



"Nudging Werkt Niet"

Lunch-webinar



UNRAVEL

Nieuws / 04/11/2022

Conclusie meta-analyse onderuit gehaald

Nudging is niet effectief



Geen reacties



Nudging is een vorm van gedragsbeïnvloeding die steeds populairder wordt. Maar is het ook effectief? Niet als je rekening houdt met de publicatiebias in de vakliteratuur.

Annemarie Huiberts

Beleidsmakers willen graag weten hoe zij het gedrag van burgers in maatschappelijk gewenste banen kunnen leiden. Nudging – letterlijk: een duwtje geven – zou hen misschien kunnen helpen. Menselijk gedrag is immers niet alleen maar rationeel, maar staat ook onder invloed van fysieke, sociale en psychologische kenmerken van een situatie. Bij nudging wordt deze zogenoemde keuze-architectuur doelbewust gewijzigd. Zo kan een nepvlieg in de toiletspot ervoor zorgen dat mannen minder naast de pot plassen. Ook de wijziging in de wet op de donorregistratie, waardoor iedereen vanaf 18

Volgende →

Cartoon december 2022

Meest gelezen



Nudging is een vorm van gedragsbeïnvloeding die steeds populairder wordt. Maar is het ook effectief? Niet als je rekening houdt met de publicatiebias in de vakliteratuur.



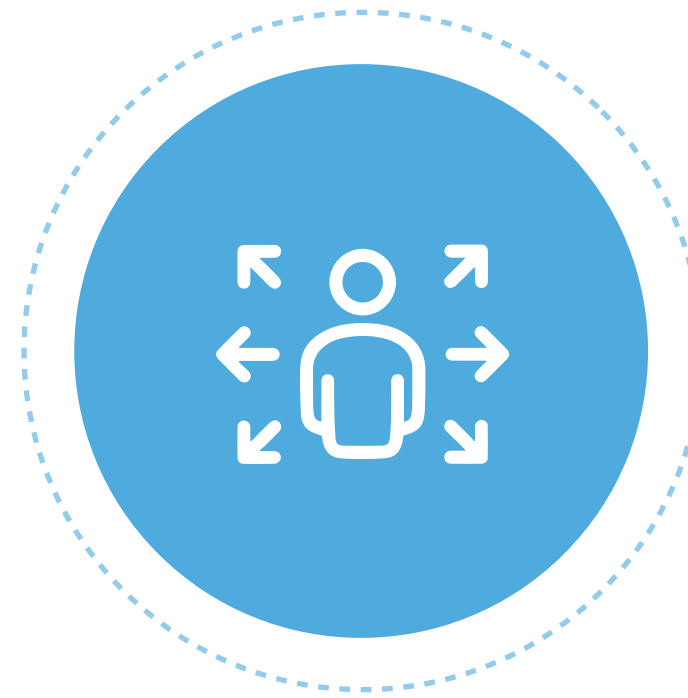
Webinar "Nudging Werkt Niet"

Topics van vandaag



Werkt nudging?

Een kritische blik op de laatste meta-analyses



Context is alles

Verricht een Driver Analyse om de juiste nudge bij het juiste gedrag te koppelen



Het Backfire effect

Cases over verrassende nudges die niet werkten. Wat was de reden?

Beïnvloeding is niet vanzelfsprekend

- Survivor Bias: we horen enkel de cases die gelukt zijn. "*Why Most Published Research Findings Are False*" (Loannidis, 2005)
- In online A/B Tests zijn slechts 1 op de 8 interventies effectief (Invesp CRO, 2023)
- Ook gedragsinterventies: gemiddeld lukken ze vaker niet dan wel
- Sommigen betwisten effect nudging (Maier et al., 2022)

1 op de 8
(online) interventies
zijn effectief

Wat is het effect van nudging?



Mertens, S., Herberz, M., Hahnel, U. J., & Brosch, T. (2022). The effectiveness of nudging: A meta-analysis of choice architecture interventions across behavioral domains. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(1), e2107346118.

