



Speedcursus Nudging

Unravel lunch-webinar



UNRAVEL

**Joop van
Riessen**



Een Anne Kramer-thriller

Moord op de de tramhalte

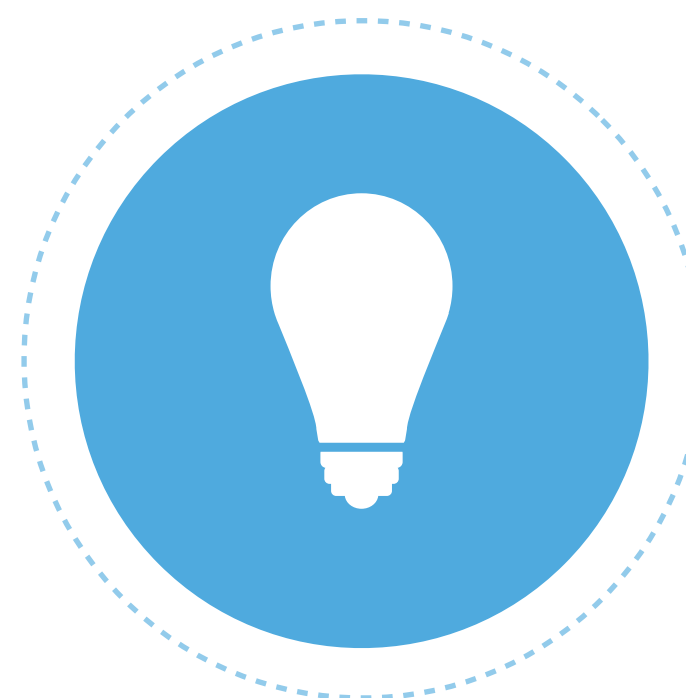
Een oorlogsgeschiedenis
met een lange nasleep





Webinar: spoedcursus Nudging

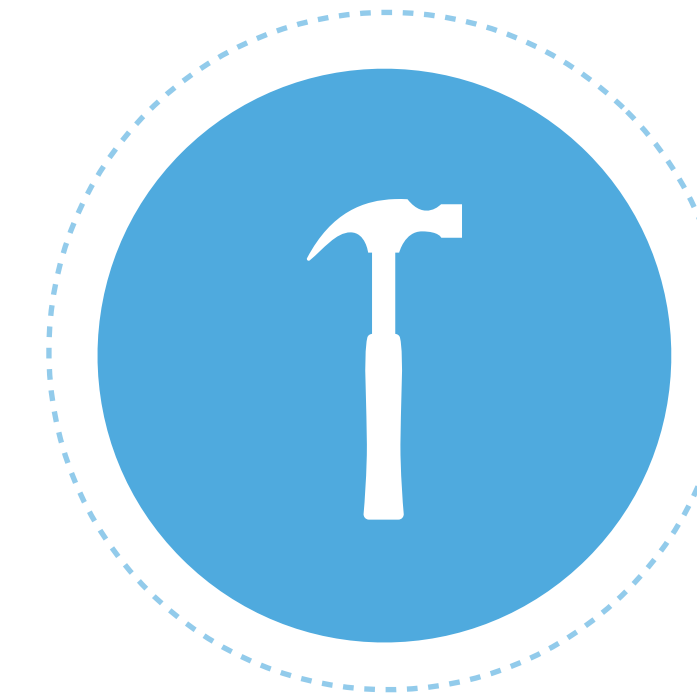
Topics van vandaag



Wat is nudging en wanneer kun je het inzetten?



Waarom is nudging vaak ineffectief?



