

EFFECTIVITEIT VAN NUDGING

VOORSPELLINGEN EN RANDVOORWAARDEN



De komende maanden wordt in Amsterdam Zuidoost een studie verricht om vast te stellen in hoeverre nudging een gezondere levensstijl kan bevorderen. Er wordt onderzocht of opgeplakte afbeeldingen van voetstapjes leiden tot toename van het gebruik van trappen.

Ter voorbereiding op dit veldonderzoek is een scoping review geschreven, die in kaart brengt wat al bekend is over nudging, welke resultaten van deze studie kunnen worden verwacht en hoe de effectiviteit van nudging kan worden beïnvloed.

Op basis hiervan is deze fact sheet ontwikkeld, waarin de resultaten zullen worden weergegeven. Een completer overzicht van de methoden en resultaten staat in het rapport Sporen en Sensoren.

WAT IS NUDGING?

Nudging is het (licht) bijsturen van het gedrag van mensen door hen een vriendelijk duwtje in de goede richting te geven. Het doel is hen te helpen onderbewust andere (betere, gezondere) keuzes te maken. Ze worden daarbij niet beperkt in hun vrijheden.

De door ons gehanteerde definitie is als volgt.
“Een nudge is een transparante interventie die een specifieke, voorspelbare en gewenste gedragsverandering teweegbrengt. Deze interventie speelt in op de heuristische, cognitieve** processen én op de interactie van mensen met hun omgeving. Hierbij blijft hun keuzevrijheid behouden en er is geen sprake van een belonende prikkel.”*

ACHTERGROND

Bij het maken van keuzes zijn in de hersenen twee processen betrokken.

- Heuristische processen. Deze zijn snel, onbewust en intuïtief en spelen doorgaans een rol bij het maken van keuzes.
- Analytische processen. Deze zijn langzaam, bewust en rationeel en worden slechts in enkele gevallen gebruikt bij het maken van keuzes (zie ook Tabel 1).

Doordat nudging inspeelt op de heuristische processen zijn zij in theorie effectiever dan andere interventies.

- Nudging is vaker effectief. Heuristische processen worden vaker gebruikt bij het maken van keuzes.
- Nudging is toegankelijker. Cognitieve vaardigheden beïnvloeden de effectiviteit van nudging niet.

Nudging is een laagdrempelige vorm van gedragsbeïnvloeding om de volgende redenen:

- Nudging is goedkoop en gemakkelijk uit te voeren.
- Nudging is niet onderhevig aan geboden of verboden. Het zal dus weinig weerstand opleveren.

TYPERING VAN NUDGES

Nudges kunnen worden onderscheiden op basis van:

- Type (de vorm van de nudge).
- Setting (de plaats waar de nudge wordt uitgevoerd).
- Gedraging (het effect dat de nudge probeert te bewerkstelligen op de gezondheid).

De nudge die in het veldonderzoek wordt onderzocht, moet het traplopen bevorderen. Daartoe wordt de weg naar de trap opvallender gemaakt met behulp van opgeplakte afbeeldingen van voetstapjes. Dat maakt dat deze nudge – qua type en gedraging – respectievelijk zichtbaarheid en beweging in zich heeft.

RANDVOORWAARDEN

Bij het voorspellen van gedrag met betrekking tot beweging – en daarmee samenhangend het bepalen van de randvoorwaarden voor nudging – worden vier modellen gehanteerd. Deze modellen worden gepresenteerd in het rapport. Voor nu is het echter belangrijker om te weten voor welke randvoorwaarden daadwerkelijk op ervaring en onderzoek gebaseerd bewijs is gevonden.

Tabel 1
Eigenschappen en voorbeelden van analytische en heuristische processen

Heuristisch	Analytisch
Eigenschappen	
Veel gebruikt	Minder gebruikt
Snel	Langzaam
Onbewust	Bewust
Intuïtief	Rationeel
Onafhankelijk van cognitieve vaardigheden	Afhankelijk van cognitieve vaardigheden
Voorbeelden	
Autorijden op een lege weg	Parkeren op een krappe plek
Oplossen van 1+1	Oplossen van $\sqrt{7^3+57}$

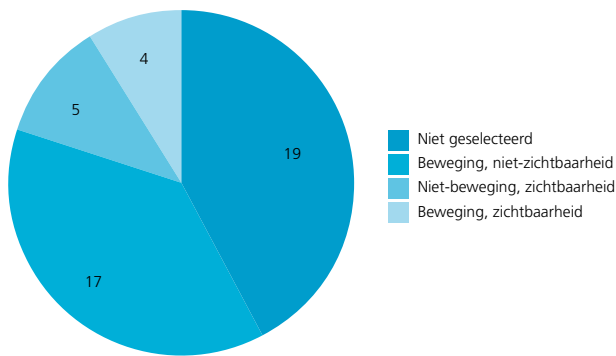
* Heuristiek is de wetenschap, de leer, de kunst van het vinden, het systematisch oplossen van problemen en het methodisch ontdekken van dingen.
 ** Cognitieve processen hebben te maken met het denkvermogen van de mens. Het zijn processen, waarbij alles dat men waarneemt, wordt omgezet in informatie, waardoor men in staat is om dingen te leren.

