



Gedragsverandering van Automatisch- & Gewoontegedrag

Lunch-webinar



UNRAVEL

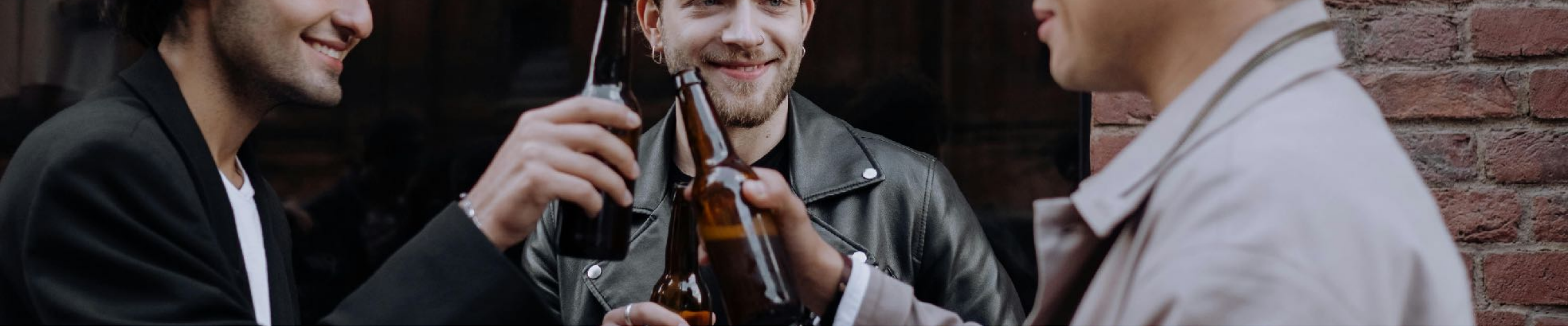
De (soms ongewenste) kracht van gewoontes

Behavioral Slips

Rookverbod in kroegen UK per 2007

40% stak bij het drinken per ongeluk sigaret op

Vooral bij afleiding (bijvoorbeeld praten)



Webinar Weerstand tegen Gedragsverandering

Topics van vandaag



Automatisch gedrag
Hoe de omgeving onbewuste
responses activeert



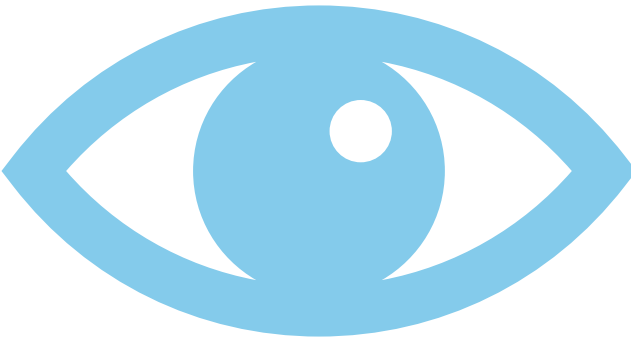
Gewoontes vormen
Hoe ontstaan nieuwe
gewoontes eigenlijk?



Gewoontes veranderen
Hoe je gewoontes van jezelf
en anderen doorbreekt

A photograph of a movie theater screen. The screen is illuminated and displays the text "DRINK COCA-COLA" on the top line and "EAT POPCORN" on the bottom line. The text is in a bold, black, sans-serif font. The theater seats in the foreground are dark and mostly in shadow, with some faint highlights on the backs of the seats.

