

Een duwtje in de goede richting:  
hoe verander je gedrag bij studenten?

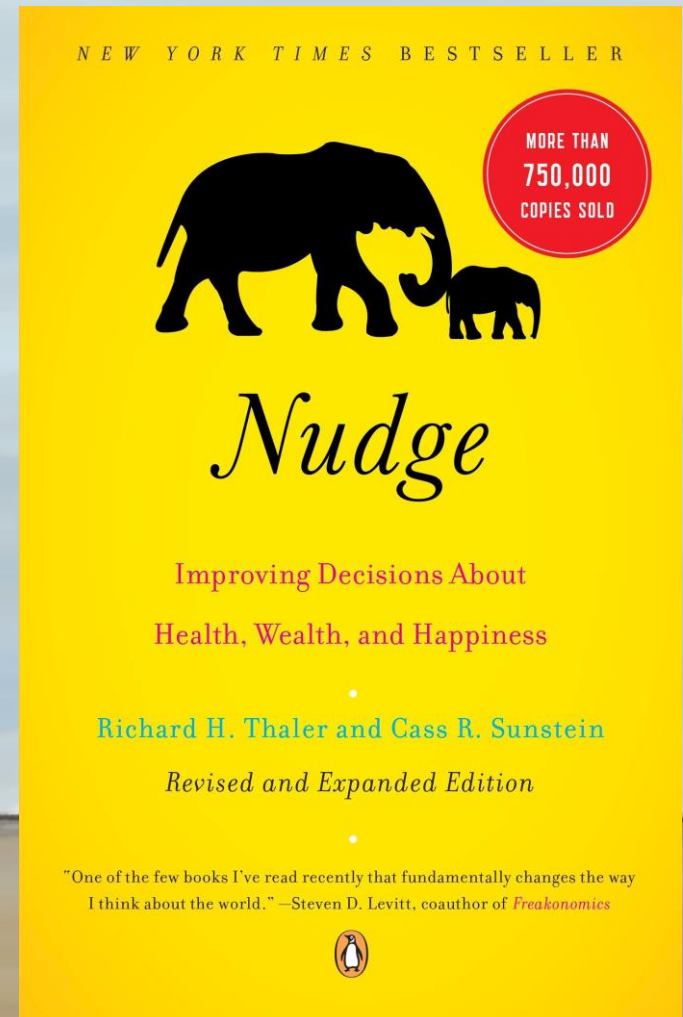
dr. Robert Weijers

Sjoerd Provoost



# Wat gaan we doen?

- Wat is nudging?
- Hoe is nudging toegepast?
- Hoe ontwerp ik een nudge-interventie voor een specifiek probleem?



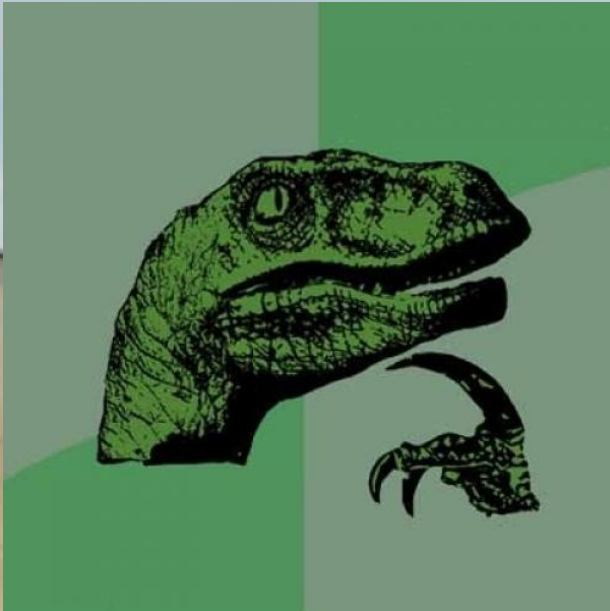
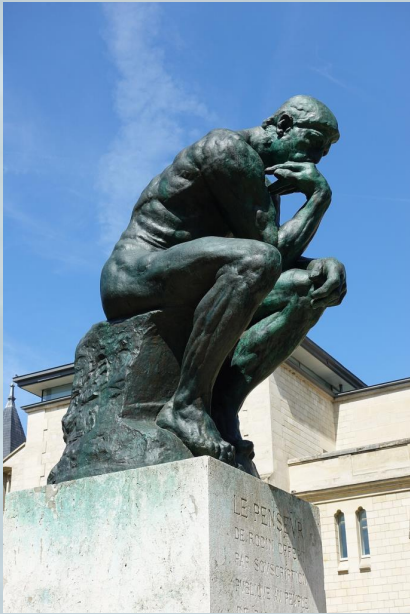
# Gedragsdeterminanten

Welke factoren bepalen gedrag?



