entertaining. Bijvoorbeeld als je al moet sporten, in plaats van een saai rondje ga je hardlopen naar een vriend(in) en maak je er iets gezelligs van.





# Inzicht #5. Tech & Nudging

**Notificaties:** "Geef mij periodiek een bericht wat mij motiveert om te gaan sporten". Het effect start zwak, maar wordt steeds sterker over tijd. Dus hoe meer berichtjes er worden gelezen, hoe sterker het effect. Dit effect was het sterkst bij mensen die relatief weinig sporten.

**Smart devices:** apparaten die factoren zoals hartslag en lichaamstemperatuur meten. Daarmee bieden ze een indicatie van sportactiviteiten.

Twee effecten:

- Inzicht krijgen hoe je presteert is effectief, want het zorgt voor top of mind.
- Kan ook zorgen voor placebo effect: wanneer de app aangeeft dat de sportsessie niet volledig effectief was, kan dit ervoor zorgen dat dit daadwerkelijk zo aanvoelt, maar dit kan natuurlijk ook andersom. Stond er dat de sportsessie juist effectief was, gaat dit ook zo aanvoelen.

De donkere kant van smart devices: motivatie

Gamification is vaak een centraal element in dit soort gezondheidstechnologieën: er wordt gewerkt met beloningen zoals punten of financiële incentives. Bij met name mensen die al gemotiveerd zijn om te sporten zijn dit soort technologieën niet geschikt, omdat de intrinsieke motivatie zal verdwijnen. Mensen die juist moeite hebben met sporten zijn hier juist gebaat bij.





# Inzicht #6. Nieuwe gewoontes aanleren

Sport als gewoonte:

## Wie bepaalt of iets een gewoonte wordt?

- Herhaling: als je vaker de trap pakt zal dit automatisch het automatische gedrag worden.
- Consistente omgeving/cues: schoolgymnastiek is de perfecte manier om van sport een gewoonte te maken (bijvoorbeeld elke week van 2 tot 3 uur in een specifieke gymzaal).
- Intrinsieke motivatie: activiteit moet persoonlijk relevant of persoonlijk belonend omwille van de activiteit zijn. Hier loopt gymles van wel vaak spaak omdat er weinig individuele keuzevrijheid is omtrent verschillende sporten. Iedereen moet alle sporten doen.
- Feedback: een activiteit moet leuk zijn, maar tegelijkertijd vinden we het heel fijn als we ergens beter in worden. Met name sporten met een krachtig feedbackmechanisme wakkeren de intrinsieke motivatie aan.

Een verlengde hiervan is de **Switch-on methode**. In dit onderzoek kregen nieuwe sportschoolleden aan het begin van hun lidmaatschap via een mailtje de opdracht om hun favoriete sportkleding klaar te leggen op bed voordat ze naar werk zouden gaan. Hierbij werd verteld dat ze na het werk de kleding als cue zouden beschouwen om te gaan sporten. Vervolgens hebben ze gekeken hoe vaak deze mensen gingen sporten. De nieuwe leden in de switch-on groep waren een stuk langer in de sportschool bezig dan de controlegroep.





# Inzicht #7. Interventie in de praktijk

Case van mensen die na een hartoperatie moesten revalideren. Na de operatie werd iedereen een consulent toegewezen die een aantal psychologische methoden inzetten om sportgewoontes te activeren. Ten eerste werden er doelstellingen bepaald. Alleen al vooraf relevante doelstellingen bepalen vergroot de kans op succes. Ten tweede werd er een concreet actieplan gemaakt (datum, tijd, plek, activiteit). Vervolgens gingen de patiënten een oefening doen waarbij ze positieve herinneringen ophaalden aan momenten in het gedrag wanneer ze die oefening deden (bijvoorbeeld die ene keer dat je heel lekker vol energie en focus van die loopband afstapte). Dit had een langdurig positief effect. Tot maanden na afloop van het programma sportten de patiënten meer dan normaal.



