

Wat is nudgen?

Nudging (of nudgen) is een in 2008 beschreven gedragspsychologische motivatietechniek waarbij mensen subtiel worden gestimuleerd om zich op een gewenste wijze te gedragen, zonder dat alternatieven verboden worden. De techniek kan worden gezien als het geven van een 'duwtje' (Engels: nudge) in de 'goede' richting. Dat kan in boodschappen (de meeste mensen betalen hun rekening op tijd) en in de openbare ruimte (bijvoorbeeld de stippen en strepen die in wachtrijen bij winkels worden gebruikt, of voetstapjes op een trap om te motiveren meer te bewegen). Het klassieke voorbeeld is het plaatsen van een nepvlieg op urinoirs zodat mannen niet meer naast de pot plassen. Nudges kunnen zijn:

1. Feedback op vaste momenten (autopiepje als je de autogordel niet omdoet).
2. Default nudge (Je moet moeite doen om het fout te doen, de omgeving is zo georganiseerd dat automatisch het gewenste gedrag plaatsvindt).
3. Signaalnudge (een signaal stuurt je als vanzelf de goede kant op, je loopt bijvoorbeeld vanzelf naar een groen licht (want daar is het rustig).

NB1: Het is niet een trucje, het is een discipline.

NB2: Er is een grens aan hoe/wat de overheid mag nudgen. Hierover is in het verleden een uitspraak geweest. **NOG UITZOEKEN.**

Wat doen we al?

Het toepassen van gedragsinzichten om gedrag te beïnvloeden om het goede te doen. Het echte nudgen zijn de ingrepen in de fysieke omgeving.

Nudgen en coronamaatregelen

Tot nu toe volgden de mensen de maatregelen rond de coronacrisis op wilskracht, maar dat is niet langer vol te houden voor mensen. Ook het oproepen om gezond verstand te gebruiken is niet voldoende. Er is meer nodig om het gedrag te sturen, ook nudgen alleen is niet voldoende. Het gaat om het nadenken over de hele journey die mensen maken in bepaalde situaties, contexten, momenten op de dag, enzovoort. En welke keuzes ze daarbij maken.

Wat is moeilijk of juist makkelijk om te doen? Wat kunnen we doen om mensen te helpen het goede gedrag te vertonen? Je wil dat mensen niet na hoeven te denken. Hoe komen acties en keuzes tot stand? Belangrijkste vragen zijn dan:

1. Hoe kunnen we het **onbewuste deel** van mensen goed inzetten met cues en prompts? (bijvoorbeeld: handen wassen als je thuiskomt is best wel logisch, maar als je bij iemand op bezoek gaat en je komt binnen nog niet, welke cue kan je geven? Hoe ontstaat een nieuw ritueel?)
2. Hoe blijven mensen intrinsiek **gemotiveerd**?
3. Hoe kunnen mensen **zelf expert worden** om goede inschattingen te maken? (bijv. het waarom van een maatregel, mensen slimmer maken).

Bijvoorbeeld, Vermijd drukte:

- Hoe weet ik waar het wel en niet rustig is?
- Hoe zie ik of ik een winkel in kan? (Stoplicht?)
- Kan ik dat niet thuis al weten?

Vraag aan Gedragsteam van het RIVM

1. Op welke manier kunnen we op zeer korte termijn nudgen een grotere plek geven in de communicatie van de rijksoverheid als het gaat over het volgen van maatregelen, zowel in boodschappen als in mogelijke extra middelen binnen de campagne?
2. Op welke manier kunnen per gedragsmaatregel elementen worden toegevoegd die het opvolgen van de maatregel makkelijker maakt voor iedereen, rekening houdend met de

verschillende omgevingen waarin bepaald gedrag belangrijk is (openbaar vervoer, winkelstraten), context, momenten op de dag, enzovoort.

3. En wat kunnen we hieruit leren, welke principes kunnen we meegeven aan regio's, gemeenten en werkgevers om zelf toe te passen in hun communicatie? En wat zijn voorbeelden van zaken die we vanuit de campagne kunnen doen op de plekken waar het gedrag plaatsvindt?

Actie voor NKC

- Vaststellen opdracht
- Bepalen prioritering uit te werken gedragsmaatregelen
- Verzamelen goede voorbeelden (via call met regio's?)
- Uitvragen welke behoefte er is, bijvoorbeeld aan een toolkit, of alleen principes?