# Gedragsdeterminanten

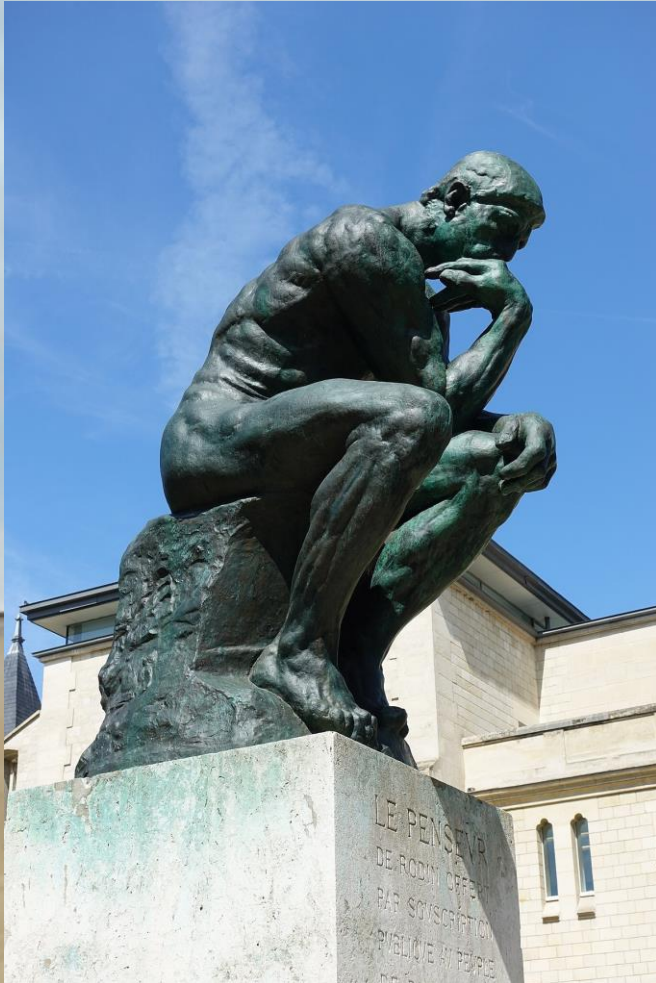


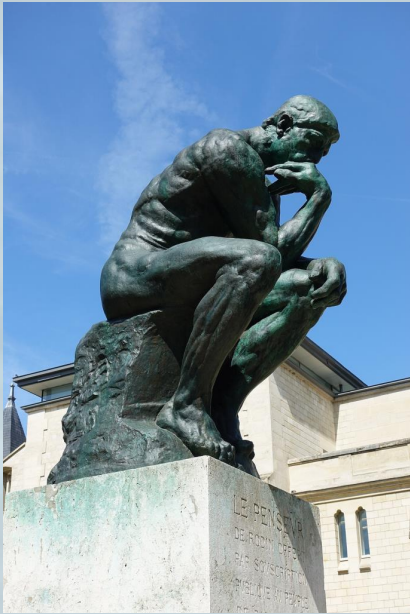


**Gedrag**

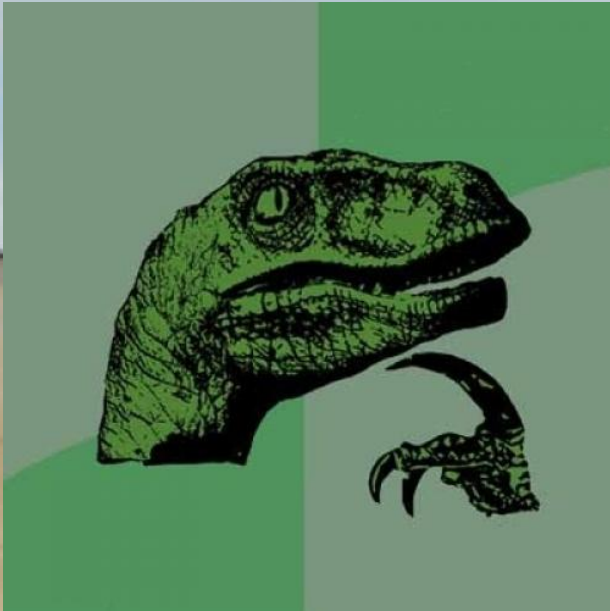
# Gedragsdeterminanten

Hoeveel **procent** van ons gedrag wordt bepaald door het reptielenbrein?





Gedrag





Mensen doen maar wat





De mens is grotendeels  
een irrationeel wezen  
geleid door emoties,  
vuistregels en biases

# Twee systemen

Schrijf de laatste drie cijfers van je telefoonnummer op.

Schrijf het eerste op wat in je opkomt.

Hoe hoog is de Eiffeltoren?

**330 meter**



# Twee systemen

- Onze hersenen bepalen ons gedrag via twee verschillende systemen:
- Systeem 1: automatisch, snel, moeiteloos, leidt tot “de automatische piloot”
- Systeem 2: bewust, langzaam, inspannend, leidt tot weloverwogen, complex gedrag

## ONS FEILBARE DENKEN

*Thinking, fast and slow*



DANIEL  
KAHNEMAN

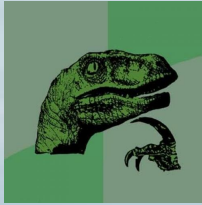
NOBELPRIJSWINNAAR

*'Een verbazingwekkend rijk boek: helder, diepgravend, vol verrassende inzichten en waardevolle tips.'* NY TIMES