Hoe kom je tot een goede nudge? a.d.h.v. succesvolle case

Barrière 1

Beperkte toegang
tot informatie



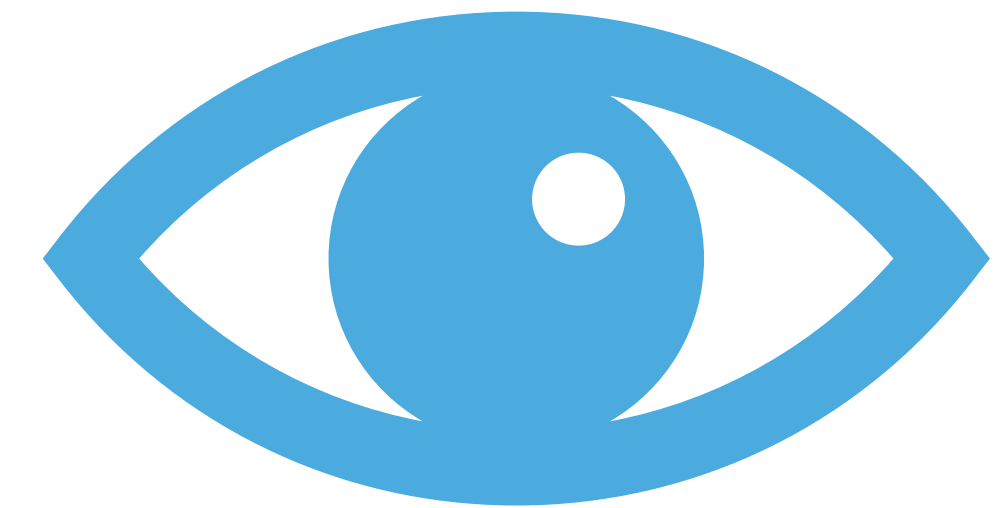
Barrière 2

Beperkte
capaciteit



Barrière 3

Beperkte aandacht
en controle



Pijnpunt 1

Beperkte toegang
tot informatie



Maak informatie beschikbaar



Maak informatie beschikbaar

1. Vertaal informatie door naar de menselijke maat
2. Maak informatie opvallend
3. Geef sociale informatie

Vertaal informatie door naar de menselijke maat

- Maak complexe informatie makkelijker

Niet. 80 procent van de medewerkers vindt het belangrijk
gezonder te leven

Wel. 8/10 medewerkers vindt het belangrijk gezonder te leven

Maak informatie opvallend

> Hoe dit te gebruiken?

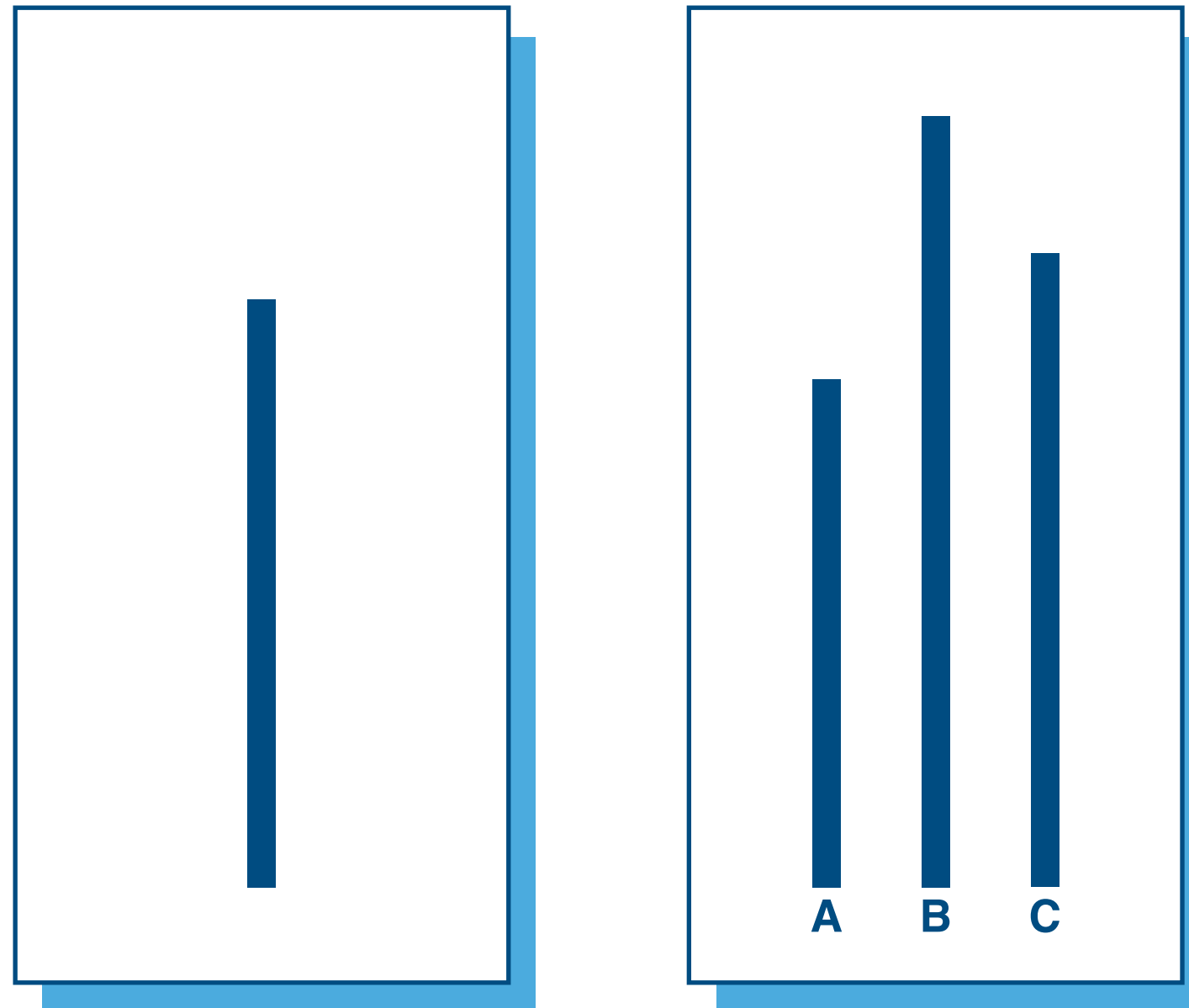
- ✓ Naam inzetten in herinnering SMS
57% reduction in no shows
- ✓ Naam inzetten bij boetes
33% meer betalingen



