MOH/S/IPTK/63.25(HB)

Kementerian Kesihatan Malaysia



PENDEKATAN *BEHAVIOURAL INSIGHTS* DALAM KESIHATAN



PENDEKATAN *BEHAVIOURAL INSIGHTS* DALAM KESIHATAN

Buku panduan ini diterbitkan oleh
Unit *Behavioural Insights*, Pusat Kompetensi dan Pendidikan Lanjutan Promosi Kesihatan, Institut Penyelidikan Tingkahlaku Kesihatan (IPTK) untuk menjadi rujukan kepada anggota kesihatan dan individu yang berminat untuk mengaplikasikan pendekatan *behavioural insights* dalam konteks kesihatan. Maklumat yang disampaikan dalam buku ini memberi penerangan berkaitan tingkah laku manusia dalam kesihatan.

EDISI KEDUA 2026

Senarai Penulis

Penasihat
Dr. Manimaran a/l Krishnan Kaundan

Ketua Editor
Dr. Saiful Adli bin Suhaimi

Penulis bersama
Gunasundari a/p Marimuthu
Norbaidurah binti Ithnain
Nor Haryati binti Ahmad Sanusi
Muhammad Ajwad bin Zainudin
Muhammad Irsyad bin Zainal Bahrin

Hak cipta terpelihara. Institut Penyelidikan Tingkahlaku Kesihatan mengalu-alukan permohonan untuk mendapatkan kebenaran bagi mengguna semula, sama ada sebahagian atau keseluruhan penerbitan ini. Permohonan dan pertanyaan boleh dikemukakan kepada Unit *Behavioural Insights* Institut Penyelidikan Tingkahlaku Kesihatan, Institut Kesihatan Negara (NIH), Kementerian Kesihatan Malaysia menerusi email unitbi@moh.gov.my.

Ringkasan Eksekutif

Tingkah laku manusia mempunyai kaitan rapat dengan tahap kesihatan secara amnya. Bagaimana seseorang bertindak dalam kehidupan seharian seperti amalan pemakanan, gaya hidup aktiviti fizikal, tidur yang cukup, menguruskan stres dengan baik dan lain-lain lagi mempunyai hubungan secara langsung dengan tahap kesihatan. Namun begitu untuk memahami tingkah laku ia bukan sesuatu perkara yang mudah. Tingkah laku manusia sentiasa berubah-ubah dan dinamik. Ia dipengaruhi oleh pelbagai faktor seperti kognitif, psikologi dan persekitaran. Memandangkan tingkah laku manusia adalah satu bidang yang mencabar untuk difahami dengan mendalam, pendekatan *behavioural insights* boleh digunakan. Pendekatan ini mengambil kira bahawa untuk mempengaruhi perubahan tingkah laku seseorang ia tidak sekadar cukup hanya memberikan pendidikan dan pengetahuan sahaja. Strategi baharu perlu digunakan supaya proses manusia mempertimbangkan untuk membuat sesuatu keputusan itu boleh berlaku dengan lebih cepat. Contohnya dengan memberi isyarat dan dorongan tertentu. Buku ini akan mendalami mengenai maksud *behavioural insights* dengan terperinci serta kepentingan untuk menggunakannya dalam membangunkan strategi intervensi perubahan tingkah laku.

Isi Kandungan

1 MEMAHAMI TINGKAH LAKU MANUSIA **01**

Pengenalan **01**
Tingkah laku kesihatan **02**
Kompleksiti dalam memahami tingkah laku manusia **03**
Teori Pilihan Rasional **05**
Beberapa contoh Teori Perubahan Tingkah Laku **07**

2 DEFINISI SAINS TINGKAH LAKU **12**

3 DEFINISI *BEHAVIOURAL INSIGHTS* **17**

Kepentingan *behavioural insights* dalam kesihatan **20**
Rangka kerja ABCD **21**

MEMAHAMI TINGKAH LAKU MANUSIA

PENGENALAN

Tingkah laku manusia merujuk kepada segala tindakan, reaksi, dan corak perbuatan yang ditunjukkan oleh individu dalam pelbagai situasi yang menunjukkan bagaimana mereka berfikir, merasa, dan bertindak balas terhadap dunia di sekeliling. Tingkah laku ini boleh dilihat sebagai hasil daripada interaksi kompleks antara rangsangan dalaman dan luaran, di mana rangsangan dalaman melibatkan aspek seperti emosi, kepercayaan, motivasi, keperluan, serta nilai-nilai peribadi. Rangsangan luaran pula melibatkan persekitaran fizikal, norma budaya, faktor sosial, dan hubungan dengan individu yang lain.

Contohnya, seseorang mungkin menunjukkan tingkah laku tertentu seperti tersenyum kerana rasa bahagia (rangsangan dalaman) atau kerana bertindak balas terhadap situasi sosial yang mesra (rangsangan luaran). Tingkah laku manusia juga boleh bersifat sedar, di mana individu membuat keputusan dengan niat yang jelas, atau tidak sedar, seperti tindak balas refleks terhadap ancaman. Ia turut dipengaruhi oleh faktor biologi seperti genetik dan hormon, serta pengalaman hidup yang membentuk cara seseorang berinteraksi dengan dunia. Memahami tingkah laku manusia adalah penting kerana ia membantu menjelaskan bagaimana individu membuat keputusan, menyesuaikan diri dengan persekitaran, dan berhubung dengan masyarakat, yang akhirnya mempengaruhi kesejahteraan peribadi dan sosial.



