



Gewoontegedrag aanleren – én doorbreken

Neuromarketing 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/gedragsverandering-van-gewoontegedrag>

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

Waarom doen we zo vaak wat slecht voor ons is?



Instant Gratification



Gewoontes

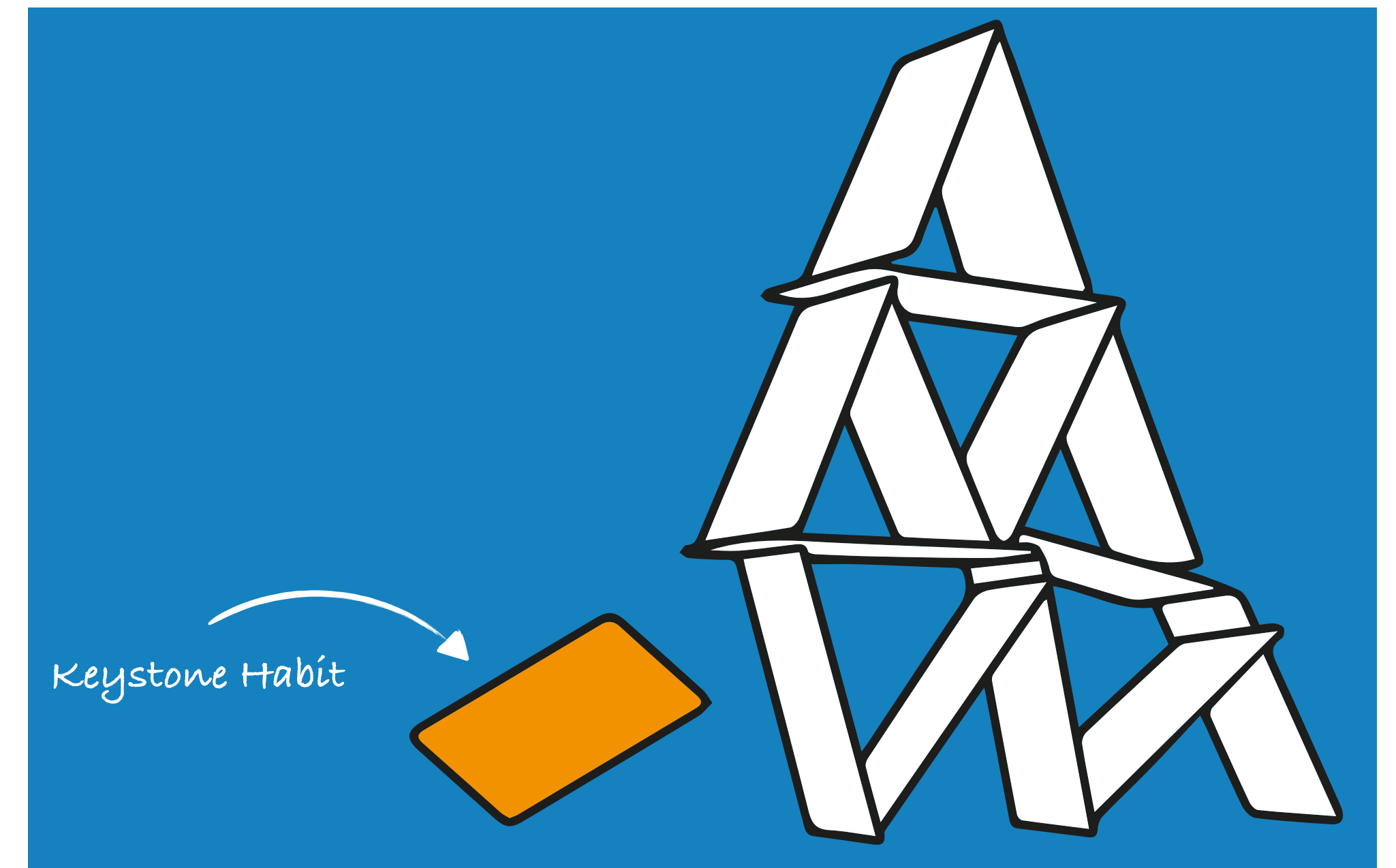


Beschikbaarheid

Inzicht #1. Keystone habits

Een centrale gewoonte roept vaak allerlei kleine gewoontes eromheen op. Mensen ervaren bijvoorbeeld vaak dat wanneer ze meer gaan sporten, het makkelijker wordt om gezonder te eten en drinken en minder stress te ervaren. Omgekeerd geldt dit ook voor slechte gewoontes; bijvoorbeeld wanneer je tv gaat kijken en daarbij trek krijgt in een lekkere snack.

Netwerken in je brein kun je zelf vormgeven; hoe vaker je twee dingen samen doet, des te sterker ze met elkaar geassocieerd worden, en des te gemakkelijker treden die twee dingen samen op.

