

Tim Smits
Institute for Media Studies
KU Leuven





Nudging, hoe je “System 1 vs System 2” uitspeelt

System 1
Intuition & instinct



System 2
Rational thinking





“System 1 vs System 2”, ook bij de communicator

System 1
Intuition & instinct

95%

System 2
Rational thinking

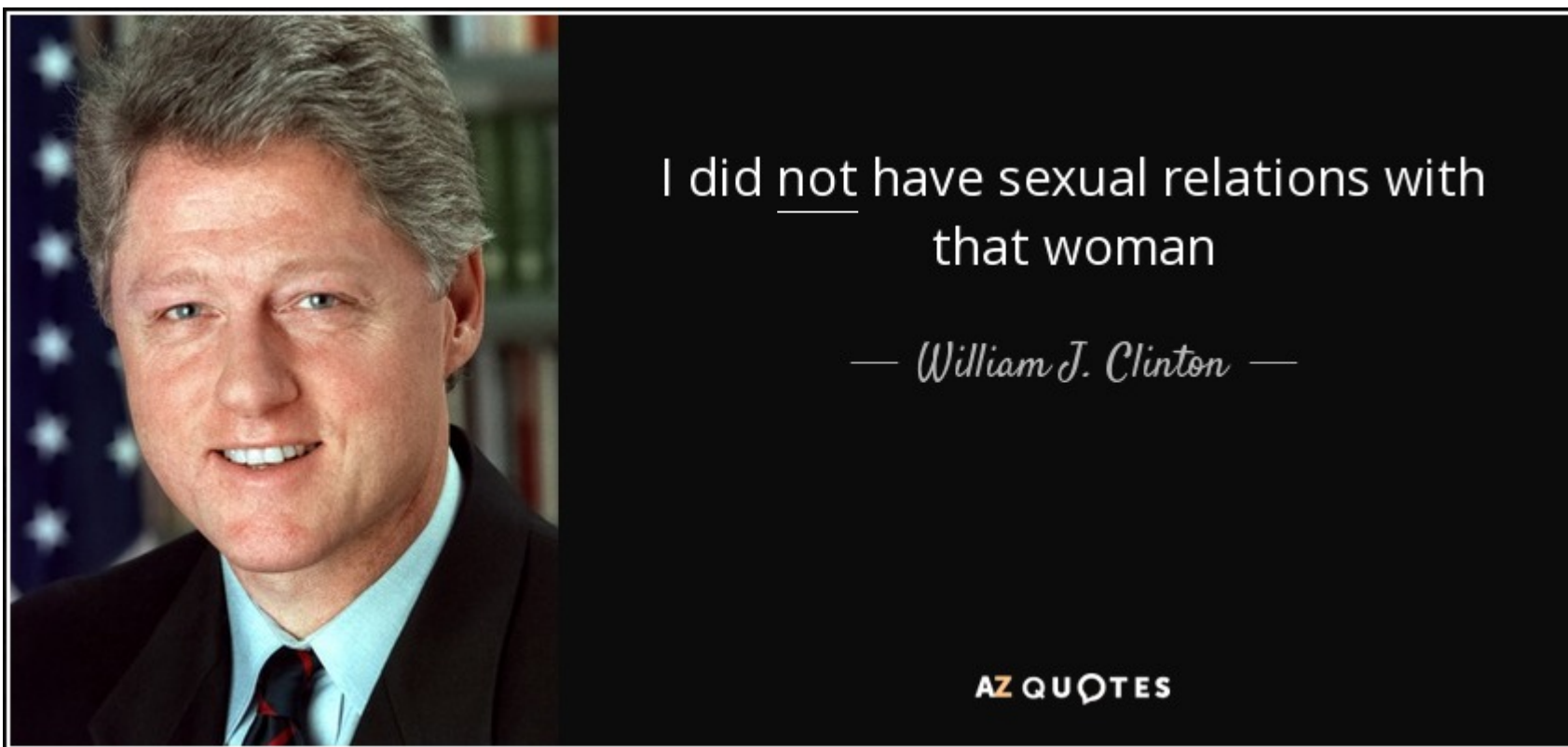
5%





“System 1” communicatiefouten

Negatieve boodschappen: “Doe niet X...”





“System 1” communicatiefouten

Negatieve boodschappen: “Doe niet X...”





“System 1” communicatiefouten

Negatieve boodschappen: “Doe niet X...”

