



**nieuwe
Wending**

Anders zien. Anders doen.

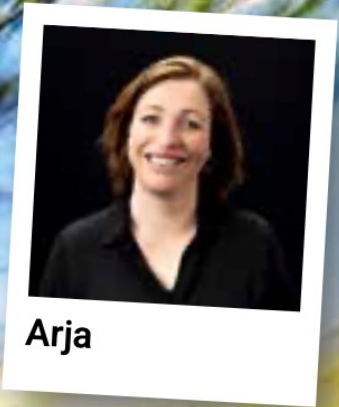
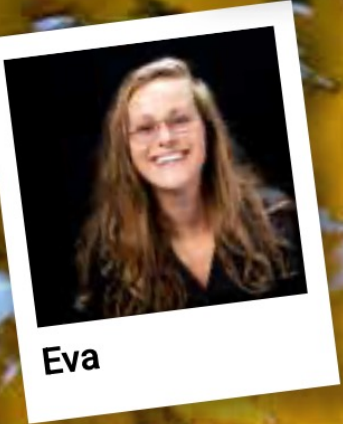
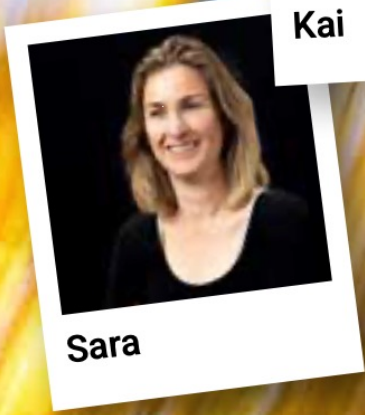
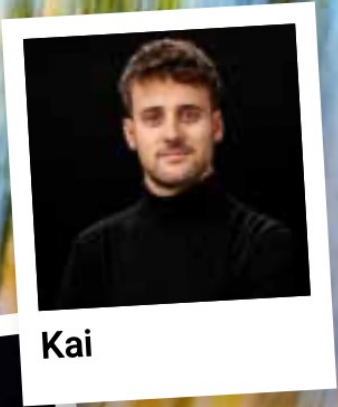
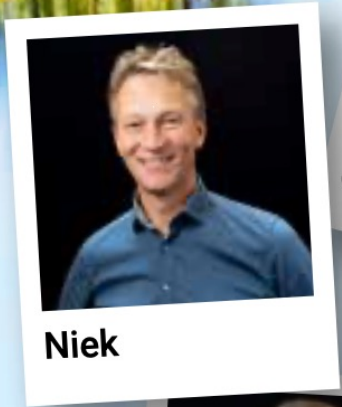
Bureau voor breincommunicatie





**De wereld een beetje groener,
rechtvaardiger, gezonder
en gelukkiger maken**

Daar komen wij ons bed voor uit!