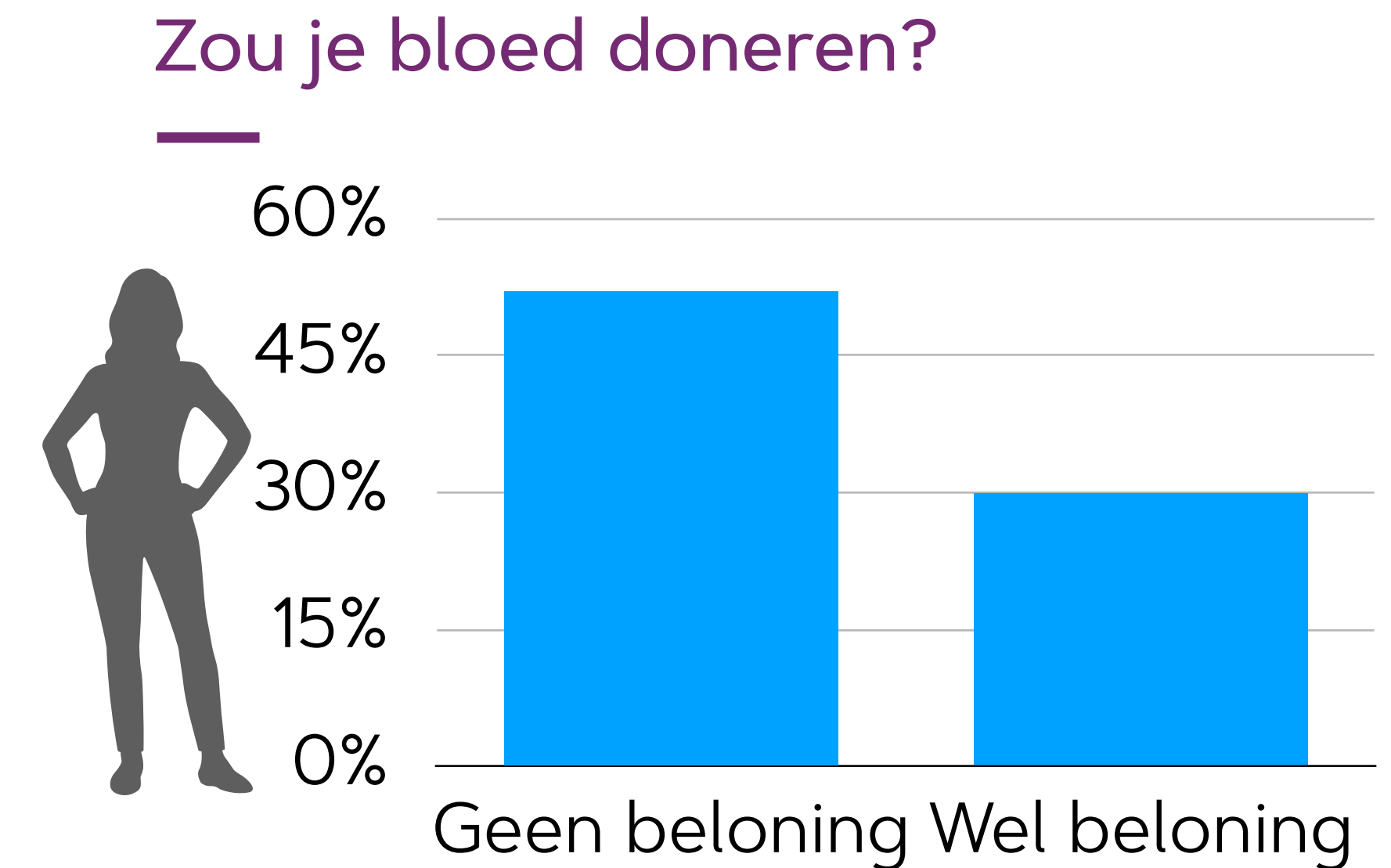


Inzicht #2. Het gevaar van beloningen en straf

Stel je hebt een route in het verkeer die je normaal neemt. Als er een omleiding is en je wilt dat mensen een andere route nemen, en je wilt ze daarvoor belonen, dan kan dat werken. Voorbeeld: een aantal jaren geleden was er een zaak met automobilisten waarbij ze een andere route moesten nemen of buiten de spitsuren moesten rijden, en ze kregen een financiële beloning als ze dit deden.

Wat bleek? Op het moment dat je beloont, werkt het. Maar zodra je de beloning weghaalt, krijg je het oude gedrag weer terug. Dit is een probleem dat bekend staat als het rebound effect. Dus hoewel de beloning lijkt te werken, moet je het consistent in de tijd kunnen blijven inzetten, anders richt je meer schade aan dan dat je goed doet.

Wanneer iets intrinsiek gedreven is, kan beloning in de weg gaan staan. Dit is duidelijk te zien op de foto rechts. Door mensen geld aan te bieden voor het doneren van bloed, nam het aantal mensen dat bloed doneerde significant af. Dit heeft alles te maken met de reden waarom mensen bloed doneren. Het gaat niet om geld verdienen, maar om een gevoel van sociale verantwoordelijkheid. Het is dus belangrijk om te onderzoeken waar de motivatie voor het gewenste gedrag vandaan komt.



Inzicht #3. Beloning juist toegepast