- o *Negativity bias*: Negatieve boodschappen vragen meer aandacht dan positieve boodschappen. Ze eisen onze aandacht op. Dat voelen we allemaal aan, dus gebruiken we ze *intuïtief* (95% System 1)
- o *Negation bias*: Negatieve boodschappen sturen ook een fout signaal, namelijk dat we het tegengestelde verwachten, dat het juist de norm is om het gedrag wel te stellen. Dat voelen we niet zo intuïtief aan en zouden we bewust moeten begrijpen om communicatiefout te vermijden (5% System 2)



“System 1” communicatiefouten

- Benadrukken van hoeveel mensen iets fout doen

Ruim de helft van de Belgen eet te veel vet



Reporters

🕒 vr 30/09/2016 - 13:49 👤 Kirsten Sokol

Ruim 56 procent van de Belgen consumeert te veel vetten. Dat blijkt uit de Nationale Voedselconsumptiepeiling van het Wetenschappelijk Instituut Volksgezondheid. De consumptie van vetten is sinds 2004 dan wel licht gedaald, toch krijgen nagenoeg alle Belgen te veel verzadigde vetzuren binnen. We eten dan weer te weinig "goede" (trage) suikers.



“System 1” communicatiefouten

- Benadrukken van hoeveel mensen iets fout doen





“System 1” communicatiefouten

- Benadrukken van hoeveel mensen iets fout doen

Normen zijn een heel krachtig *persuasief* instrument, maar ze komen in twee soorten:

- *Injunctieve normen*: verwijzen naar wat je zou moeten doen
- *Descriptieve normen*: verwijzen naar wat anderen doorgaans doen

Veel goed bedoelde communicatie wil eigenlijk injunctieve normen opwekken (‘we weten dat we fout bezig zijn’), maar doet dat door te tonen hoeveel mensen het fout doen.

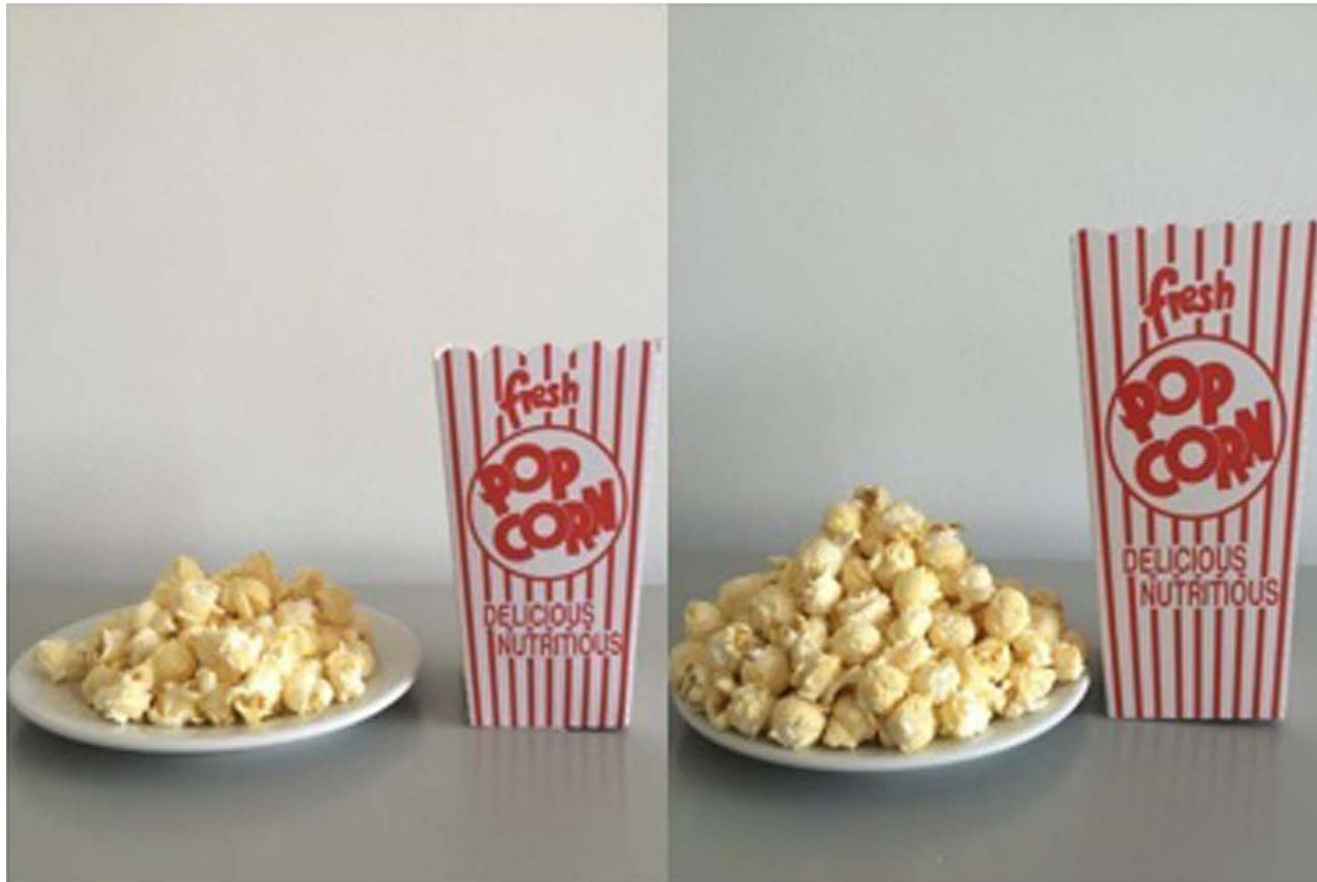
Daardoor vlak je wellicht ook de goede intenties uit (‘want wat veel mensen doen, kan ook niet zó slecht zijn’)

