

---

*Nudging*  
*Dansk Fysioterapeut Forening*  
**ALECTIA**

Marie Isolde Müller  
Konsulent  
Erhvervspsykolog  
[mamu@alectia.com](mailto:mamu@alectia.com)  
Tlf. 30109641

# Marie Isolde Müller

## Cand. Psych.

- Cand. Psych . - **Aalborg Universitet**
- Master i samtaleteknikker og ledelse – **University of Cambridge**
- Psykolog – **Quick Care**
- Psykolog – **Kompetencecenteret Fredericia**
- Erhvervspsykolog - **ALECTIA**



AALBORG UNIVERSITET

**ALECTIA**



**FREDERICIA**  
K O M M U N E



**QUICK**  
**CARE**



**UNIVERSITY OF**  
**CAMBRIDGE**

# Dagsorden

## 17.00 – 20.00

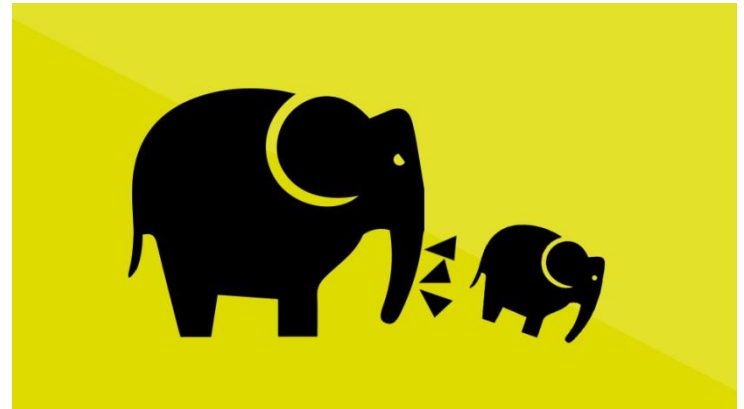
### 17.10 - Formålet med oplægget

- **Introduktion af begrebet**
- **Principperne bag nudging**

### 18.30 - Pause (40 minutter med mad)

- **Eksempler på nudging**
- **Tjekliste**
- **Brainstorming.**

### 19.50 – Afrunding v. Brian Errobo-Jensen

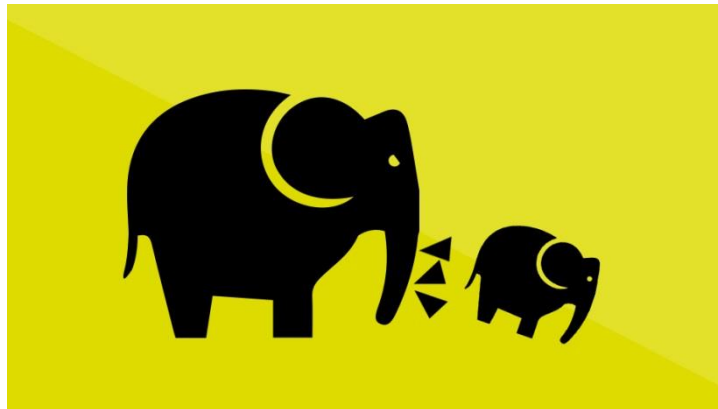


# Formålet med præsentationen

Formålet med oplægget er **at introducere begrebet 'nudging'** således, at deltagerne kender historien, tankerne og principperne bag ved.

Derudover er formålet med oplægget, at deltagerne **præsenteres for en lang række eksempler** på nudges herunder med et særligt fokus på sundhedsfaglige nudges.

At deltagerne går hjem **inspireret til at tænke i nudging** initiativer på vegne af deres arbejdsplads.



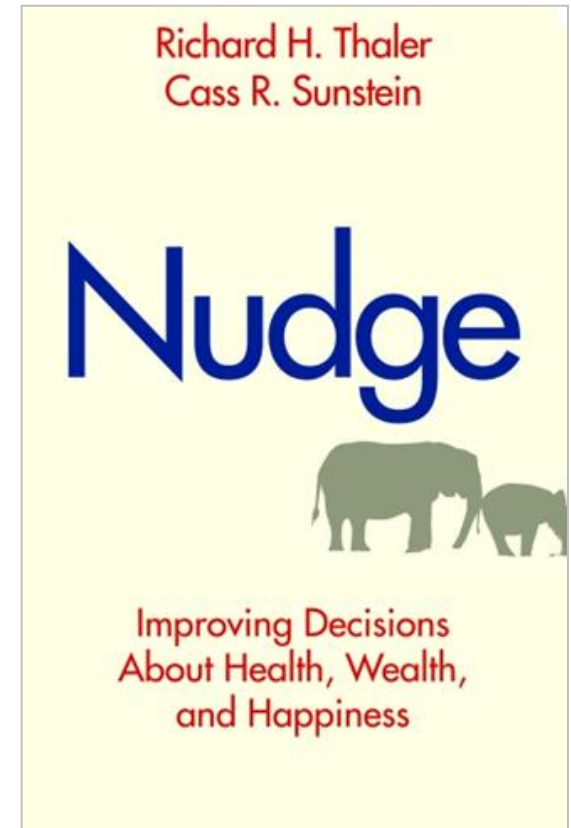
# »Nudging

---

»Kommer af det engelske ord *nudge* og kan oversættes til ”et kærligt puf”.  
(2008)

*Nudging* handler om, hvordan man skaber adfærdsændringer på måder, som virker automatisk og uden at man tager valgfriheden fra folk.

Et virkemiddel til at ændre menneskers valg og adfærd.



---

*“A nudge, as we will use the term, is any aspect of the **choice architecture** that **alters** people’s behavior in a **predictable way** without **forbidding any options** or significantly changing their economic incentives. To count as a mere nudge, the intervention must be **easy and cheap to avoid**. Nudges are not mandates. Putting fruit at eye level counts as a nudge. Banning junk food does not.”*

*Richard Thaler & Cass Sunstein, 2008*

# »Nudging

---

Tilgang til adfærdsforandringer der bygger **bro mellem handlinger og holdninger**.

Ikke længere fokus på at informere eller fx gøre usunde valg dyrere, men derimod ved hjælp af **konteksten gøre det lettere at træffe det gode valg**.

Nudging fungerer fordi vi er **ikke rationelle individer**. Vi bruger **ikke vores fornuft** når vi skal træffe valg.

Vi tror at vi selv træffer vores valg på baggrund af **vores frie valg**. Men vi bliver ofte skubbet – nudget- til at træffe et bestemt valg.

Sælgere har vidst det i mange år – nu er det på tide at sundhedsarbejdere også bruger samme mekanismer.

For de virker!

---

## »Nudging anvendt i dag

Stort fokus i industrien i lang tid med fokus på at sælge

- **Miljø – Reducere strømforbrug i kampen mod global opvarmning**
- **Politik**
  - ”Nudge units” i USA under Obama og UK under Cameron. Til formål at udbrede og sikre handling efter deres nationale politikker.
- **Sikkerhed**
- **Sundhed – Forebyggelse og opbygning af sund livsstil**
- **Arkitektur**
- **Økonomi – Udviklingslande ift mikrolån og pensionselskaber**



Område	Nudging	Regulering
Rygning	Gør <b>ikke-rygning mere synligt</b> igennem medie kampagner ved at fortælle at <b>flertallet ikke ryger og at de fleste rygere ønsker at stoppe</b>	Forbyd offentlig rygning
	<b>Fjern fristelser</b> ved at skjule cigaretter, lightere og askebægere .	Øg prisen på cigaretter
Sundhed	<b>Design områder i supermarkeder med frugt</b> og grøntsager på indbydende måde. Ved kassen.	Forbud mod at reklamere med usundt mad til børn.
	Tilbyd salat/frugt fremfor pomfritter og slik.	Hæv moms på fedt og sukkerholdige varer.
Motion	<b>Lav trapperne indbydende</b> og elevatoren mindre attraktiv.	Øg prisen på benzin hvert år for at gøre fx elevatorer dyrere

# »Nudging - Ikke en nyhed

---

Nudging - Ikke en ny videnskab, men hviler på et øget psykologisk fokus på, hvordan mennesker **afviger fra rationelle adfærdsantagelser**, når de træffer beslutninger.