Een kritische kijk op effectgrootte

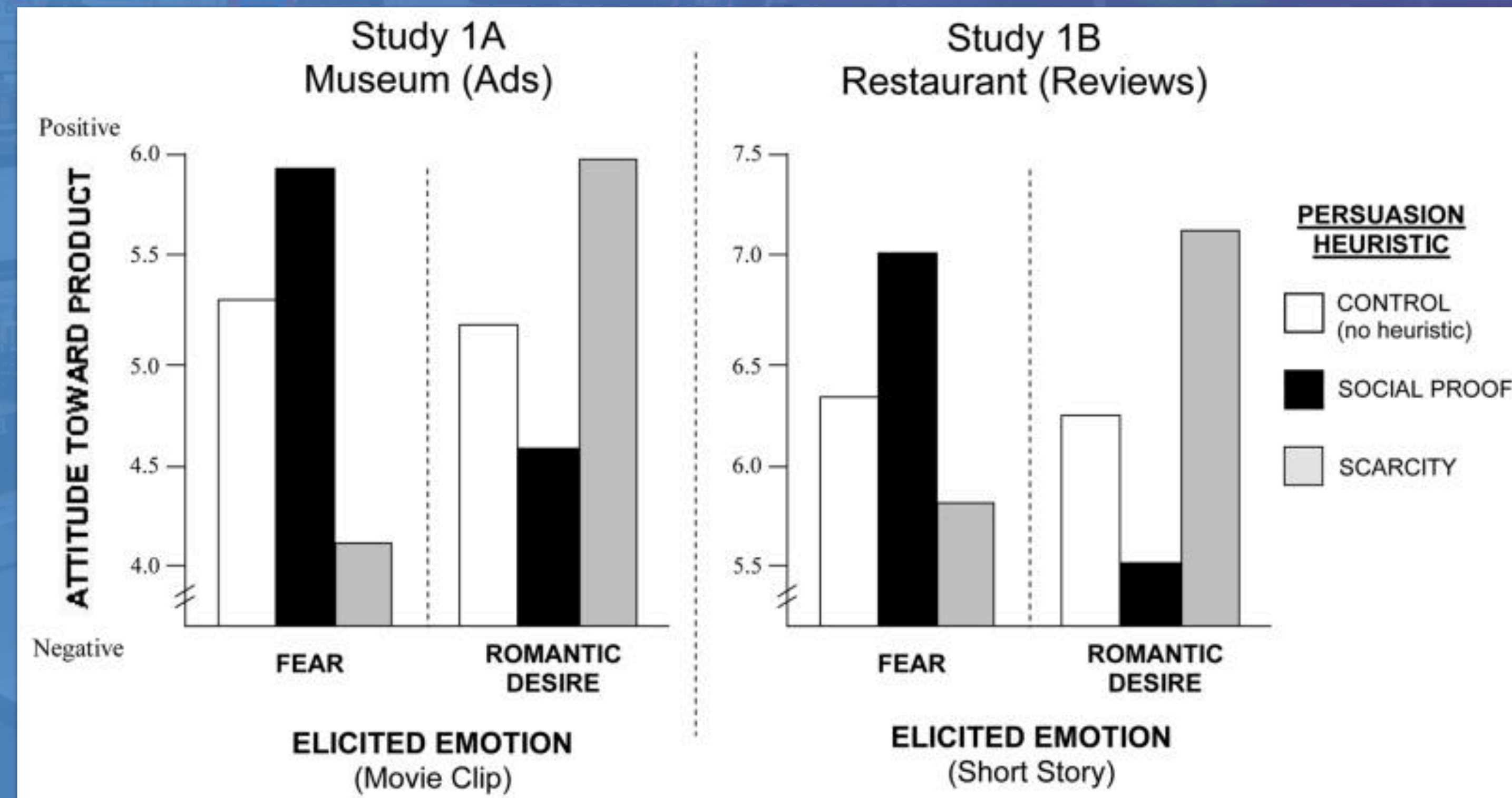
- Zijn deze effectgroottes kunstmatig groot door publication bias? (Maier et al., 2022)
- Grootschalig nieuw nudging onderzoek van het Behavioral Insights Team (2022) testte 349 interventies – gefaalde en geslaagde
 - Gemiddeld 8% verbetering in doelgedrag

“Saying ‘nudges work’
or ‘nudges don’t work’
is as meaningless as saying
‘drugs work’ or ‘drugs don’t work.’”



Voorbeeld. **Waarom werkt Social Proof eigenlijk?**

> Social proof werkt averechts wanneer we uniek willen zijn



Wees kritisch met je literatuur

- Repliceerbare beïnvloedingstechnieken
- Begrijp waarom iets niet repliceert: Focus op context en condities
- Focus op wáárom iets psychologisch werkt: (zoals social proof: neemt onzekerheid weg)



Nieuws / 04/11/2022

Conclusie meta-analyse onderuit gehaald

Nudging is niet effectief



Geen reacties



Nudging is een vorm van gedragsbeïnvloeding die steeds populairder wordt. Maar is het ook effectief? Niet als je rekening houdt met de publicatiebias in de vakliteratuur.

