

Nudges: The secrets of persuasion

Neil: Hello. This is 6 Minute English from BBC Learning English. I'm Neil.

Beth: And I'm Beth.

Neil: Have you ever been sent a **text reminding** you about a **doctor's appointment**? Or **impulsively** bought something on the **internet** because there was "**only one left**"? If any of these have **happened** to you, then you've been nudged.

Beth: A nudge is a **subtle way of altering** [ˈɔːltərɪŋ] **human behaviour**. It's a **powerful way for governments, advertisers and social media companies to encourage, or nudge, people into making choices that benefit themselves and society as a whole**.

Neil: **Imagine the government want people to eat better**. It might **encourage supermarkets** to put **healthy snacks** in **easy-to-reach** shelves near the **checkout**, and hide the **chocolate bars** out of sight on the top shelf. **Shoppers** are being **nudged** to eat **better**.

Beth: Well... that's the **idea**, anyway. But **often nudging is used less to benefit society**, and more to make **money for big business**. And it **happens more often than people realise**. So in this **programme**, we'll be **asking whether the idea behind nudging - to influence human behaviour for good - is still true today**. And, as **usual**, we'll be learning **some useful new vocabulary** as well.

Neil: But first I have a **question** for you, Beth. **Another example of nudging happened in Woolwich** [ˈwʊlɪtʃ], an area of **London** which in 2011 had a **problem with anti-social behaviour**, and particularly with shop **windows** being smashed. The **local authority** decided to use nudging to fix the **problem** by painting **pictures** on the shop **windows**, but what did they paint? Was it: a) cute **kittens**, b) **babies' faces** or c) **barking dogs**?

Beth: I guess barking dogs would keep the **window breakers away**.

Neil: OK, Beth, I'll **reveal the correct answer later** in the **programme**. Nudging started in 2008 with the **publication** of a book by **Nobel Prize winning economist, Professor Richard Thaler** [ˈtɑːlə].

Beth: **Professor Thaler's ideas about how to gently persuade people into making good decisions became known as 'nudge theory'**. **Advertising executive, Rory Sutherland, introduced nudge theory to his agency, Ogilvy. Here's Rory explaining more to BBC Radio 4 programme, Analysis:**

Rory Sutherland: Let's say you make the **profitable option** button green and highly **attractive**, the less **profitable option**, you make it kind of grey, and kind of **manky** [ˈmæŋki] looking, **okay**... That would be an **example of something** which is, you know, a nudge not **necessarily used in the best interests of the consumer**.

Neil: **Advertisers use colours to nudge customers towards the profitable option**, the one which is most **likely to make money**. These appear brightly **coloured and attractive** on the screen, whereas **less profitable options** are made to look **manky**, a slang word meaning **dirty and unattractive**.

Incitations dissimulées : les secrets de la persuasion

Neil : Bonjour. C'est 6 minutes en anglais de BBC Learning English. Je m'appelle Neil.

Beth : Et moi Beth.

Neil : Vous-a-t-on déjà envoyé un **SMS** vous rappelant un rendez-vous chez le médecin ? Ou [avez-vous] acheté impulsivement quelque chose sur Internet parce qu'il n'en restait "qu'un" ? Si l'un de ces [événements] vous est arrivé, alors on vous a *poussé du coude*.

Beth : *Une incitation dissimulée* est une manière subtile de modifier le comportement humain. Il s'agit d'un moyen puissant pour les gouvernements, les annonceurs et les sociétés de réseaux sociaux d'encourager ou d'inciter en douceur les gens à faire des choix qui profitent à eux-mêmes et à la société **dans son ensemble**.

Neil : Imaginez que le gouvernement veuille que les gens mangent mieux. Cela pourrait [être] d'encourager les supermarchés à placer des collations saines dans des étagères **faciles d'accès**, près des **caisses**, et à cacher les barres de chocolat hors de vue sur l'étagère du haut. Les **clients** sont **incités indirectement** à mieux manger.