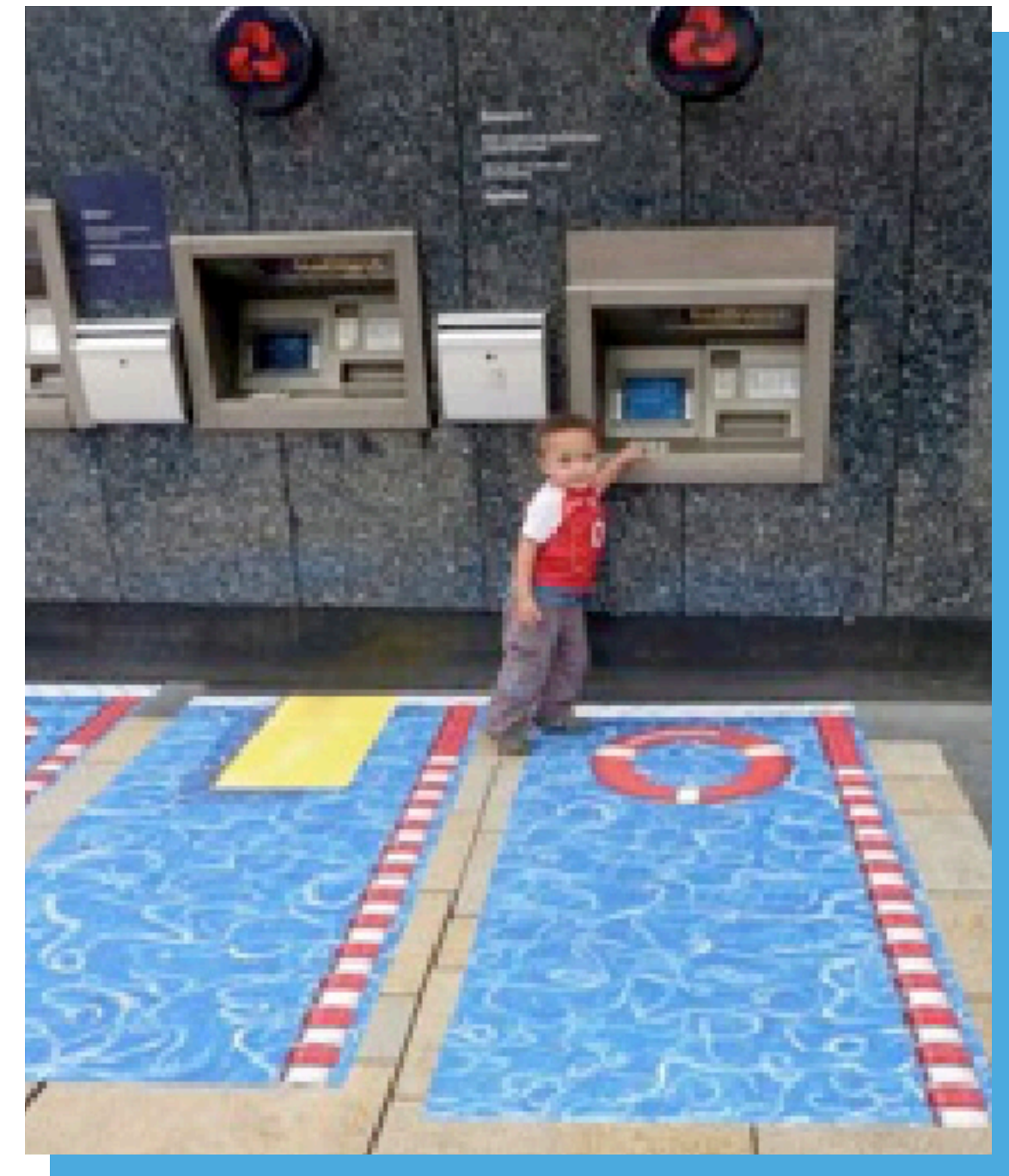
DRINK COCA-COLA
EAT POPCORN



Beeld

Speel in op bestaande associaties

- Wanneer je mensen een rij wilt laten vormen, creëer dan intuïtieve barrières



Activeer automatische perceptie

- We scheppen meer op op een groter bord



Activeer automatische actiepatronen

- Gamification een aantrekkelijke cues maken een handeling activerender



Activeer automatische betekenis

- In Chinese sweatshop werden steeds textielsnippers op de grond gegooid
- Gevolg: mensen gleden er steeds over uit
- Nudge: plaats symbolen van culturele betekenis op de grond (in dit geval gouden munten)



Vorm

- Bij ronde meubels in winkels wordt met meer producten geïnteractueerd
- Ronde tafel nodigt uit tot solobezoek in restaurant/koffiebar

10 • 🗨️

🗨️ Heb je je ooit afgevraagd waarom **Starbucks** ronde tafels heeft? 🗨️


Ik kwam iets leuks tegen dat ik gewoon móest delen: de reden waarom Starbucks die ronde tafels gebruikt! 🤖

Het blijkt dat ronde tafels zijn gekozen omdat ze helpen om mensen minder eenzaam te laten voelen. Als je alleen bent en een lege tafel ziet, kan dat best eenzaam voelen. Maar met ronde tafels, zonder hoeken of lege randen, voelen mensen zich meer op hun gemak en minder alleen. 😊

En het resultaat? Mensen blijven langer zitten en geven meer uit. Hoe slim is dat? Starbucks heeft dit in hun 23.187 locaties wereldwijd doorgevoerd, en het blijkt echt te werken!