Annemarie Huiberts

Beleidsmakers willen graag weten hoe zij het gedrag van burgers in maatschappelijk gewenste banen kunnen leiden. Nudging – letterlijk: een duwtje geven – zou hen misschien kunnen helpen. Menselijk gedrag is immers niet alleen maar rationeel, maar staat ook onder invloed van fysieke, sociale en psychologische kenmerken van een situatie. Bij nudging wordt deze zogenoemde keuze-architectuur doelbewust gewijzigd. Zo kan een nepvlieg in de toiletput ervoor zorgen dat mannen minder naast de pot plassen. Ook de wijziging in de wet op de donorregistratie, waardoor iedereen vanaf 18

Volgende →

Cartoon december 2022

Meest gelezen



Toch is er hoop. De ruim 200 studies verschilden onderling sterk. Dat is een aanwijzing dat sommige nudging-interventies mensen waarschijnlijk wel degelijk een duwtje in de goede richting geven. Maar: welke, en waardoor?

Nudging: Effectieve Gedragsverandering met Psychologie

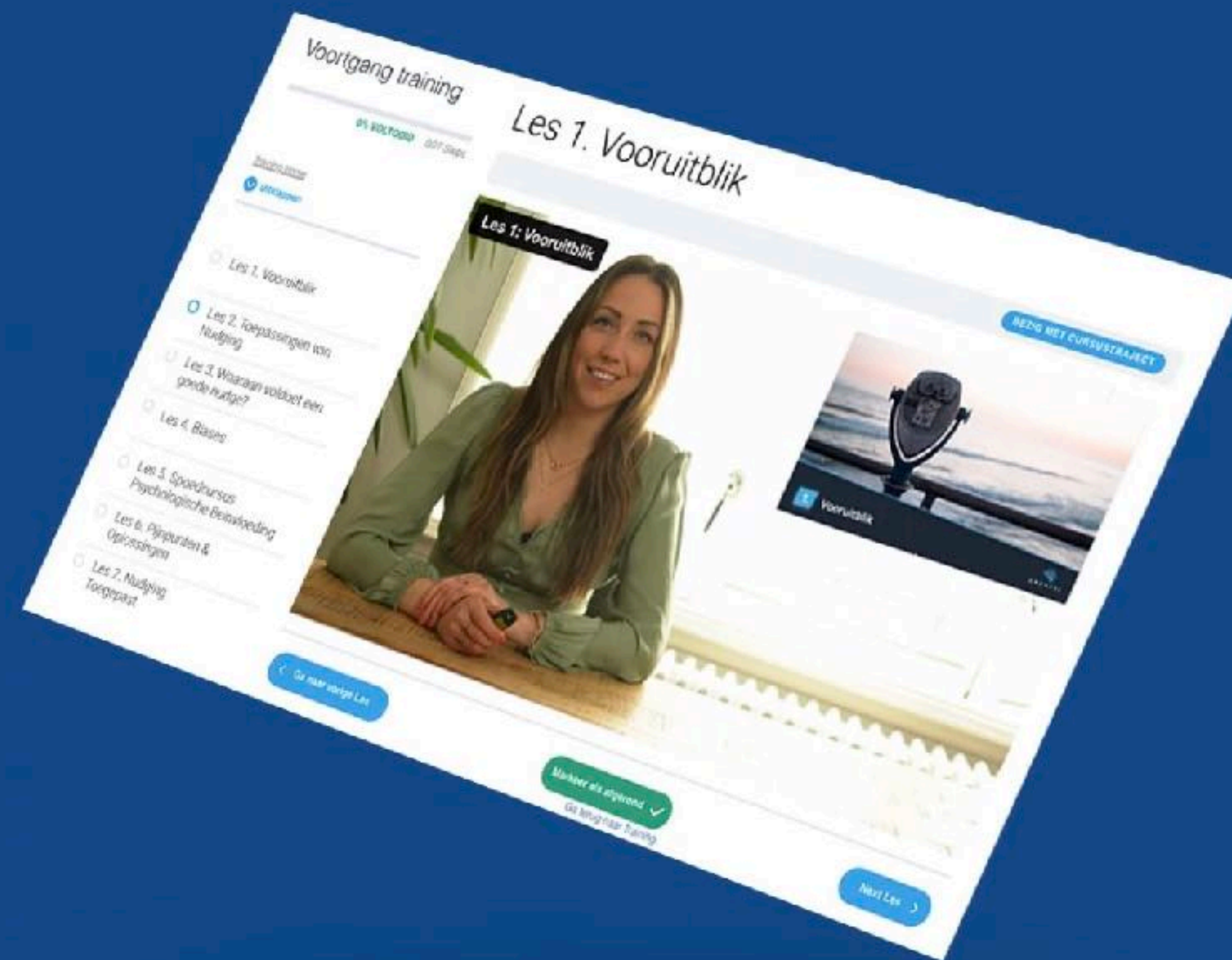
👉 Nu voor maar ~~€497~~ (excl. BTW) €149 (incl. BTW)

- ✓ Ruim 6 uur video
- ✓ Levenslang onbeperkte toegang
- ✓ Certificaat
- ✓ Samenvatting alle lessen (PDF)

✓ **Krijg direct toegang**

100 dagen vrijblijvend proberen.
Niet goed? Geld terug!