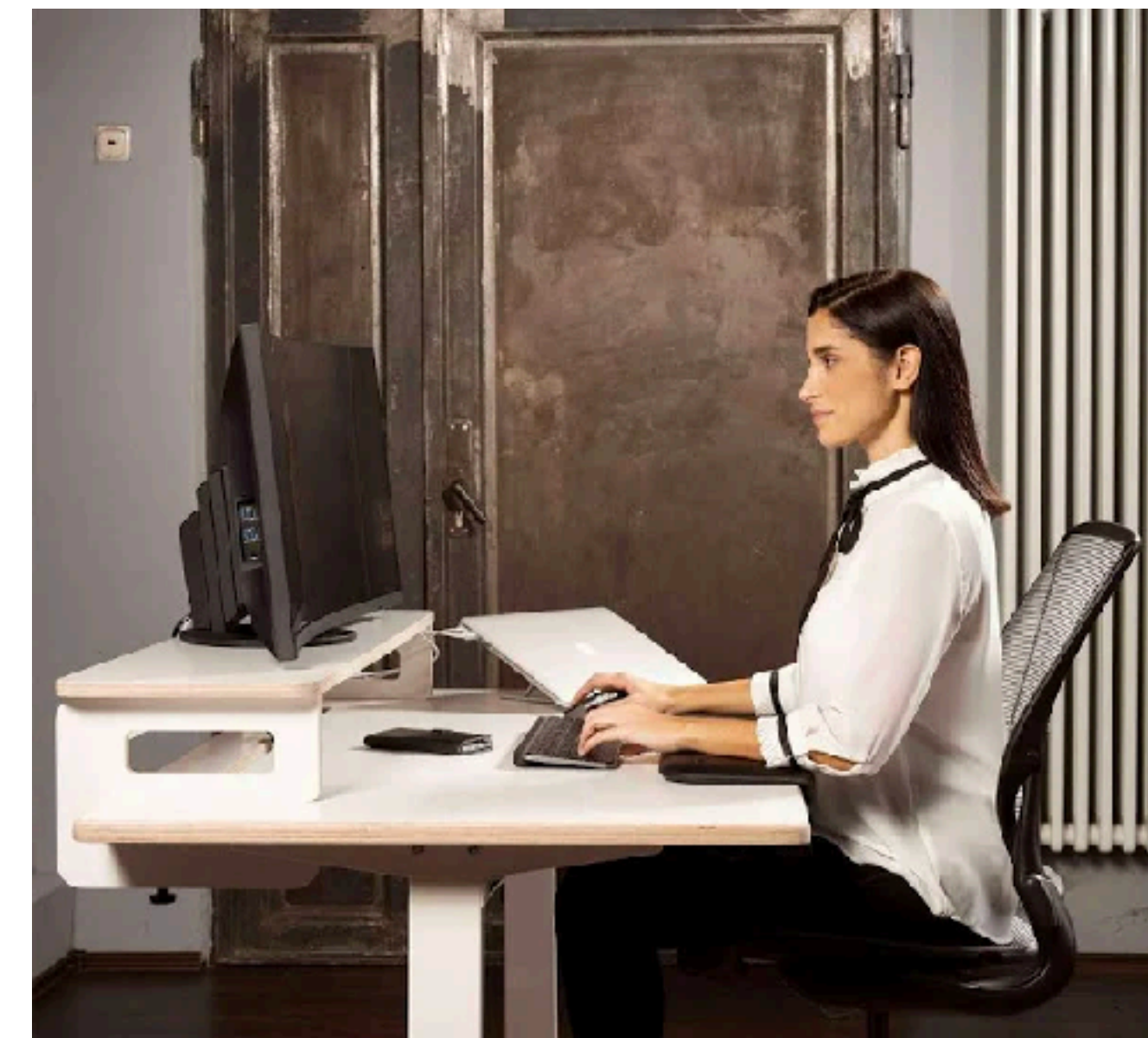


Advies voor inhoud van een campagne

# Inzicht #8. **Slechte gewoontes afleren**

Naast goede gewoontes creëren wil je ook slechte gewoontes afleren. Een slechte gewoonte in de context van zitten, is het feit dat we zitten. Om van staan een gewoonte te maken moet dit enerzijds makkelijker zijn om te doen, anderzijds moet de motivatie er zijn.

