



Nudging im BGM

Gesundheit. Einfach. Machen.

MANNHEIM/BERLIN, 5. MAI 2021 – DR. MED. MATHIAS KRISAM (MATHIAS.KRISAM@LAEUFT.EU)

läuft.

Nudging hält Einzug in Öffentlichkeit, Politik und Gesundheitswesen



“Nudges sind jegliche Aspekte einer Entscheidungsarchitektur, welche das Verhalten von Personen vorhersagbar beeinflussen, ohne bestimmte Handlungsoptionen durch Vorschriften und Gesetze vorzuschreiben oder zu verbieten oder entscheidungsrelevante ökonomische Anreize zu setzen. Ein Nudge muss einfach und günstig vermeidbar sein. Vorschriften sind keine Nudges. Obst auf Augenhöhe zu positionieren zählt als Nudge, Fast Food zu verbieten hingegen nicht.”

Richard Thaler & Cass Sunstein (2010):
"Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstößt"



Viele unserer Entscheidungen werden automatisch und unbewusst (System 1) getroffen

System 1 nach Kahneman



Schnell



Unbewusst



Automatisch



Alltags-
entscheidungen

System 2 nach Kahneman



Langsam



Bewusst



Anstrengend



Komplexe
Entscheidungen



Nudges unterstützen bei primär
automatischen
(System 1)
Entscheidungen

Mission von *läuft*: gesundes Verhalten einfacher und attraktiver gestalten



Gesundheitskommunikation wenig attraktiv

- Uncool, dröge, grau
- Mit Verzicht assoziiert
- Geringer Spaßfaktor
- Wenig Humor
- Sehr ernst



Diskrepanz von Wissen und Verhalten

- Gesundheitsinformationen und Wissen in der Regel flächendeckend vorhanden
- Gesundes Verhalten scheitert nicht an zu wenig Information/Wissen



Mission: Gesundes Verhalten einfacher und attraktiver gestalten

- Gesundheit sollte einfacher und attraktiver kommuniziert werden
- Gesundes Verhalten soll so einfach wie möglich gemacht werden

Nudges im BGM gibt es zu den wichtigsten Handlungsfeldern und beinhalten Lösungen und Modifizierungen mit geringem Aufwand

Auswahl an
Beispielen



Bewegung

- #treppegehtimmer
- Schritt-/Treppen-Challenges
- Neue Architektur oder Raumnutzung



Ernährung

- Kantine ideales Setting für Nudges
- Steigerung des Obst- und Reduktion des Süßigkeitenkonsums



Gesundes Führen

- Erinnerungen an wertschätzende Kommunikation
- Führungs-Tool KOMPASS



Sucht

- Rauchen schwieriger machen
- Nichtrauchererecken
- Zeiten und Kosten für Rauchen summieren



Arbeitsschutz

- Humorvolle Prompts und Erinnerungen
- Gamification/Quizzes in der Einweisung
- Passende Platzierung

Das AEIOU-Modell: Unsere Unterstützung für Sie in der Praxis – Kreativer Leitfaden für verhaltenswissenschaftlich basierte Maßnahmen

Ansprache

Visuelle Elemente: Verwenden Sie Grafiken und Diagramme und leicht zugängliche grafische Elemente (z. B. Ampelfarben).

Personalisierung: Verwenden Sie einen persönlichen Sender, sprechen Sie Adressat*innen direkt an, personalisieren Sie Inhalte.

Emotionsbasierte Kommunikation: Schaffen Sie Ausgewogenheit zwischen inhalts- und emotionsbasierten Nachrichten.

Attraktive Namensgebung: Überlegen Sie sich attraktive neue Namen für gesunde Produkte oder Handlungen (Rebranding).

Einfachheit

Einfache Sprache: Verwenden Sie einfache Sprache und kommunizieren Sie nur das Wesentliche.

Einfach und Bequem: Machen Sie gewünschtes Verhalten einfach und bequem und erschweren Sie unerwünschte Verhaltensweisen.

Zeitlich passend: Achten Sie auf den richtigen Moment, um ein bestimmtes Verhalten zu initiieren.

Positionierung: Stellen Sie gesunde Optionen an erste Stelle bzw. räumlich nahe an mögliche Adressat*innen.

Standardoption: Machen Sie die gesunde Option zur Standardoption.

Incentivierung

Belohnungen/Sanktionen: Setzen Sie Anreize (oder kleine Strafen) und geben Sie Aussicht auf Belohnungen (z. B. Gutscheine).

Spielerische Elemente und Wettkämpfe: Triggern Sie spielerisch Wettkampfcharakter, sodass gesundes Verhalten Spaß macht.

Lob: Loben Sie so viel wie möglich für sogar kleine (Teil-)Schritte hin zum gewünschten Verhalten.

Orientierung

Soziale Normen/Vergleich: Kommunizieren Sie, dass andere/die Mehrheit das Verhalten schon ausführt.

Soziale Unterstützung und Vorbilder: Seien Sie selbst Vorbild und finden Sie Persönlichkeiten, die Vorbildfunktion übernehmen.

Verbindlichkeit: Schaffen Sie (finanzielle) Verbindlichkeit für ein bestimmtes Ziel.

Unmittelbarkeit

Erinnerungen: Verwenden Sie Erinnerungen, um bestimmte Verhaltensweisen erneut und wiederholt anzustoßen.

Prompting: Informieren Sie dann und dort, wann und wo die Entscheidung getroffen wird.

Handlungsführung: Führen Sie zur Handlung und kommunizieren Sie Informationen in leicht verständlichen Analogien.

Planungsunterstützung und Ziele unterteilen: Helfen Sie bei der Planung und verpacken Sie große Ziele in kleineren Etappen.

Kurzfristige Vorteile: Machen Sie auf kurzfristige Ziele aufmerksam und heben Sie diese besonders hervor.

Nudging direkt zur Gesundheitsförderung in Ihrem Betrieb einsetzen

eBook AEIOU



Der Nudging-Leitfaden
für die Praxis

Direkt downloaden auf
www.laeuft-shop.eu

Schlaf-Arbeitsbuch



In 30 Tagen zum
gesunden Schlaf

Bald verfügbar auf
Amazon.com

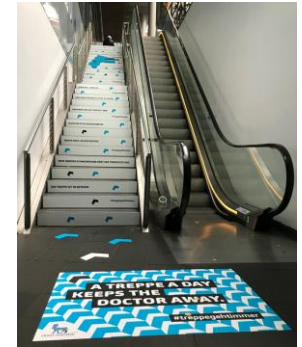
KOMPASS



Das schnelle Tool zum
gesunden Führen

In wenigen Wochen verfügbar:
Schreiben Sie uns: info@laeuft.eu

#treppegehtimmer



Bringen Sie Bewegung
ins Treppenhaus

Direkt bestellen auf
www.laeuft-shop.eu

Ihr Ansprechpartner



Dr. med. Mathias Krisam

- Gründer und Geschäftsführer der *läuft GmbH*
- **Tel:** 0176 – 6346 7594
- **Mail:** mathias.krisam@laeuft.eu