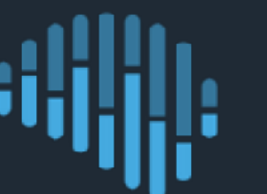


Nudging in fysieke ruimtes & omgevingsinteractie

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 9.165 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/Nudging-in-de-fysieke-ruimtes-en-omgevingsinteractie>

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 in fysieke ruimtes.

Nudging komt op veel plekken op de wereld voor. Zo kan het je bijvoorbeeld weleens zijn opgevallen dat in het ziekenhuis vaak veel planten aanwezig zijn. Het is namelijk gebleken dat een omgeving met planten zorgt voor sneller herstel en meer tevredenheid bij patiënten.

De mens zelf is ook essentieel voor de beïnvloeding van ander menselijk gedrag. Zo zijn we minder geneigd om plekken, zoals restaurants of winkels, te bezoeken waar geen mensen aanwezig zijn. Dit kan je zien als een negatieve social proof. Milde drukte wordt gezien als het ideale scenario. Hierin koopt men impulsiever en wordt de interactie met medewerkers als het meest prettig ervaren. Crowding is dan weer het andere uiterste. Wanneer het erg druk is ervaart men dat als stressvol en de winkeltijd zal hierdoor verkorten.

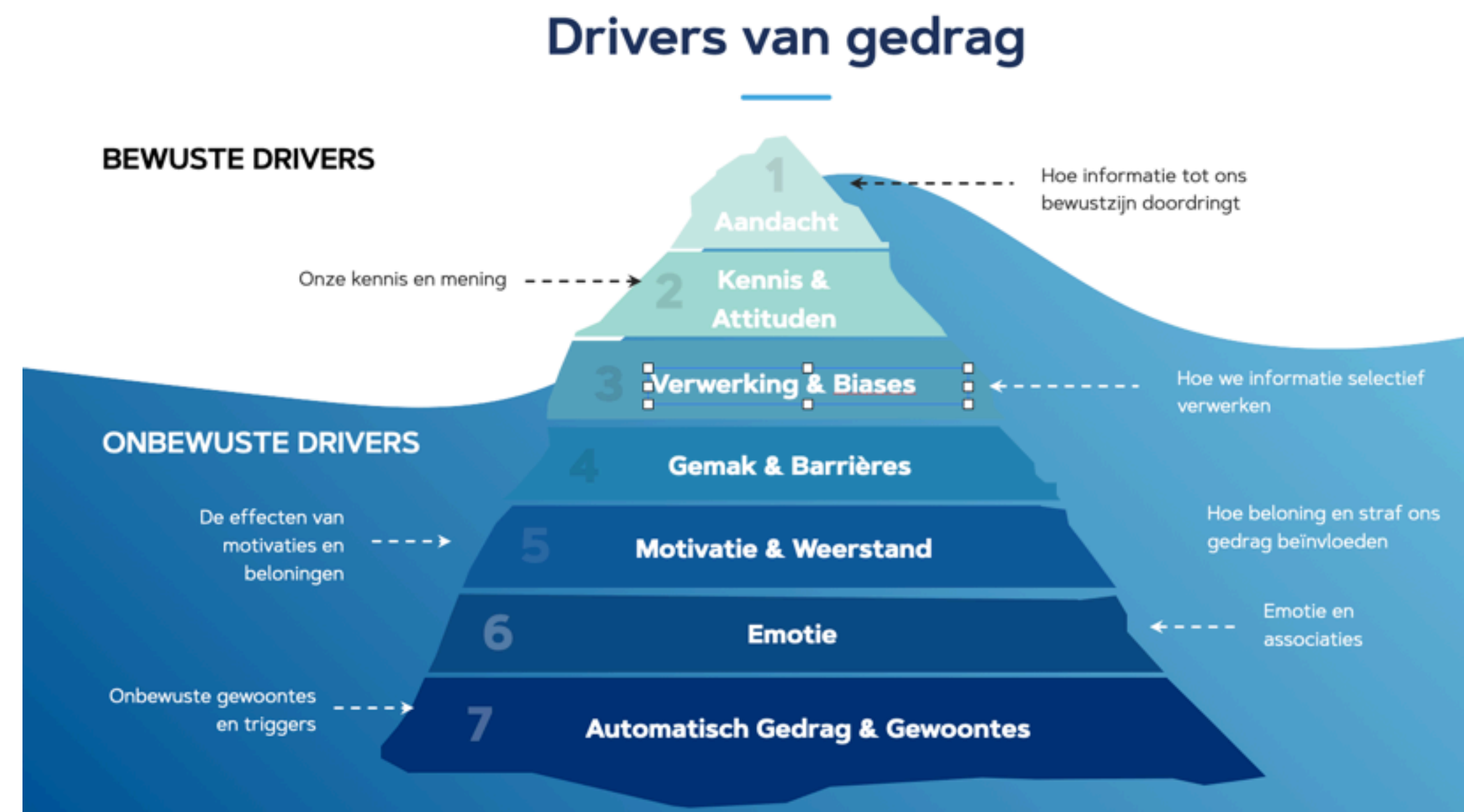
De 'Broken Windows Theory' beïnvloedt de norm van mensen omtrent hun gedrag. Wanneer in een schone omgeving er 1 blikje op de grond ligt wordt die sneller opgeruimd. Dit komt omdat de norm is verbroken. Het kan echter ook de andere kant op werken. Wanneer er bijvoorbeeld een kapot raam is en hierdoor de norm is verbroken kan dit er toe leiden dat de criminaliteit verhoogt.