Geef sociale informatie

- Wat doen andere mensen?
- Wat is de norm
- Wat is de injunctieve norm?

Asch experiments



Pijnpunt 2

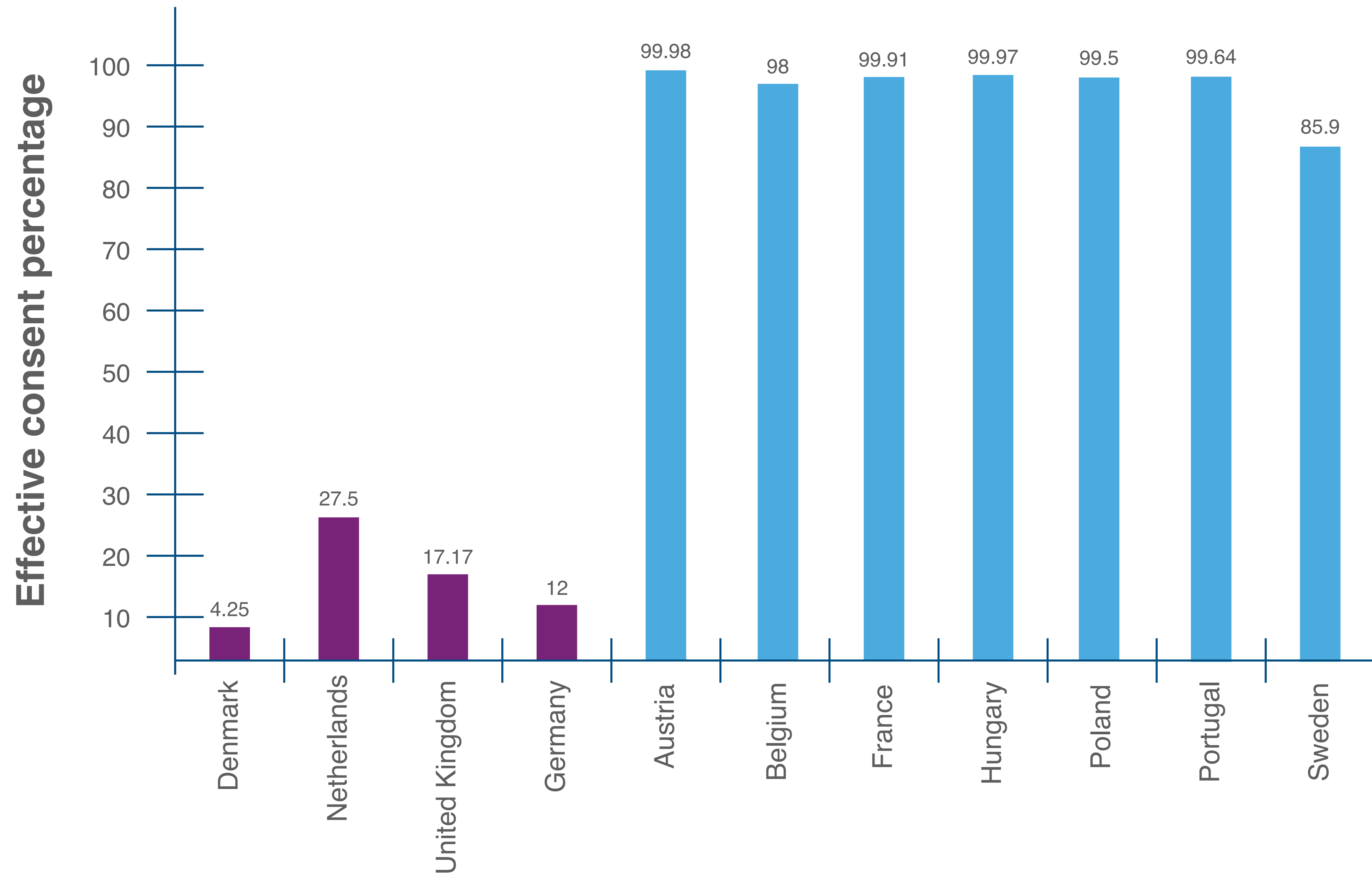
Beperkte capaciteit



Verander presentatie of structuur van opties

1. Verander de default keuze.
2. Maak de voorkeursoptie gemakkelijker, of maak de ongewenste optie moeilijker.
3. Verander de breedte van het aanbod of compositie van opties.
4. Verander de consequentie van de optie met micro-incentives of de consequenties naar voren te trekken

Never underestimate the power of **Inertia**



■ - actief inschrijven

■ - actief uitschrijven

(Van Zandycke & Wybo, 2021)

Wat is normaal?

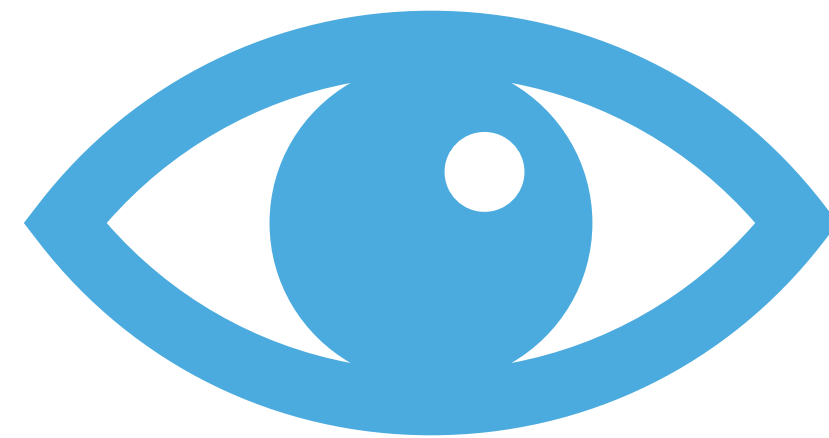


Verander de default

- Donoren
- Vaccinaties
- Energie: slimme meter
- Pensioen sparen
- **Uitdaging:** wanneer niet 1 default **de beste keuze** is

Pijnpunt 3

Beperkte aandacht en controle



Maak mensen meer bewust van het positieve gewenste gedrag

1. Commitments.
2. Reminders

Zorg dat mensen een commitment maken

- (Hardop) toezeggen verhoogt de kans dat mensen gedrag daadwerkelijk zullen uitvoeren?
- **Waarom?**
- We willen onszelf in de spiegel kunnen aankijken

THE INTENTION-BEHAVIOR GAP



Micro commitments - Rij voorzichtig



17%
76%

"Wil je even op mijn spullen letten?"



Herinner mensen aan het gewenste gedrag

- Reminders blijken effectief
- 'Let op, je verwarming staat nog aan'