🔒 Veilig afrekenen met iDeal, Paypal of Creditcard





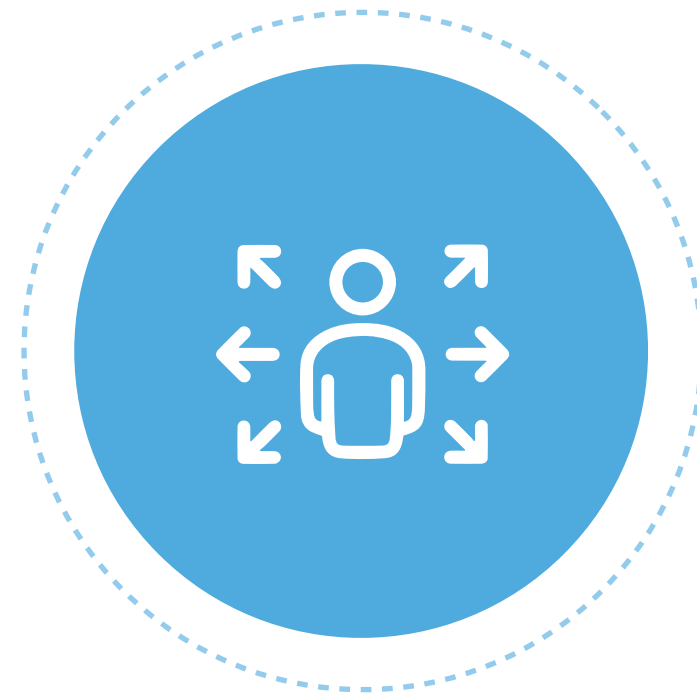
Webinar "Nudging Werkt Niet"

Topics van vandaag



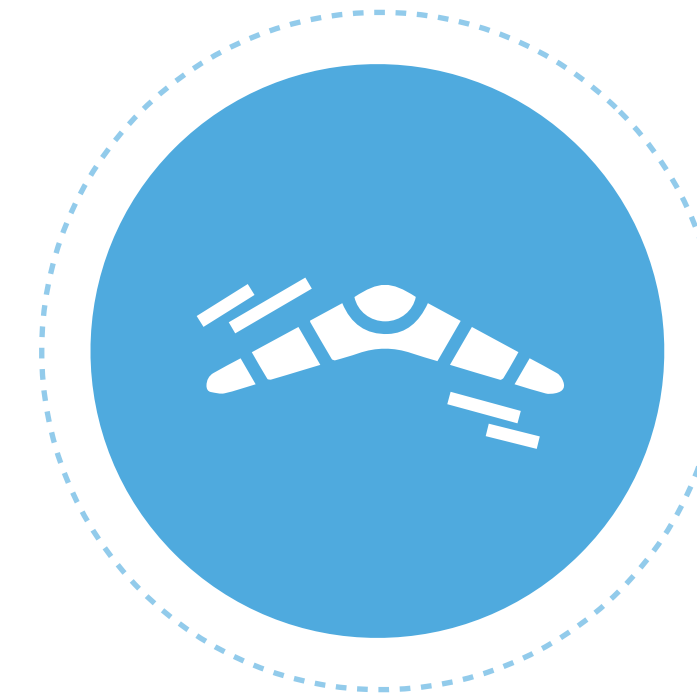
Werkt nudging?

Een kritische blik op de laatste meta-analyses



Context is alles

Verricht een Driver Analyse om de juiste nudge bij het juiste gedrag te koppelen



Het Backfire effect

Cases over verrassende nudges die niet werkten. Wat was de reden?

Wat voor type nudges zijn het
meest robuust?

Soorten Nudges

> 1. Moeite en gemak

Maak gedrag moeilijker of makkelijker, zoals gezonde opties voorop in buffet; ongezonde opties verder weg.

> 2. Default effect

Maak de gewenste optie standaard, zoals het automatisch storten van loon in pensioenpot.

> 3. Disclosure

Extra informatie, zoals een energie-label of verbruik bij apparaten.

