

# DIÆTI STEN

Sundhedsfremme,  
forebyggelse og behandling

Nudging - en hjælp til at vælge  
Læs mere på side 9

Madpyramiden oversættes til mad på tallerkenen  
Læs mere på side 12

Kostvejledning er en vigtig indsats ved  
rehabilitering af borgere med kræft  
Læs mere på side 16

# Nudging – en hjælp til at vælge

**Vi bliver dagligt mødt af gode råd om at leve sundt. I aviser og ugeblade får vi inspiration til nemme og sunde madopskrifter, og i fjernsynet flyder programfladen over med livsstilsprogrammer i alle afskyninger. Men mange har stadig svært ved at leve op til drømmene om det sunde liv. Der er tydeligvis en uoverensstemmelse mellem vores ønsker og viden om at leve sundt og vores evne til at omsætte det til handling.**

Tobias Egmose



Det er langtfra et nyt problem at få mennesker til at handle på baggrund af fornuft og gode intentioner. Men et nyt ord, nudging, kan måske være med til at gøre en forskel.

## Hverken pisk eller gulerod

I et sundhedsfagligt perspektiv handler nudging kort fortalt om at gøre det sun-

de valg til det lette valg. Nudging er et nyt begreb for, hvordan man kan påvirke de valg, vi foretager, ved at ændre på omgivelserne. Et kendt eksempel er at stille frisk frugt eller sunde snacks frem ved supermarkedets kasseapparater, så kunderne ikke kun bliver præsenteret for det sædvanlige udbud af slik og søde sager. Nudging handler altså ikke om at begrænse vores valgmuligheder, men snarere at ændre, hvordan omgivelserne påvirker vores valg, og indtænke, hvordan sådanne ændringer kan gøre en forskel i både lille og stor skala. Nudging er hverken pisk eller gulerod, men en ny måde at skubbe samfundet i en sundere retning.

I Kræftens Bekæmpelses forebyggelsesafdeling for Fysisk Aktivitet og Kost arbejder vi med at bruge nudging aktivt. Vores primære strategi for 2012 er at udvikle brugen af nudging, som er et nyt paradigme til at understøtte adfærdsendringer ved systematisk at omtænke og re-designe de omgivelser, vi færdes i. Udgangspunktet for denne strategi er, at rigtig mange både ønsker at leve sundere og ved, hvordan de skal gøre det, men alligevel tit "falder i". Ved at anvende nudging systematisk i den strukturelle forebyggelse har vi mulighed for at støtte rigtig mange mennesker i at vælge sundere i hverdagen.



## Et godt nudge

Ved at placere en lille flue i urinalet har man i Schiphol Lufthavn i Amsterdam reduceret "spildet" med 80 pct. Det er billigt, effektivt og ikke til gene for nogen.

## Sundere kantiner

Et konkret eksempel på et nudge er at ændre på indretningen i kantiner. I et forsøg ændrede man kantinen, så de spisende gæster først blev præsenteret for salatbuffeten og derefter gik videre til den øvrige mad. Ved hjælp af dette simple nudge steg indtaget af grøntsager med 50 pct. samtidig med, at der blev spist mindre kød.

Udover, at kantinens gæster spiste sundere, var ændringen også rentabel for kantineejeren. I samme ombæring flyttede man brødkurvene, så de stod ved siden af suppen. Det betød, at størstedelen af alle begyndte at spise brød til deres suppe.

"Forsøget viser, at kantinelederen kan gøre en stor forskel ved at indrette kantinen hensigtsmæssigt. Som kantinegæst kan du jo ikke gætte, hvordan kokken har udtænkt dagens måltid, så måden, maden præsenteres på, har stor betydning for, hvor sundt vi spiser. Men den helt store forskel er, at vi får ændret mange flere menneskers kostvaner, end vi havde kunnet med mere traditionel oplysning som f.eks. pjecer", udtaler Gitte Laub Hansen, konstitueret projektchef og Ph.d. i Human Ernæring i Kræftens Bekæmpelse.

## Definition på nudging

Der findes ikke nogen dansk oversættelse af nudging. Et nudge er defineret som "ethvert aspekt af et design eller en policy der ændrer menneskers adfærd på en forudsigelig måde, uden restriktioner i de tilgængelige valg eller markante ændringer i de økonomiske incitamenter."

At nudge handler i al sin enkelhed om at påvirke mennesker via de omgivelser, vi færdes i.

Gennem nudging kan vi dermed arbejde med at gøre vores liv enklere ved at designe vores omgivelser smartere, og på denne måde hjælpe os til at træffe de rigtige valg for os selv.