Het Hooked-model suggereert dat om gedrag te beïnvloeden, je een continue lus van beloningen wilt creëren die langdurig kunnen blijven bestaan. Het is belangrijk om consistent over tijd een vorm van beloning te geven, bij voorkeur met een zekere mate van onzekerheid. Dit betreft niet zozeer of je wel of geen beloning krijgt, maar meer wat voor beloning je zult ontvangen.

Bij gokkasten in een casino kun je op de knop drukken (actie), waarbij sprake is van een variabele beloning omdat je niet weet wat je krijgt. Dit kan een dollar zijn, maar ook meer. Juist deze variabiliteit van de beloning blijkt een zeer sterke trigger te zijn voor ons brein, die ons gedrag beïnvloedt.

Je wilt eigenlijk de trigger en de beloning los van elkaar koppelen. Het moment dat je een stuk communicatie ontvangt dat vraagt om een actie van jou, dient los te staan van wat daadwerkelijk belonend is. Dit heeft te maken met dopamine (motivatie); dopamine ontstaat niet wanneer we de beloning krijgen, maar wanneer we erop anticiperen. Bijvoorbeeld in een casino ervaar je dopamine op het moment dat je de hendel overhaalt en de eerste visuals van de gokautomaat ziet.

De beste momenten voor gedragsverandering zijn vaak die momenten van grote veranderingen (bijvoorbeeld bij verhuizing, een nieuwe baan, een nieuwe relatie, het verlies van een dierbare, etc.) en het doorbreken van gewoontes.

