



Gedragsverandering van Automatisch- & Gewoontegedrag

Lunch-webinar / Key Insights



UNRAVEL

Webinar Woensdag

Geen webinars missen?

Wil je weten wanneer we de volgende webinar houden?

Schrijf je in om op de hoogte te blijven!

- ✓ Krijg **live** antwoord op je vragen
- ✓ Ontvang de **opname** en sheets altijd via de mail
- ✓ Webinar toevoegen aan je **agenda** met 1 klik 🤗

 **Klik hier je in te schrijven**

Je bent met ruim 9.165 anderen in goed gezelschap!



UNRAVEL

Webinar Woensdag

Deze webinar terugkijken:

De opname van dit webinar vind je via onderstaande link:

Klik hier 📌

<https://www.unravelresearch.com/webinars/webinar-gedragsverandering-automatisch-gedrag>

Alle webinars terugkijken?

Ga naar de overzichtspagina en kijk al onze afgelopen webinars terug. Bijvoorbeeld over De Psychologie van de Supermarkt, of De Psychologie van Onweerstaanbare Brand Assets.

Klik hier 📌:

<https://www.unravelresearch.com/webinars/>



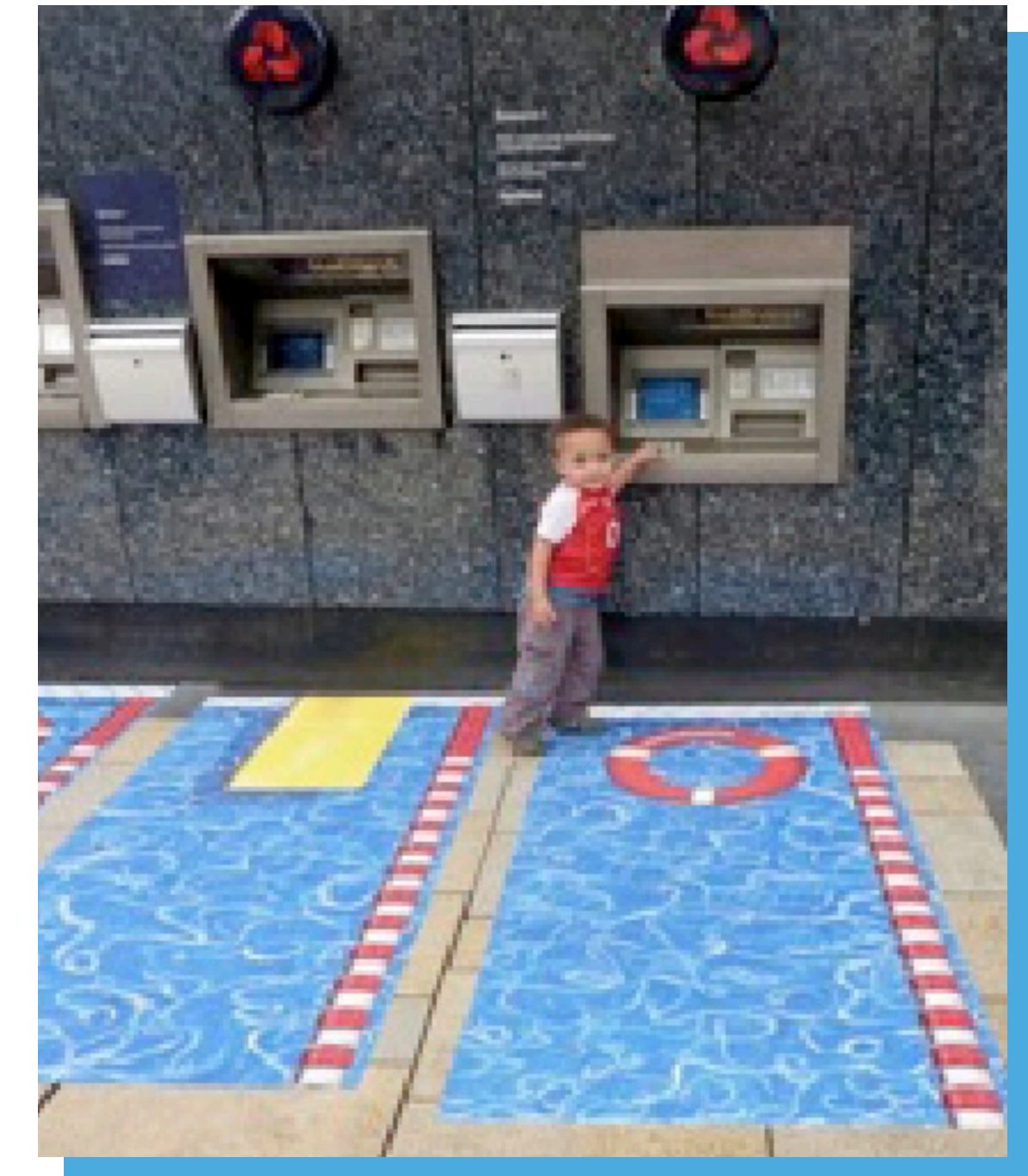
UNRAVEL

Inzicht #1. Waarnemingen beïnvloeden gedrag (1/2)

Mensen handelen vaak niet rationeel, wat duidelijk zichtbaar is in ons (ongezonde) gewoontegedrag. We weten bijvoorbeeld dat bepaald gedrag ongezond is, maar passen het toch niet aan. Dit komt door onbewuste processen die ons gedrag beïnvloeden. Onze zintuiglijke waarnemingen, die we vaak niet bewust opmerken, bepalen mede hoe we de wereld ervaren en daarmee ons gedrag. Op deze manier kunnen we gedrag sturen richting gewenst gedrag.

1. Beeld