> 4. Implementation intentions

Plan gedrag op plek en tijd, zoals mensen vragen waar en wanneer ze gaan stemmen.

> 5. Feedback

Geen informatie over gedrag, zoals in het verkeer of iemand te hard rijdt.

> 6. Pre-commitment

Activeer commitment voorafgaande aan gedrag. Vraag mensen eerst een petitie te ondertekenen, daarna donatie.

> 7. Reminder

Breng het gewenste gedrag onder de aandacht wanneer die laag is, zoals een notificatie om te sporten.

> 8. Simplificatie

Maak keuzecontext of informatie simpeler, bijvoorbeeld aantal opties terugbrengen.

> 9. Sociale referenties

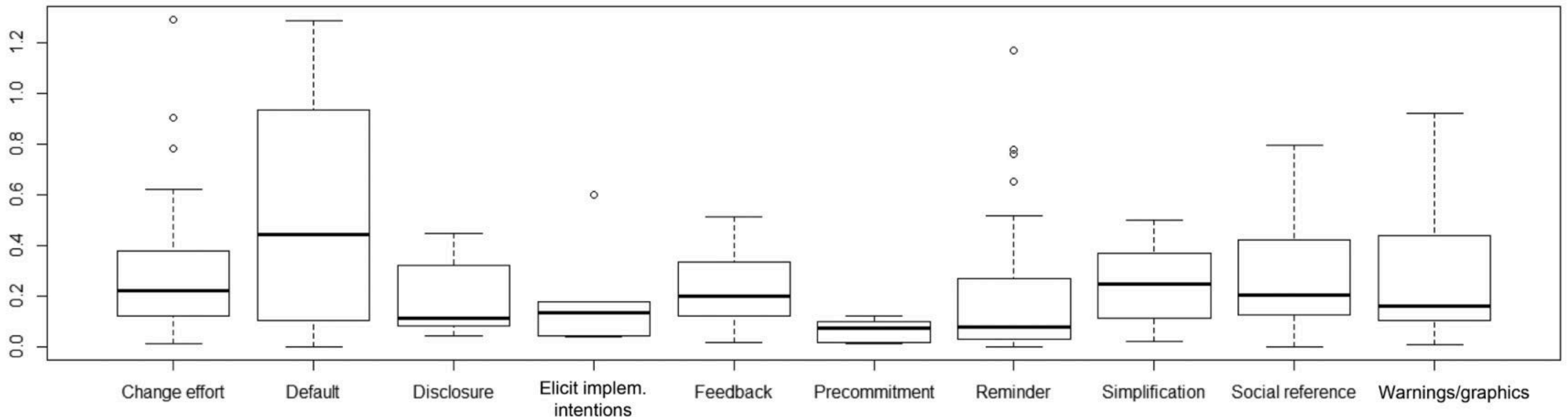
Benadruk gedrag van soortgelijke anderen, zoals statistiek dat "89% van de Nederlanders niet meer rookt."

> 10. Waarschuwing/graphics

Zoals een kwaliteitsindicatie wanneer je een nieuw wachtwoord verzint.

Soorten Nudges

Gemiddelde effectgrootte per type nudge



Hoe vaak komt een nudge backfire voor?

15%

van de interventies

#1. Het default effect

- **Waarom** werkt het?
 - Gemakkelijk voor het brein
 - Loss aversion: geen afstand willen doen van bezit
- In welke **contexten** werkt het?
 - Breed: van gezondheid tot financiën
- Wat zijn de **condities** voor succes?
 - Realistische default
 - Niet vrijheidsbeperkend



Is deze **default nudge** wel zo slim?

Hoeveel wil je doneren?

- € 100,-
- € 50,-
- € 20,-
- € 10,-
- € 5,-
- Anders:

Hoeveel wil je doneren?

- € 100,-
- € 50,-
- € 20,-
- € 10,-
- € 5,-
- Anders:

#1. Het default effect **BACKFIRE CASE**

- Default effect leidde tot lagere gemiddelde donatie
- Reden: niet realistisch (te hoog) en vrijheidsbeperkend

Hoeveel wil je doneren?