(kilde: Dansk Nudging Netværks nyhedsbrev nr. 2, august 2011)

Ved på denne måde at gøre kantinelederen til "valgarkitekt", er det muligt at ændre folks kostvaner på en enkel og effektiv måde. Det, at arbejde med choice architecture, er helt centralt i nudging. Enkle tiltag i vores omgivelser og valgmuligheder, vel at mærke uden at fratage os muligheden for at vælge, kan påvirke vores valg og adfærd i en gavnlig retning.

### Gør det enkelt

Et andet eksempel finder vi på hylderne i supermarkedet. I dag er der selvfølgelig tænkt over, hvilke varer og varegrupper vi bliver præsenteret for og hvor henne. Spørgsmålet er derfor ikke om, men snarere hvad, vi påvirkes til at købe.

Forestil dig, at alle de Fuldkoms- og Nøglehulsmærkede varer stod i øjenhøjde og andre attraktive pladser. Ved at gøre dem lette at se og putte i kurven, nudges vi til at handle sundere.

### Econs vs. humans

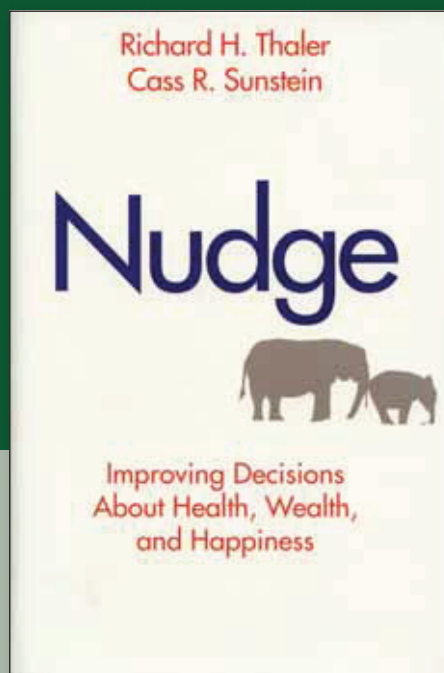
Når Richard Thaler skal forklare nudging, taler han blandt andet om Econs versus humans.

Econs er den gennemkalkulerede person, der er i stand til hele tiden at afveje fordele og ulemper, og vælge rationelt ud fra sin viden.

Humans bliver derimod ofte ledt på afveje, og formår sjældent at leve efter hvad der er bedst for dem.

Nudging hjælper humans med at gøre det, de i virkeligheden gerne vil.

Et andet centralt begreb for nudging er default setting. Et relevant eksempel er reklamer. Mød den nuværende default setting skal vi vælge reklameme fra, hvis vi ikke vil have dem. Men hvorfor skal vi ikke melde os til? I dag får 78 pct. af alle husstande tilbudsavisser, men en undersøgelse fra mediebuureauet IUM viser, at kun fire ud af ti forbrugere vil have dem, hvis de aktivt skulle tilmelde



Richard Thaler og Cass R. Sunstein udgav i 2008 bogen Nudge – Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. Bogen har solgt over 800.000 eksemplarer og bl.a. givet Sunstein en plads i Obama-administrationen og inspireret Englands premierminister David Cameron til at nedsætte en "Nudge Unit".

sig ordningen. Alle mennesker har en "status-quo bias", dvs. en automatisk præference for den måde, omgivelserne er indrettet. Det forklarer den store forskel i antallet af husstande, der vil modtage reklamer, hvis default settingen vendes på hovedet.

### Manipulation eller en hjælpende hånd?

Al denne tale om at ændre på omgivelserne og påvirke vores valg leder let tankerne i retning af manipulation. For hvor går grænsen for, hvad vi skal forsøge at regulere? Lige så væsentlig denne diskussion er, lige så vigtigt er det at skifte fokus. For det er måske mere interessant at se på, hvem der sætter grænsen.

"Jeg kan undre mig over, at sundhed ikke er ligeså legitimt som indtjening i forhold til at påvirke forbrugernes valg. Oftest beslutter vi os jo først for, hvad vi køber, når vi står foran køledisken. Hvis vi kan få flere til at købe sundere ved at ændre på vares placering, er det da fantastisk", siger seniorkonsulent i Kræftens Bekæmpelse, Susanne Tøttenborg.

En oplagt indvending er, om vi nu skal til at bestemme, hvad der er bedst for befolkningen. Nej, det skal vi ikke. Det ved de selv allerede. Flere end 80 pct. af danskere siger, de gerne vil leve sundere, men at det hele tiden mislykkes. Vi skal altså ikke bestemme, at folk skal leve sundere, bare støtte dem i at gøre det.

egmose@cancer.dk