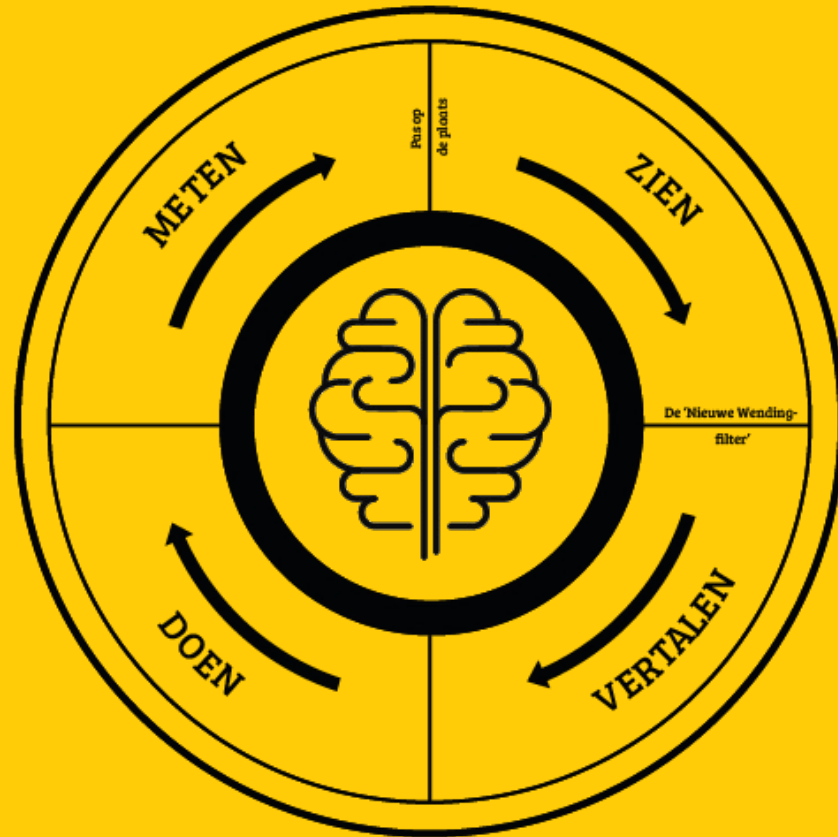
> Hoe we werken

Evaluatie

Meet, stel bij en toets en meet, ...

Zet experimenten op en toets de interventies bij echte gebruikers

Uitvoering



Analyse

Begrijp de keuzepsychologie van mensen en herken de krachten die het gedrag beïnvloeden

Gebruik gedragswetenschap om overtuigende strategieën en ideeën te ontwikkelen

Ontwerp





We zijn niet zo rationeel als we denken





Vormen van weerstand

Zelf beslissen



Reactance

Negativiteits-
bias



Scepticism

Energie-
behoud



Inertia





We streven naar autonomie

- We willen **zelf beslissen** (vrijheid)
- Zolang dat past bij je rol
- Hebben we het gevoel dat dat in het geding is? Dan ervaren we **weerstand**
- We willen best veranderen, maar niet veranderd worden





Reactance in het kort

Opstandig gedrag

Met de armen over elkaar, of met de vingers in hun oren. Ze willen niks van de boodschap weten. Of ze worden boos en richten hun onvrede of woede op de boodschapper.

Evolutionaire reactie: fight

In een vechtmodus komen mensen op voor zichzelf.

Behoeftte aan autonomie

We willen onze beslisruimte terug.





Ons brein is gespitst op negatieve informatie





Vormen van weerstand

Zelf beslissen



Reactance

Negativiteits-
bias



Scepticism

Energie-
behoud



Inertia





We willen niet verliezen: negativiteitsbias

- Ons brein is sterk gericht op het **voorkomen van verlies**
- We hebben meer aandacht voor problemen, gevaar en een kritische noot dan voor **kansen en een uitgestoken hand**
- Als we niet weten of het goedkomt, kijken we wel uit





Scepticisme in het kort

Kritisch gedrag

Je ziet geen boosheid, maar voelt de twijfel. Deze weerstand is niet gericht op de boodschapper maar op de boodschap. Mensen stellen vragen ("Moeten we dit wel doen?") of dragen argumenten aan waarom het geen goed idee zou zijn ("Ja maar").