Zo kan goal supplementation helpen bij het veranderen van gedrag door iets wat je toch al moet doen aantrekkelijker of meer entertaining te maken.

Trigger

Eerst functioneel, daarna emotioneel (Tyrväinen & Karjaluoto, 2019)

- Rijen omzeilen (Pantano and Priporas 2016)
- Aanbiedingen en directe korting

Vraag een beetje moeite

- Open je aanbiedingsoverzicht
- In-store: "diverse speciaalbieren in de aanbieding"

Investment

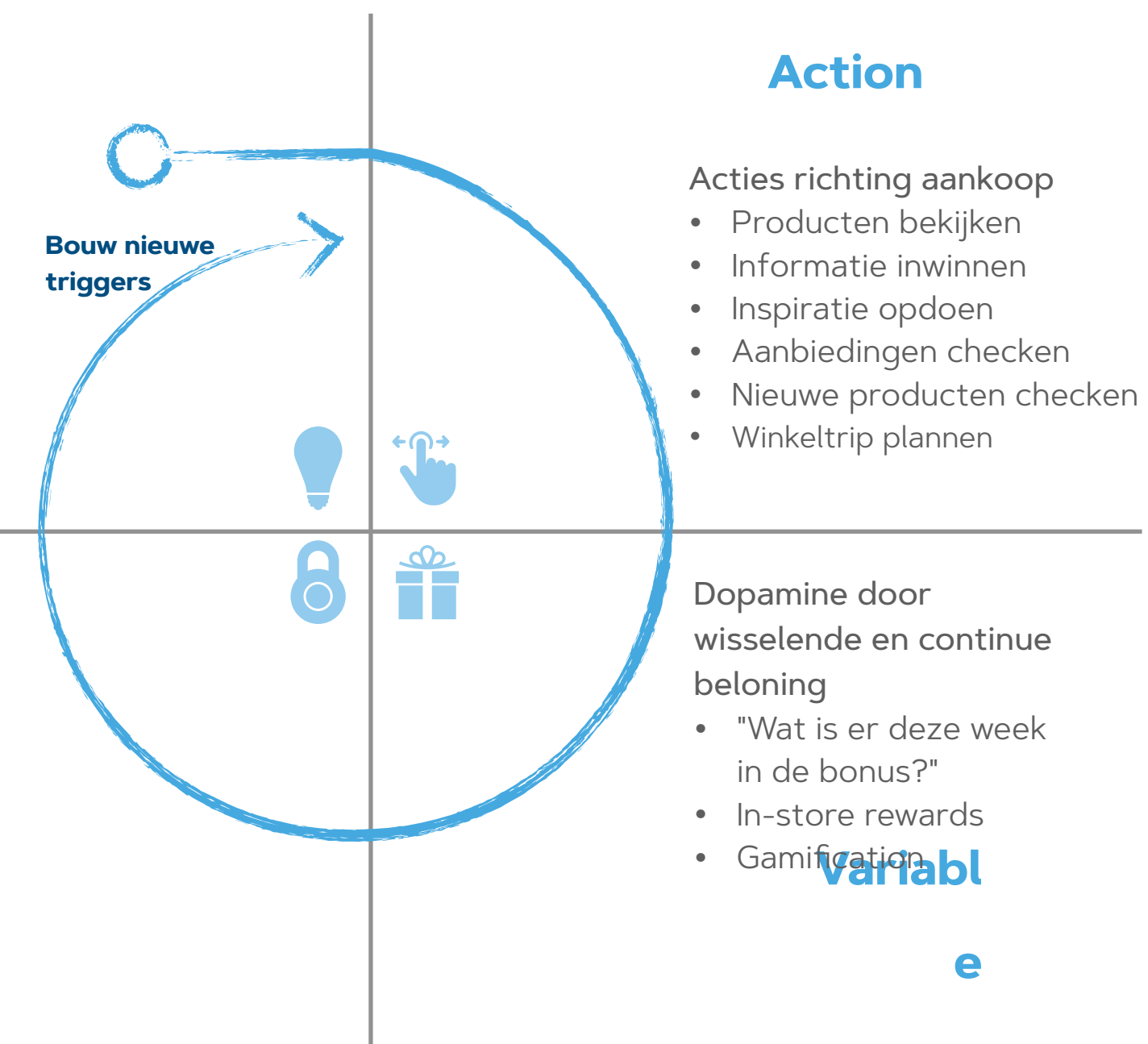
