

Participatie verhogen met nudging

Samen streven we naar een zo hoog mogelijk aantal deelnames aan de Persoonlijke Gezondheidscheck binnen jouw organisatie. Dat maakt de macrorapportage voor jouw bedrijf straks een stuk waardevoller. In de meegeleverde communicatietoolkit zitten al een hoop communicatiemiddelen die deelname stimuleren. Wil je als organisatie meer doen? We geven je concrete tips!

Nudging is een motivatietechniek uit de gedragspsychologie die ervoor zorgt dat mensen een subtiel duwtje in de rug krijgen richting het gewenste gedrag. Bekende voorbeelden van nudging zijn de vlieg in het urinoir of de nieuwe Donorwet, waardoor elke Nederlander standaard orgaandonor is, tenzij anders aangegeven. Nudges kunnen op de werkvloer worden gebruikt om een gezonde leefstijl te bevorderen. Onderstaande voorbeelden kunnen door elke organisatie worden gebruikt om medewerkers te nudgen richting gezonder gedrag.

Voorafgaand aan de check

Fysieke uitnodigingen

Achterliggende theorie: **Wederkerigheid**

Door jouw medewerkers een fysieke uitnodiging voor de Persoonlijke Gezondheidscheck te geven voelt het echt als een cadeau. Zo stimuleer je de deelname en zijn medewerkers eerder bereid de organisatie te helpen gezonder te worden.



Alternatieve communicatie apps

Achterliggende theorie: **Sociale norm**

Door leidinggevenden of ambassadeurs extra aankondigingen of reminders via groep chats in alternatieve communicatie apps als Skype, Slack of Whatsapps te laten sturen, beschouwt de medewerker zijn omgeving meer als bereid om deel te nemen aan de check.



Gespreksbekers

Achterliggende theorie: **Priming**

Gespreksbekers zijn zelfgedrukte koffie bekers die een gespreksonderwerp over gezondheid bevatten en medewerkers over dit onderwerp te laten doorpraten na afloop van de check.



Priming

Priming is het sneller herkennen – of het reageren op – een bepaalde prikkel die eerder is waargenomen. Door na afloop van de check deze voorbeelden toe te passen, worden medewerkers onbewust herinnerd aan hun gezondheidsinzichten en het advies, waardoor gedragsverandering meer top-of-mind is.

Na afloop van de check

De lift 'afplakken' & voetstappen richting de trap

Achterliggende theorie: **Priming**

Door tape zo op de lift te plakken dat de lift nog wel gebruikt kan worden, worden medewerkers eraan herinnerd dat ze beter de trap kunnen nemen.

Als alternatief leiden voetstappen de medewerker naar de trap in plaats van de lift.



Calorieën tredenteller

Achterliggende theorie: **Gain-framing**

Bij gain-framing beschrijf je de gevolgen die de winst van een bepaald gedrag oplevert. De calorieën tredenteller en de wegwijsborden laten de medewerker direct weten hoeveel calorieën er verbrand zijn bij het gebruiken van de trap.