Beth : Eh bien... c'est l'idée, en tout cas. Mais souvent, *l'incitation dissimulée* est utilisée, moins pour bénéficier à la société et plus pour **gagner** de l'argent pour les grandes **entreprises**. Et cela arrive plus souvent que les gens ne le **pensent**. Aussi, dans cette émission, nous nous demanderons si l'idée derrière le *paternalisme libéral* – influencer le comportement humain pour le bien – est encore vraie aujourd'hui. Et comme d'habitude, nous apprendrons également du nouveau vocabulaire utile.

Neil : Mais d'abord, j'ai une question pour vous, Beth. Un autre exemple de *paternalisme libéral* s'est produit à Woolwich, un quartier de Londres qui en 2011 a **connu** un problème de comportement antisocial, avec en particulier la **destruction** de vitrines de magasins. Les autorités locales ont décidé de recourir au *paternalisme libéral* pour résoudre le problème en peignant des images sur les vitrines des magasins, mais qu'ont-elles peint ? Était-ce : a) des chatons mignons, b) des visages de bébés ou c) des chiens qui aboient ?

Beth : Je suppose que des chiens aboyant pourraient éloigner les briseurs de vitres.

Neil : OK, Beth, je révélerai la bonne réponse plus tard dans l'émission. Le *paternalisme libéral* a débuté en 2008 avec la publication d'un livre du professeur Richard Thaler, économiste, **lauréat du prix Nobel**.

Beth : Les idées du professeur Thaler sur la façon de persuader doucement les gens de **prendre** de bonnes décisions sont devenues connues sous le nom de "théorie du *paternalisme libéral*". Le **directeur** de la publicité Rory Sutherland a introduit la théorie du *paternalisme libéral* dans son agence Ogilvy. Voici Rory s'expliquant davantage dans l'émission *Analysis* de BBC Radio 4 :

Rory Sutherland : Disons que vous rendez le bouton de l'option bénéfique, vert et hautement attrayant, l'option la moins bénéfique, vous la rendez un peu grise et comme un peu **crasseuse**, OK... Ce serait un exemple de quelque chose qui est, vous savez, une *incitation sournoise*, pas nécessairement utilisée dans le **sens** des intérêts du consommateur.

Neil : Les **annonceurs** utilisent les couleurs pour *inciter sournoisement* les clients vers l'option la plus rentable, celle qui a le plus de chances de **rapporter** de l'argent. Celles-ci apparaissent de couleurs vives et attrayantes à l'écran, tandis que les options moins rentables sont **rendues** crasseuses, un mot d'argot signifiant sale et peu attrayant.

Beth: Here, nudging isn't being used for the public good. These 'dark nudges', also called 'sludge', make money for a company, but are not always in the best interests of the consumer. If something is in your best interests, it's the most advantageous [ˌædvən'teɪdʒəs] and beneficial thing for you to do.

Neil: Dark nudges have caused many to question the morality of nudging, including Neil Levy, professor of ethics at Oxford University, speaking here to BBC Radio 4 programme, Analysis:

Professor Neil Levy: The big one, the one people have concentrated on, is that it's paternalistic [pəˈtɜːnəlɪstɪk] - that is that nudge might be in our interests but we want to make our own decisions. People worry that nudges infantilize us, it's undermining our autonomy [ɔːˈtɒnəmi].

Beth: Critics of nudging call it paternalistic, meaning it wants to make decisions for people, rather than letting them take responsibility for themselves. They also claim nudging infantilizes people, it treats them like children, and, as a result, people lose autonomy [ɔːˈtɒnəmi], the ability to make your own decisions about what to do, rather than being told by someone else.

Neil: I guess nudging itself is neither good nor bad, it just depends how you use it.

Beth: Well, let's look on the positive side by revealing the answer to your question, Neil.

Neil: Right, I asked you how authorities in Woolwich, in south-east London, nudged anti-social window breakers to behave nicely.

Beth: I guessed it was by painting pictures of scary barking dogs on the windows...

Neil: Which was... the wrong answer, I'm afraid, Beth! In fact, Woolwich council hired graffiti artists [græˈfi:tɪ] to paint pictures of local babies' faces onto the window shutters. Not even the most hard-hearted [ˌhɑːdˈhɑːtɪd] criminal smashed those windows, and anti-social behaviour fell by 18% in one year! OK, let's recap the vocabulary we've learned in this programme about nudging, ways of gently persuading or encouraging someone to take decisions.

Beth: Something which is profitable makes a profit, or is likely to make money.