- € 100,-
- € 50,-
- € 20,-
- € 10,-
- € 5,-
- Anders:

#2. Simplification

- **Waarom** werkt het?
 - Gemakkelijk voor het brein
 - Meer aandacht
- In welke **contexten** werkt het?
 - Energie, financiën
- Wat zijn de **condities** voor succes?
 - Low involvement, lage emotie



#2. Simplification **BACKFIRE CASE**

- Simpele politieke communicatie versterkt attitude van **fanbase** terwijl complexere retoriek juist attitude van **tegenstanders** verwarmt



#3. Sociale referenties

- **Waarom** werkt het?
 - Het maakt keuzes makkelijker (informationele conformiteit > gedrag)
 - Het helpt bij een groep te horen (sociale conformiteit > normen)
- In welke **contexten** werkt het?
 - Energie, gezondheid, financiën, milieu, verkeer
- Wat zijn de **condities** voor succes?
 - Er dient onzekerheid te bestaan
 - Er is geen need for uniqueness



Gemiddeld **4%** reductie

#3. Sociale referenties BACKFIRE CASE

- Social Proof kan uitmonden in **moral licensing**: jij hoeft niks te doen want de rest heeft al genoeg gedaan
- Gevaar bij **milieugedrag** en **pro-sociaal gedrag** (donaties)
- Bij mensen die gewenste gedrag niet (veel) uitvoeren werkt social proof uitstekend. Bij mensen die het al wel doen werkt het demotiverend



#10. Precommitments

- **Waarom** werkt het?
 - Bij een publiek commitment voelen we de urgentie dit na te komen
- In welke **contexten** werkt het?
 - Gezondheid, milieu
- Wat zijn de **condities** voor succes?
 - Publiekelijk
 - **Activatie** van commitment op moment van gedrag

Voorbeeld. Commitment nudge tegen afval

- ▶ Onderzoek in Rotterdam (Merkelbach et al., 2021)
- ▶ Inspelen op buurtidentiteit



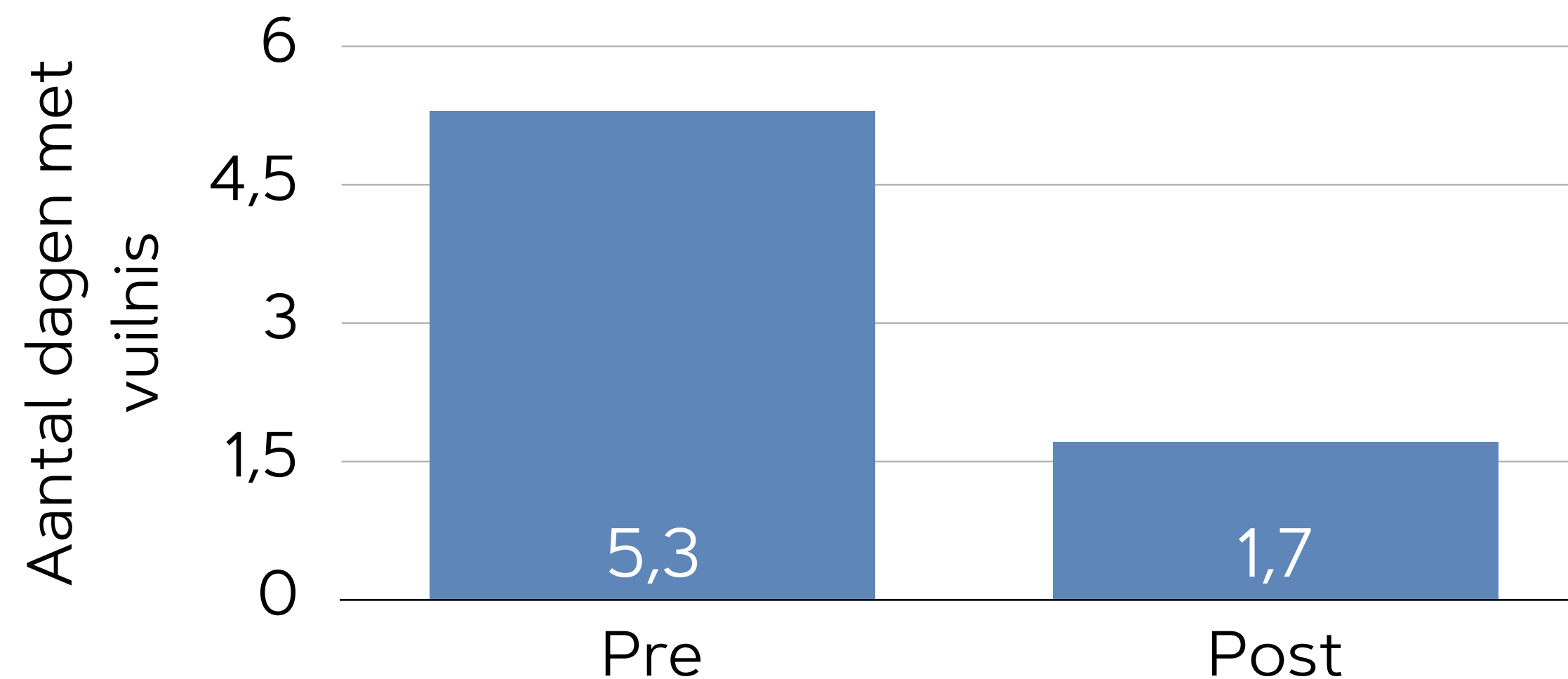
Stap 1. Informatie + Commitment aan huis