*'Zeer toegankelijk, leest als een trein.'* DE VOLKSKRANT

# Voorbeelden van systeem 1 en 2

## Systeem 1



Reageren op een geluid

Grote woorden lezen op een billboard

$2 + 2 = \dots$

Schakelen in een auto

Een bekende route wandelen

## Systeem 2



Een specifiek persoon vinden in een menigte

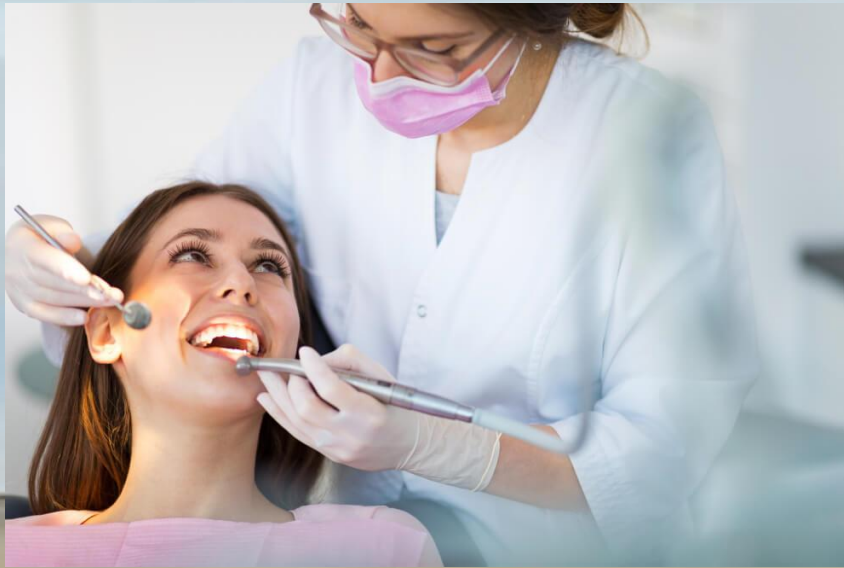
Het aantal e's tellen in deze zin

$14 \times 27 = \dots$

Fileparkeren

Een nieuwe route wandelen

# Naar de tandarts?



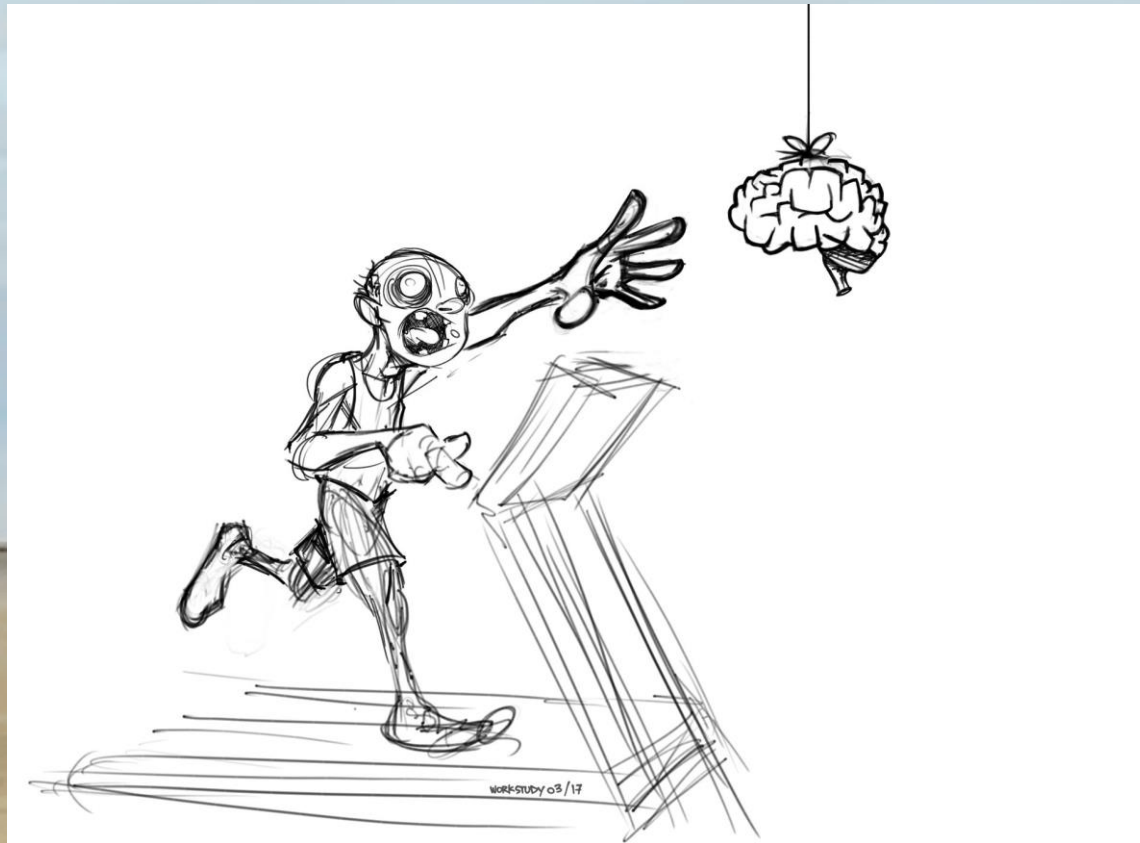
# Probleem Systeem 1

- Systeem 1 stuurt ons vaak de “verkeerde” kant op
- En systeem 1 is niet voor rede vatbaar of uit te schakelen
- Wat kunnen we dan wel doen?