Het is best gaaf om te zien hoe zulke kleine details een groot verschil kunnen maken voor de klantbeleving. Heb jij wel eens zulke subtiele ontwerpkeuzes opgemerkt die je ervaring verbeterden? Deel je gedachten hieronder – ik ben benieuwd!

[See translation](#)





Geur

Geur

- Geur boost aandacht voor bijbehorende categorie, zelfs gerelateerde (Castiello et al., 2006)
- Geur activeert latent doel.
 - Chocola > koekboeken en romantische boeken (Doucé et al., 2013)
 - Muskus feromoon Androstenol > fitness





Muziek

Muziek in omgevingen

- **Beleving:** muziek maakt omgeving fijner
 - Muziek verhoogt sales, verblijftijd en plezier, vooral als het bekend en/of gewaardeerd is (Garlin & Owen, 2006)
- **Gedrag:** Trage muziek laat mensen trager lopen en meer producten inspecteren én kopen (Milliman, 1982)
 - Trager (<72 BPM) vertraagt looptempo
 - Sneller dan (>94 BPM) versnelt looptempo



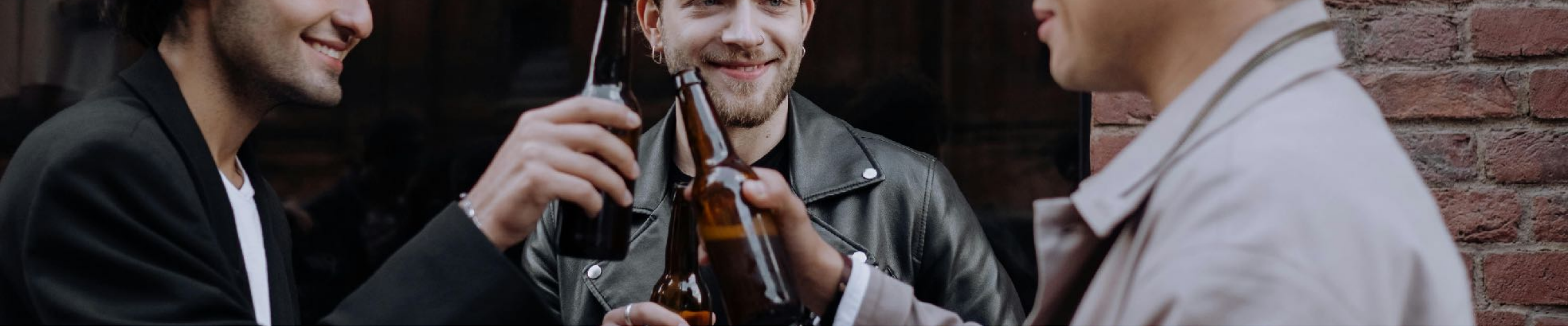
72 BPM

95 BPM

Muziek in omgevingen

- Veiligheid van publieke omgevingen verbeterde door vocale muziek (menselijke aanwezigheid)