Behavior Bootcamp

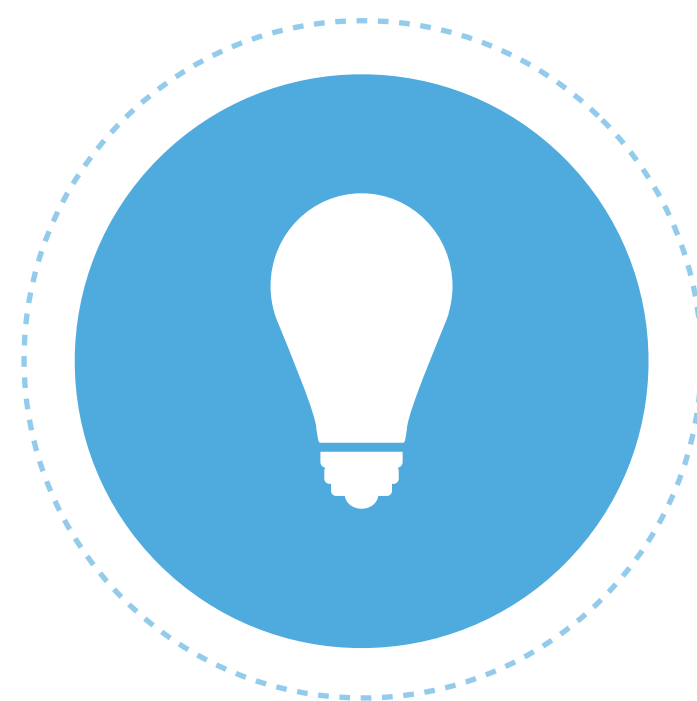
Tweedaagse opleiding
5 & 12 sep, Utrecht

➔ tom@unravelbehavior.com



Webinar: spoedcursus Nudging

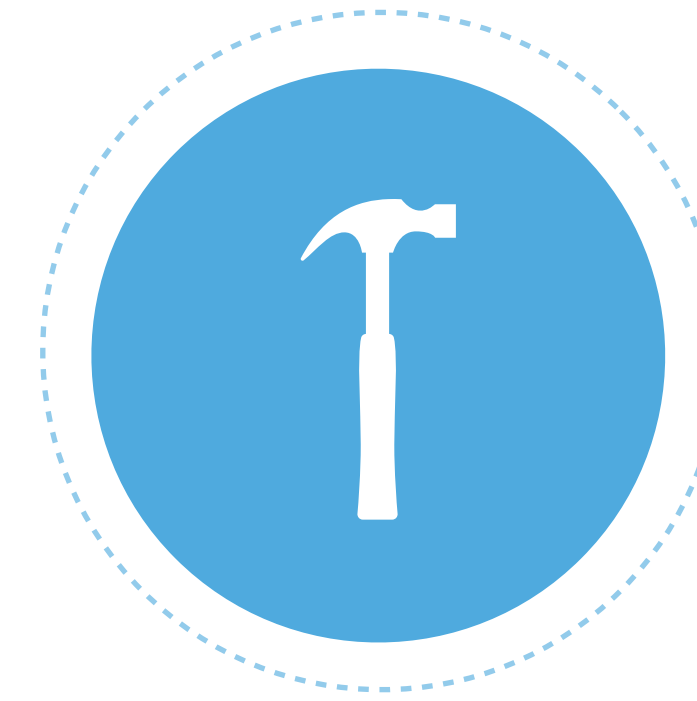
Topics van vandaag



Wat is nudging en wanneer kun je het inzetten?



Waarom is nudging vaak ineffectief?