TINGKAH LAKU KESIHATAN

Tingkah laku kesihatan boleh ditakrifkan sebagai sebarang aktiviti yang dijalankan untuk tujuan mencegah atau mengesan penyakit untuk meningkatkan kesihatan dan kesejahteraan. Tingkah laku kesihatan juga boleh ditakrifkan sebagai corak tindakan dan tabiat yang berkaitan dengan penyelenggaraan kesihatan, pemulihan kesihatan dan peningkatan kesihatan.

Tingkah laku kesihatan adalah bersifat dinamik, berubah-ubah dan berbeza-beza mengikut jangka hayat dan keadaan tertentu dari semasa ke semasa. Pelbagai tindakan yang boleh diklasifikasikan sebagai tingkah laku kesihatan seperti melakukan aktiviti fizikal, pemakanan sihat, merokok, tingkah laku mencari maklumat kesihatan dan pematuhan kepada rawatan perubatan yang ditetapkan oleh anggota kesihatan. Pemakanan yang tidak sihat dan tidak aktif secara fizikal dikaitkan dengan risiko penyakit kardiovaskular, diabetes, dan obesiti. Penggunaan alkohol yang berlebihan dikaitkan dengan kecederaan, keganasan serta jenis kanser-kanser tertentu.



KOMPLEKSITI DALAM MEMAHAMI TINGKAH LAKU MANUSIA

Tidak mudah bagi kita untuk memahami tingkah laku manusia. Secara fitrahnya, manusia dilahirkan unik dan mempunyai ciri-ciri keperibadian yang berbeza di antara satu sama lain. Tingkah laku manusia juga bersifat subjektif dan sentiasa sukar untuk diramal. Adakalanya seseorang akan berada dalam keadaan ceria dan sentiasa bersikap positif. Ada masanya seseorang itu akan berubah menjadi kurang ceria dan sentiasa resah dan gelisah.



Dari perspektif psikologi, keperibadian, emosi, kepercayaan, dan nilai-nilai individu memberikan dimensi tambahan kepada tingkah laku. Sebagai contoh, seseorang yang mempunyai pengalaman seperti mengalami trauma mungkin menunjukkan tingkah laku yang cemas, gusar atau kecenderungan untuk bersikap berhati-hati walaupun dalam situasi yang selamat. Sementara itu, norma sosial dan budaya turut memainkan peranan yang penting. Sebagai contoh bagi sesetengah kumpulan masyarakat, tingkah laku seperti menyuarakan pendapat dianggap positif, manakala dalam budaya lain, tindakan yang sama mungkin dianggap kurang sopan dan dianggap tidak menghormati seseorang yang lain. Ini menunjukkan bahawa konteks budaya mempengaruhi bagaimana seseorang memahami dan bertindak dalam situasi sosial.

Selain itu, faktor persekitaran seperti tekanan kerja, akses kepada sumber, atau keadaan fizikal seperti cuaca boleh mencetuskan perubahan tingkah laku. Sebagai contoh, individu yang tinggal dalam persekitaran yang berisiko tinggi seperti kawasan konflik mungkin menunjukkan tingkah laku survival seperti waspada dan berjaga-jaga yang berbeza berbanding individu dalam keadaan aman.

Kompleksiti dalam memahami tingkah laku manusia ini juga dikukuhkan lagi oleh sifat tingkah laku manusia yang sentiasa dinamik. Ini bermakna seseorang mungkin mengubah tingkah lakunya berdasarkan pengalaman baru, perubahan dalam keadaan hidup, atau pembelajaran daripada kesilapan masa lalu. Sebagai contoh, seseorang yang dahulunya tidak prihatin terhadap kesihatan mungkin berubah selepas mengalami masalah kesihatan yang serius. Lebih mencabar lagi, manusia sering dipengaruhi oleh bias kognitif seperti "*confirmation bias*" (cenderung mempercayai maklumat yang selaras dengan kepercayaan sedia ada) dan "*framing effect*" (cara maklumat disampaikan mempengaruhi keputusan). Ini menambah lagi kepada tahap kerumitan dalam memahami bagaimana manusia membuat keputusan dan bertindak. Atas faktor-faktor inilah yang menyebabkan kesan daripada intervensi perubahan tingkah laku ini kebiasannya tidak dapat kekal lama atau konsisten. Intervensi bagi mengubah dan mengekalkan sesuatu tingkah laku perlu sentias di pantau dan ditambah baik dari semasa ke semasa. Contohnya intervensi berjalan 10,000 langkah sehari, Kecenderungan untuk kumpulan sasar mencapai 10,000 langkah setiap hari pada peringkat awal intervensi dijalankan mungkin sangat tinggi. Namun selepas beberapa ketika,kumpulan sasar mungkin sukar untuk mengekalkan tingkah laku tersebut disebabkan pelbagai faktor seperti tiada motivasi, merasa bosan dan tidak rasa kepentingan untuk berjalan 10,0000 langkah sehari.

Oleh itu, memahami tingkah laku manusia memerlukan pendekatan pelbagai disiplin yang merangkumi bidang seperti biologi, psikologi, sosiologi, dan antropologi. Para penyelidik dan profesional perlu mengambil kira pelbagai faktor ini secara holistik untuk mendapatkan gambaran yang lebih tepat dan mendalam. Kompleksiti ini menjadikan bidang ini mencabar tetapi juga amat penting untuk diaplikasikan dalam pelbagai konteks, termasuk dalam kesihatan awam, pendidikan, pembangunan masyarakat, dan dasar sosial.