Nudging: Metode til at anvende viden fra disciplinen adfærdsøkonomi. **Adfærdsøkonomi** (behavioral economics) og har tråde tilbage til Amos Tversky og Daniel Kahnemans arbejde fra 1970'erne.

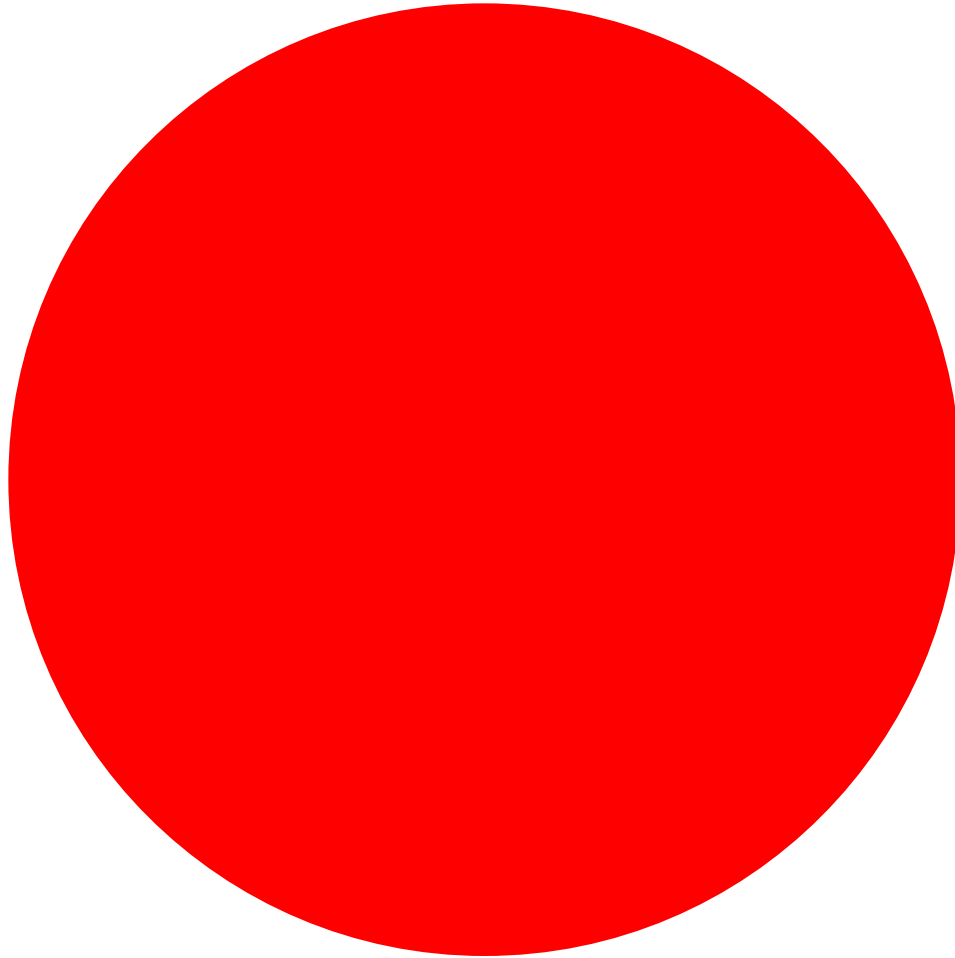
**Adfærdsøkonomi: teoretiske antagelser** om hvordan mennesker reagerer på en bestemt type **af ændringer i deres omgivelser** (der i overvejende grad underbygges empirisk af studier, der metodisk bygger på eksperimentelle design).

Også kaldt – *kvindeliste*.