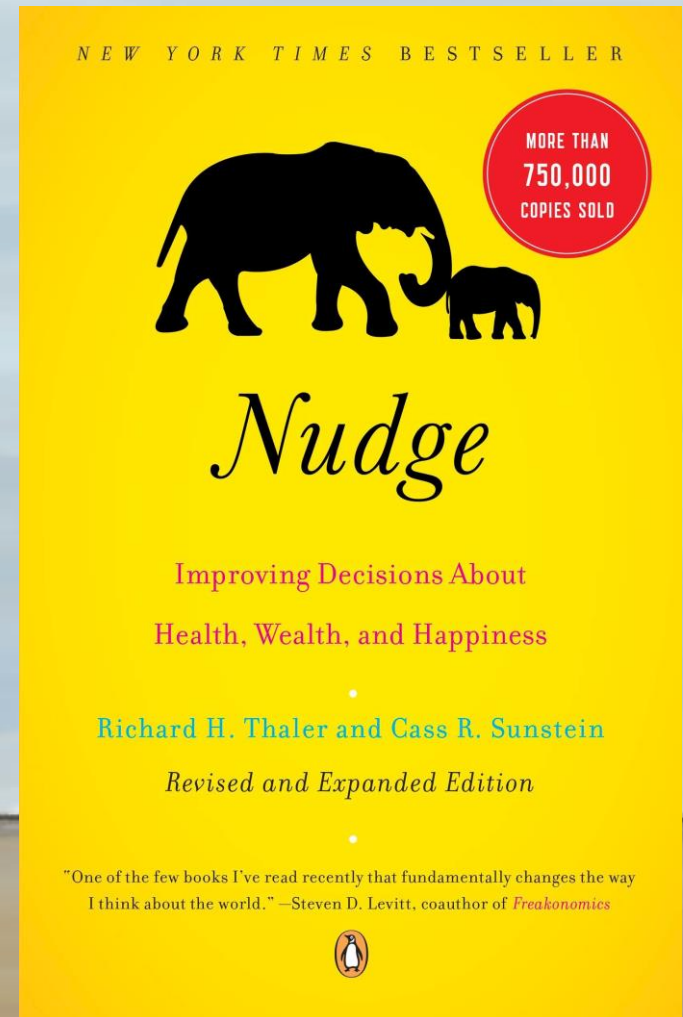
# Probleem Systeem 1

Systeem 1 saboteren of zelfs vóór ons laten werken



# Nudge

Een gedragstechniek die inspeelt op  
Systeem 1  
zodat we eerder gedrag vertonen wat  
in lijn is met ons Systeem 2.





# Wat maakt iets een nudge?

Een nudge maakt gebruik van kennis over menselijk gedrag om..

- een verandering te maken in de keuzeomgeving die is
- gericht op het veranderen van menselijk gedrag maar
- zonder de keuzevrijheid te beperken

# Nudge - aandacht



# Nudge - aandacht



# Nudge - gewoonte



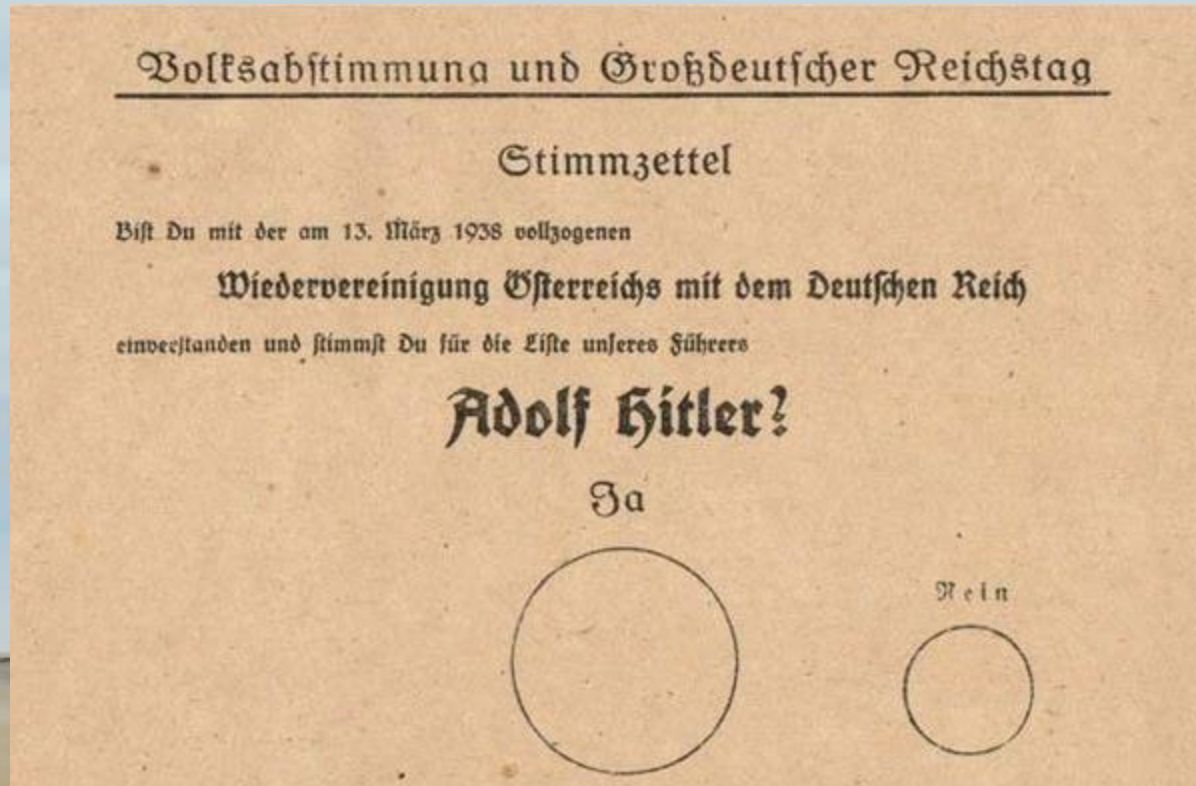
# Nudge – informatieverwerking



# Nudge – aandacht



# Nudge – *default*



# Kortom...

Mensen maken menselijke fouten, dus...