Inzicht #2. Omgevingsinteractie 1/2

Je omgeving is van grote invloed wanneer je keuze's moet maken. Op de afbeelding hiernaast staan de drivers die van toepassing zijn wanneer je gewenst gedrag wil activeren dan wel ongewenst gedrag wil blokkeren.

In de gedragsbeïnvloeding werkt het beter om positief gedrag te belonen dan negatief gedrag te benoemen. Zo kan het averechts werken wanneer je borden ophangt tegen zwerfafval, aangezien zwerfafval dan als de norm wordt gezien. Interventies zoals 'containertuinen' werken beter. Hierdoor associeren mensen de omgeving met netheid en zorgen dat minder mensen hun afval erbij plaatsen.



Inzicht #2. Omgevingsinteractie 2/2

Er zijn 4 dingen nodig om een effectieve omgevingsnudge te bedenken. Easy, attractive, social en timely (EAST).

- Easy: Er was veel criminaliteit in bussen door het vele cashgeld van de kaartverkoop. Als oplossing werd simpelweg het cashgeld weggehaald waardoor er minder diefstal was.
- Attractive: Aantrekkelijke nudges werken vaak beter. Het zorgt vaak voor een positieve bekrachtiging. Zie bijvoorbeeld de pianotrap op de afbeelding hiernaast.
- Social: Mensen zijn enorm gevoelig voor het gedrag van andere mensen. Zo zijn er bijvoorbeeld afgeschermdde rokershokjes die ervoor zorgen dat andere mensen ook minder snel roken.
- Timely: De timing om iemand te beïnvloeden is erg belangrijk. Zo is er onderzoek gedaan naar het verhogen van het handen wassen na een toiletbezoek. Omdat het papier uit de automaat rolde direct als er door werd getrokken voelde men zich persoonlijker aangesproken en steeg het handen wassen onder bezoekers met 13%. Dit kwam door de timing van het uitrollen van het papier.