= “System 1” communicatiefout die alleen op te lossen is via “System 2” kennis over persuasieve effecten



Kracht van *descriptieve normen bij voeding*

Wansink & Kim (2005) ; Aerts & Smits (2017)

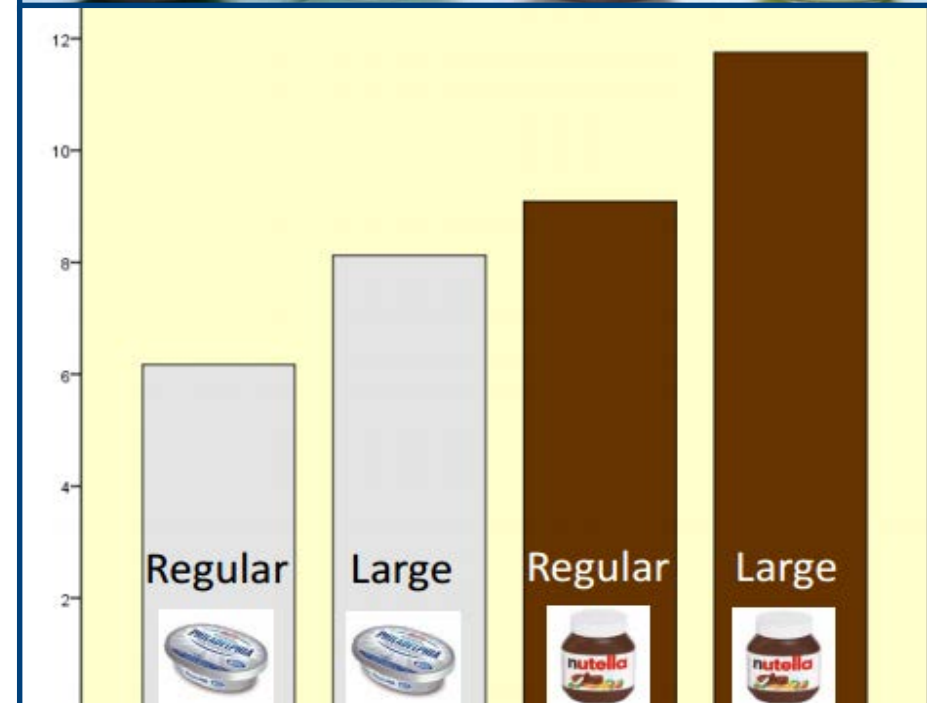




Kracht van *descriptieve normen bij voeding*

Neyens, Aerts & Smits (2015) ; Tal, Niemann & Wansink (2017)