Action

Acties richting aankoop

- Producten bekijken
- Informatie inwinnen
- Inspiratie opdoen
- Aanbiedingen checken
- Nieuwe producten checken
- Winkeltrip plannen

Dopamine door wisselende en continue beloning

- "Wat is er deze week in de bonus?"
- In-store rewards
- Gamification



Inzicht #4. Habit loop

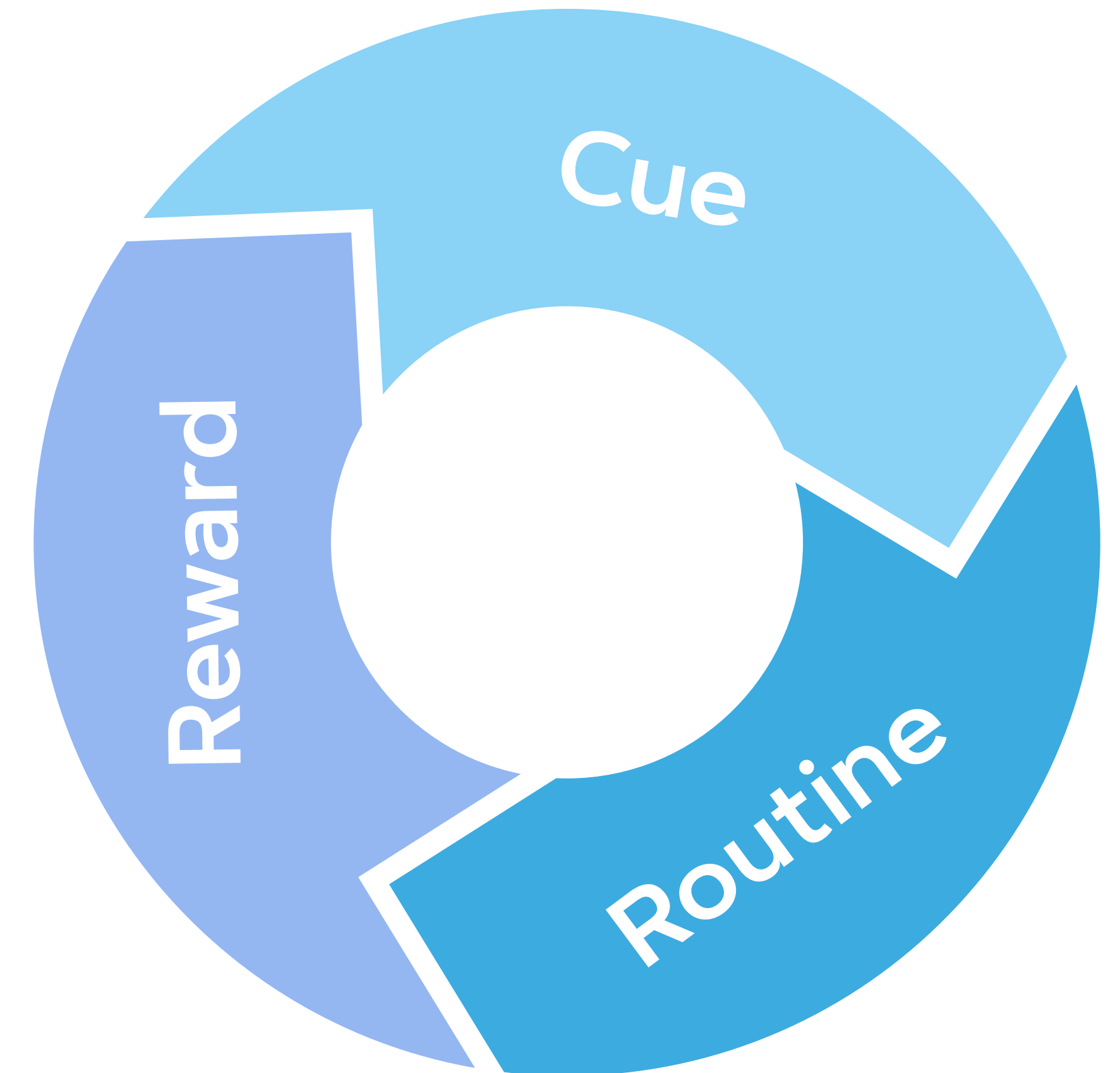
De habit loop legt uit hoe gewoontes gevormd worden. Hierbij zijn er drie onderdelen namelijk, Cue, routine en reward.