Neil: Manky is slang for dirty and unattractive.

Beth: If something is in your best interests, it's the most advantageous, beneficial thing for you to do.

Neil: A paternalistic person prefers making decisions for other people, rather than letting them take responsibility for their own lives.

Beth: To infantilize someone means to treat them as if they were a child.

Neil: And finally, autonomy is the ability to make your own decisions about what to do, rather than being told by someone else. Once again our six minutes are up! Remember to join us again next time for more topical discussion and useful vocabulary, here at 6 Minute English. Goodbye for now!

Beth: Bye!

Beth : Ici, l'incitation dissimulée n'est pas utilisée pour le bien public. Ces "incitations sournoises", également appelés "vaseuses", rapportent de l'argent à une entreprise, mais ne sont pas toujours dans le meilleur intérêt du consommateur. Si quelque chose est dans votre meilleur intérêt, c'est la chose la plus avantageuse et la plus bénéfique que vous ayez à faire.

Neil : Les incitations sournoises ont amené beaucoup de gens à remettre en question la moralité du paternalisme libéral, dont Neil Levy, professeur d'éthique à l'Université d'Oxford, qui s'exprime ici dans l'émission Analysis de BBC Radio 4 :

Professeur Neil Levy : La grande raison, celle sur laquelle les gens se sont concentrés, c'est que c'est paternaliste, c'est-à-dire que l'incitation dissimulée peut être dans notre intérêt, mais nous voulons prendre nos propres décisions. Les gens s'inquiètent que les incitations dissimulées nous infantilisent, c'est-à-dire sape (mine) notre autonomie.

Beth : Les critiques de l'incitation dissimulée la qualifient de paternaliste, ce qui signifie qu'elle veut prendre des décisions pour les gens, plutôt que de les laisser prendre la responsabilité par eux-mêmes. Ils affirment également que le paternalisme libéral infantilise les gens, les traite comme des enfants et, en conséquence, les gens perdent leur autonomie, la capacité de prendre leurs propres décisions quant à ce qu'il faut faire, plutôt que de se le faire dicter par quelqu'un d'autre.

Neil : Je suppose que le paternalisme libéral en soi n'est ni bon ni mauvais, cela dépend simplement de la façon dont vous l'utilisez.

Beth : Eh bien, regardons le côté positif en révélant la réponse à votre question, Neil.

Neil : Bien, je vous ai demandé comment les autorités de Woolwich, dans le sud-est de Londres, ont incité indirectement les casseurs de vitrines antisociaux à se comporter gentiment.

Beth : J'ai supposé que c'était en peignant des dessins de chiens effrayants en train d'aboyer sur les vitrines...

Neil : Ce qui était... une mauvaise réponse, j'en ai bien peur, Beth ! En fait, le conseil municipal de Woolwich a embauché des graffeurs pour peindre des images de visages de bébés locaux sur les volets des vitrines. Même le criminel le plus endurci n'a pas brisé ces vitres, et les comportements antisociaux ont chuté de 18 % en un an ! OK, récapitulons le vocabulaire que nous avons appris dans cette émission sur le paternalisme libéral, des façons de persuader ou d'encourager doucement quelqu'un à prendre des décisions.

Beth : Quelque chose qui est rentable (bénéfique) génère du profit ou est susceptible de rapporter de l'argent.

Neil : Crasseux est de l'argot pour sale et peu attrayant.

Beth : Si quelque chose est dans votre meilleur intérêt, c'est la chose la plus avantageuse et la plus bénéfique que vous ayez à faire.

Neil : Une personne paternaliste préfère prendre des décisions pour les autres, plutôt que de les laisser prendre la responsabilité de leur propre vie.

Beth : Infantiliser quelqu'un signifie le traiter comme s'il était un enfant.

Neil : Et enfin, l'autonomie est la capacité de prendre ses propres décisions sur ce qu'il faut faire, plutôt que de se les laisser dicter par quelqu'un d'autre. Une fois de plus nos six minutes sont écoulées ! Rappelez-vous de nous rejoindre la prochaine fois pour d'autres discussions thématiques et vocabulaire utile, ici à 6 minutes en anglais. Maintenant au revoir !

Beth : Au revoir !