TEORI PILIHAN RASIONAL

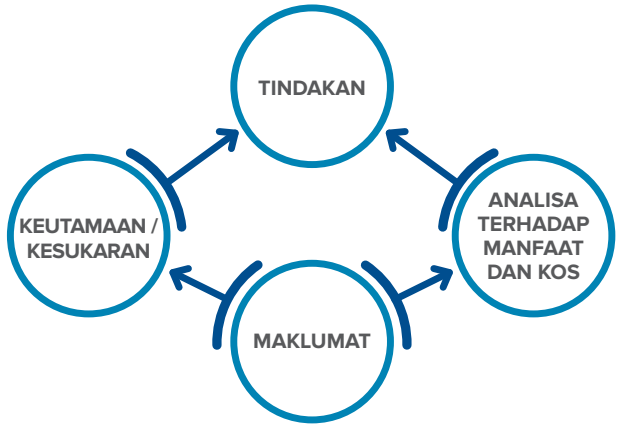
Pernahkah kita terfikir apakah pertimbangan yang kita lakukan dalam membuat sesuatu pilihan ataupun keputusan? Adakah faktor harga? Keperluan? Nampak menarik? Menguntungkan kita?

Teori Pilihan Rasional pertama kali diperkenalkan pada tahun 1776. Ahli ekonomi terkenal, Adam Smith, mengemukakan teori ini dalam bukunya yang bertajuk "*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*."



Teori Pilihan Rasional adalah satu kerangka teoritikal yang menjelaskan bagaimana individu membuat keputusan berdasarkan analisis rasional terhadap manfaat dan kos sesuatu tindakan. Dalam konteks tingkah laku manusia, khususnya berkaitan kesihatan, teori ini menyatakan bahawa individu cenderung membuat pilihan yang memaksimumkan manfaat kepada mereka dan meminimumkan risiko atau kos, berdasarkan maklumat yang mereka ada.

Antara prinsip asas Teori Pilihan Rasional ini termasuklah individu akan menilai manfaat yang diperoleh daripada sesuatu tindakan kesihatan (seperti mendapatkan rawatan, mengambil vaksin, atau mengamalkan gaya hidup sihat) berbanding kos yang terlibat, termasuk kos kewangan, masa, atau kesulitan. Sebagai contoh, seseorang mungkin memutuskan untuk tidak melakukan saringan kesihatan kerana menganggap kosnya tinggi atau prosesnya memakan masa, walaupun manfaat jangka panjang adalah sangat berguna. Selain daripada itu Teori ini menganggap bahawa manusia adalah makhluk rasional yang membuat keputusan berdasarkan logik dan maklumat yang tersedia.



Namun, ini tidak selalu berlaku kerana manusia sering dipengaruhi oleh emosi, bias kognitif, dan faktor luaran yang boleh menyebabkan keputusan yang tidak sepenuhnya rasional. Kebiasannya, keputusan yang dibuat adalah berdasarkan tahap maklumat yang dimiliki individu pada masa itu. Jika seseorang tidak mempunyai pengetahuan tentang risiko penyakit tertentu, mereka mungkin tidak menganggap perlu untuk mengambil langkah pencegahan.

Kesimpulannya, Teori Pilihan Rasional memberikan pemahaman penting tentang bagaimana individu membuat keputusan berkaitan kesihatan berdasarkan analisis manfaat dan kos. Ia dapat digunakan untuk merancang intervensi kesihatan yang lebih efektif, seperti menyediakan maklumat yang jelas, mengurangkan kos akses perkhidmatan kesihatan, atau memperkuat kesedaran tentang manfaat pencegahan. Namun, untuk aplikasi yang lebih holistik, teori ini perlu digabungkan dengan pendekatan lain yang mengambil kira faktor emosi, sosial, dan budaya.

BEBERAPA CONTOH TEORI PERUBAHAN TINGKAH LAKU

Untuk memahami tingkah laku manusia, terdapat beberapa model dan teori perubahan tingkah laku yang boleh dijadikan sebagai panduan:



1 Model Kepercayaan Kesihatan (*Health Belief Model*)

Model Kepercayaan Kesihatan adalah kerangka teori yang digunakan untuk memahami mengapa seseorang mengambil atau tidak mengambil tindakan kesihatan. Model ini menekankan bahawa keputusan untuk melakukan sesuatu tingkah laku kesihatan bergantung kepada kepercayaan individu tentang risiko dan manfaat yang terlibat. Terdapat enam elemen berkaitan kepercayaan kesihatan yang dijelaskan oleh Model ini.



Kerentanan

Kepercayaan individu tentang sejauh mana mereka berisiko terhadap sesuatu penyakit atau masalah kesihatan.

Contoh: Seseorang yang percaya bahawa mereka berisiko tinggi mendapat diabetes kerana sejarah keluarga mungkin lebih terdorong untuk menjalani pemeriksaan kesihatan.



Keseriusan

Kepercayaan individu tentang betapa seriusnya akibat sesuatu penyakit terhadap kesihatan dan kehidupannya.

