

Nudging

24/10/2017



VLAAMS INSTITUUT

**GEZOND
LEVEN**



Nudges voor gezondheid

Waarom interessant?

- ▶ Veel van onze dagelijkse gezondheidsgedragingen ontstaan uit keuzes die 'automatisch' of 'intuïtief' zijn
- ▶ Systeem 1 en Systeem 2 denken (Kahneman)

Bewust, gecontroleerd gedrag



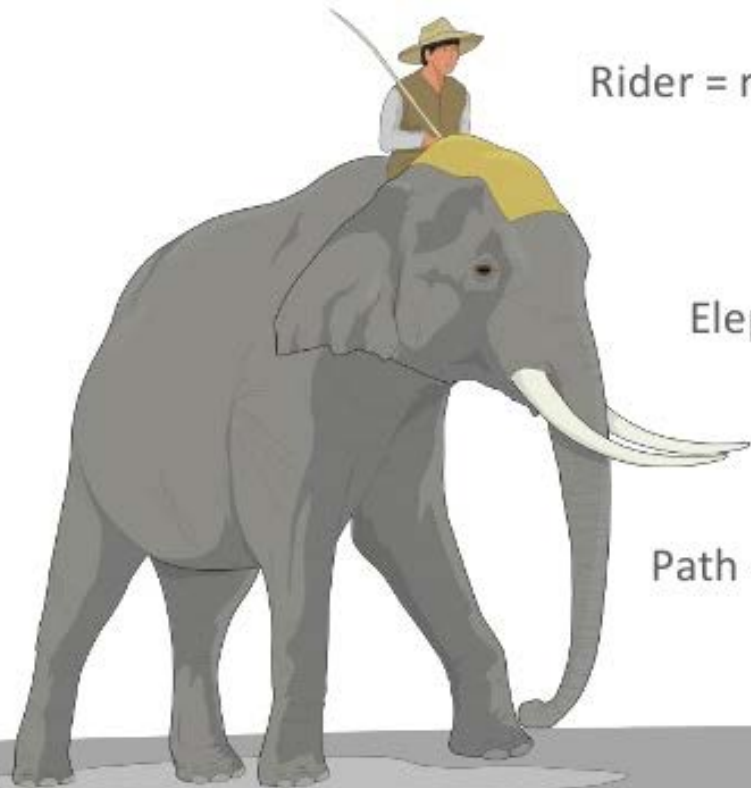
Onbewust, automatisch gedrag

The elephant metaphor

Rider = rational mind

Elephant = emotional mind

Path = environmental factors



Nudges voor gezondheid

Waarom interessant?

- ▶ Via omgeving inspelen op gezondheidsgedrag
- ▶ Op het juiste moment en de juiste plaats wanneer het gedrag gesteld zal worden, bijvoorbeeld op het moment dat iemand moet kiezen de trap of de lift te gebruiken



Nudges voor gezondheid

“Een nudge is een simpele, doelbewuste en transparante aanpassing in de keuzearchitectuur die gewenst gedrag beïnvloedt door in te spelen op de heuristische manier waarop mensen keuzes maken zonder alternatieve keuzes onmogelijk te maken”

(De Ridder & Gillebaart, 2016)

- ▶ **Doelbewuste aanpassing in de omgeving/keuzearchitectuur die rechtstreeks mensen hun gedrag op een voorspelbare manier veranderen**
- ▶ **Gewenst gedrag in het belang van individu/maatschappij**
- ▶ **Zonder alternatieve keuzes onmogelijk te maken**
- ▶ **Speelt in op heuristieken**

Heuristieken zijn algemene
vuistregels die we gebruiken om
snelle beslissingen/keuzes te
maken



Aantrekkelijkheid

Mensen hebben van nature de neiging om voor de aantrekkelijke opties te kiezen.

→ Het gewenste keuze alternatief aantrekkelijker voorstellen dan de andere 'ongezondere' keuzes.