Beeld kan op vier manieren worden ingezet om gedrag onbewust te beïnvloeden. Ten eerste kunnen beelden bestaande associaties oproepen, zoals het plaatsen van een intuïtieve barrière op plekken waar mensen niet mogen staan. Ten tweede kan beeld inspelen op onbewuste percepties: zo eten we minder als we een klein bord gebruiken, omdat we een “vol” bord zien. Ten derde kun je inspelen op automatische actiepatronen. Een voorbeeld hiervan is het bedrijf VanMoof, dat een afbeelding van een televisie op hun fietsverpakkingen plaatste, waardoor bezorgers voorzichtiger met de pakketten omgingen. Ten vierde kunnen beelden automatische betekenissen activeren; bijvoorbeeld het plaatsen van een cultureel symbool op de vloer om afval op de grond te verminderen. Ten slotte kan de vorm van objecten ons gedrag beïnvloeden: ronde tafels nodigen mensen bijvoorbeeld sneller uit voor een solo-bezoek, omdat ze zich er minder eenzaam bij voelen. Hier maakt Starbucks onder andere gebruik van.



Door de bestaande associatie dat we niet in water kunnen staan, nemen mensen afstand bij geldautomaten

Inzicht #1. Waarnemingen beïnvloeden gedrag (2/2)

2. Geur

Geur heeft ook veel invloed op gedrag. Geuren kunnen bijvoorbeeld beïnvloeden hoe veilig of schoon een ruimte wordt ervaren en kunnen de aandacht voor bepaalde productcategorieën vergroten. In een boekwinkel worden bijvoorbeeld meer kookboeken en romantische boeken verkocht wanneer er een chocoladegeur verspreid wordt.

3. Muziek

Muziek kan niet alleen voor sfeer zorgen, maar ook gedrag beïnvloeden. Wanneer er in een winkel trage muziek wordt afgespeeld, lopen mensen langzamer, waardoor ze meer aandacht besteden aan producten en sneller iets kopen. Daarnaast kan muziek een gevoel van veiligheid oproepen; hierbij speelt de zang (vocals) een belangrijke rol.