Contoh: Jika seseorang percaya bahawa diabetes boleh menyebabkan komplikasi serius seperti kegagalan buah pinggang atau kehilangan anggota badan, mereka lebih cenderung mengambil tindakan pencegahan.



Manfaat

Kepercayaan bahawa tindakan tertentu akan membawa manfaat untuk mencegah atau mengawal penyakit.

Contoh: Individu yang percaya bahawa bersenam secara kerap dapat mengurangkan risiko diabetes akan lebih terdorong untuk bersenam.



Halangan

Kepercayaan tentang cabaran atau halangan yang boleh menghalang seseorang daripada bertindak.

Contoh: Seseorang mungkin tidak menjalani pemeriksaan kesihatan kerana kos yang tinggi atau lokasi klinik yang jauh.



Isyarat untuk bertindak

Isyarat yang mendorong individu untuk mengambil tindakan kesihatan.

Contoh: Kempen kesihatan awam yang memberi peringatan tentang pentingnya pemeriksaan awal untuk kanser boleh mendorong seseorang untuk bertindak.



Kawalan kendiri

Kepercayaan individu tentang keupayaan mereka untuk melakukan tingkah laku kesihatan yang diperlukan.

Contoh: Individu yang yakin mereka mampu berhenti merokok akan lebih cenderung mencuba untuk berhenti.

2 Teori Kognitif Sosial

Teori Kognitif Sosial (*Social Cognitive Theory*) oleh Albert Bandura menekankan bagaimana pembelajaran berlaku melalui pemerhatian, pengalaman sosial, dan interaksi dengan persekitaran. Teori ini menggabungkan aspek kognitif, tingkah laku, dan faktor sosial dalam memahami cara manusia belajar dan bertindak.

Berikut adalah ciri-ciri penting Teori Kognitif Sosial:



Pembelajaran pemerhatian (*Observational learning*)

Manusia boleh belajar melalui pemerhatian terhadap tingkah laku orang lain tanpa perlu mengalami sendiri.

Contohnya, seorang kanak-kanak belajar cara bercakap atau bertindak dengan meniru ibu bapa.



Keupayaan kognitif (*Cognitive capability*)

Manusia tidak hanya bertindak berdasarkan rangsangan persekitaran, tetapi juga melalui pemikiran, penilaian, dan perancangan.

Mereka boleh memproses maklumat, menganalisis akibat sesuatu tindakan, dan membuat keputusan yang sesuai.



Kawalan diri (*Self-regulation*)

Manusia boleh mengawal tingkah laku mereka melalui pemantauan dan penilaian kendiri.

Mereka tetapkan matlamat, motivasi diri, dan menyesuaikan tindakan mereka untuk mencapai hasil yang diinginkan.



Efikasi kendiri (*Self-efficacy*)

Keyakinan seseorang terhadap kebolehan dalam menyelesaikan tugas atau mencapai matlamat.

Jika seseorang mempunyai efikasi kendiri tinggi mereka akan lebih yakin, dan tidak mudah berputus asa apabila menghadapi cabaran.



Interaksi timbal balik (*Reciprocal determinism*)

Tingkah laku manusia dipengaruhi oleh interaksi antara tiga faktor utama:

a) Individu - Pemikiran, emosi, dan motivasi seseorang.
b) Persekitaran - Faktor luaran seperti keluarga, rakan sebaya, dan budaya.
c) Tingkah laku - Tindakan seseorang yang mempengaruhi dan dipengaruhi oleh persekitaran.

3 Teori Peringkat Perubahan Tingkah Laku (*Stage of Change Theory*)

Teori ini yang juga dikenali sebagai *Transtheoretical Model* (TTM), adalah satu pendekatan untuk memahami perubahan tingkah laku secara berperingkat. Teori ini mencadangkan bahawa individu tidak membuat perubahan tingkah laku secara mendadak, tetapi melalui beberapa peringkat. Setiap peringkat mempunyai ciri-ciri dan cabarannya yang tersendiri.



Pra pertimbangan (*Pre contemplation*)

Individu tidak sedar atau tidak mahu mengubah tingkah laku mereka. Mereka mungkin tidak menyedari risiko atau kesan negatif tingkah laku mereka terhadap kesihatan.

Contohnya seseorang yang merokok tidak berfikir tentang berhenti kerana tidak menganggap merokok membahayakan kesihatan.



Pertimbangan (*Contemplation*)

Individu mula menyedari bahawa tingkah laku mereka mungkin tidak sihat dan mula berfikir tentang perubahan, tetapi belum membuat keputusan untuk bertindak.

Contohnya seorang perokok mula berfikir untuk berhenti merokok selepas mendengar tentang risiko kesihatan, tetapi belum mengambil langkah serius.



Persediaan (*Preparation*)

Individu sudah bersedia untuk membuat perubahan dan merancang langkah-langkah untuk mencapai matlamat tersebut. Mereka mungkin mula mengambil langkah awal, seperti mencari bantuan atau mengatur jadual.

Sebagai contoh seseorang yang ingin berhenti merokok mungkin membeli produk pengganti nikotin atau mendaftar untuk program berhenti merokok.



Tindakan (*Action*)

Individu mula melaksanakan perubahan tingkah laku yang nyata, dan perubahan ini kelihatan kepada orang lain.

Contoh adalah seorang individu berhenti merokok dan menggantikan tabiat merokok dengan aktiviti fizikal atau hobi baru.



