

THE MAGNIFICENT 10

AGAIN: Hoe kun je ervoor zorgen dat iemand doorgaat met het gewenste gedrag?

| | | |
|-------------|---|---------------------------|
| A1. | Kunnen we een zelfstandig naamwoord gebruiken om iemand te beschrijven? Gewenst gedrag kan iemands identiteit helpen vormen. Probeer iemand te labelen met een zelfstandig naamwoord, bijvoorbeeld: je bent een kiezer. Als iemand zichzelf kan zien als 'een kiezer' bouwt dit niet alleen zijn identiteit op van een 'waardig' persoon die handelt in overeenstemming met de gewenste sociale normen, maar het geeft hem ook een middel om zijn persoonlijke kwaliteiten te signaleren, waardoor het de moeite waard wordt het gewenste gedrag voort te zetten. | SOCIAL IDENTITY/LABELLING |
| A2. | Kunnen we iemand iets geven dat ze niet verwachten? Als iemand ons iets geeft, voelen we ons verplicht om terug te geven. Het is een sociale norm waarin we een actie beantwoorden met een gelijkwaardige actie. Het meest effectief zijn variabele beloningen, de beloningen die mensen niet kunnen zien aankomen, maar die hen onevenredig gelukkig maken. | RECIPROCITY |
| A3. | Kunnen we iemand snel positieve feedback geven? Nieuw gedrag gaat altijd gepaard met onzekerheid. Als je mensen vroegtijdig positieve feedback kunt geven die laat zien dat ze op de goede weg zijn, zal dat hen helpen het gedrag vol te houden. Denk aan het tonen van vooruitgang, het geven van (openbare) lof, enz. | POSITIVE FEEDBACK LOOP |
| A4. | Kunnen we zorgen dat iemand snel voordelen ervaart? Mensen zijn gemotiveerd om in het gewenste gedrag vol te houden als ze een vroege succeservaring hebben of de voordelen van het gewenste gedrag vrij snel merken. We hechten als mensen veel meer waarde aan benefits die onmiddellijk effect hebben dan aan die welke later worden ontvangen. | INSTANT GRATIFICATION |
| A5. | Kunnen we laten zien hoeveel moeite, tijd of geld iemand al heeft besteed? Als mensen in het gewenste gedrag geïnvesteerd hebben (tijd, geld, moeite) is de kans groter dat ze met het gedrag doorgaan. Als je mensen kunt laten zien hoeveel ze al in het gewenste gedrag hebben geïnvesteerd, zijn ze eerder geneigd door te gaan. | ENDOWMENT EFFECT |
| A6. | Kunnen we het gedrag automatisch maken? Omdat mensen lui zijn (onze mentale overbelasting verlagend), stappen we vaak niet over van de keuzes die al voor ons gemaakt zijn. Kijk of je het gewenste gedrag standaard kunt maken, de automatische keuze. Mensen zullen het gedrag volhouden omdat het veranderen van het gedrag dat als standaard ingesteld is als te veel moeite voelt. | DEFAULT |
| A7. | Kunnen we iemands ego vergroten? Mensen voelen zich aangetrokken tot gedragingen die hun gevoel van eigenwaarde vergroten. We handelen op manieren die ons een beter gevoel over onszelf geven. Als je kunt aantonen dat het vertonen van het gewenste gedrag een positief effect heeft op iemands ego of publieke imago, versterkt dat zijn gevoel van eigenwaarde en zijn bereidheid om het gedrag vol te houden. | SELF-ESTEEM |
| A8. | Kunnen we iemand een planning helpen maken? Als je mensen kunt helpen bij het plannen van de acties om het gewenste gedrag vol te houden, zal dit hen helpen door te gaan. | SCHEDULING |
| A9. | Kunnen we iemand aan het gewenste gedrag laten committeren? Mensen houden ervan om consequent te zijn met de dingen die ze eerder gezegd of gedaan hebben. Als je begonnen bent met A te doen, ben je geneigd met A door te gaan (en niet met B). Dit heeft te maken met het feit dat onze hersenen er steeds op uit zijn om onze mentale stress te verminderen. | COMMITMENT/CONSISTENCY |
| A10. | Kunnen we laten zien dat het gewenste gedrag betekenisvol is? We willen als mensen een bijdrage hebben. We willen dingen doen die betekenisvol zijn. Dus als je kunt laten zien dat het gewenste gedrag van betekenis is en dat iemand daarin een rol te spelen heeft, kun je de bereidheid om het gewenste gedrag vol te houden vergroten. | EXPECTANCY THEORY |