

Erasmus
School of
Economics

Nudging Experiment



Erasmus University Rotterdam



Inleiding

Een duwtje in de goede richting door het gewenste gedrag aantrekkelijker te maken: Nudging is 'hot'. Niet alleen bedrijven, maar ook de overheid heeft het 'nudgen' omarmd. Met kleine zetjes worden klanten en burgers de gewenste kant opgeduwd. Neem bijvoorbeeld de Belastingdienst die vooraf ingevulde aangifteformulieren verstuurd of energiemaatschappijen die consumenten informeren over het energieverbruik van vergelijkbare huishoudens.

The logo for Erasmus, featuring the word "Erasmus" in a stylized, handwritten script font.

Experiment

Hoe verleid je anderen om gewenst gedrag te vertonen?

De opdracht

Wat stoort jou in of rondom je school/ omgeving? En hoe los je dit probleem op met nudging? Bedenk een experiment waarmee je het gedrag van anderen beïnvloedt om jouw probleem op te lossen.

Voer vervolgens je experiment uit!

Het is belangrijk dat je laat zien wat jouw nudge heeft opgeleverd. Breng daarom de situatie 'voor' en 'na' je experiment in kaart.

The Erasmus logo, featuring a stylized, handwritten-style signature of the name 'Erasmus' in a dark brown color.

Inspiratie

YouTube: The Fun Theory

- Pianotrap

<https://www.youtube.com/watch?v=SByymar3bds>

- Oversteekplaats

<https://www.youtube.com/watch?v=bHLgSfxz6bQ>

- Glasbak

https://www.youtube.com/watch?v=zCt_MzsnlUk



Erasmus

Hoe verhoudt dit onderzoek zich tot de opleiding?

Economen weten van oudsher dat financiële prikkels invloed hebben op menselijk gedrag. Maar ze weten ook dat de invloed van psychologische prikkels groot is. Gedragseconomie gaat in op deze psychologische prikkels. Mensen blijken veel minder rationeel dan vaak wordt aangenomen in economische modellen en economisch beleid.

Omdat Gedragseconomie tegenwoordig erg belangrijk is binnen de economie, krijg je in het eerste jaar van de bacheloropleiding Economie en Bedrijfseconomie het vak inleiding gedragseconomie. Diverse gedragseconomische ideeën komen vervolgens aan bod in verschillende vakken in het 2^e jaar. In het 3^e jaar kun je je verder specialiseren in gedragseconomie, in de major Behavioural and Health Economics. Daarna kun je je nog verder specialiseren in de Master Behavioural Economics.

The logo of Erasmus University, featuring a stylized, handwritten-style signature of the name 'Erasmus' in black ink.

Succes

Erasmus