De eerste stap is bewust. Hier moet je in de interventie rekening mee houden. Bedenk wanneer je bij welke activiteiten wilt staan (datum, tijd, plek, activiteit)



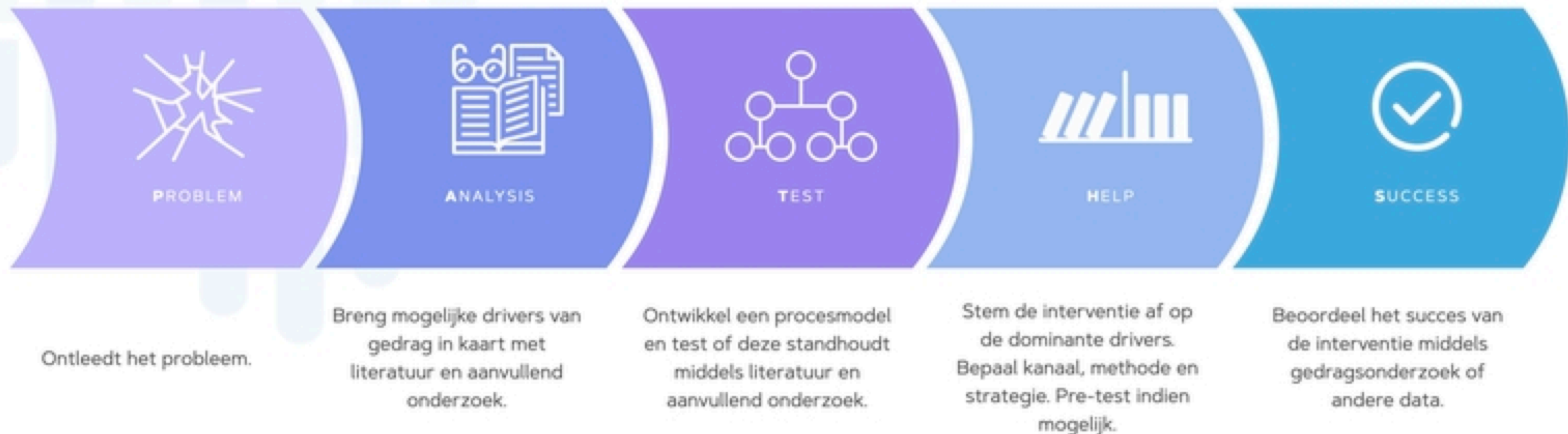


# Inzicht #9. Formule gedragsinterventies

Welke stappen verzekeren geslaagde gedragsbeïnvloeding?

Er zijn heel veel interventies die weinig gedaan krijgen. Dat komt omdat ze niet op de juiste manier inspelen op het gedrag. Wat vaak het probleem is, is dat het probleem niet goed geanalyseerd wordt. Vaak is het probleem niet dat ze het niet willen, maar dat het simpelweg niet lukt. Een interventie om mensen het meer te laten willen zal dan niet effectief zijn.