Inzicht #2. Het vormen van gewoontes

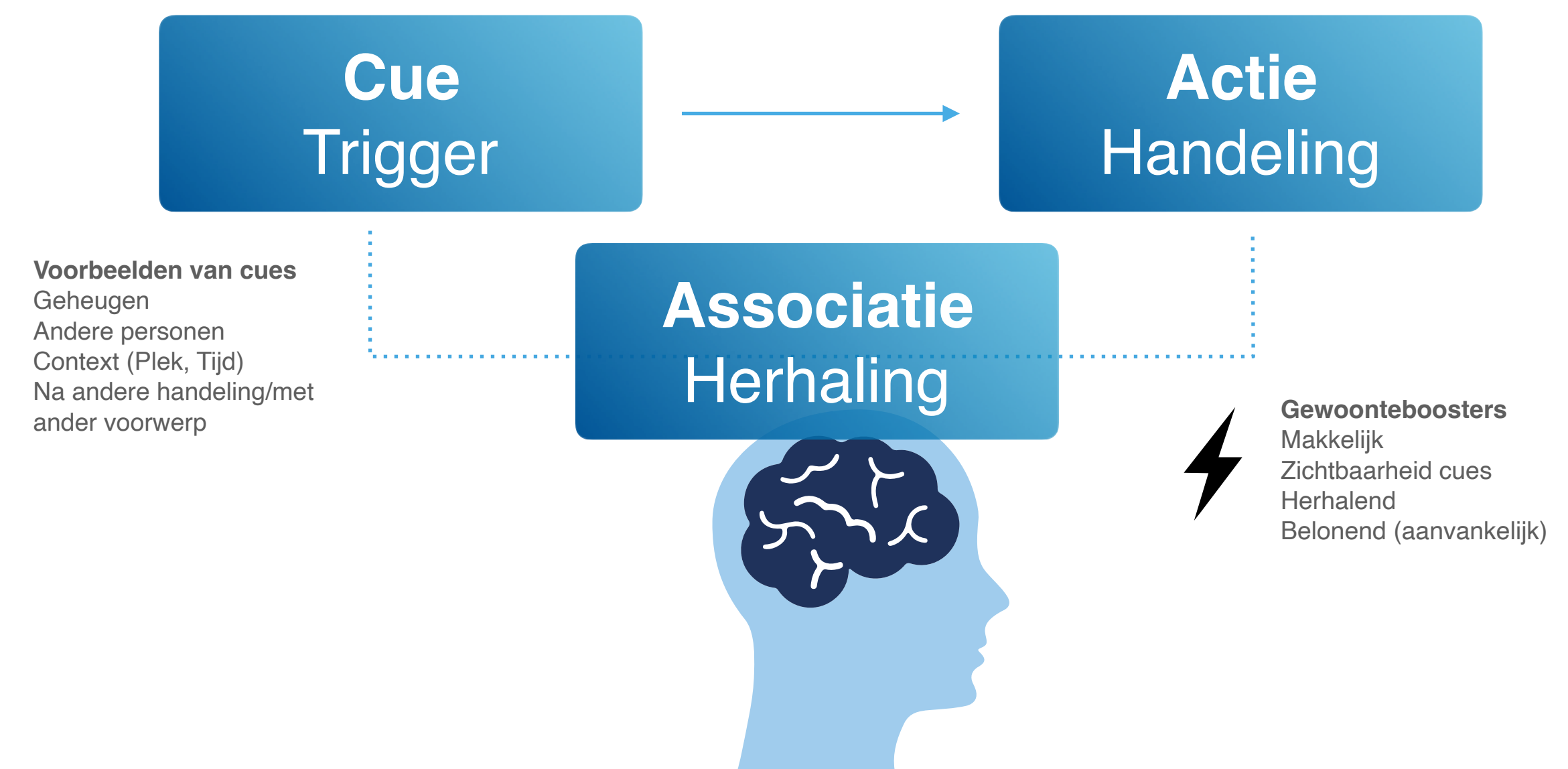
Het vormen van gewoontes bestaat uit drie elementen: e cue, de actie en de associatie.