Gedrag van mensen kan gestuurd worden door de omgeving op zo'n manier te veranderen dat je gebruik maakt van die menselijke fouten



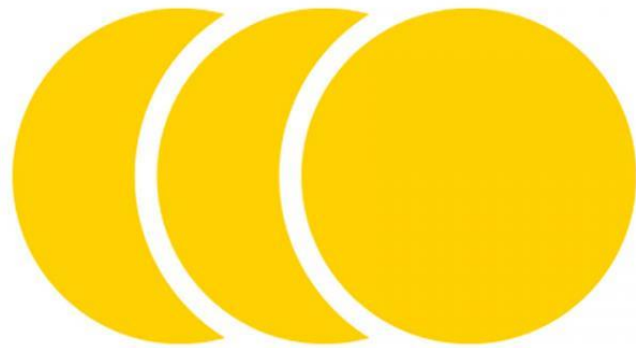
LIVE

**BREAKING NEWS**

**STUDENTEN ZIJN OOK MENSEN**

EN ZIJN DUS VATBAAR VOOR MENSELIJKE FOUTEN

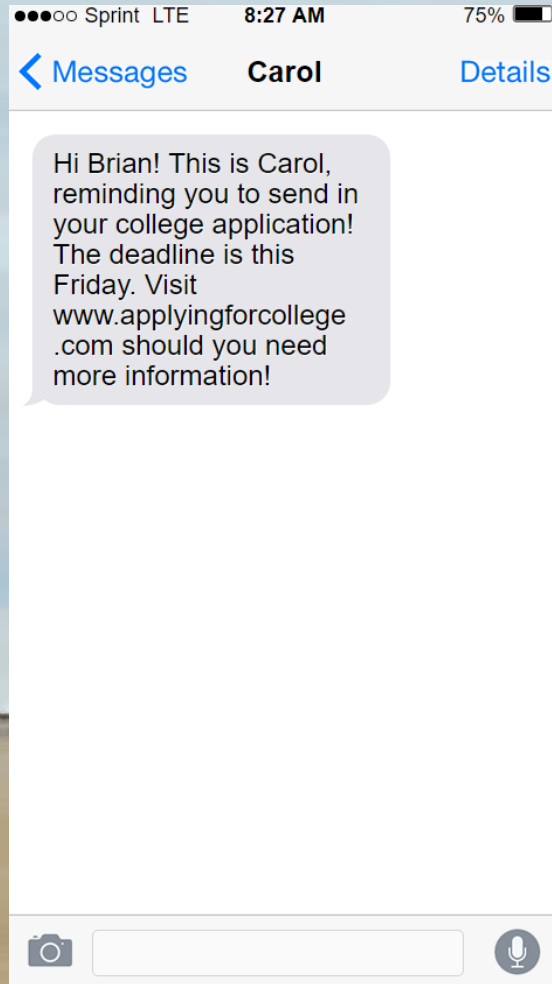
Hoe ziet dit eruit in onderwijs?



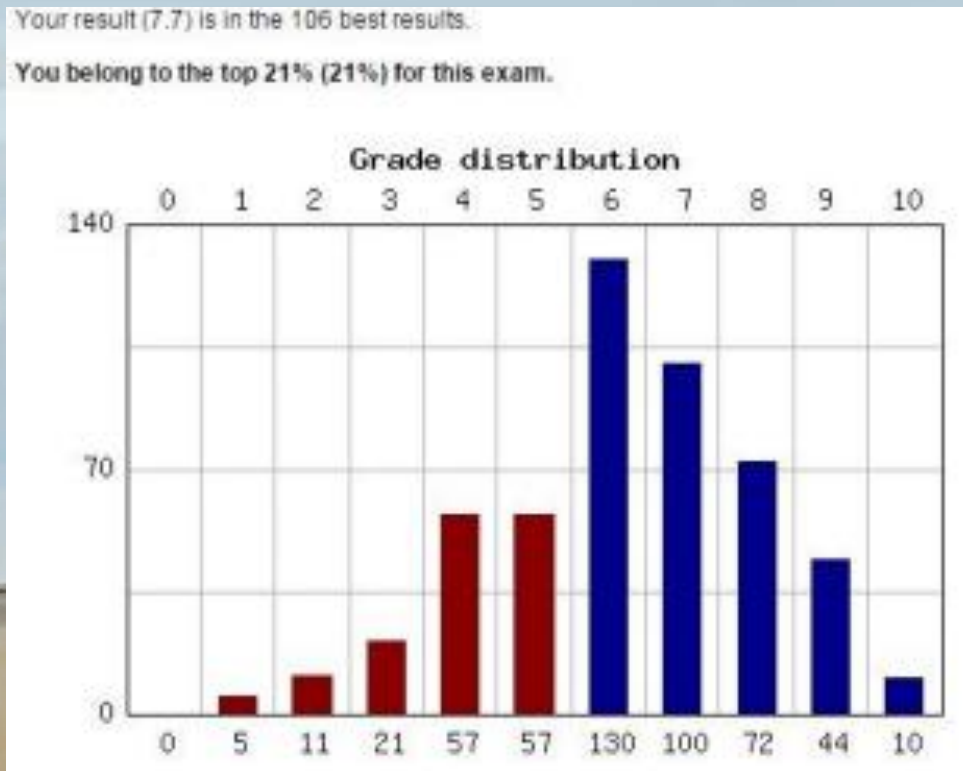
**automatic  
enrolment**

bijv. Thaler & Benartzi (2004)