Dat is het geval voor de volgende randvoorwaarden:

- **Zelfdiscipline:** Hoe meer men zich ten doel stelt om in beweging te blijven, hoe meer men in beweging zal zijn
- **Doelgroepen:** Mensen met een hogere leeftijd en/of een lagere opleiding hebben doen vaak minder aan fysieke activiteiten.
- **Omgevingsfactoren:**
 - **Toegankelijkheid.** Als faciliteiten zoals speelplaatsen, heuvels, fietsroutes en dergelijke aanwezig en goed bereikbaar zijn, is men sneller geneigd deel te nemen aan fysieke activiteiten.
 - **Esthetiek.** Hierbij moet worden gedacht aan de aanwezigheid van bijvoorbeeld een aantrekkelijk landschap, waardoor men sneller geneigd is te gaan wandelen of fietsen.
 - **Veiligheid.** Als de buurt veiliger is, is men sneller geneigd deel te nemen aan fysieke activiteiten.
 - **Sociale steun.** Als iemand zich bevindt in een sociale omgeving, waar een positieve grondhouding heerst ten aanzien van fysieke activiteiten, is hij of zij sneller geneigd zelf ook daaraan deel te nemen.

EFFECTIVITEIT

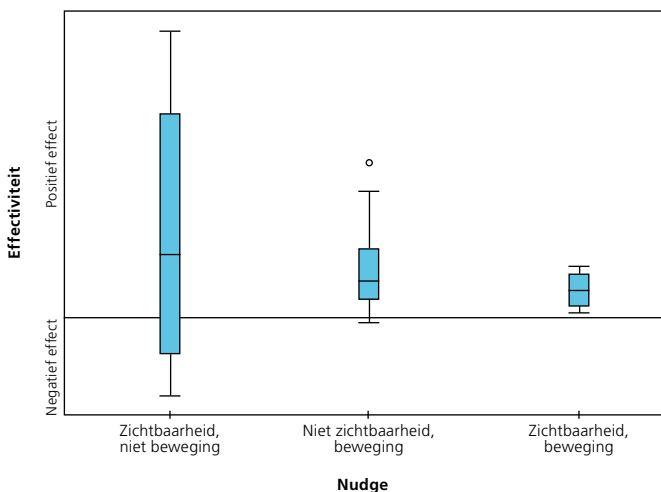
Voor de review zijn 43 relevante artikelen geïdentificeerd en geselecteerd, waarvan er uiteindelijk 23 zijn opgenomen in de studie (zie Figuur 1 hieronder).



Figuur 1. Overzicht van het aantal geïdentificeerde en geselecteerde studies.

NB: De som van het aantal studies is groter dan 43, omdat in enkele studies meerdere (verschillende) nudges zijn uitgevoerd.

Er is weinig literatuur over de effectiviteit van nudging. Het effect van nudging is overwegend positief. Dit effect vertoont echter ook een grote mate van spreiding (zie Figuur 2).



Figuur 2. Overzicht van de spreiding van de resultaten ten aanzien van de effectiviteit van verschillende nudges.

Die spreiding zou kunnen worden verklaard door de grote diversiteit in de bestudeerde nudges én in de opzet van de uitgevoerde studies.

In de opzet van de studies is geen patroon te herkennen dat de gevonden effectiviteit zou kunnen voorspellen. Dat maakt het lastig om uitspraken te doen over de effectiviteit van nudges in het algemeen en die van zichtbaarheidsnudges met 'beweging' als gedraging, in vergelijking met andere nudges.

Nudges van het type zichtbaarheid worden gezien als kansrijk, evenals nudges met 'beweging' als gedraging.

Een wellicht onverwacht aspect is dat nudging ook negatieve effecten kan hebben:

- Enkele studies tonen een averechts effect van een nudging-interventie (zie Figuur 2).
- Het gezondheidseffect van een gedraging kan worden overschat, waardoor ongezonde gedragingen buitenproportioneel kunnen toenemen.
- Bepaalde nudges kunnen als paternalistisch worden ervaren. Dit zou kunnen bijdragen aan het eerdergenoemde, averechtse effect.

DISCUSSIE

Zoals al gezegd, bestaat er een grote diversiteit in de opzet van de verschillende nudgingstudies.

Een goede studie moet in ieder geval voldoen aan de volgende criteria:

- **Baselinemeting.** Voorafgaand aan de interventiefase moet een baselinemeting worden gedaan, waarbij het huidige patroon van de gedraging wordt onderzocht.
- **Negatieve controle.** Naast de interventie moet een negatieve controle worden uitgevoerd, waarmee kan worden bekeken of er nog andere factoren van invloed zijn.
- **Duur van de interventie.** De duur van de interventie is belangrijk. De effecten moeten zowel op de korte termijn als op de langere termijn kunnen worden gemeten.
- **Postinterventiemeting.** Na de interventiefase moet de meting worden voortgezet om vast te stellen of het effect van de interventie blijvend is.
- **Interview met (vertegenwoordigers van) de doelgroep.** Om een goed beeld te krijgen van het effect van een nudginginterventie op de doelgroep is het belangrijk om (vertegenwoordigers van) de doelgroep ná de interventie te vragen naar hoe zij de interventie ervaren hebben.

CONCLUSIE

Van het geplande veldonderzoek kan een positief effect worden verwacht. Het is echter lastig om te voorspellen in welke mate het traplopen zal toenemen. Om de resultaten van studies in het vervolg beter te kunnen vergelijken is het nodig dat de studies een vergelijkbare opzet hebben, en dat onderzoekers zich houden aan een protocol dat voldoet aan de eerdergenoemde criteria.

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de GGD Amsterdam.

Lea den Broeder, Lector (i.o.) Omgeving en Gezondheid, Hogeschool van Amsterdam, Faculteit Bewegen, Sport en Voeding
Ewoud van der Leij, junior onderzoeker
Luuk Mandemakers, junior onderzoeker