Hoe kom je tot een goede nudge? a.d.h.v. succesvolle case

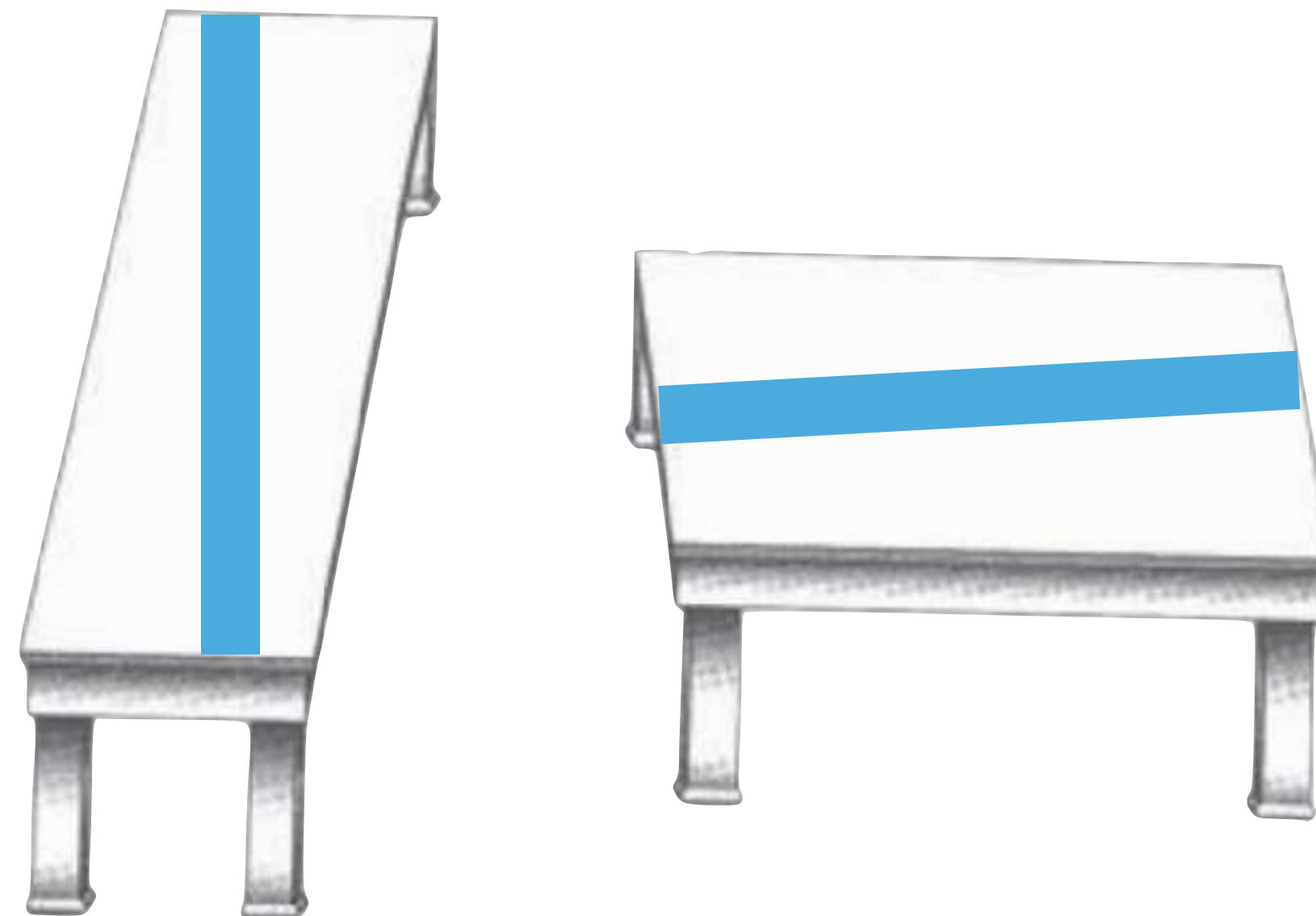
Nudging gone wrong



Priming met recycle nudges in de ruimte



Kijk eens als je wil, naar deze twee tafels:



Optimism bias

"Dat zal mij wel niet gebeuren"



Optimism Bias

De neiging om te optimistisch te zijn en gunstige en aangename resultaten rondom zichzelf te overschatten

- > **Voorbeeld:** Mensen onderschatten de kans dat hun huis in brand zal vliegen
- > **Gevolg:** Mensen nemen geen maatregelen voor brandveiligheid
- > **Mogelijke oplossing:** Geef inzicht in cijfers en verhoog het risicobesef

