



Nudging en Gedragsverandering in het Onderwijs

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-en-gedragsverandering-in-het-onderwijs>

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. Nudges in het onderwijs (1/2)

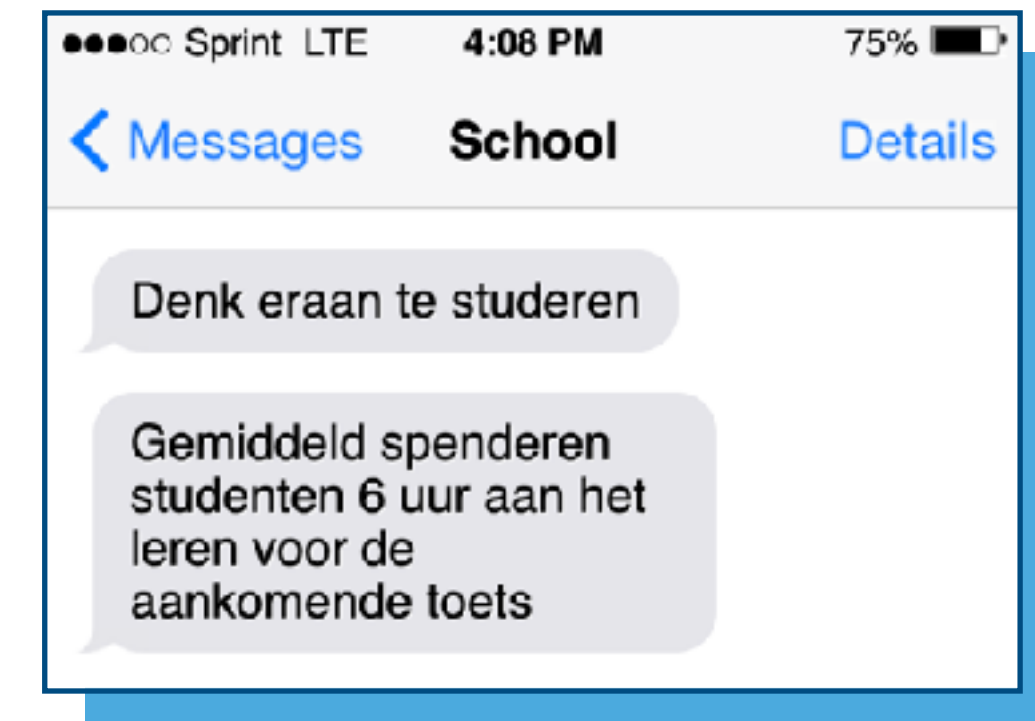
Mensen hebben soms te weinig zelfcontrole om keuzes te maken die goed voor ze zijn. Bij kinderen is dit nog net een beetje extra omdat de breinen nog niet ontwikkeld zijn, ze hebben daardoor een nog lagere mate van zelfcontrole. Dat biedt juist mooi perspectief om met nudging te zorgen dat die zelfcontrole beter zal worden.

- Betrokkenheid ouders. De betrokkenheid van ouders kan verhoogd worden door middel van tekstberichten over performance van kinderen (gemiste klassen, cijfers, resultaten), waarbij een default werd ingesteld om deze te ontvangen of niet (opt-in of opt-out). Hiervan was een verhogend effect te zien op cijfers en course credits.
- Doelen stellen. Specifieke doelen zijn effectiever vergeleken met algemene doelen – daardoor wordt het concreter en makkelijker om te focussen op de taak en zelfcontrole te behouden bij het uitvoeren van de taak. Task-based doelen zijn effectiever in vergelijking tot performance-based doelen – een taakspecifiek doel zorgt voor engagement. Een hoog cijfer halen (performance-based) blijft een vrij abstract doel.



Inzicht #1. Nudges in het onderwijs (2/2)

- Relatieve feedback ("je scoort hoger/lager dan gemiddeld"). Uit onderzoek bleek dat dit voor een 5% stijging in cijfers zorgde. Dit effect verdween ook meteen nadat deze relatieve feedback weggehaald werd. Sociale vergelijking werkt niet altijd, scholieren kunnen hierdoor ook gedemotiveerd worden.
- Gepersonaliseerde herinneringen. Dit werkte verhogend op studietijd in het weekend, en scholieren begonnen doordeweeks eerder op de dag met studeren.
- Beloningen zijn effectiever in loss-framing ("als je het niet haalt moet je het teruggeven").



Inzicht #2. Nudges voor een hogere motivatie

- Zelfoverstijgende doeleinden. Zelfoverstijgende doelen zorgden voor significant betere cijfers en een positievere attitude & motivatie voor studie.
- Feedback. Aanmoediging van studenten op lastige momenten werkt effectief.
- Tutoring promoten. Het sturen van een kaart met advertentie voor tutoring zorgde er simpelweg voor dat er meer aandacht voor kwam en dat er meer gebruik van werd gemaakt.



Inzicht #3. **Beliefs en mindset**

Het werkt vaak goed om een growth mindset te benadrukken in plaats van een fixed mindset. Dat heeft niet alleen invloed op mindset in het onderwijs, maar ook daarbuiten.

- Identity Threat hangt samen met fixed mindset. Denken "ik ben niet goed in wiskunde" maakt dat je minder geloof hebt in dat je dat nog kan veranderen. Het denken aan iets waar je goed in bent of trots op bent, vermindert de Identity Threat.



Inzicht #4. Brein en psychologie in het onderwijs (1/2)

Kennis van biases reduceert hun invloed nauwelijks

Stel je leert over het default-effect, maakt jou dat minder bevattelijk voor het default-effect? Dit blijkt niet zo te zijn, omdat het onbewust plaatsvindt. Op scholen wordt tegenwoordig veel les gegeven over fake-news en hoe kritisch gedacht moet worden. Wat dan goed werkt, is wanneer fake-news toeslaat, op dat moment te vragen naar de accuraatheid van een nieuwsbericht. Puur het stellen van de vraag activeert een kritische mindset.

Pre-commitments

“In situatie X, voer ik gedrag Y uit”. Wanneer je dat doet, kun je door eigenlijk mentaal te simuleren wat je in een situatie doet, de kans verhogen dat je dat ook daadwerkelijk gaat doen.

- We hebben allemaal een bias blindspot: we zijn een soort van blind voor biases. Bij onszelf hebben we niet zo heel erg door dat het gebeurt. Het daarover hebben in een groepsdiscussie opent de bias-blindspot en werkt effectief.



Inzicht #4. Brein en psychologie in het onderwijs (2/2)

De 'consider the opposite' benadering

Wat goed werkt tegen biases is het geven van argumenten tegen je eigen mening is. We kunnen ons heel makkelijk afsluiten voor alternatieve standpunten. Puur door dat te doen zul je vaker een open-minded mindset hebben. Je zult dan vaker je eigen meningen ter discussie kunnen stellen.



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