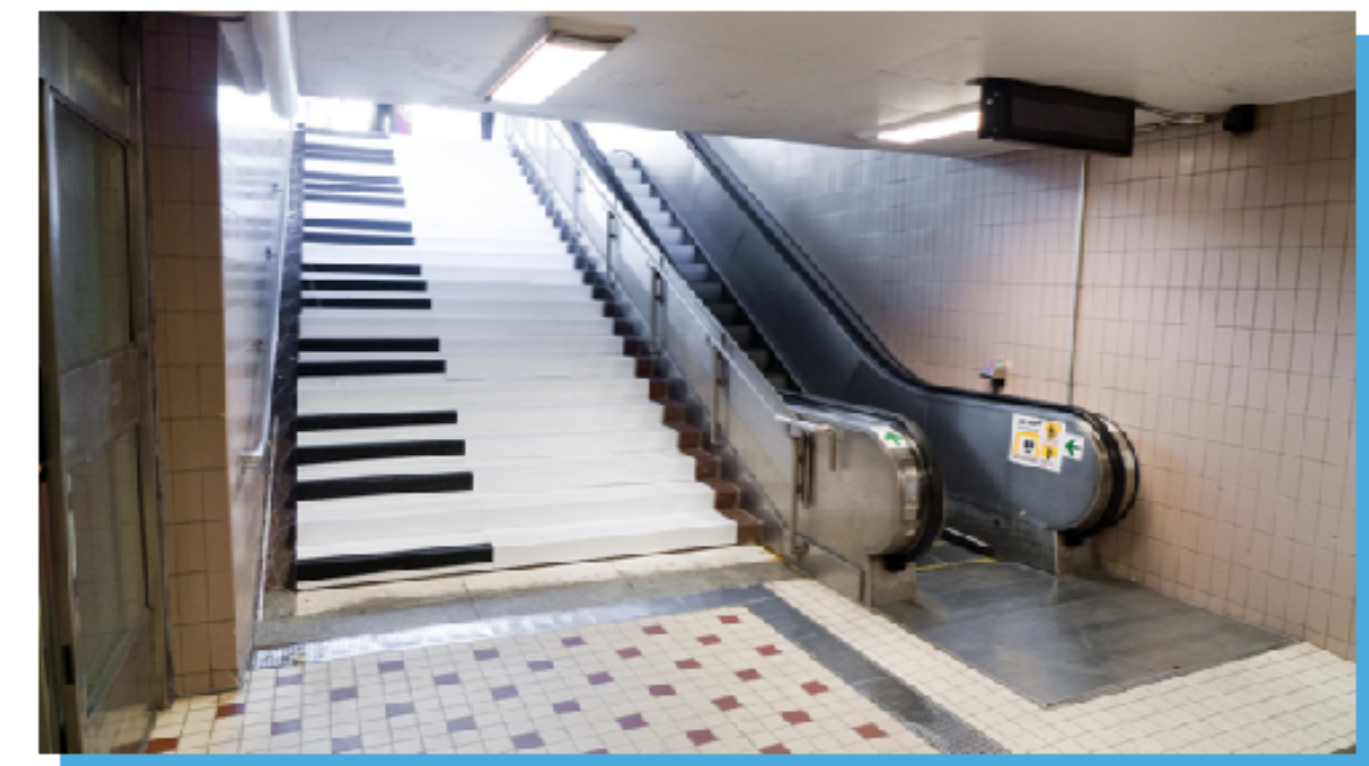
EAST

a
s
y

t
t
r
a
c
t
i
v
e

s
o
c
i
a
l

i
m
e
l
y



Inzicht #3. Gedraginterventie bouwen 1/2

Er zijn 3 barrières die nudging in Urban Planning tegenhouden:

1. Er is nog weinig ervaring van planningsorganisaties omtrent nudging.
2. Er zijn veel nudging mismatches (zomaar wat proberen, zonder driver te identificeren).
3. Er is geen stapsgewijs werkproces om drivers achter gedrag te identificeren.

Voor effectieve beïnvloeding kan het praktisch zijn om het PATHS-model te gebruiken. Dit model wordt voornamelijk gebruikt in de sociale psychologie en wordt gebruikt om tot een effectieve interventie te komen.



Inzicht #3. Gedraginterventie bouwen 2/2

Door middel van een Driver Analyse kan je analyseren welke interventie het meest zinvol zal zijn. Hiermee kan je uiteindelijk zorgen dat de interventie die je hebt bedacht ook daadwerkelijk effectief is.



Nudging in de fysieke ruimtes & omgevingsinteractie

- ✓ **Benut je de fysieke ruimte met nudging?** Nudging helpt om fysieke ruimtes prettiger, veiliger en gezonder te maken.
- ✓ **Is de interactie met ruimte optimaal?** Ruimtelijke inrichting verbetert menselijke interactie (afval, veiligheid, agressie).
- ✓ **Volg je de stappen voor succesvolle interventies?** Een goed begin is essentieel – en de grootste barrière voor succesvolle interventie.

Bedankt voor je aandacht!

Meer weten over Nudging en Gedragsverandering?



Bespreek de mogelijkheden met Tim, onze mede-oprichter

👉 Een online afspraak plannen

← Klik hier om een online afspraak te plannen