Penyelenggaraan (*Maintenance*)

Individu berusaha untuk mengekalkan perubahan tingkah laku dalam jangka panjang dan mengelakkan kembali kepada tabiat lama.

Contoh adalah di mana seorang bekas perokok yang berjaya berhenti selama enam bulan terus kekal berhenti merokok.



Berulang (*Relapse*)

Kadangkala, individu mungkin kembali kepada tingkah laku lama. Kehilangan kawalan ini adalah normal dalam proses perubahan.

Contohnya seorang individu yang berhenti merokok kembali merokok selepas beberapa minggu kerana tekanan.

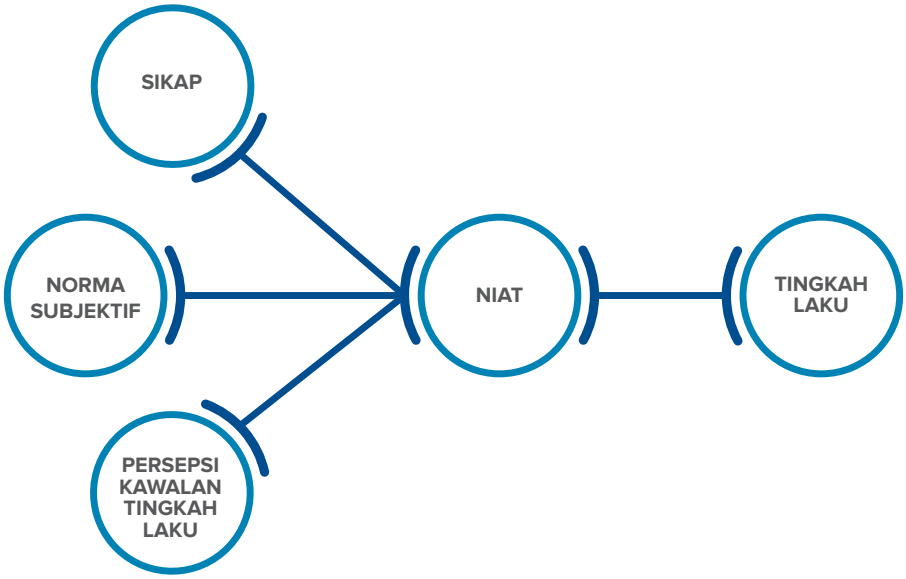
4 Teori Tingkah Laku Berencana (*Theory of Planned Behaviour*)

Berdasarkan Teori Tingkah Laku Berencana yang dicadangkan oleh Icek Ajzen, dapat difahami bahawa individu membuat keputusan secara sedar untuk melibatkan diri dalam tingkah laku tertentu, dan ianya dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti berikut:

i. **Sikap terhadap tingkah laku (*attitude toward the behavior*)**
   Keyakinan individu tentang kesan positif atau negatif sesuatu tingkah laku.

ii. **Norma subjektif (*subjective norm*)**
   Persepsi tentang tekanan sosial sama ada untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu tingkah laku.

iii. **Kawalan tingkah laku yang dirasakan (*perceived behavioural control)***
   Keyakinan individu terhadap keupayaan dan kemudahan untuk melaksanakan tingkah laku tersebut.



Teori ini boleh digunakan bagi menjelaskan tingkah laku dalam konteks kesihatan awam contohnya pencegahan denggi.



Teori Tingkah Laku Berencana membantu menjelaskan mengapa sesetengah individu mengambil langkah pencegahan terhadap denggi sementara yang lain tidak. Dengan memahami faktor-faktor ini, kempen kesihatan awam boleh dirancang dengan lebih berkesan untuk mengubah tingkah laku masyarakat, contohnya dengan meningkatkan kesedaran, memupuk norma sosial yang positif, dan memudahkan akses kepada sumber untuk pencegahan denggi.

5 Teori Penyebaran Inovasi (*Diffusion of Innovation Theory*)

Secara asasnya, manusia ialah makhluk yang sentiasa berkembang mengikut peredaran masa dengan mencipta pelbagai inovasi baharu daripada idea yang dihasilkan secara kreatif. Teori *Diffusion of Innovation* (DOI) diperkenalkan oleh Everett Rogers pada tahun 1962 dan menerangkan bagaimana sesuatu idea, produk, atau teknologi baru diperkenalkan dan diterima dalam sesebuah masyarakat atau kumpulan sosial. Teori ini menekankan bahawa penerimaan sesuatu inovasi berlaku melalui proses berperingkat dan bergantung kepada lima faktor utama:



Individu dalam masyarakat menerima inovasi pada kadar yang berbeza dan dikategorikan kepada lima kumpulan:

PERINTIS
(Innovators)

Orang yang pertama mencuba inovasi, biasanya berani mengambil risiko.

PEMULA AWAL
(Early Adopters)

Golongan yang berpengaruh dalam komuniti dan membantu menyebarkan inovasi kepada orang lain.

MAJORITI AWAL
(Early Majority)

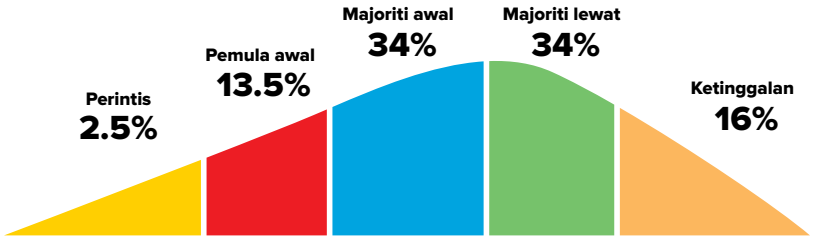
Kumpulan yang lebih berhati-hati dan akan menerima inovasi setelah melihat keberkesanannya.