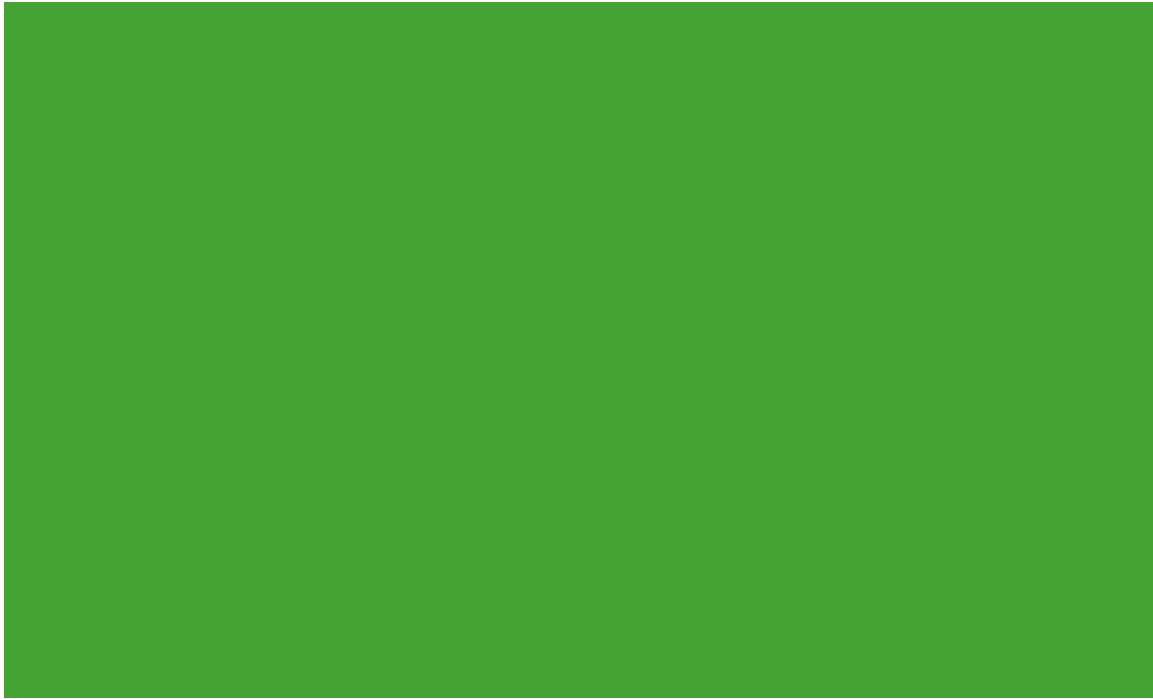
---

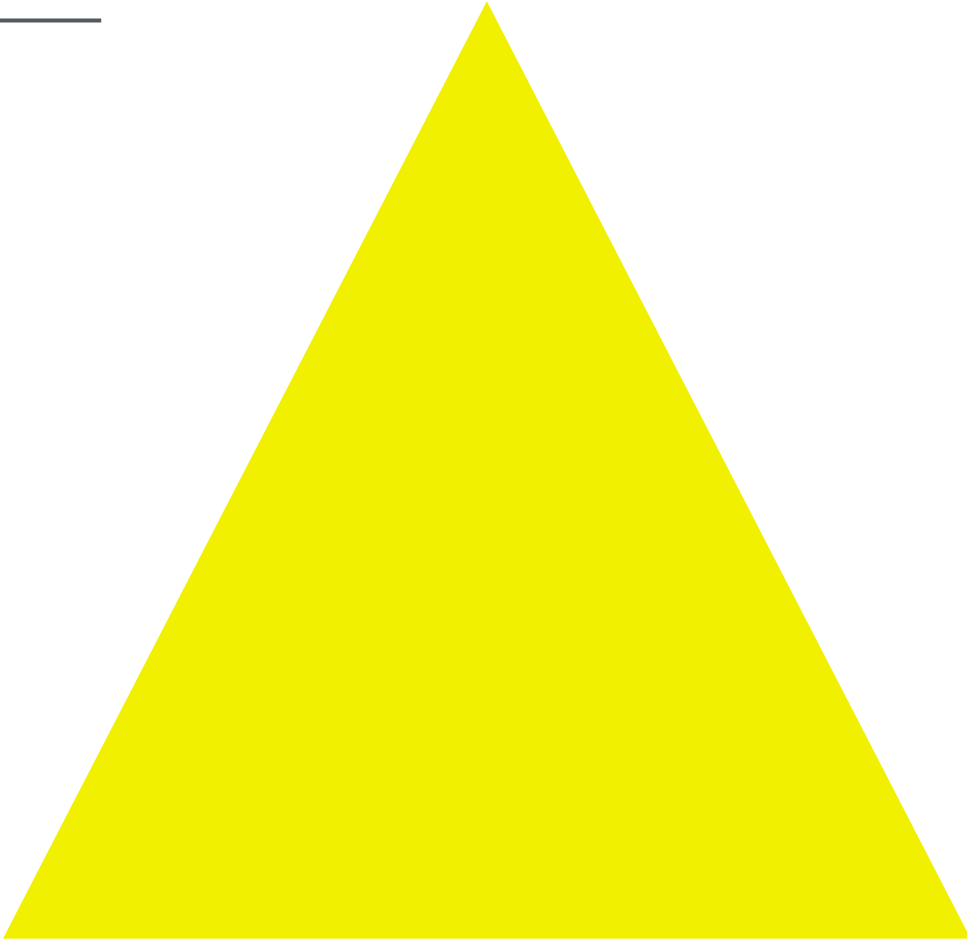




**ALE TIA**

---





**ALE TIA**

---

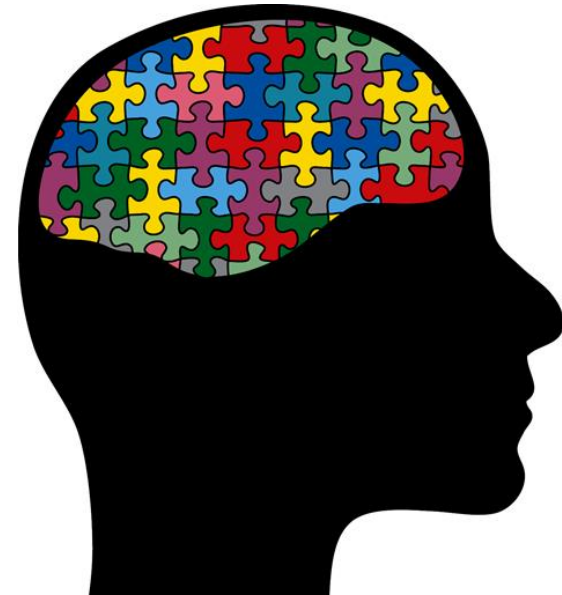
**BLÅ**

**ALE TIA**

---

»*Nudging* bygger på viden om de automatiske ”skævheder” og fejlslutninger, som præger menneskers beslutningsprocesser og derfor kan medføre en ”uhensigtsmæssig” adfærd, fx:

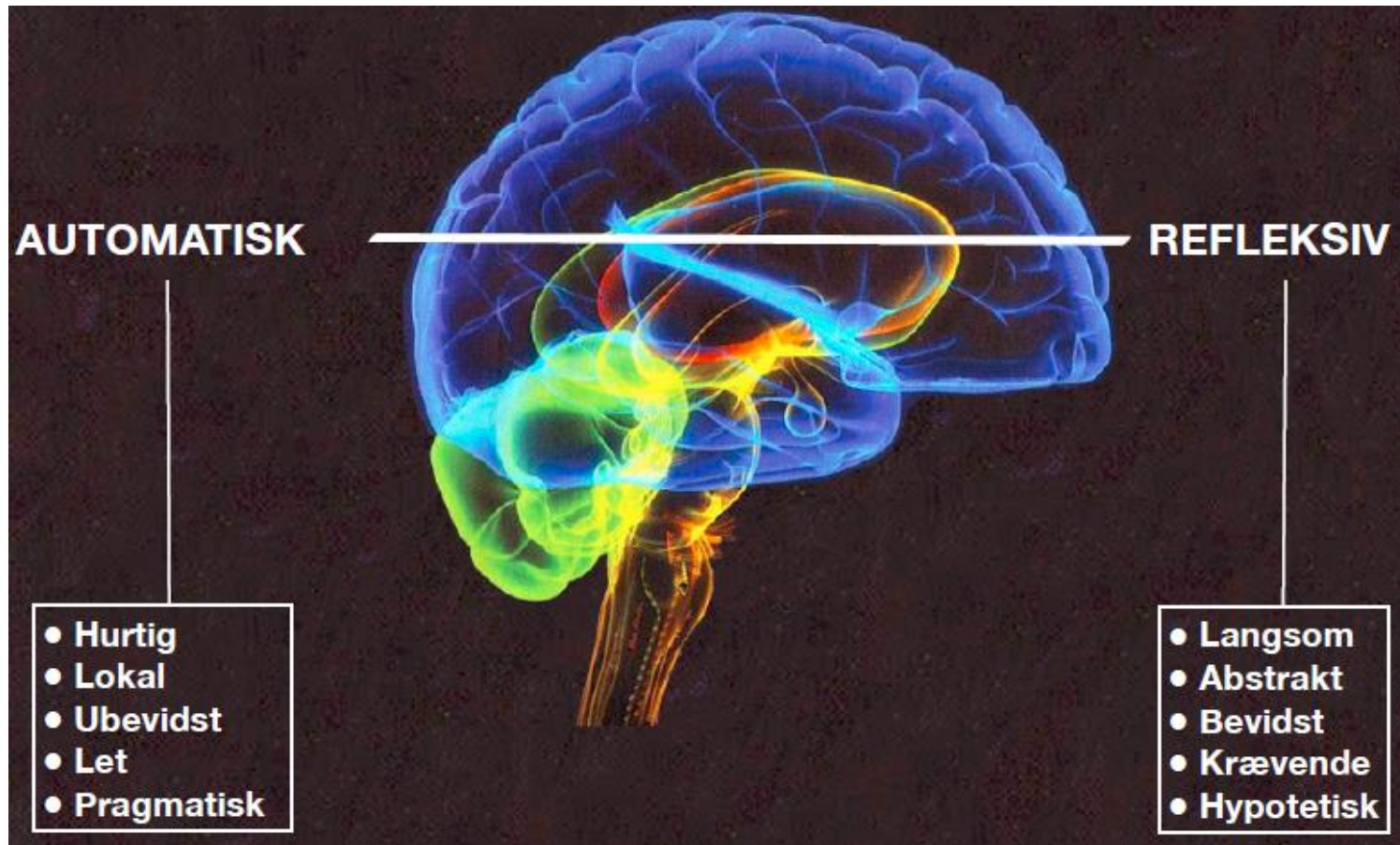
- Overoptimisme
- Flokmentalitet
- At vi giver efter for fristelser
- At vi helst holder fast i det, vi har