Om gedrag effectief te beïnvloeden bestaat het PATHS model





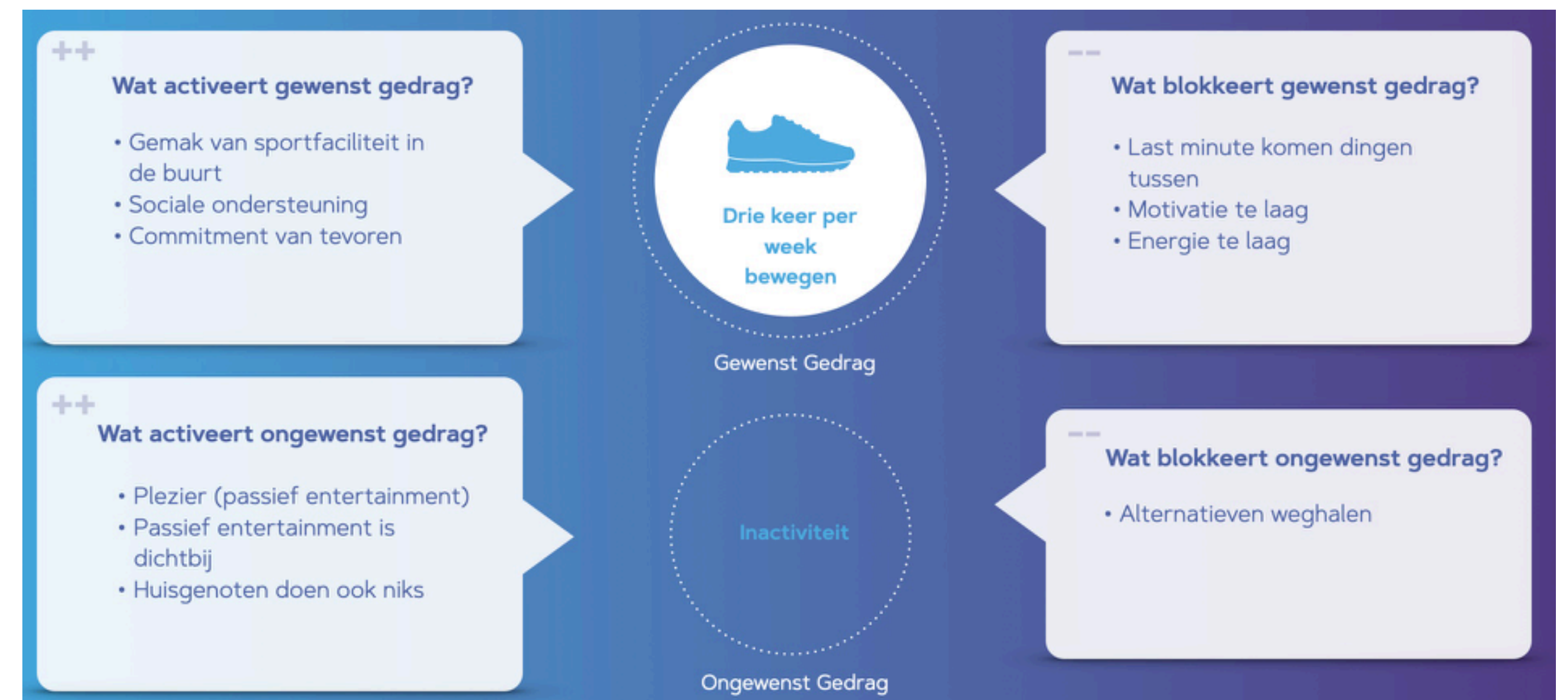
# Inzicht #10. Effectieve interventies

Hoe wij het PATHS model bij Unravel toepassen is met een **Driver analyse**: een totaaloverzicht van verschillende bronnen van informatie zoals literatuuronderzoek, interviews, en gedragsobservaties.

Bijvoorbeeld wanneer het gewenste gedrag drie keer per week bewegen is, en het ongewenste gedrag inactiviteit. Vervolgens worden de volgende vragen beantwoordt:

- Wat activeert gewenst gedrag?
- Wat blokkeert gewenst gedrag?
- Wat activeert ongewenst gedrag?
- Wat blokkeert ongewenst gedrag?

Dit totaaloverzicht kan worden gebruikt voor het uitrollen van interventies. Interventies kunnen inspelen op al deze factoren. Om bijvoorbeeld het passief entertainment, wat ongewenst gedrag activeert, te verminderen, kan de stekker uit de tv halen al voldoende zijn om ongewenst gedrag te ontmoedigen.





# Take-Aways: Nudging, Sport en Beweging

---

- ✓ **Maak je gebruik van psychologie om beweging te stimuleren?**

Sport en beweging is niet rationeel: psychologie en nudging zijn essentieel om gedrag te beïnvloeden en nieuwe gewoontes te vormen.

- ✓ **Nudge jezelf: Laat eens een sportschoen slingeren.** Maak gebruik van simpele nudges om je eigen sportdoelen gemakkelijk te behalen.

- ✓ **Gebruik je een evidence-based interventieproces?** Ontleedt dominante drivers achter gedrag, test een interventie en rol deze daarna pas groot uit.



Bedankt voor je aandacht!

# Meer weten over Nudging en Gedragsbeïnvloeding?



Bespreek de mogelijkheden met Tim, onze mede-oprichter

👉 Een online afspraak plannen

← Klik hier om een online afspraak te plannen