> Cue, Dit is een trigger of herinnering die je hersenen vertelt welke en wanneer je de gewoonte moet uitvoeren.

> Routine, Dit zijn handelingen, emoties of gedrag dat volgt na de Cue.

> Reward, dit is de beloning die je ervaart na afloop van een bepaalde handeling.

Als je bijvoorbeeld minder tv wilt gaan kijken dan kan een cue zijn dat je de stekker van de TV eruit haalt waardoor je altijd eerst even bewust de stekker in de stopcontact moet stoppen, op het moment dat je TV wilt gaan kijken. Dit zal ervoor zorgen dat je minder snel onbewust TV zal gaan kijken. In dit geval zou de routine kunnen zijn dat je een andere activiteit uitvoert in plaats van TV kijken, bijvoorbeeld wandelen. Dit kan de vorming van een nieuwe gewoonte bevorderen. Tot slot, is de reward het voldane gevoel achteraf en een verbeterde conditie op lange termijn.



Inzicht #5. Tips voor het vormen van een nieuwe gewoonte

- > Begin bij het creëren van een andere context
- > Zorg dat je consistent bent
- > Zorg voor terugkerende cues en maak deze makkelijk

Nudging: Effectieve Gedragsverandering met Psychologie

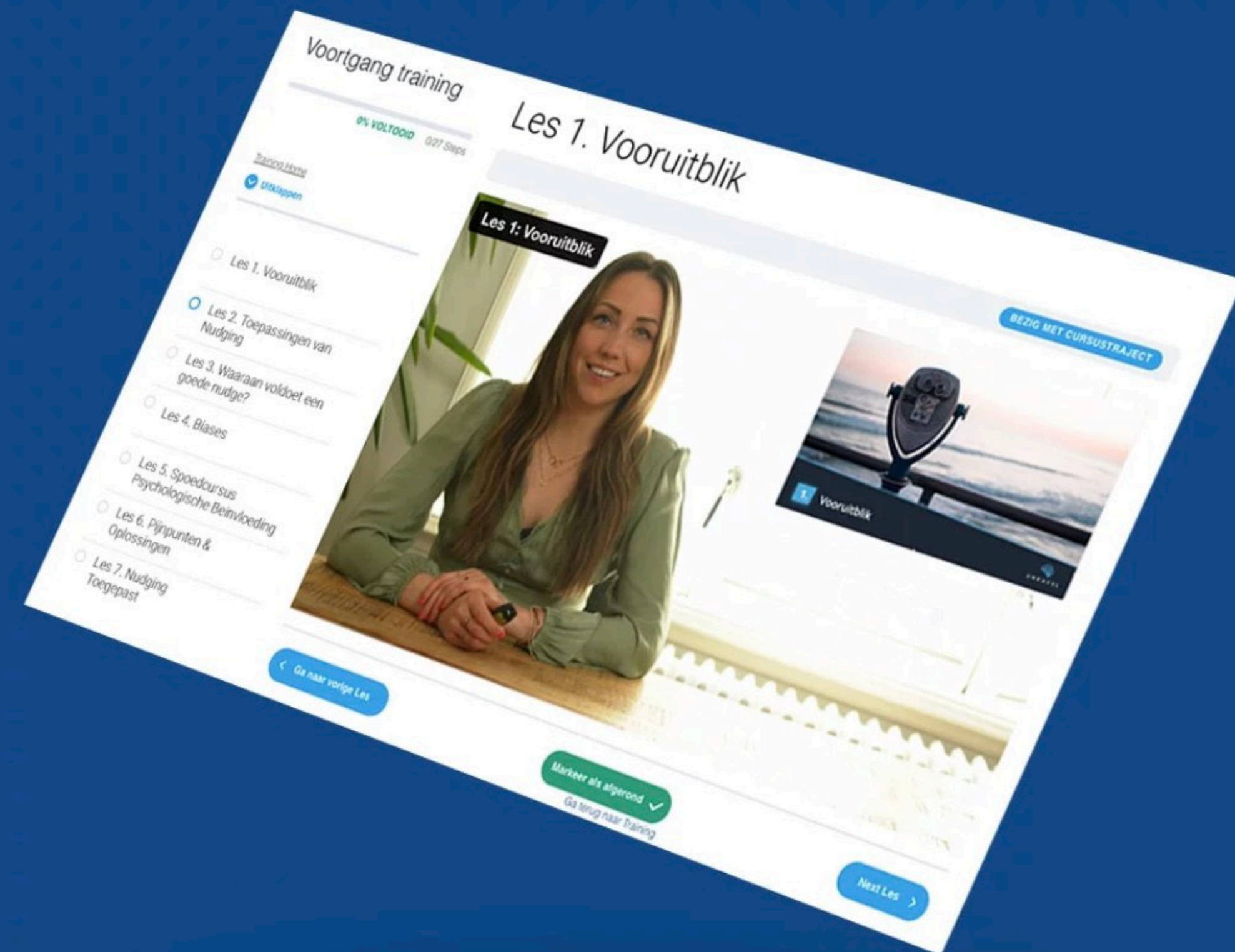
👉 Nu voor maar ~~€497~~ (excl. BTW) €149 (incl. BTW)

- ✓ Ruim 6 uur video
- ✓ Levenslang onbeperkte toegang