---

»At virke gennem det automatiske tanke-system



# » Psykologiske fejlslutninger/biases (2011)

---

## At stole på anekdotisk viden The availability bias

Daniel Kahneman og Amos Tversky.  
*Thinking fast slow.*

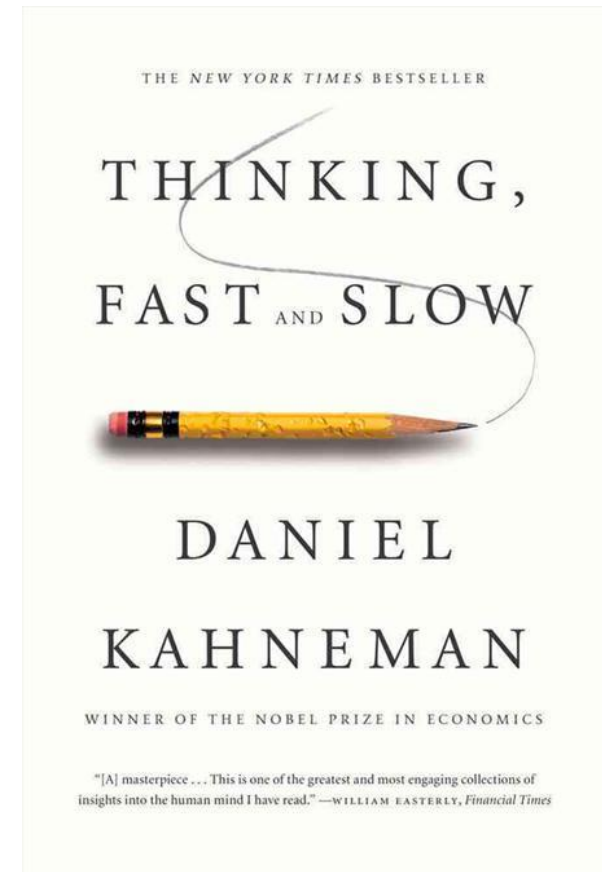
*Tror du at de fleste mennesker i USA dør af  
mord eller selvmord?*

**Vi lægger overdreven vægt på den  
umiddelbare tilgængelige information.**

Anekdotisk viden: Den viden vi får fortalt  
igennem vores netværk.

Erfaringer og oplevelser.

*”DSB kommer altid forsent”.*



# Når du ser det, vi leder efter

## - The confirmation bias

Irrationelt stærkt draget af informationer, som **bekræfter det synspunkt**, vi allerede har.

Vi har en overdreven tendens til at **tolke tvetydig information** i et lys der understøtter de synspunkter vi allerede har.

Politifolk og information.



# »Når du er fanget i konteksten

## *The anchoring bias*

Latterligt højt lønudspil (Harvard Business Review)

→ 9 % mere i løn end konservativt udspil.

Et rum med bamser .

**Vi er afhængige af fikspunkter når vi skal træffe afgørelse.**  
Især om priser.



# Overoptimisme

Statistisk sandsynlighed for skilsmisse:

>40 %

Nygiftes vurdering af egen sandsynlighed for skilsmisse:

0 %



# Overoptimisme – overvurdering af egen kontrol

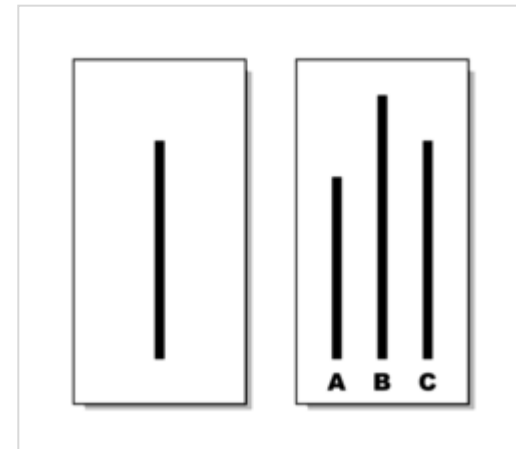


# Flokmentalitet

Vi vil gerne være en accepteret del af flokken.

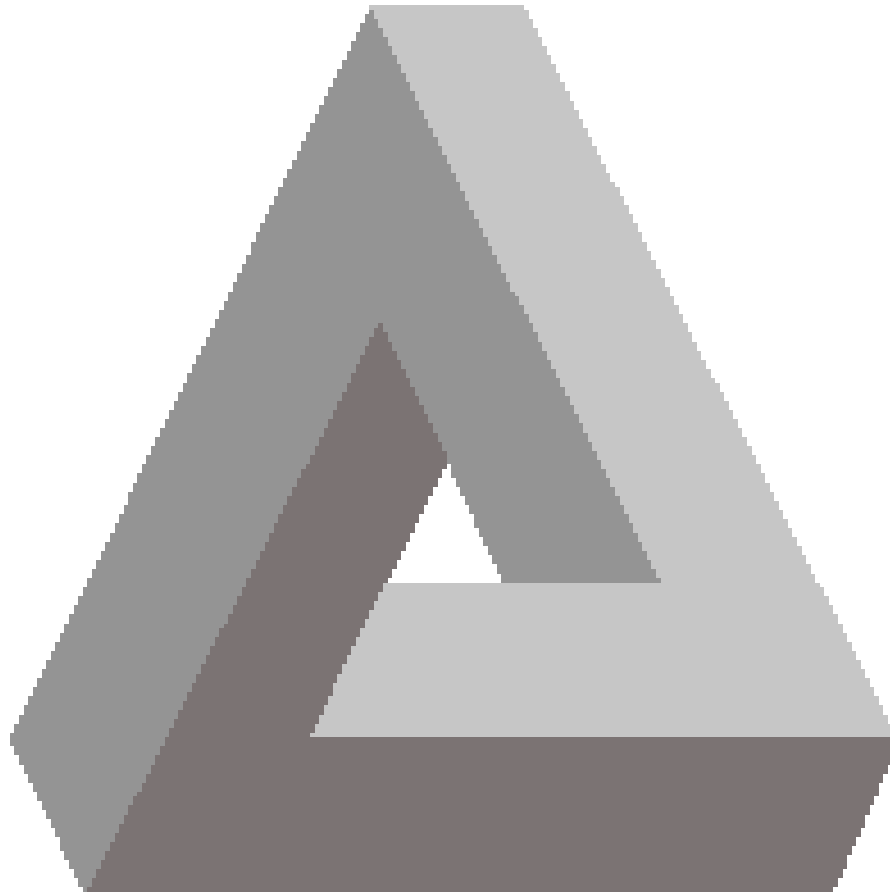


# Konformitetstendens





# Perceptuelle illusioner



# Begrænset behovshorisont



# Vi giver efter for fristelser



# Vi vil holde fast det vi har *Loss aversion.*

Vi tillægger genstande/goder/ uforholdsmæssigt stor værdi i det øjeblik vi tror vi skal miste dem.

– at miste noget skaber dobbelt så meget ubehag, som det ville skabe glæde at få den samme ting.



Vi vælger oftest den form for løsning vi altid vælger....

Pointe: Når vi skal skabe ændringer – forsøg så vidt muligt **at undgå at tage noget fra folk.**

# Fejlslutninger/ Bias

## **The affect bias:**

Vi forelsker os i vores egne forslag.