MAJORITI LEWAT
(Late majority)

Golongan yang hanya menerima inovasi apabila ia telah menjadi kebiasaan.

KETINGGALAN
(Laggards)

Golongan yang paling lambat menerima inovasi atau menolaknya sepenuhnya.



Dalam konteks kesihatan awam, Teori Penyebaran Inovasi boleh diaplikasi dalam beberapa contoh seperti kajian kes menggalakkan gaya hidup aktif menerusi aktiviti fizikal. Salah satu inovasi yang diperkenalkan ialah penggunaan aplikasi penjejak kecergasan (*fitness tracker*).

PERINTIS
(Innovators)

Atlet professional dan penggiat kecergasan mula menggunakan dan menguji aplikasi atau alat penjejak aktiviti fizikal sebelum ia terkenal.

PEMULA AWAL
(Early Adopters)

Pegawai kesihatan, selebriti kecergasan, dan pempengaruh media sosial mempromosikan penggunaan alat penjejak kecergasan sebagai sebahagian daripada gaya hidup sihat.

MAJORITI AWAL
(Early Majority)

Orang ramai yang berminat untuk meningkatkan tahap aktiviti fizikal mereka dan mula menggunakan aplikasi selepas melihat ulasan positif dan testimoni pengguna awal.

MAJORITI LEWAT
(Late majority)

Individu yang lebih berhati-hati dan hanya menggunakan aplikasi tersebut apabila ia menjadi norma sosial atau apabila mendapat galakan daripada rakan, keluarga, atau doktor.

KETINGGALAN
(Laggards)

Golongan yang menolak penggunaan teknologi kecergasan kerana kurang percaya, tidak selesa dengan perubahan teknologi, atau lebih suka kaedah tradisional seperti berjalan tanpa perlu mengira langkah.

DEFINISI SAINS TINGKAH LAKU

Sains tingkah laku merujuk kepada kajian pelbagai disiplin tentang bagaimana manusia membuat keputusan, bertindak, dan berinteraksi dalam pelbagai situasi. Ia menggabungkan pelbagai bidang ilmu, termasuk psikologi, sosiologi, ekonomi, dan neurosains, untuk memahami faktor dalaman (seperti emosi, kepercayaan, dan motivasi) dan faktor luaran (seperti persekitaran sosial dan budaya) yang mempengaruhi tingkah laku manusia. Sains tingkah laku memberi tumpuan kepada menganalisis pola dan corak tingkah laku, serta faktor yang menyumbang kepada bagaimana manusia membuat keputusan. Pendekatannya tidak hanya berasaskan teori, tetapi juga bukti empirikal, melalui eksperimen dan kajian lapangan, untuk memahami bagaimana manusia bertindak balas terhadap pelbagai rangsangan.

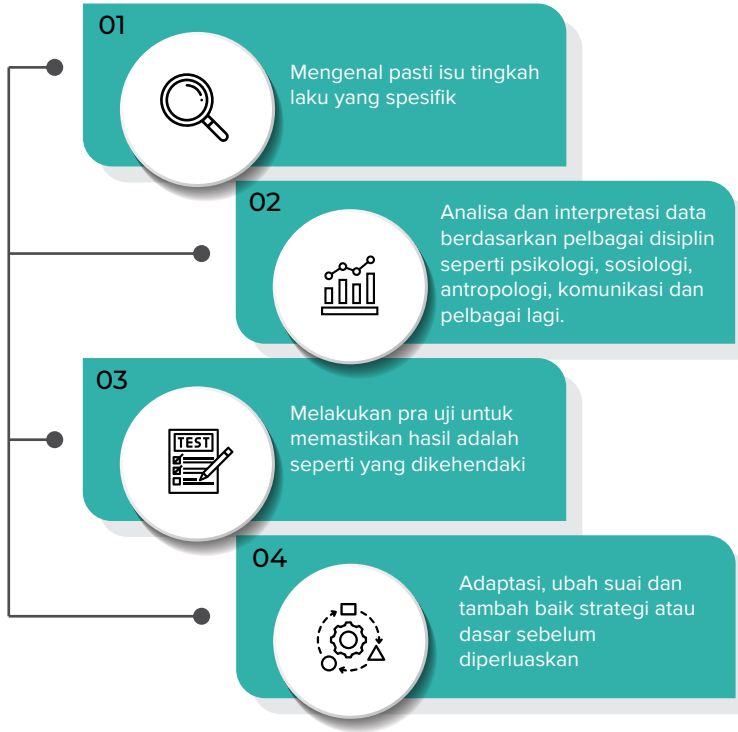


DEFINISI *BEHAVIOURAL INSIGHTS*

Berdasarkan Pertubuhan Kesihatan Sedunia (WHO) *behavioural insights* bermaksud satu pendekatan pelbagai disiplin dan penggunaan teori, kaedah, penyelidikan, alat dan teknik praktikal yang diambil daripada psikologi, sosiologi, antropologi, komunikasi, pemasaran, ekonomi, pemikiran sistem dan pemikiran reka bentuk untuk memahami bagaimana manusia membuat keputusan untuk bertindak. Seterusnya bagaimana maklumat tersebut digunakan untuk membangunkan strategi intervensi dan dasar kesihatan secara meluas. Pemahaman yang mendalam tentang tingkah laku manusia boleh membantu kepada pembentukan kepada dasar yang lebih baik. Ini bermakna sebarang strategi atau dasar yang dibentuk perlu mengambil kira secara sistematik bagaimana manusia membuat keputusan, faktor-faktor yang mempengaruhi tingkah laku dan apakah tindakan yang akhirnya mereka lakukan.