Het grootste probleem met veel interventies



- Het verkeerde gereedschap

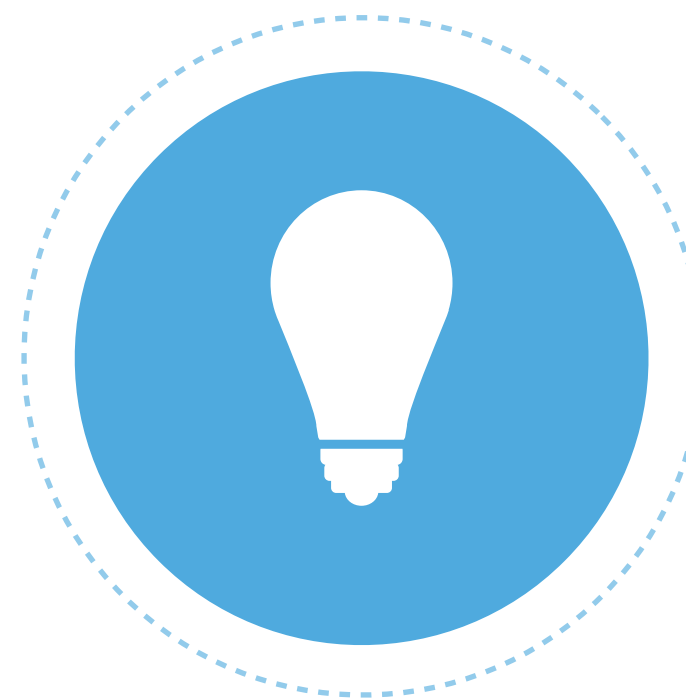
Alcoholgebruik onder jongeren





Webinar: spoedcursus Nudging

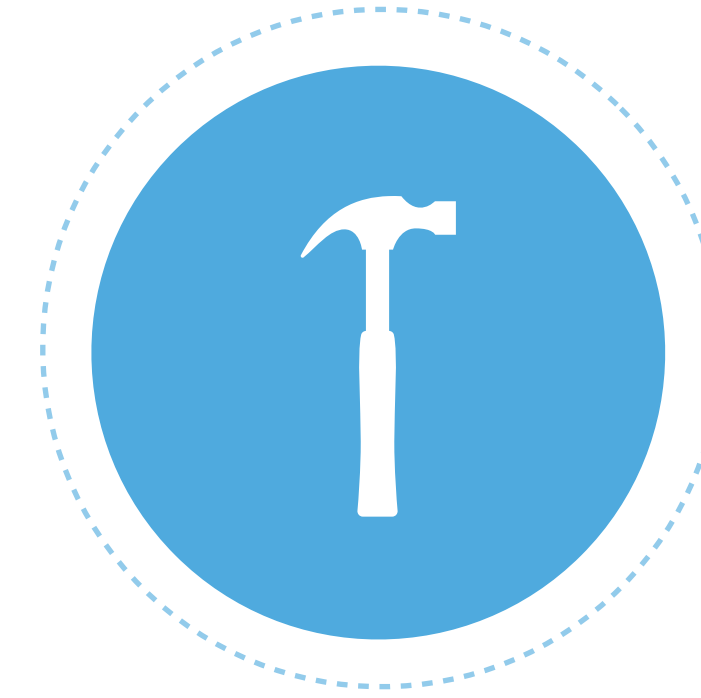
Topics van vandaag



Wat is nudging en wanneer kun je het inzetten?



Waarom is nudging vaak ineffectief?



Hoe kom je tot een goede nudge? a.d.h.v. succesvolle case



Gedragwetenschappelijk Consult

Project Timeline

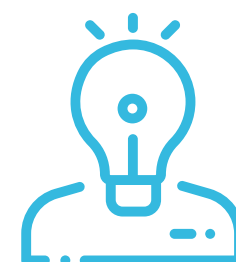


Stap 1

✓ 22-09-2022

KICK-OFF

Samen met Kampong brengt Unravel de uitdagingen, kansen en mogelijke obstakels in kaart



Stap 2

✓ 04-10-2022

ONDERZOEK

Unravel analyseert het probleem. Hiervoor nemen we interviews af en duiken onze gedragsspecialisten de literatuur in.



Stap 3

✓ 22-12-2022

DRIVER MODEL

Identificeer belangrijkste drivers voor succesvolle interventie.

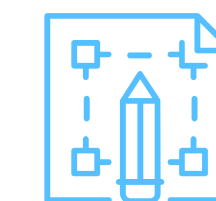


Stap 4

✓ 17-01-2023

INTERVENTIE

Uitwerken van wetenschappelijk onderbouwde adviezen voor succesvolle gedragsverandering



Stap 5

IMPLEMENTATIE

Kampong & Nummer 14 implementeren adviezen. Unravel blijft beschikbaar voor vragen,.