Webinar Weerstand tegen Gedragsverandering

Topics van vandaag



Automatisch gedrag
Hoe de omgeving onbewuste
responses activeert

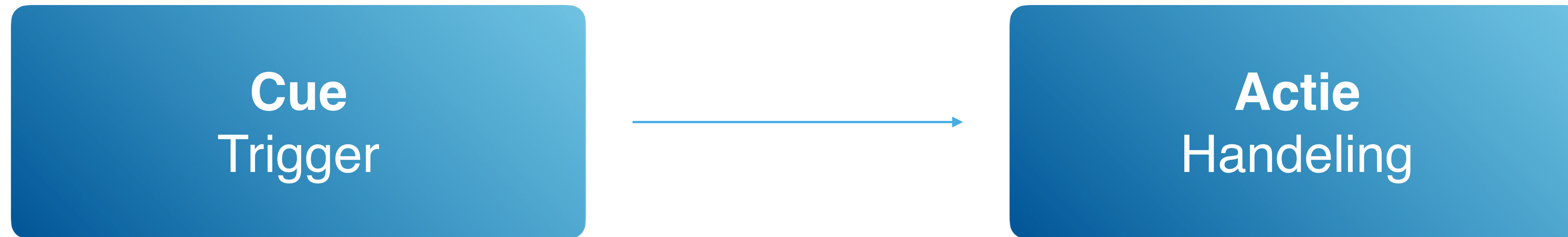


Gewoontes vormen
Hoe ontstaan nieuwe
gewoontes eigenlijk?



Gewoontes veranderen
Hoe je gewoontes van jezelf
en anderen doorbreekt

Gewoontes in het brein



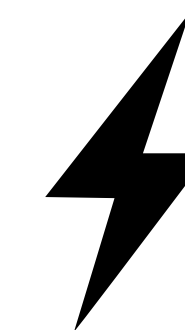
Voorbeelden van cues

- Geheugen
- Andere personen
- Context (Plek, Tijd)
- Na andere handeling/met ander voorwerp

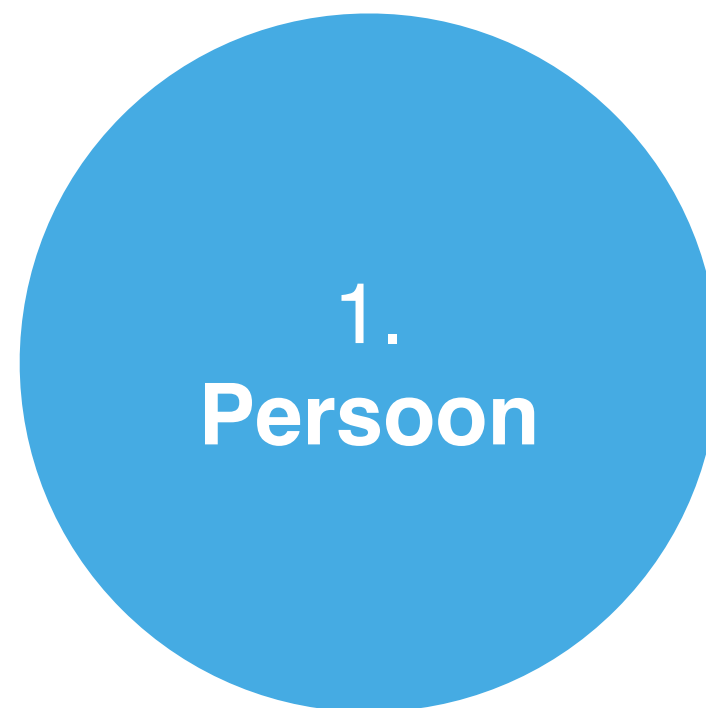


Gewoonteboosters

- Makkelijk
- Zichtbaarheid cues
- Herhalend
- Belonend (aanvankelijk)



Drie soorten cues



"Ik ga elke dag hardlopen"

+



"Ik ga elke avond om 9u hardlopen"

++



"Nadat ik de vaatwasser heb ingeruimd,
doe ik mijn sportschoenen aan en ga ik
hardlopen"

+++

Booster. Gemak

- Begin klein. Een kleine gedraging maakt de daaropvolgende grotere gedraging makkelijker
- Start met twee pushups thuis, daarna pas naar sportschool
- Foot in the door effect: klein verzoek > groot verzoek