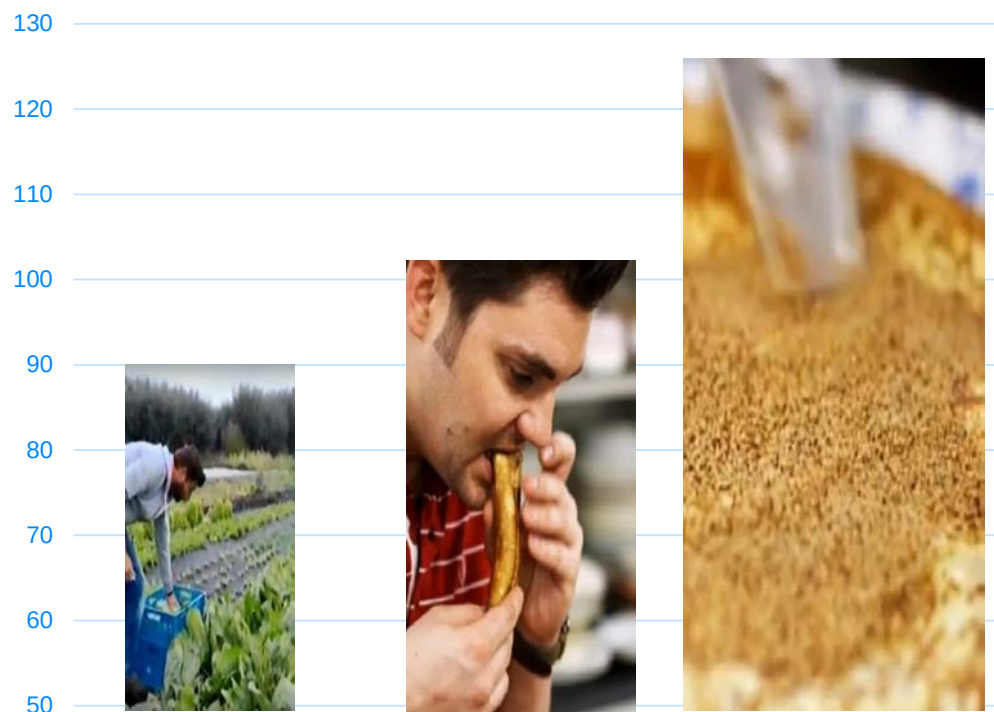




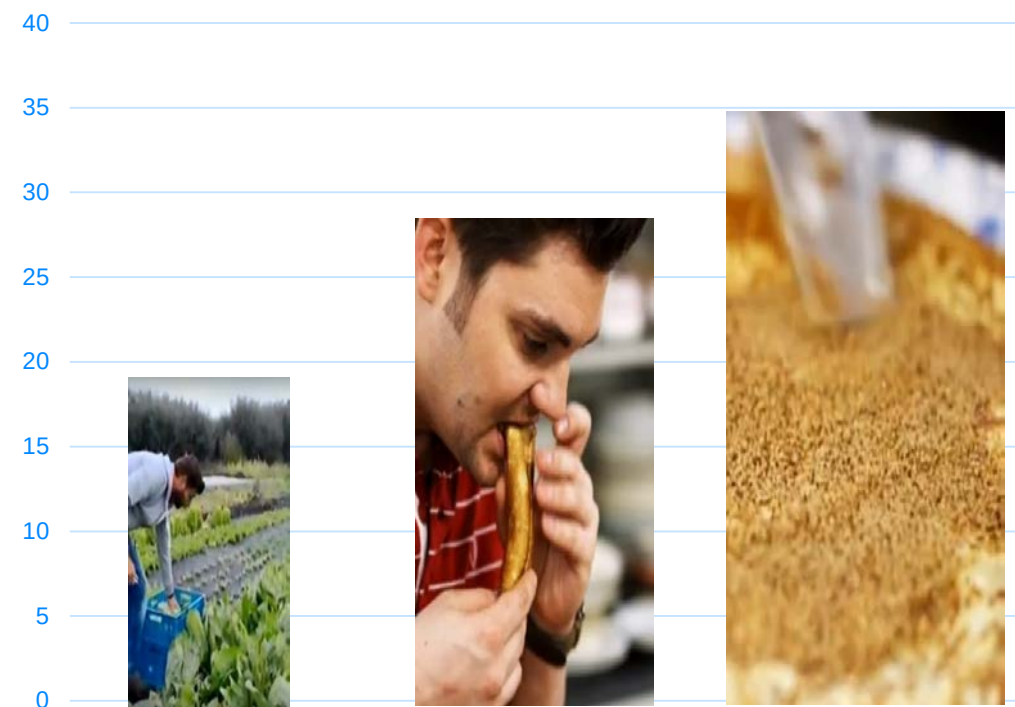
Kracht van *descriptieve normen bij voeding*

Neyens & Smits (2017)

Pancake consumption (grams)



Sugar consumption (grams)





“System 1 vs System 2”, ook bij de communicator

Meer weten?

tim.smits@kuleuven.be OF timsmits@wearedaniel.com

System 1
Intuition & instinct

95%

System 2
Rational thinking

5%