# Hoe ziet dit eruit in onderwijs?



# Hoe ziet dit eruit in onderwijs?



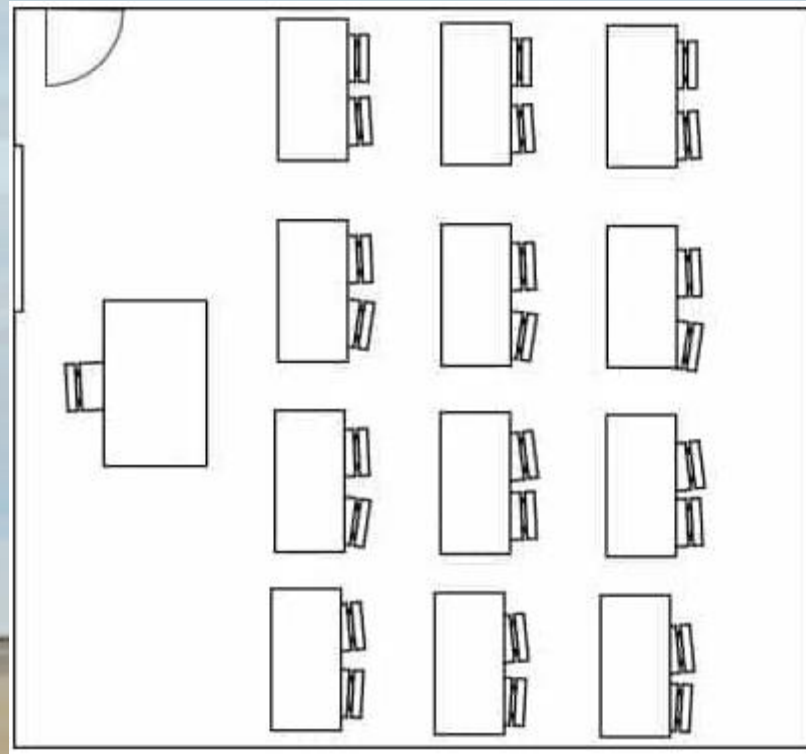
# Hoe ziet dit eruit in onderwijs?



**SELF-TEST** Why is randomization important?

See also Nielsen (2014)

# Hoe ziet dit eruit in onderwijs?



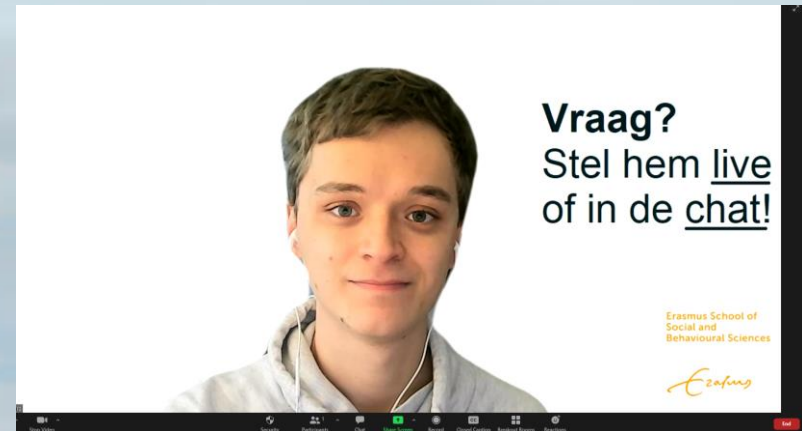
# Hoe ziet dit eruit in onderwijs?



*Goal-setting nudge*

“Probeer ten minste één vraag te stellen deze les”

# Hoe ziet dit eruit in onderwijs?





# Soorten nudges

- Heel veel verschillende classificaties!

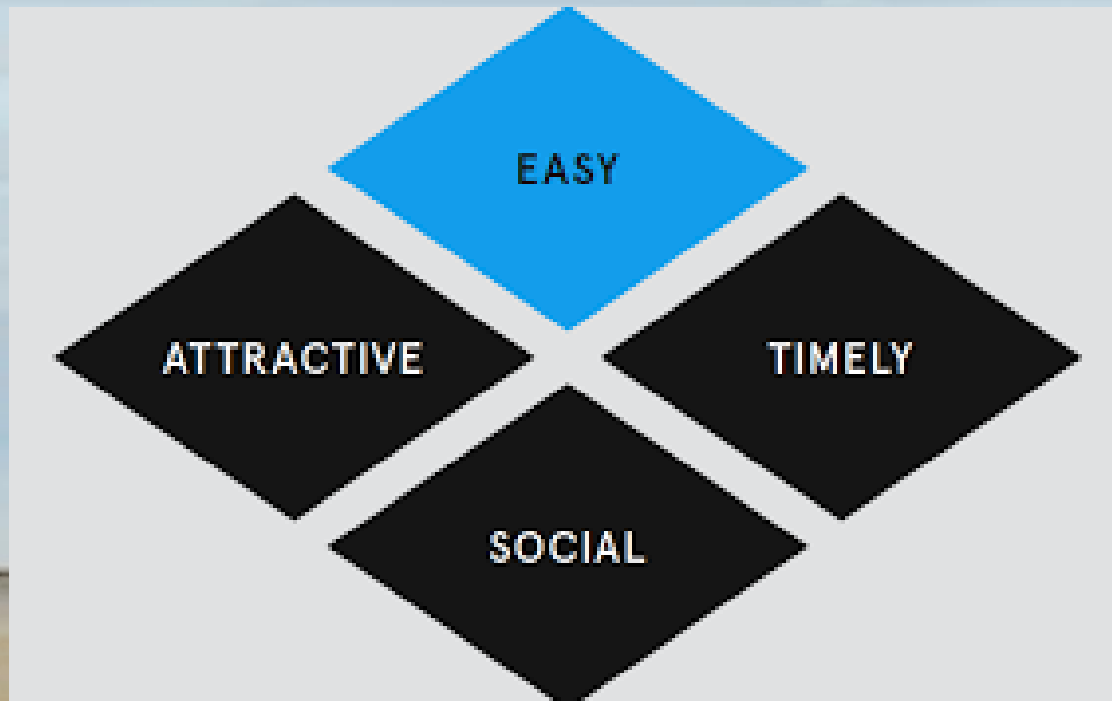
- Voor bij het ontwerpen: EAST



- Voor in je achterhoofd: Type/Transparantie



# Soorten nudges - EAST



Behavioural Insights Team (2014)

