



# NUDGING OG AFFALD

## KAN VI DESIGNE OMGIVELSERNE TIL BEDRE AFFALDSSORTERING?

*ANNE METTE DALUM KAALUND*

# HVAD ER NUDGING?

- Påvirke menneskers valg og adfærd
- Konstruere et design omkring deres valg
- Vil ikke ændre holdninger, men handlinger
- Et velfungerende nudge er simpelt i sin form
- Teori, erfaring og principper indenfor nudging
- Give eksempel på 1 princip
  - Perspektiv: Renovations-perspektiv
  - Ikke opskrift – men inspiration



# PRINCIP: FEEDBACK

- Brug for hjælp til at finde ud af om vi er på "rette vej" (tendens til at fortsætte)
- Vores adfærd kan guides af "opmærksomhed" (opdaget)
- Giver følelse af at nogen følger med (effektivt)
- Feedback som adfærdsprincip mange steder
- Så sanselig som mulig
- Den skal finde sted i gerningsøjeblikket



# FEEDBACK OG AFFALDSSORTERING

- Undersøgelser viser feedback mest effektiv nudging-princip ift. affaldssortering
- Feedback mekanismer bruges ikke ofte indenfor affaldssorteringsområdet
  - Dog *andre* nudging-principper anvendes
  - (Udfordring det meste af miljøområdet oplever)
- Oplevelse for borger: føler ingen følger med
  - Trække på skuldrene
  - Nedprioritere



# WHAT TO DO?

- Vi skal så tæt på gerningsøjeblikket som muligt
  - Ikke sikkert vi kan komme helt ind i gerningsøjeblikket
- Renovatørerne kommer tættest på gerningsøjeblikket
  - første kontaktpunkt mellem kommune og borger
  - Levere mest effektiv feedback (guldgrube for adfærdspåvirkning)
  - Sedler der er: **Rosende eller guidende**, **sorteringsvejledninger**, **smileyordninger**, **små historier som kan motivere**, **personlige refleksioner** etc.
- Mere kommunikation – men et farligt råd!
  - Ofte ingen effekt
- Mennesket har tendens til at undervurdere sine omgivelser
  - sætte lave standarder for dig selv
  - Design feedback der synliggør andres indsats ift. egen



# 3 HURTIGE OM NUDGING OG AFFALDSSORTERING

- Moment of power
  - Det øjeblik med størst mulighed for påvirkning
  - Kommuner kan have afsenderorienteret forhold til indsats (politisk godkendelse, forsyningsselskab klar, vejledning trykt)
  - Råd: hav fokus på borgers livscyklus
- Loss Aversion
  - Tab motiverer mere end gevinst (stærkere følelse at tabe noget end at få noget)
  - Synliggør borgerens tab i stedet for gevinst (du mister dit lave affaldsgebyr, du mister mulighed for at få hentet affald flere gange om ugen etc... ) OG guide i rigtig retning
  - Gode erfaringer med at kombinere Loss Aversion og Door Hangers
- Konsistens
  - Mennesket ELSKER at fortsætte med det de allerede er i gang med
  - Introducerer ikke NYE ordninger
  - Giv borger følelse af de allerede er i gang

# EN AFSLUTTENDE BEMÆRKNINGER

- Forenklet præsentation omkring nudging
- I er præsenteret for begreber og principper
- "The Nudging Company"
- Design dine nudges med omhu – kopier ik hvad andre har gjort



TAK..