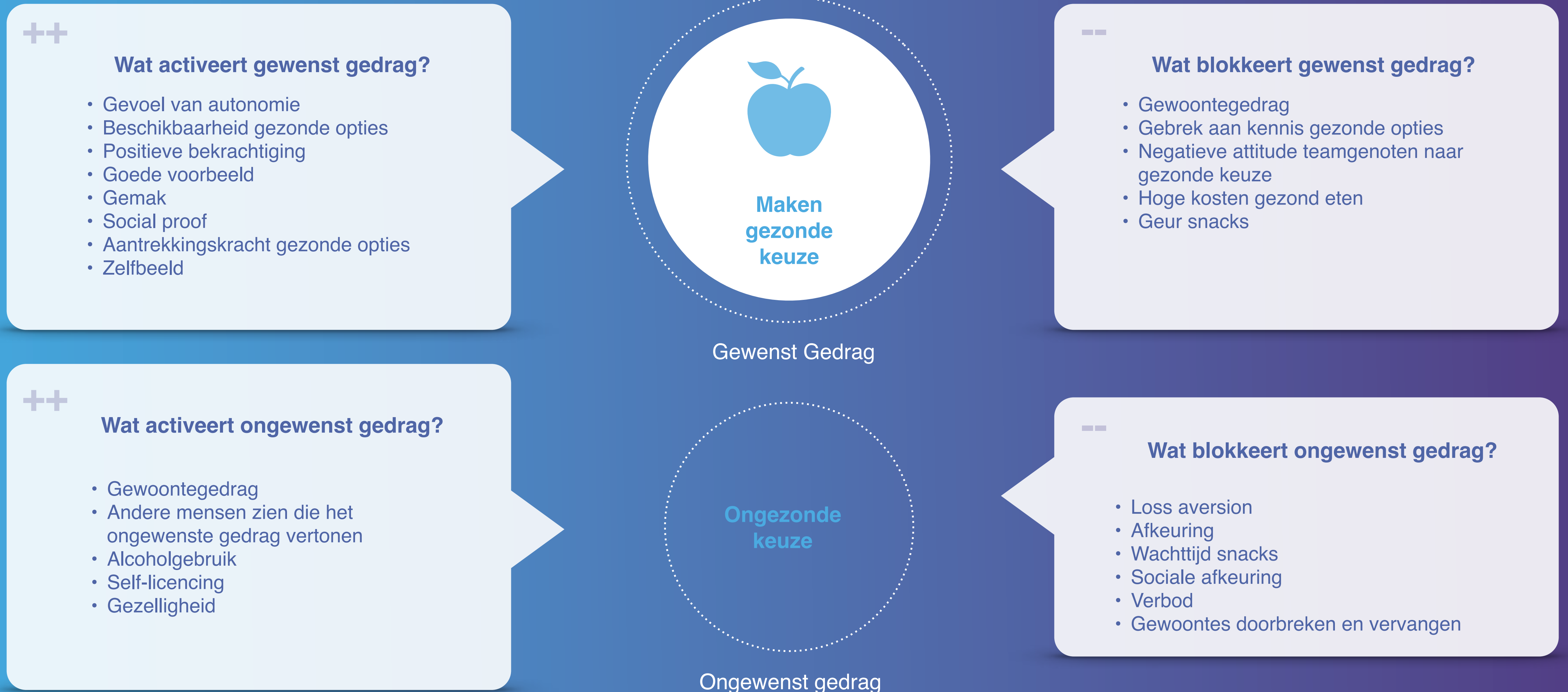
Effectieve beïnvloeding. Het PATHS model





Ter illustratie een voorbeeld van zo'n driver model. Eén van de doelstellingen van dit consult was het stimuleren van duurzaam gedrag door het gebruik van wegwerpbekers te verminderen.

Driver Analyse. Totaaloverzicht



Driver Analyse. Totaaloverzicht



Gewenst Gedrag



Ongewenst gedrag

++

Wat activeert gewenst gedrag?

- Gevoel van autonomie
- Beschikbaarheid gezonde opties
- Positieve bekrachtiging
- Goede voorbeeld
- Gemak
- Social proof
- **Aantrekkingskracht gezonde opties**
- Zelfbeeld

--

Wat blokkeert gewenst gedrag?

- Gewoontegedrag
- Gebrek aan kennis gezonde opties
- Negatieve attitude teamgenoten naar gezonde keuze
- Hoge kosten gezond eten
- Geur snacks

++

Wat activeert ongewenst gedrag?

- Gewoontegedrag
- Andere mensen zien die het ongewenste gedrag vertonen
- Alcoholgebruik
- Self-licencing
- Gezelligheid

--

Wat blokkeert ongewenst gedrag?

- **Loss aversion**
- Afkeuring
- Wachtijd snacks
- Sociale afkeuring
- Verbod
- Gewoontes doorbreken en vervangen

Zet in op loss aversion



Voorbeeld: inzetten op loss aversion

Voeg contrast toe bij gezonde opties



Voorbeeld: contrast toevoegen om gezonde opties aantrekkelijker te maken

Behavior Bootcamp

Tweedaagse opleiding
5 & 12 sep, Utrecht

➔ tom@unravelbehavior.com

Take-Aways: Spoedcursus Nudging

- ✓ **Ben je je bewust van de irrationele processen van de mens?**
- ✓ **Zet je de juiste nudges in voor het juiste probleem? Ken je de pijnpunten en de bijpassende oplossingen?**
- ✓ **Hoe ontwikkel je een effectieve nudge Volg je het juiste stappenplan?**