Default

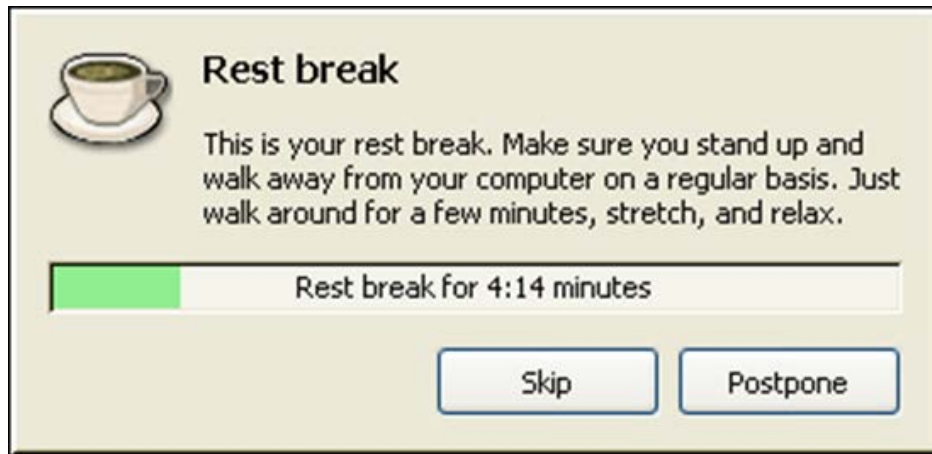
Door de wenselijke keuze de default, of standaard keuze te maken wordt het waarschijnlijker dat mensen deze keuze maken.



Reminder

Mensen stellen vaak gedrag uit of vergeten het.

Een reminder of een geheugensteuntje kan helpen om iemand aan het gewenste gedrag te herinneren.



Zichtbaarheid

Door zaken zichtbaar voor te stellen, is het meer waarschijnlijk dat voor dat alternatief wordt gekozen.



Sociale norm

Impliciete regels die bestaan bijvoorbeeld over wat de meerderheid doet of kiest. Nudges kunnen aangeven wat de sociale norm is en zo gedrag sturen.



Positieve effecten

- Verschillende studies tonen positief effect van nudges aan (Bucher et al., 2016; Broers et al., 2017)

- Bv. Minder suiker als standaardoptie (Cesareo et al., 2017)
- Bv. Plaats van gezonde gerechten op menu (Dayan & Hillel, 2011)



Maar ook géén of onbedoelde effecten

- ▶ Bv. 'niets naast de afvalcontainer' campagne lokte tegengesteld gedrag uit (Beukeboom, 2013).
- ▶ Bv. Nudges werkten niet om de verkoop van volkorenbrood te stimuleren (Vingerhoeds et al., 2017)



Belang van gebruik van nudging binnen mix van strategieën

VLAAMS INSTITUUT GEZOND LEVEN	INDIVIDU, PRIORITAIRE / RISICOGROEPEN	FUNCTIONEEL / GEOGRAFISCH AFGEBAKENDE GROEPEN	VOLLEDIGE DOELGROEP EN HAAR LEEFOMGEVING BINNEN DE SETTING	FYSIEKE EN SOCIALE OMGEVING BUITEN DE SETTING
EDUCATIE				
OMGEVINGSINTERVENTIES				
BELEID, AFSPRAKEN EN REGELEEVING				
ZORG EN BEGELEIDING				

What's next?

- ▶ Grootschalige experimenten met lange-termijn effecten onderzoeken
- ▶ Effecten op gedrag en leefstijl maar wat oplevert voor gezondheid nog niet onderzocht
- ▶ Effecten voor specifieke doelgroepen bv. kwetsbare doelgroepen
- ▶ Ethische vraagstukken



Dr. Kathleen Van Royen

kathleen.vanroyen@gezondleven.be

02/ 421 09 63

gezondleven.be

VLAAMS INSTITUUT

GEZOND
LEVEN