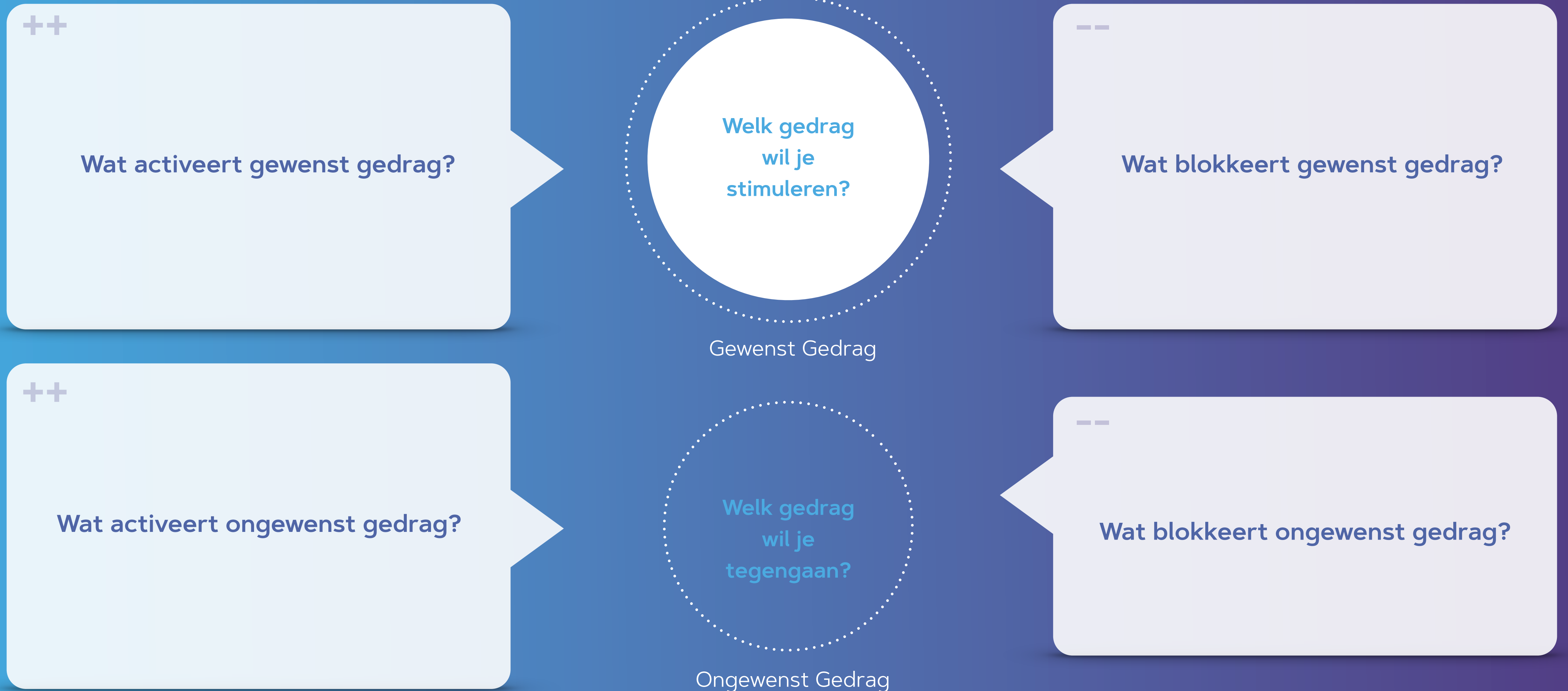
Stap 2. Reminder op correcte locatie

Voorbeeld. Commitment nudge tegen afval

- ▶ Buitengewoon sterke effectgrootte voor nudging ($d = 2.40$)
- ▶ Reden: afval trekt afval aan (e.g., Keizer et al., 2011; Schultz et al., 2013).