## **Memory bias:**

Vi kan ikke stole på vores egen hukommelse.

## **The endowment bias:**

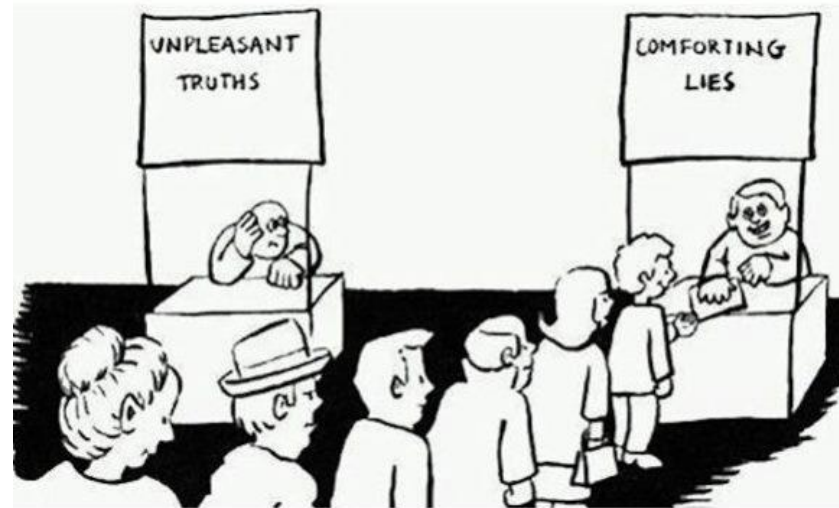
Når vi først ejer noget så tillægger vi det en alt for stor værdi.

## **The halo effect:**

Hvis vi kan lide en person, så tillægger vi dem automatiske andre karaktertræk.  
Som fx intelligens.

## **The blind spot bias:**

Vi kan se, at andre er biased, men vi kan ikke se, at vi selv er det.



---

## » Interventionsstigen (indgriben vs. gevinst)

Fjerne valgmulighederne

Begrænse valgmulighederne

Straf

Belønning

Ændre standardindstillingen

Lette valget

Informere

Gøre ingenting

# » Klassikeren

Schiphol Lufthavn, Amsterdam



## Nudging – Horsens hospital



<http://isitabird.dk/inspiration/nudging-pa-horsens-hospital-de-forste-erfaringer/>



---

## »Typer af nudges

1. Opmærkninger
2. Rækkefølge og tilgængelighed
3. Appel til "flokdyret"
4. Selvvalgt selvregulering
5. Umiddelbar adfærdsevaluering
6. Standard/Forudindstillinger
7. Sansendtryk (lyd og lys m.m.)



# Opmærkninger

---





**ALE TIA**

---

»Nudging?



---

## » Linjer i gulvet på hospitaler



# Opmærkninger

---



# Opmærkninger

---



**ALE TIA**

---

## »Typer af nudges

1. Opmærkninger

## 2. Rækkefølge og tilgængelighed

3. Appel til ”flokdyret”

4. Selvvalgt selvregulering

5. Umiddelbar adfærdsevaluering

6. Forudindstillinger

7. Sanseindtryk (lyd og lys m.m.)





# Rækkefølge og tilgængelighed

Fra



Til



## Skraldetragte har reduceret miljøsvineri med 80 pct.

Affalds-succesen forbliver på Ejer Bavnehøj

Af Jakob Bargmann

jaba@hsfo.dk

**EJER BAVNEHØJ** - De skraldetragte, som i efteråret 2011 blev sat op på rastepladserne ved Ejer Bavnehøj, er en stor succes.

Der er lavet en vurdering af konsekvenserne, og trafikanterne har for alvor forstået, at affaldet skal i tragten og ikke ud af vinduet.

- Der er sket en reduktion i mængden af affald på ramperne på mellem 75 og 80 pct. Det, der før blev smidt på rampen, bliver nu smidt i skraldetragten, siger Jens Kofoed, der er ingeniør og fagkoordinator for vejdrift i Syddanmark hos Vejdirektoratet.

Ramperne er stykket fra selve rastepladsen og ned til motorvejen, og Jens Kofoed fremhæver, at det selvsagt også har en effekt længere nede af motorvejen.

Den store succes gør, at tragten bliver stående.

### Vigtig sideeffekt

Udover at man kommer miljøsvineriet til livs, har affaldstiltaget også en vigtig sikkerhedsmæssig effekt.

- Vi holder det orange folk væk fra det farlige område.



En skraldetragt kan rumme flere hundrede liter, og alt affaldet er inde i røret.

FOTO: CHARLOTTE STRANDGAARD

# Rækkefølge og tilgængelighed

---



**ALE TIA**

## » **Fristelser**

---

Ved ikke at placere det usunde i rækkevidde eller synligt, vil færre mennesker fristes af det.

Dermed bliver det en bevidst – gå – efter fremfor ubevidst-rækken-ud-efter.

**Forskning:** Cornell University

Chokolade gennemsnitlig beholder 7.7 stk. pr dag → 4.6 stk. pr dag.

Chokolade i rækkevidde: 5.6 → 3.1 stk. pr dag



# Rækkefølge og tilgængelighed

---



# Rækkefølge og tilgængelighed

---



# Rækkefølge og tilgængelighed

---



Værnemiddel-  
automat



**ALE TIA**

---

## »Typer af nudges

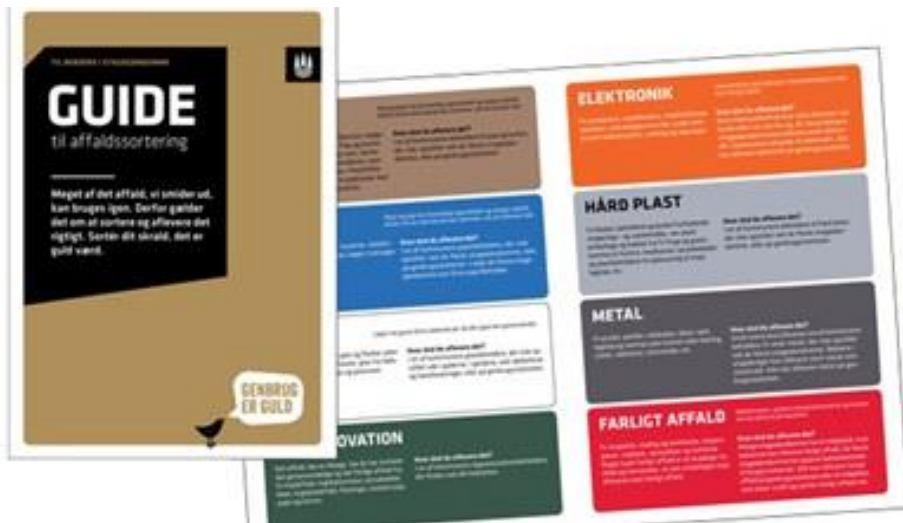
1. Opmærkninger
2. Rækkefølge og tilgængelighed
- 3. Appel til ”flokdyret”**
4. Selvvalgt selvregulering
5. Umiddelbar adfærdsevaluering
6. Forudindstillinger
7. Sanseindtryk (lyd og lys m.m.)





# Appel til "flokdyret"

Fra



Til



# Appel til "flokdyret"

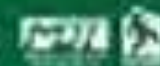


**Most Montanans**

**(3 out of 4)**

**Wear Seatbelts**

... MOST of us ...



## Sundhed: Bevægelse

Sportspsykologer fra ”Cardiff School of Sports” indikerer:  
**50% dropper** træningsforløb indenfor de **første 6 måneder**.