# Soorten nudges – EAST: EASY



Cho

Deliv

Choc

- F
- F
- E

uk\*

ys)

# Soorten nudges – EAST: ATTRACTIVE



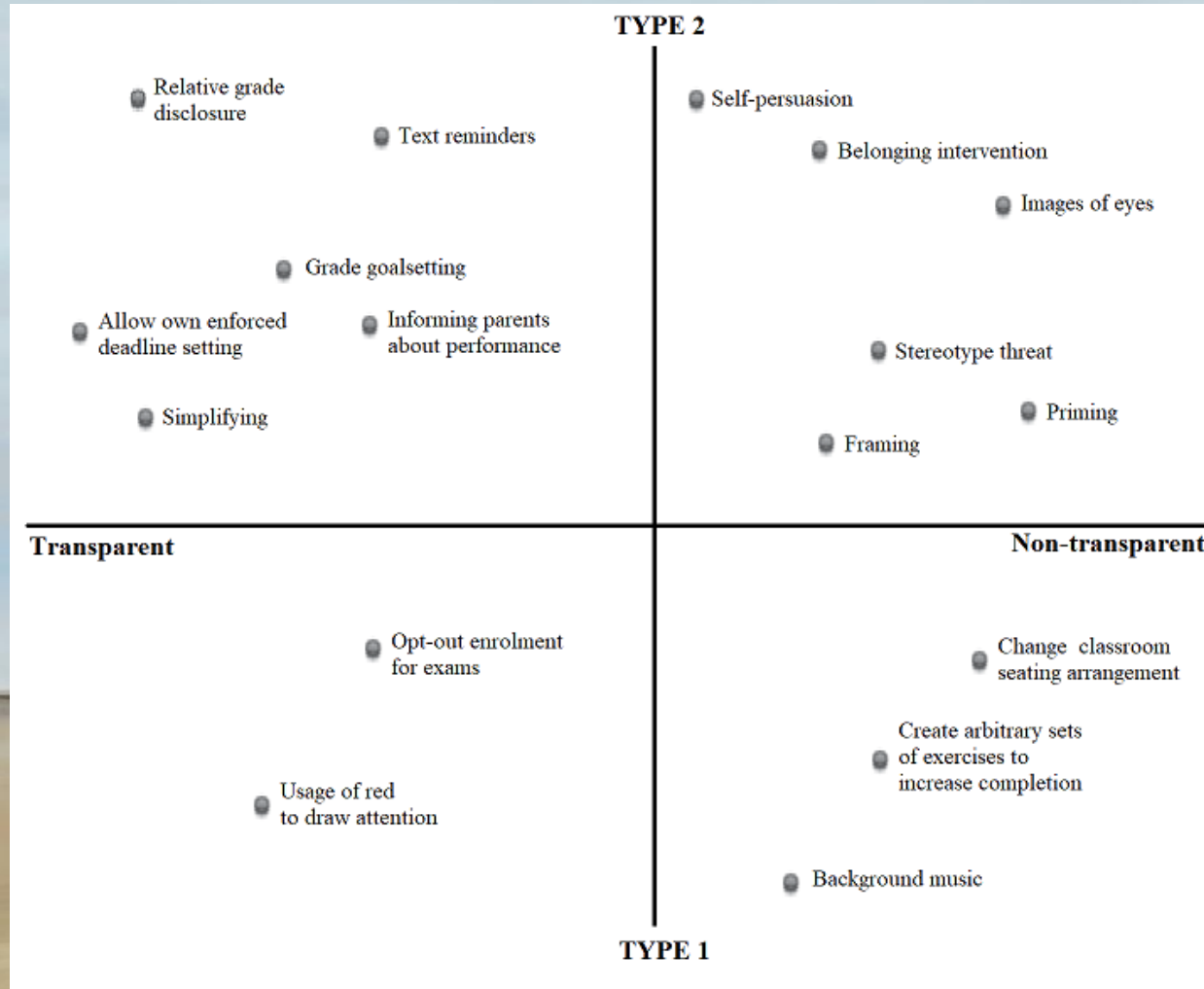
# Soorten nudges – EAST: SOCIAL



# Soorten nudges – EAST: TIMELY



# Soorten nudges – Type/Transparantie



Behavioural Insights Team (2014); Weijers et al. (2021)

# Soorten nudges – Type/Transparantie



Type 1 nudge activeert Systeem 1, en verandert gedrag via Systeem 1

Type 2 nudge maakt gebruik van Systeem 1 om Systeem 2 te activeren, en verandert gedrag via Systeem 2

**Wil jij donor worden?**

Ja.

Nee.



(Stiekem zijn dus best veel nudges Type 2!)