Driver Analyse



Nudging: Effectieve Gedragsverandering met Psychologie

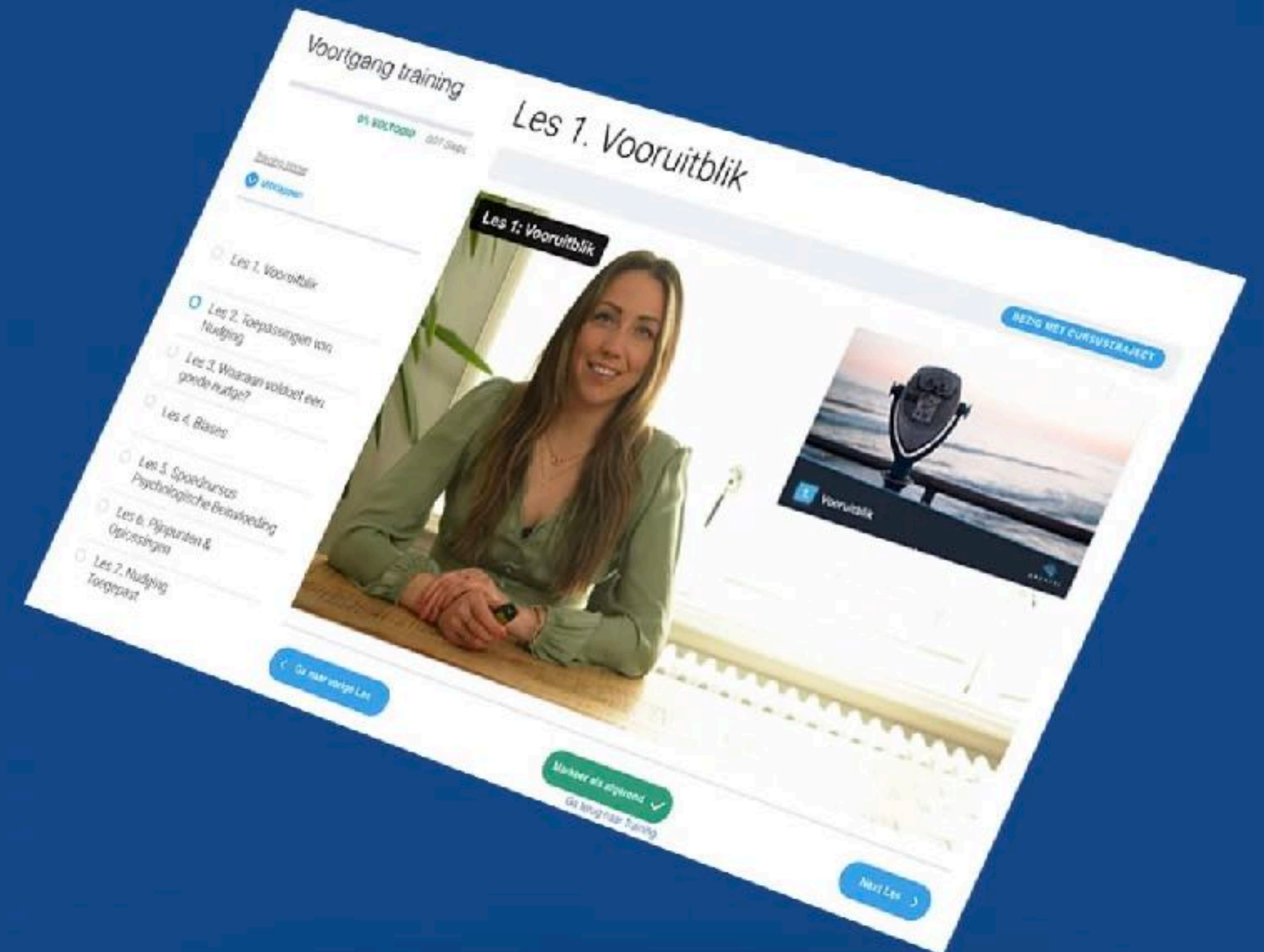
👉 Nu voor maar ~~€497~~ (excl. BTW) €149 (incl. BTW)

- ✓ Ruim 6 uur video
- ✓ Levenslang onbeperkte toegang
- ✓ Certificaat
- ✓ Samenvatting alle lessen (PDF)

✓ **Krijg direct toegang**

100 dagen vrijblijvend proberen.
Niet goed? Geld terug!

🔒 Veilig afrekenen met iDeal, Paypal of Creditcard



Take-Aways: "Nudging Werkt Niet"

- ✓ **Beïnvloeding is niet vanzelfsprekend.** Veel interventies bereiken weinig. 15% werkt zelfs averechts.
- ✓ **Je kunt de trucjes – maar ken je ook de context?** Context bepaalt de succespotentie van een nudge.
- ✓ **Start altijd met een driver analyse.** De driver analyse onderzoekt wat het gewenste en ongewenste gedrag stuurt. Dit is een essentieel startpunt voor doelgerichte interventies.