Motion er svært - det er en **forsinket gevinst**. Ingen positiv feedback i starten.

### Trænings succes:

- Nemt opnåelige mål i starten.
- Kortsigede og langsigtede mål.
- For hver langsigtede mål skal der være 5 kortsigtede mål.
- Målene skal sættes af personen selv.

Dette giver i gennemsnit 36% større chance for at fastholde træningsprogram end ved overordnet mål.



# Flokmentalitet – for vores individualitet.

Forsøg viser at vi reagerer stærkt på at andre observerer vores forpligtelser.

Måde: **Et træningshold med central ramme.**

Forskning: I en 3 årig periode var træningsmængden dobbelt så høj for en gruppe der blev ringet op hver 14. dag til en samtale.

Samtalen var kort – 5 minutter – hvor der blev spurgt ind til hvordan det gik med træningen og hvilket delmål vedkommende var nået til.

<https://www.youtube.com/watch?v=cO7iCbtIc&list=PLAVvG4r1iDspeH-mJfKldhiake6Q7Q1UC&index=5>



# Forebyggelse – mindre alkohol.

Normer fremfor anbefalede standarder.



FX:

*De fleste danske kvinder drikker færre end 7 glas vin om ugen.*

*De fleste danske mænd drikker færre end 14 øl om ugen.*

# Lægeaftaler

Få folk til at huske lægeaftaler. Forskning fra britiske Nudge Unit viste at man kan reducere ”no-shows” med 15% ved at tydeliggøre, hvor mange der rent faktisk kommer.

FX

*”95% af vores borgere kommer til deres aftale hos lægen”*



---

## » **Typer af nudges**

1. Opmærkninger
2. Rækkefølge og tilgængelighed
3. Appel til ”flokdyret”

## 4. **Selvvalgt selvregulering**

5. Umiddelbar adfærdsevaluering
6. Sansendtryk (lyd og lys m.m.)





# Selvvalgt selvregulering

---





COURTESY | HUR

ALE TIA

# »SUND: Buffeter

---

## Tallerken størrelse

Mindre tallerken betyder at vi **spiser mindre og vi spiser mindre mad ud.**

Skift af tallerken fra 30 cm til 25 cm betyder reduktion af kalorier på 22% og 15% mindre madspild.

**VIGTIGT:** Skiftet skal være stort nok til at gøre en forskel, men ikke småt nok til at virke som et egentligt skift.



---

## »Typer af nudges

1. Opmærkninger
2. Rækkefølge og tilgængelighed
3. Appel til ”flokdyret”
4. Selvvalgt selvregulering
5. Umiddelbar adfærdsevaluering
6. Forudindstillinger
7. Sanseindtryk (lyd og lys m.m.)



# Umiddelbar adfærdsevaluering

---



# FORFLYTNINGSPYRAMIDEN

Brug mest af det i bunden og mindst af det i toppen

Træk, skub  
eller rul



Brug  
hjælpemidler



Lad patienterne  
bruge deres  
egne ressourcer



[www.forflyt.dk](http://www.forflyt.dk)

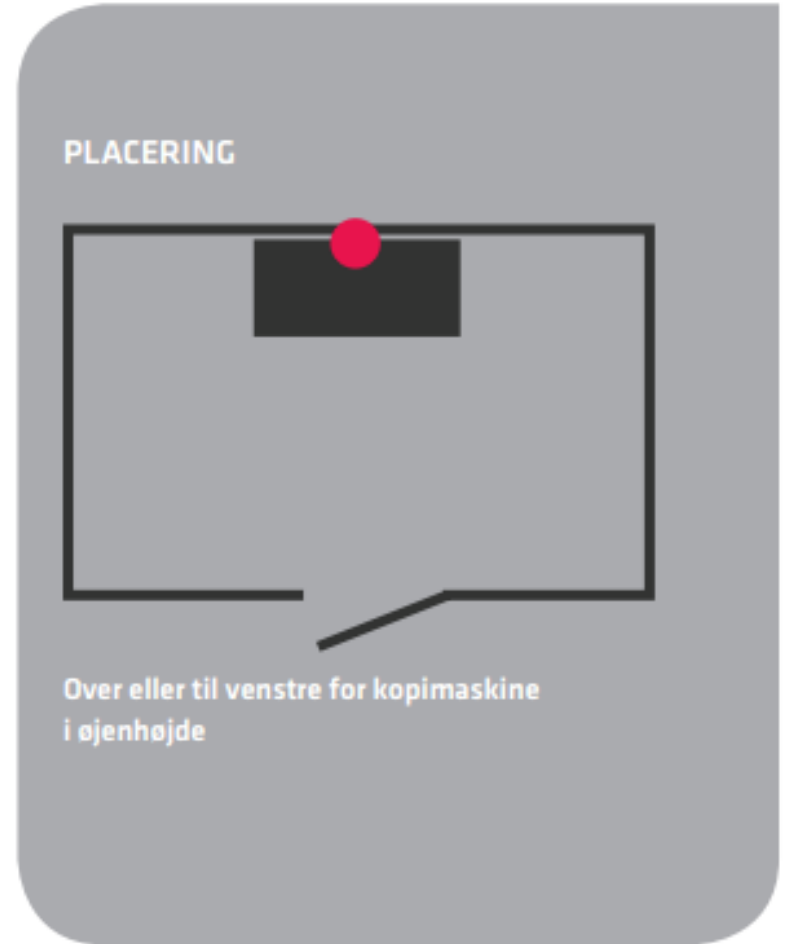
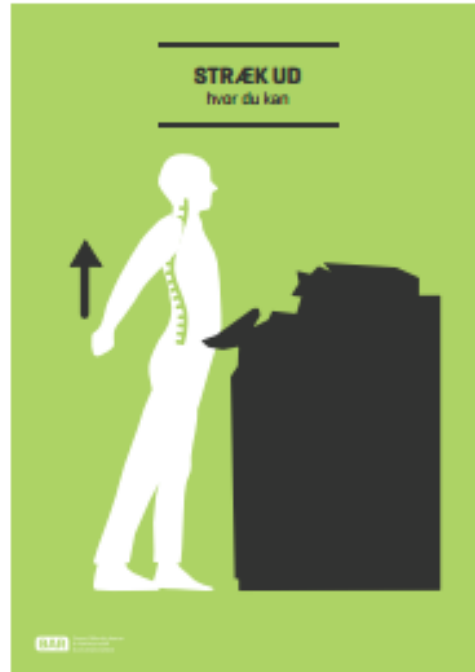