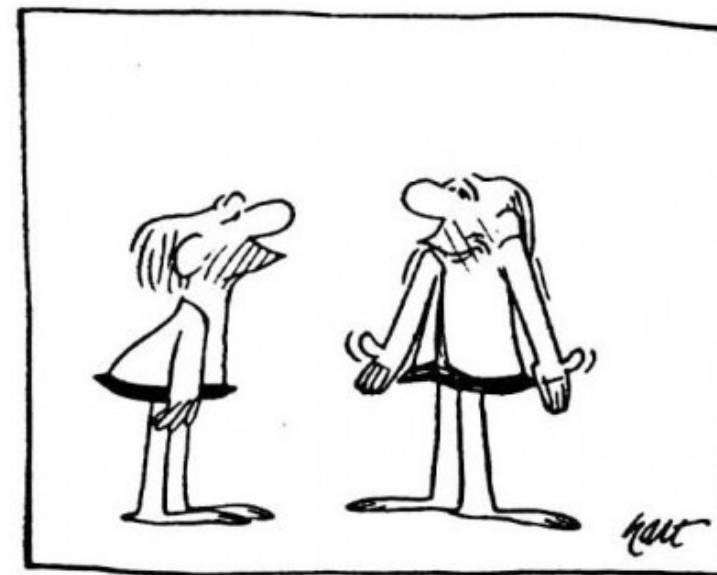
Evolutionaire reactie: flight

Als er iets verandert, leidt dat tot onzekerheid. Het lijkt of mensen tegen jouw boodschap zijn, maar vaak zit daaronder een bredere angst. De evolutionaire reactie daarop is *flight*. Vluchten naar je eigen veilige werkelijkheid.

Behoefte aan zekerheid

Benoem niet méér argumenten voor jouw idee. Dan graven mensen zich in. Of komen er emoties bij kijken en schakelen ze terug naar reactance.





Ja zeggen, nee doen



Vormen van weerstand

Zelf beslissen



Reactance

Negativiteits-
bias



Scepticism

Energie-
behoud



Inertia





Ons brein heeft een automatische piloot

- We maken **35.000** beslissingen op een dag
- We kiezen daarom voor shortcuts
- Het brein is nou eenmaal ingesteld op **zuinig omgaan met energie**
- Wordt ons **energiebehoud bedreigd**? Dan voelen we weerstand





Inertia in het kort

Ja zeggen, nee doen

We maken keuzes en doen niet alles wat we zouden willen doen. Dat doen we om energie te besparen.

Evolutionaire reactie: freeze

Krijgen we een verzoek dat moeite kost? Dat is het antwoord: *freeze*. We doen niks en wachten af. Mensen zeggen dat ze het willen doen, maar doen het vervolgens niet. De intentie is er, maar het gedrag blijft uit.

Behoeftte aan urgentie/energie

We zijn op zoek naar motivatie, energie of commitment. We hebben hulp nodig bij het prioriteren van onze keuzes.



	Reactance	Scepticism	Inertia
Behoeftte aan...	Autonomie (vrijheid)	Zekerheid	Energie en urgentie
Reactie...	<i>Fight</i>	<i>Flight</i>	<i>Freeze</i>
Te herkennen aan...	“Ik moet helemaal niks!” of “Waarom zijn wij niet betrokken?”	“Ik weet niet of het goed komt” of “Hoe zit het dan met X of Y?”	“Ik wil wel maar doe het (nog) niet”



Oké, interessant. Maar hoe ga ik ermee om?

Goede vraag! 😊

Tijd om er dieper in te duiken



	Reactance	Scepticism	Inertia
Wat je kunt doen	Zorgen dat ze naar je luisteren	Zorgen dat ze je boodschap tot zich nemen	Zorgen dat ze het gaan uitvoeren
Technieken	<i>1 Kies een afzender</i> <i>2 Erken de weerstand</i> <i>3 Geef keuzes</i>	<i>1 Geef garanties</i> <i>2 Gebruik 'zelfovertuiging'</i> <i>3 Benut sociale normen</i>	<i>1 Maak het makkelijk</i> <i>2 Vraag 'commitment'</i> <i>3 Maak implementatie-intenties</i>



Tot slot

Wil je weten hoe je deze breintechnieken in kunt zetten voor jouw vraagstuk? Of wil je je hier samen met je collega's nog eens in verdiepen? Dat kan! Stuur een mailtje naar info@nieuwewending.nl.

**Volg je Nieuwe Wending al op LinkedIn?
(1884 professionals gingen je voor!)**

(breintechniek: sociale bewijskracht)



Anders zien.
Anders doen.

nieuwe
WENDING