De **cue** is de trigger die je aanspoort om bepaald gedrag uit te voeren, zoals het zien van je sportkleding. De **actie** is in dit geval het aantrekken van de sportkleding en gaan sporten. De **associatie** die hiermee ontstaat, bijvoorbeeld een positief gevoel na het sporten, zorgt ervoor dat je het gedrag blijft herhalen. Door deze cyclus regelmatig te doorlopen, ontstaan gewoontes.

Om een nieuwe gewoonte aan te leren is het belangrijk om de cue zo makkelijk mogelijk te maken. Dit kun je doen door de cue te koppelen aan een persoon, de context of een handeling, waarbij het koppelen aan een handeling het meest effectief blijkt te zijn.

1. Persoon: "Ik ga elke dag hardlopen"
2. Context: "Ik ga elke avond om 9 uur hardlopen"
3. Handeling: "Nadat ik de vaatwasser heb ingeruimd, doe ik mijn sportschoenen aan en ga ik hardlopen."

Gemak is een sterke motivator voor gedrag. Om een nieuwe gewoonte te vormen, is het daarom slim om klein te beginnen. Een kleine stap maakt het eenvoudiger om daarna grotere stappen te zetten. Dit principe wordt ook wel het **Foot-in-the-Door Effect** genoemd.



Inzicht #3. Hoe verander je gewoontes?

Je kunt een bestaande gewoonte niet zomaar wissen. Wanneer iemand nieuw gedrag aanleert, blijft de oude gewoonte nog altijd aanwezig. Het onderliggende patroon zit nog steeds in de hersenen, maar wordt simpelweg niet geactiveerd. Er zijn drie manieren om ervoor te zorgen dat het oude gewoontegedrag niet meer wordt geactiveerd.

1. Verander de cue

Als je veel tijd op je telefoon doorbrengt en de trigger voor dit gedrag het ontvangen van meldingen is, dan kun je door het uitschakelen van meldingen deze cue wegnemen. Zo word je niet meer getriggerd om je telefoon op te pakken en zul je uiteindelijk minder op je telefoon kijken. Een ander voorbeeld is het verminderen van reclame voor alcohol en tabak, omdat deze advertenties cues zijn om alcohol en tabak te consumeren. Ook bepaalde mensen kunnen een trigger zijn voor ongewenste gewoonten. Als je slechte gewoonten wilt doorbreken, kan het helpen om dergelijke mensen te vermijden.

2. Overschrijf de gewoonte met een alternatieve gewoonte

Het formuleren van implementatie-intenties (“in situatie X doe ik Y”) kan helpen om slechte gewoontes tegen te gaan. Belangrijk hierbij is dat de intentie zo wordt opgesteld dat het ongewenste gedrag wordt vervangen door een gewenst alternatief, in plaats van alleen het ongewenste gedrag te ontkennen.

- Ineffectief: na het werk ga ik niet naar de kroeg
- Effectief: na het werk ga ik naar de sportschool

3. Maak een bewust plan tegen de gewoonte

Motivatie om ongewenste gewoonten op het moment zelf te veranderen, kan lastig zijn, zoals wanneer je 's ochtends je wekker blijft snoozen. Daarom is het belangrijk om je gedrag op een ander moment te beïnvloeden, bijvoorbeeld door eerder naar bed te gaan.

Inzicht #4. Verander gewoontes bij grote levensveranderingen

Bij grote levensveranderingen, zoals een verhuizing, het begin of einde van een relatie, of een nieuwe baan, raken gewoonten tijdelijk “ontdood.” Dit verschijnsel staat bekend als het *Habit Discontinuity Effect* en biedt een kans om gewoontegedrag te veranderen. Je hebt slechts een beperkte periode van ongeveer drie maanden na de gebeurtenis om nieuwe gewoonten effectief te verankeren. Daarom is het raadzaam om al vóór de verandering te beginnen met het nieuwe gedrag.



Key Take-Aways

- ✓ **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.

Bedankt voor je aandacht!

Meer weten over Nudging en Gedragsbeïnvloeding?



Bespreek de mogelijkheden met Tim, onze mede-oprichter

👉 Een online afspraak plannen

← Klik hier om een online afspraak te plannen