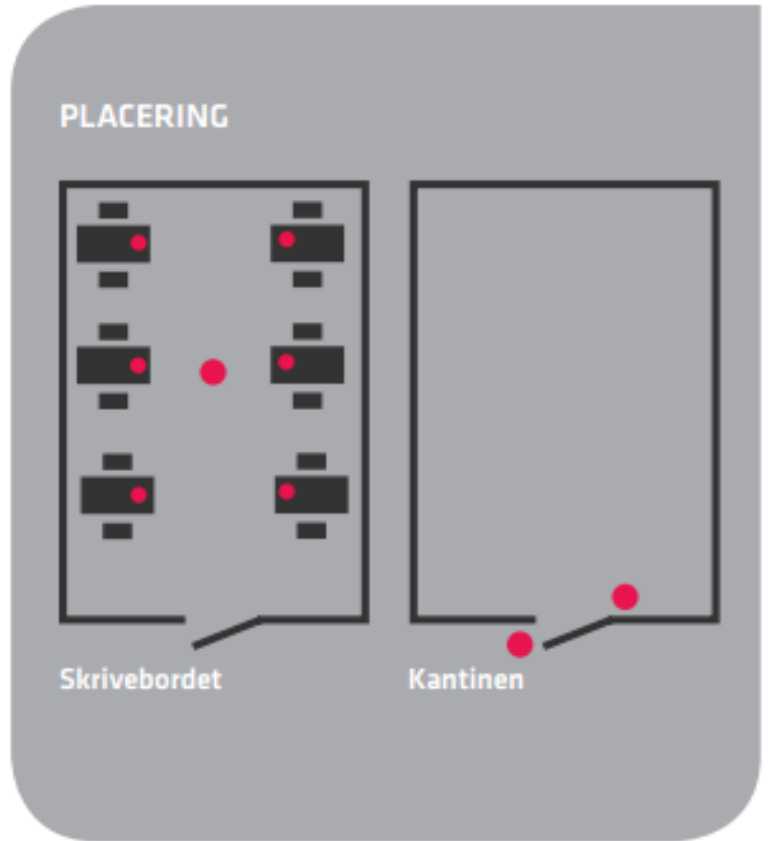
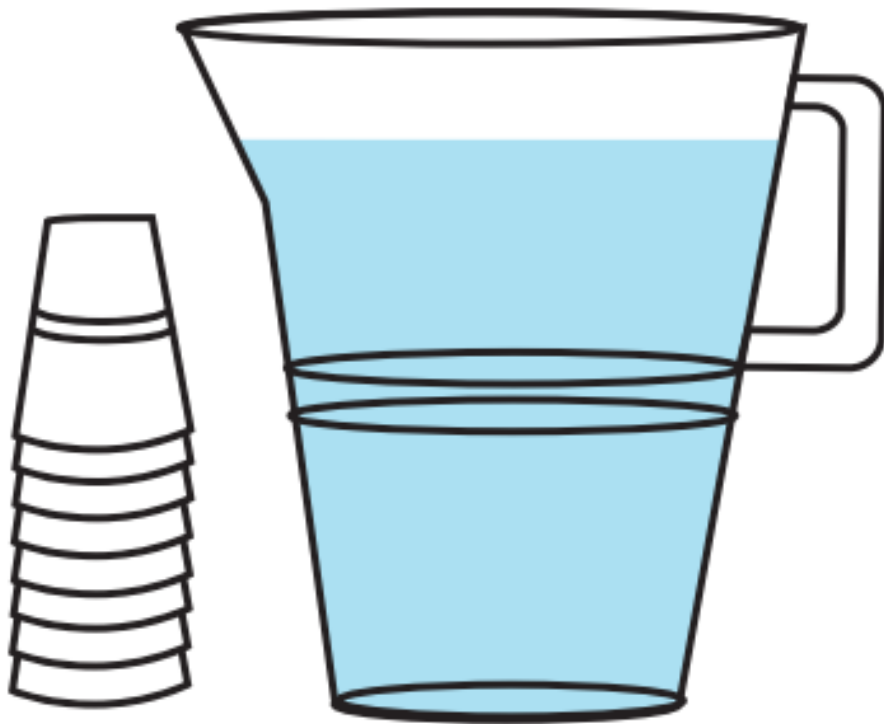
**ALE TIA**



**ALE TIA**



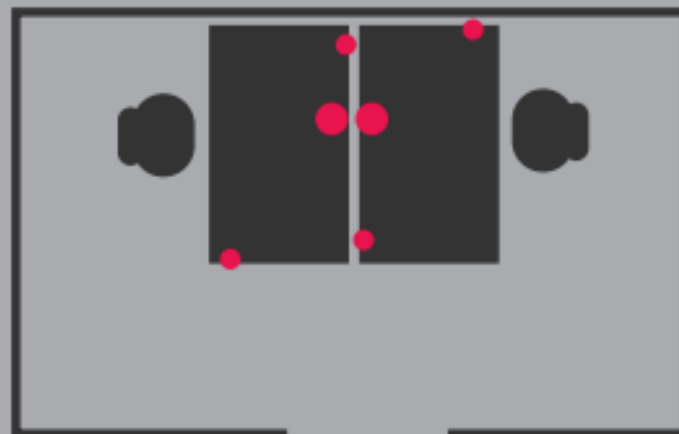




**ALE TIA**



## PLACERING



- Øverste venstre hjørne ovenpå skærm
- Ved siden af hæve-/sænke-knapper (til højre for medarbejderen)
- I venstre hjørne af skrivebord/på telefon eller lignende.

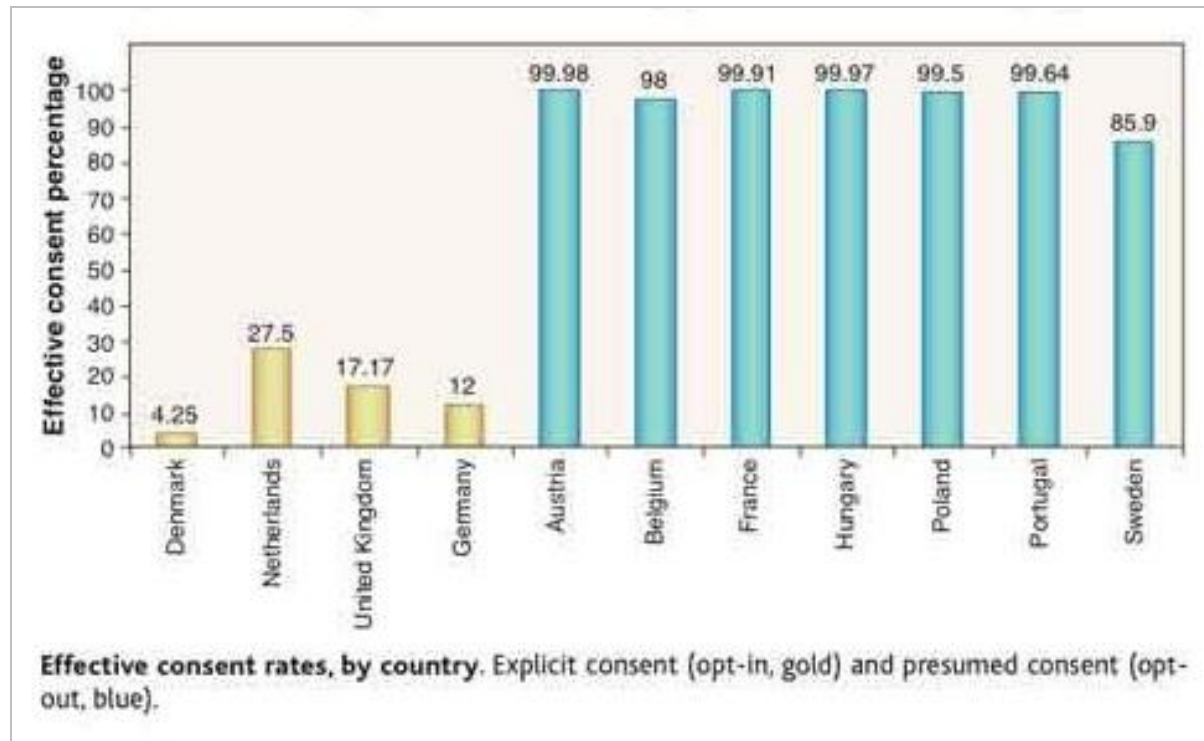
---

## »Typer af *nudges*

1. Opmærkninger
2. Rækkefølge og tilgængelighed
3. Appel til ”flokdyret”
4. Selvvalgt selvregulering
5. Umiddelbar adfærdsevaluering
- 6. Forudindstillinger/nye standardindstillinger**
7. Sansindtryk (lyd og lys m.m.)