Pendekatan *behavioural insights* cuba mengubah cara strategi dan dasar dibentuk yang mungkin selama ini berdasarkan andaian ataupun tidak dilakukan pra uji terlebih dahulu. Senario ini menyebabkan terdapat beberapa strategi dan dasar yang dibentuk tidak dapat diikuti dan kekal lebih lama. Untuk mengubah tingkah laku seperti tingkah laku kesihatan ia tidak hanya sekadar memberi maklumat atau pengetahuan semata-mata dan mengharapkan perubahan tingkah laku berlaku. Corak pemikiran manusia seperti semasa mempertimbangkan untuk membuat sesuatu keputusan kadang-kadang adalah tidak rasional kerana terdapat pelbagai faktor yang mempengaruhi komponen kognitif manusia ketika itu. Sebagai contoh kita cenderung untuk berbelanja untuk perkara-perkara yang kita tidak rancang dari awal jika mempunyai wang lebih (seperti ketika menerima gaji). Kita akan mudah dipengaruhi oleh potongan harga yang diberikan (diskaun), susun atur barang, pujukan dari jurujual, testimoni dan lain-lain lagi.

Prinsip yang mudah untuk memahami tentang pendekatan *behavioural insights* adalah:

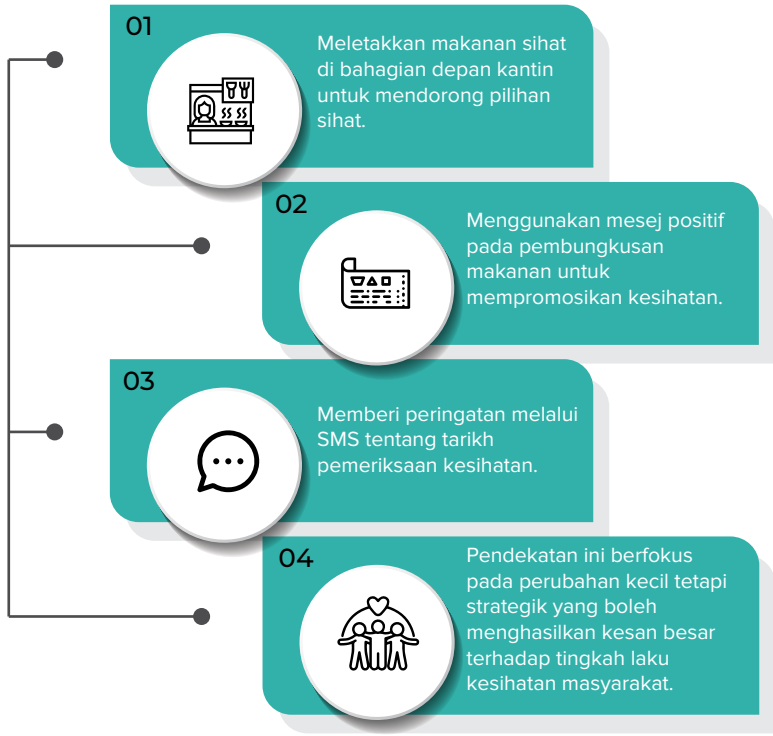


Dengan menggunakan pendekatan *behavioural insights*, penggubal dasar dapat melaksanakan perubahan kecil dalam cara maklumat dipersembahkan atau pilihan dirangka untuk menggalakkan orang ramai membuat keputusan yang lebih sihat, menjimatkan lebih banyak wang atau mengamalkan tingkah laku yang lebih baik. Penggubal dasar juga boleh memanfaatkan pendekatan *behavioural insights* untuk merangka intervensi yang menggalakkan individu membuat pilihan yang lebih sihat berkenaan diet, aktiviti fizikal, kesihatan mental dan lain-lain komponen gaya hidup sihat.

Pendekatan *behavioural insights* adalah penting kerana ia bertujuan untuk memahami mengapa orang bertindak sedemikian dan kemudian membentuk dasar awam dengan cara yang dapat meyakinkan mereka untuk mematuhi, bukan memaksa. Dengan ini, pembuat dasar tidak lagi beranggapan bahawa mengubah tingkah laku individu atau kumpulan sasar adalah mudah dan hanya cukup memberikan pengetahuan. Sekalipun individu atau kumpulan sasar mempunyai niat, tingkah laku yang difokuskan tidak semestinya berlaku kerana manusia kadang kala berfikir secara tidak rasional. Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi keadaan ini seperti faktor kognitif dan psikologi, faktor sosial dan budaya serta faktor persekitaran. Apabila pembuat dasar menjadi mahir menggunakan pendekatan *behavioural insights*, ia akan dapat membantu untuk mengurangkan kerenah birokrasi dan memastikan kecekapan yang lebih tinggi. Ia juga akan membantu mengurangkan kebergantungan terhadap sumber-sumber yang tertentu kerana keperluan untuk melaksanakan penguatkuasaan akan berkurang, memandangkan orang ramai akan lebih bersedia mematuhi peraturan kerana mereka mahu, bukan kerana mereka terpaksa. Ini membolehkan kerajaan, di pelbagai peringkat, menumpukan sumber kepada perkara lain yang lebih mendesak dan memerlukan perhatian segera.