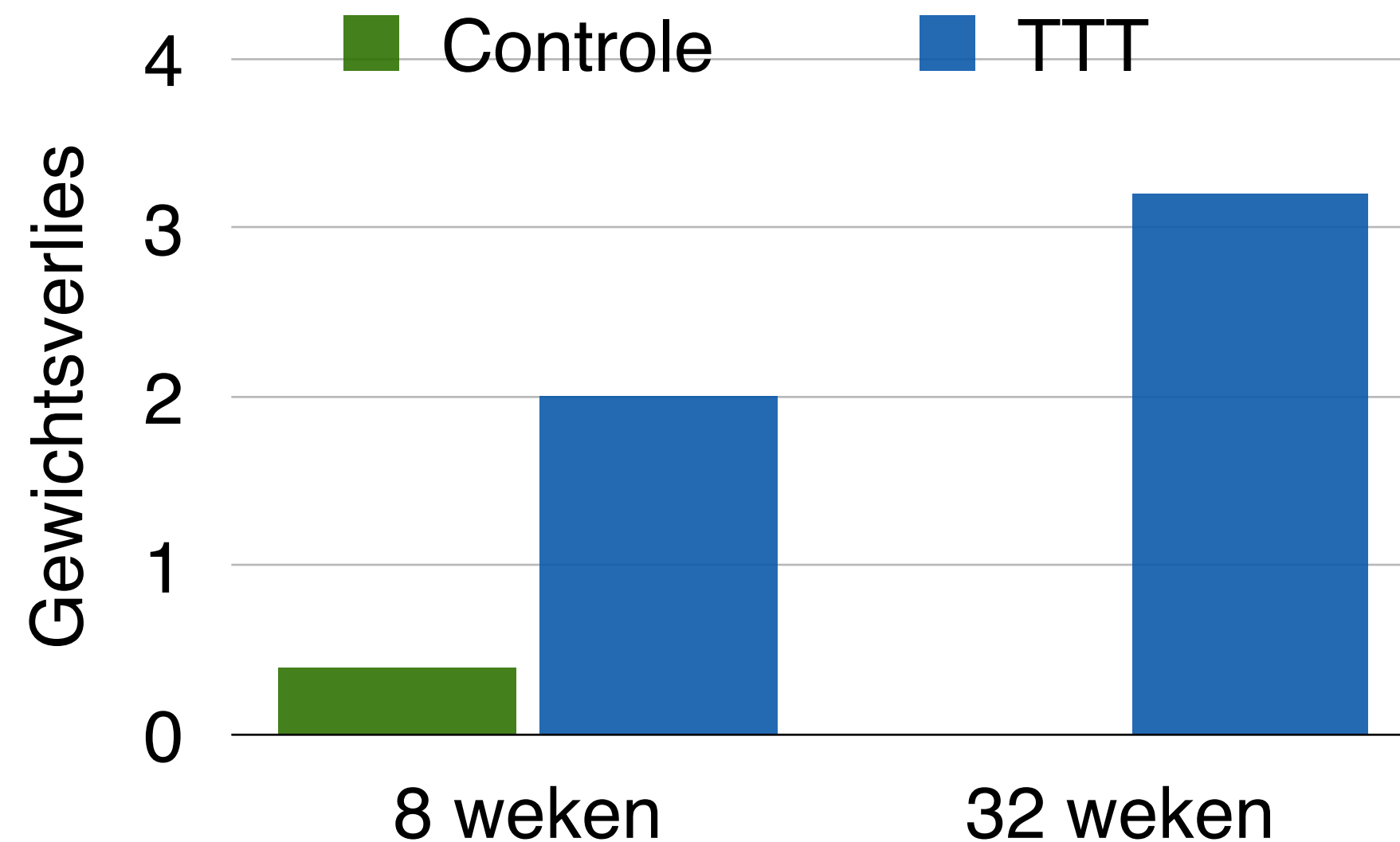
 CASE

Ten Top Tips

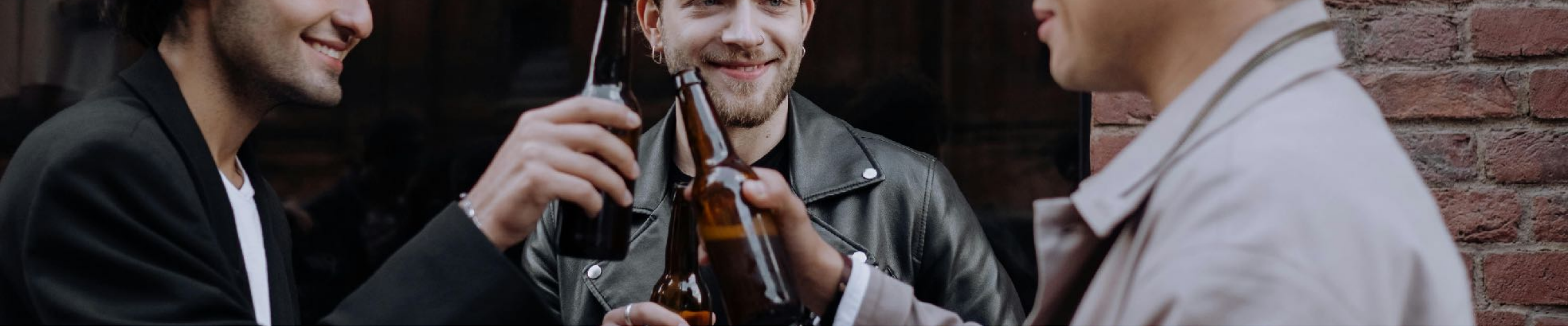
➤ Leaflet met tien afvaltips, allemaal gericht op gewoontevorming



9. Focus on your food – Slow down. Don't eat on the go or while watching TV. Eat at a table if possible.



Beeken, R. J., Leurent, B., Vickerstaff, V., Wilson, R., Croker, H., Morris, S., ... & Wardle, J. (2017). A brief intervention for weight control based on habit-formation theory delivered through primary care: results from a randomised controlled trial. *International Journal of Obesity*, 41(2), 246-254.



Webinar Weerstand tegen Gedragsverandering

Topics van vandaag



Automatisch gedrag
Hoe de omgeving onbewuste
responses activeert



Gewoontes vormen
Hoe ontstaan nieuwe
gewoontes eigenlijk?



Gewoontes veranderen
Hoe je gewoontes van jezelf
en anderen doorbreekt

A vertical bar on the left side of the slide, transitioning from light blue at the top to purple at the bottom.

Je kunt een bestaande gewoonte niet wissen

1. Verander de cue

- Notificaties uit op je mobiele telefoon
- Deel je koelkast opnieuw in
- Geen reclame voor alcohol en tabak
- Vermijd mensen die je slechte gewoonten activeren



2. Overschrijf met alternatieve gewoonte

- Implementation intentions ("In situatie X doe ik Y") van tevoren blijkt effectief slechte gewoontes te counteren

INEFFECTIEF: Negeren
In situatie X, doe ik niet "Y"

Na het werk ga ik niet naar de kroeg