# Nye ”standardindstillinger”

---



# Nye ”standardindstillinger”

---

Print på 1  
side –  
fremfor 2



Bordet er hævet  
når du møder  
på arbejde

---

## »Typer af *nudges*

1. Opmærkninger
2. Rækkefølge og tilgængelighed
3. Appel til ”flokdyret”
4. Selvvalgt selvregulering
5. Umiddelbar adfærdsevaluering
6. Nye standardindstillinger
7. Sansendeindtryk (lyd og lys m.m.)



**ALE TIA**



# Sanseindtryk

---



# »Antal – ikke vægt og størrelse

---

Vi tænker ikke **stringent og logisk efter størrelse og vægt**, men orienterer os derimod mod **antal**. To stykker kage er to stykker kage. Uanset størrelse, type og vægt.

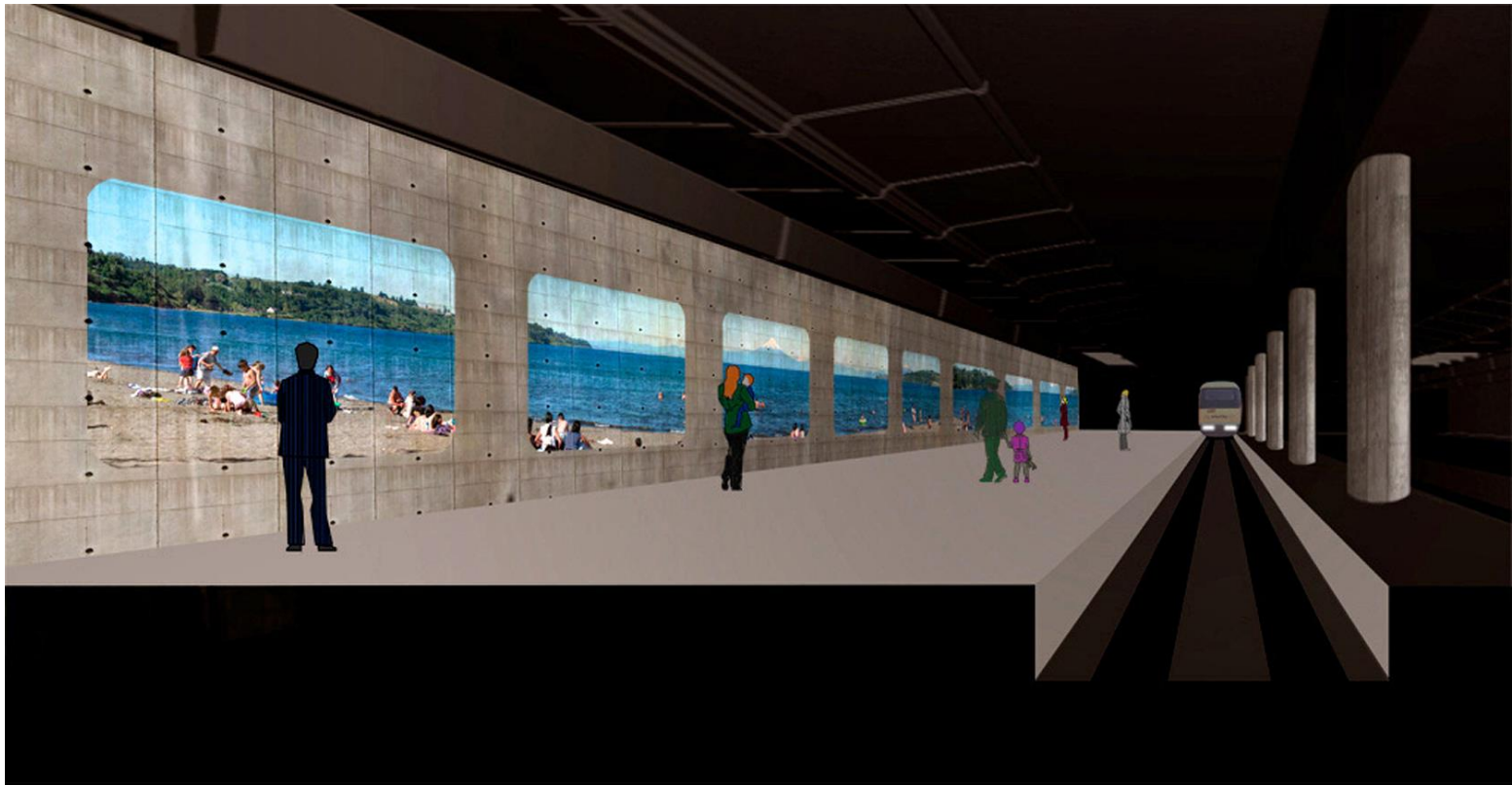
Store enheder medfører et samlet **indtag på 30 – 45 % mere**, end hvis de deles i to.

- **Skær kagen over**
- **Drik sodavand af små glas.**



# Frugt og grønt-afdelingen i Bilka





Metro i Malmö



# Sanseindtryk



Klavertrappe

<https://www.youtube.com/watch?v=W400ZVeixYU&index=2&list=PLAVvG4r1iDspeH-mJfKldhiake6Q7Q1UC>

**Smid dit skrald ud**

<https://www.youtube.com/watch?v=cbEKAwCoCKw>

## **Genbrug dine flasker**

<https://www.youtube.com/watch?v=zSiHjMU-MUo>



## »Er det *nudging*? En tjek-liste

---

1. Et forsøg på at påvirke adfærd
2. Virker automatisk
3. Valgmuligheder begrænses ikke
4. Besværligheder er små/minimale
5. Stort flertal bliver hjulpet
6. Gennemskueligt



### **Ved arbejdet med Nudging:**

Find ud af hvilken adfærd du gerne vil opnå, og IKKE hvilken adfærd du gerne vil forhindre (den anerkendende tilgang)

”Kun fantasien sætter grænserne”

# »Nudging-forløb

---

Lige fra brainstorm på et møde til et længere forløb



---

»Hvilke muligheder ser I for nudging i jeres arbejde?

# Gruppeopgave om nudging

Tænk på jeres arbejdsplads og hvilken adfærd I kunne ønske jer var til stede på virksomheden. Hvad vil I gøre anderledes fremover for at fremme en adfærd i ønsker.

Det kan være adfærd indenfor emner som:

- Sikkerhed/ulykkesforebyggelse
- Sundhedsfremme
- Orden og ryddelighed
- Arbejdsglæde og trivsel
- m.m.m.

I kan tænke på dialog, kommunikation, instruktion, procedurer, fokus og opfølgning, kampagner, nudging eller andet

Beskriv konkret hvad I vil gøre på en "aftale-papiret". Indsats, ansvarlig og hvornår I arbejder videre med indsatsen hjemme i jeres virksomhed.

# Gruppeopgave om nudging

## Foreløbig arbejdsplan for adfærdstiltag

Udfyldt af:

Navne: \_\_\_\_\_

Dato: \_\_\_\_\_

Nr.	Hvad skal igangsættes og hvordan? Beskriv så konkrete idéer/tiltag som muligt!	Hvem er ansvarlig?	Hvornår arbejdes videre med tiltaget ?
1.			
2.			
3.			

---

»Tak for i dag!  
God 'nudging'  
**ALECTIA**

**LinkedIn**

Marie Isolde Müller