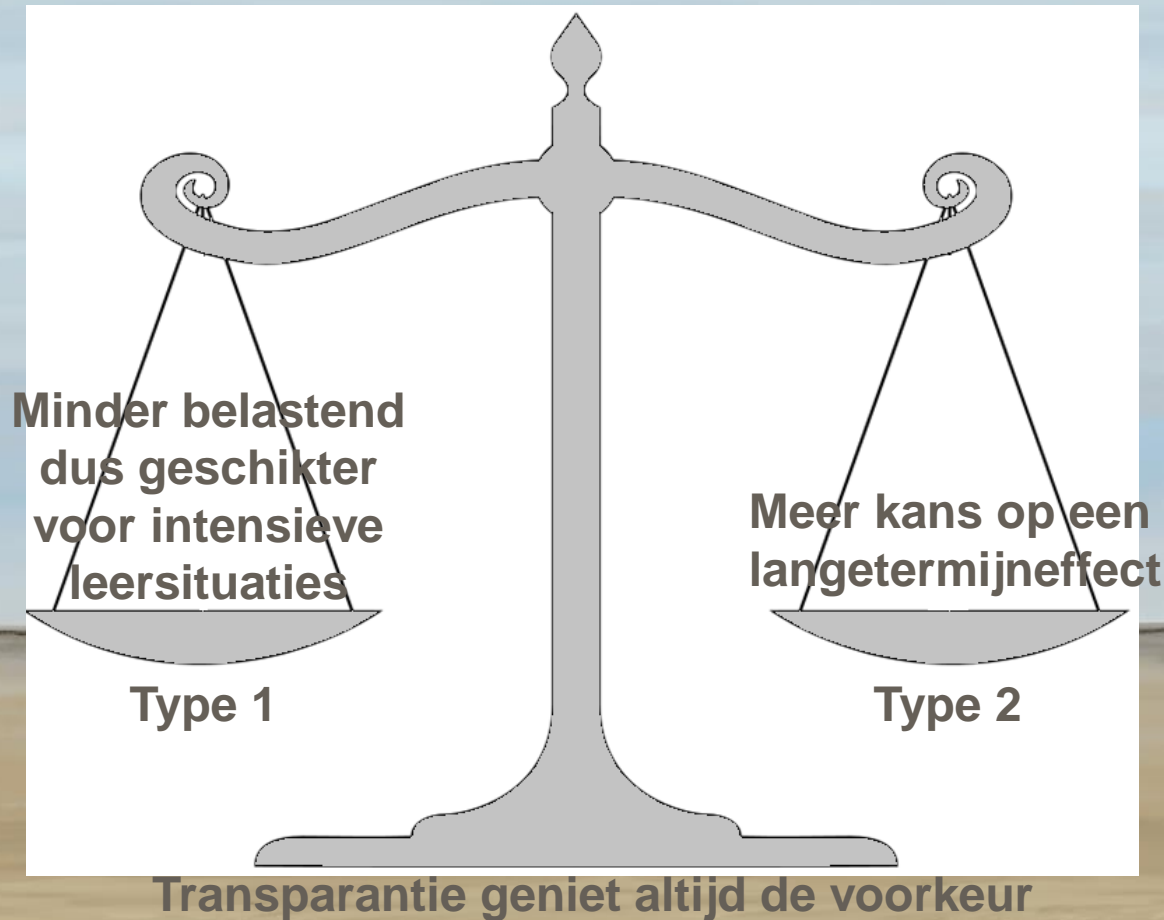
# Soorten nudges – Type/Transparantie



Een transparante nudge is een nudge waarvan het doel redelijkerwijs te begrijpen is bij het ondergaan van de nudge.



# Soorten nudges – Type/Transparantie



# Kleine pas op de plaats

- En dan ontwerpen!



# Hoe ontwerp ik zo'n nudge?



- Hulp bij ontwerpen: EAST
- Hoe maak ik dit gedrag meer EAST?  
(Easy, Attractive, Social, Timely)
  - Maak het *simpel*
  - Maak het *aantrekkelijk*
  - Maak het *sociaal*
  - Kies het *juiste moment*



# Hoe ontwerp ik zo'n nudge?

## 1) Doelgedrag

Welk gedrag wil je bij de studenten bereiken?

## 2) Gedragsdeterminanten

Wat weerhoudt de doelgroep ervan het gedrag te vertonen?

## 3) Brainstorm

Hoe maak ik dit gedrag meer EAST?

(Easy, Attractive, Social, Timely)

- Maak het *simpel*
- Maak het *aantrekkelijk*
- Maak het *sociaal*
- Kies het *juiste moment*



# Hoe ontwerp ik zo'n nudge?

## 4) Ideeëngroepering

Wat zijn de beste ideeën?

Wat kan er in de praktijk?



## 5) Implementatie!

Genoeg informatie – we gaan beginnen!

# 1) Doelgedrag

- Welk gedrag willen we bereiken?



## 2) Gedragsdeterminanten

- Wat weerhoudt onze doelgroep ervan het gedrag te vertonen?





### 3) Brainstorm – individuele generatie

Verdeel jezelf over de vier tafels

Pak (individueel) een van de kaartjes, lees wat erop staat, en schrijf een oplossing op die in je opkomt

Ga hiermee door tot we doorschuiven naar de volgende tafel



## 4) Brainstorm – Ideeëngroepering

- Wat zijn de beste ideeën?
- Wat kan er in de praktijk?



## 5) Implementatie

- Voer het idee uit in de onderwijssetting!



[behaviorwithanattitude@hotmail.com](mailto:behaviorwithanattitude@hotmail.com)

[www.behaviorwithanattitude.nl](http://www.behaviorwithanattitude.nl)

dr. Robert Weijers



- Improvisatietheater
- Teambuilding
- Workshops creativiteit



[sjoerdprovoost@gmail.com](mailto:sjoerdprovoost@gmail.com)