EFFECTIEF: Replacement
In situatie X, doe ik "Y"

Na het werk ga ik naar de sportschool

3. Bewust plan tegen gewoontes

- Direct motivatie veranderen is lastig, maar contextuele oorzaken kan wel: eerder naar bed verlaagt motivatie om te snoozen



Het *Habit Discontinuity Effect*

- Bij grote veranderingen is een gewoonte tijdelijks ontdooid
- Beperkte tijd van ± 3 maanden
- Start al vóór verandering





CASE

Gewoonte & Duurzaam gedrag

- Interventie: face-to-face gesprek over gewoonteverandering + informatie
- 25 duurzaamheidsgerelateerde gedragingen (verkeer, energie, etc)
- 400 reguliere huishouders VS 400 verhuisde huishoudens
- 'Window of opportunity' sloot na 3 maanden



Aankomende webinars



Nudging &
Gedragsverandering
rondom vuurwerk

20-11-2024

Gedragsverandering en
Nudging op de Werkvloer

04-12-2024

Aankomende webinars



De Neuromarketing van
de Perfecte Korting

13-11-2024

De Psychologie van
Verpakkingsvisuals &
Fotografie

27-11-2024

Take-Aways: Automatisch gedrag & gewoontes

- ✓ **Benut bestaande reflexen.** Activeert bestaande reacties in nieuwe omgevingen (TV maakt voorzichtig > TV op doos is minder schade).
- ✓ **Creëer nieuwe gewoontes.** Je kunt gewoontes laten ontstaan door deze te associëren met concrete context-specifieke cues.
- ✓ **Doorbreek bestaande gewoontes.** Je kunt gewoontes niet uitwissen, maar wel de cues wegnemen of gewoontes overschrijven met nieuwe gewoontes.