- ✓ Certificaat
- ✓ Samenvatting alle lessen (PDF)

✓ **Krijg direct toegang**

100 dagen vrijblijvend proberen.
Niet goed? Geld terug!

🔒 Veilig afrekenen met iDeal, Paypal of Creditcard



Inzicht #5. Driver analyse

Er wordt vaak geprobeerd om gedrag snel te veranderen zonder grondig te onderzoeken waar het ongewenste gedrag vandaan komt. We zijn vaak haastig op zoek naar oplossingen. Echter, een diepgaande analyse van de oorsprong van het gedrag is essentieel.

Hoe kan je dit goed aanpakken? Door een probleemanalyse uit te voeren, waarbij je onderzoekt wat het gewenste of ongewenste gedrag activeert en wat dit gedrag in de weg staat. Dit kan je op verschillende manieren onderzoeken, zoals interviews, gedragsobservaties en literatuuronderzoek.



Key Take-Aways

- ✓ **Gewoonte veranderen?** Tijdelijke beloningen/straffen werken niet. Veranderen van context en cues wel!
- ✓ **Nieuwe gewoontes?** Nieuwe routines belonend maken, bijvoorbeeld door koppelen aan (variabele) beloning die structureel is.
- ✓ **Start altijd met een driver analyse.** De driver analyse onderzoekt wat het gewenste en ongewenste gedrag stuurt. Dit is een essentieel startpunt voor doelgerichte interventies.

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