KEPENTINGAN *BEHAVIOURAL INSIGHTS* DALAM KESIHATAN

Dalam konteks kesihatan, pendekatan ini sangat penting kerana ia menjawab cabaran utama dalam mengubah tingkah laku manusia, seperti amalan gaya hidup sihat, kepatuhan kepada rawatan, dan pencegahan penyakit. Pendekatan *behavioural insights* membolehkan pembuat dasar merancang polisi kesihatan yang lebih menyeluruh dan berdasarkan realiti tingkah laku masyarakat. Contohnya, dalam merangka polisi kawalan tembakau, *behavioural insights* boleh membantu memahami mengapa sesetengah individu terus merokok walaupun terdapat larangan dan meningkatkan strategi untuk mendorong mereka berhenti. Ini kerana pendekatan behavioural insights membolehkan perancangan intervensi yang berdasarkan bukti saintifik dan eksperimen lapangan. Misalnya, konsep nudging sering digunakan untuk mempengaruhi pilihan manusia tanpa memaksa. Dalam bidang kesihatan, contoh *nudging* termasuk:



RANGKA KERJA ABCD

Pendekatan *behavioural insights* adalah penting dalam meningkatkan kesihatan masyarakat. Ia bukan sahaja membantu memahami tingkah laku manusia yang kompleks, tetapi juga merangka intervensi yang lebih berkesan, relevan, dan mampan. Dalam menghadapi cabaran kesihatan global yang semakin rumit, *behavioural insights* memainkan peranan penting dalam memastikan masyarakat lebih sihat dan sejahtera melalui pendekatan yang berdasarkan sains dan bukti. Sains tingkah laku menunjukkan bahawa konteks dan bias mempengaruhi tingkah laku manusia. Pemahamam mengenai tingkah laku manusia dengan lebih mendalam dapat membantu merangka polisi kesihatan yang lebih baik (*behaviourally informed policy*).

A



Perhatian (*Attention*)

Manusia mempunyai perhatian dan ingatan yang agak terhad, tetapi cenderung untuk bertindak balas terhadap isyarat dari persekitaran.

Sebagai contoh, pesakit mungkin terlupa menghadiri temu janji perubatan mereka. Strategi tingkah laku yang boleh digunakan adalah dengan menghantar peringatan melalui SMS / Whatsapp yang turut menyatakan kos yang ditanggung oleh sistem kesihatan jika temu janji tersebut tidak dipenuhi.

B



Pembentukan kepercayaan (*Belief formation*)

Manusia cenderung untuk berasa terlalu yakin ketika melakukan sesuatu tugas atau aktiviti.

Sebagai contoh, pemandu mungkin akan memecut ketika melalui selekoh tajam yang boleh meningkatkan risiko kemalangan. Strategi tingkah laku yang telah digunakan termasuk melukis garisan putih di atas jalan untuk memberi ilusi bahawa mereka sedang memecut, sehingga mendorong mereka untuk memperlahankan kenderaan.

C



Pilihan (*Choice*)

Manusia cenderung untuk menyesuaikan diri dengan tingkah laku orang lain dan apa yang dianggap sesuai oleh masyarakat.

Sebagai contoh, menghantar surat kepada pelanggan utiliti kediaman yang membandingkan penggunaan elektrik mereka dengan jiran-jiran mereka boleh mendorong isi rumah untuk meningkatkan kecekapan penggunaan utiliti seperti ielektrik ataupun air.

D



Keazaman (*Determination*)

Apabila berkaitan dengan matlamat jangka panjang, manusia sering menghadapi kesukaran untuk kekal bermotivasi jika dibiarkan sendiri tanpa sebarang dorongan.

Sebagai contoh, ini sering berlaku kepada individu yang sedang berjuang untuk menurunkan berat badan. Antara strategi tingkah laku yang digunakan adalah memberi nasihat secara peribadi (*personal*) dan memberikan insentif tertentu.

Berdasarkan Rangka Kerja ABCD yang dicadangkan oleh *Organisation for Economic Cooperation and Development* (OECD), ia jelas menerangkan bahawa keupayaan manusia adalah terbatas. Terdapat banyak limitasi dan halangan yang boleh menjadi cabaran kepada manusia untuk melakukan sesuatu. Oleh itu pembuat dasar perlu memahami dengan lebih mendalam betapa tingkah laku manusi itu sesuatu yang kompleks dan tidak sekadar mudah untuk diubah seperti kita anggapkan. Oleh sebab itu, pendekatan *behavioural insights* ini mendorong kepada pembangunan intervensi perubahan tingkah laku yang turut mensasarkan kepada keadaan persekitaran (*nudge dan choice architecture*) seperti mengubah susun atur pilihan yang lebih sihat agar ia kelihatan lebih menonjol berbanding pilihan yang tidak sihat.

Diterbitkan Oleh:
Unit Behavioural Insights
Institut Penyelidikan Tingkahlaku Kesihatan
Kementerian Kesihatan Malaysia

https://iptk.nih.gov.my
unitbi@moh.gov.my