

Bedenk het zelf quiz

... over de logica van menselijk gedrag



Bedenk het zelf quiz

1. Zeven vragen
2. Zitten (A) of staan (B)
3. Waarom deze keuze?
4. Goede antwoord en toelichting
5. Zelf je punten tellen
6. Prijsuitreiking

Eindvraag: Wat ga jij hier mee doen?

Samenwerking

Vraag 1: Wat gaat Virgil doen?

- A. Geeft een paar hazelnoten aan Vulcan
- B. Eet alles zelf op



Virgil.mp4

Samenwerking

Samenwerking is nuttig en leuk

Samenwerking is evolutionair verankerd

Samenwerking geeft dopamine afgifte in de hersenen

Samenwerking gevoed door afhankelijkheid, urgentie en belang



Eerlijke verdeling

Vraag 2: Wat gaat Vulcan doen?

A. Eet het koekje op

B. Accepteert het koekje niet



Eerlijke verdeling

Accepteert het koekje niet: gevoel voor eerlijke verdeling

Initiatieven overlaten aan burgers?

‘denkt alleen aan eigen belang’

‘moeite met samenwerken’

‘te kostbare oplossingen’

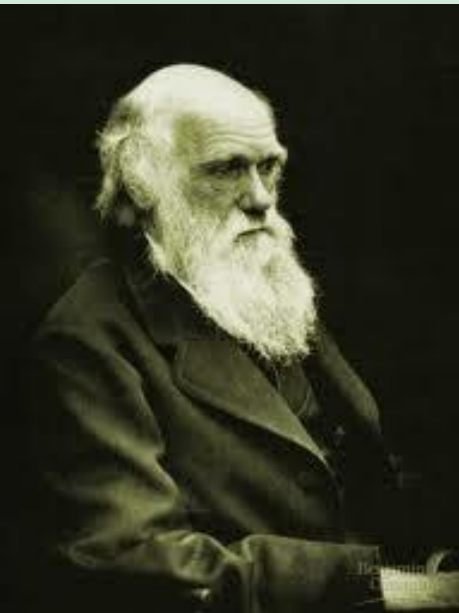
‘niet integraal’

Hoe maken mensen keuzes?

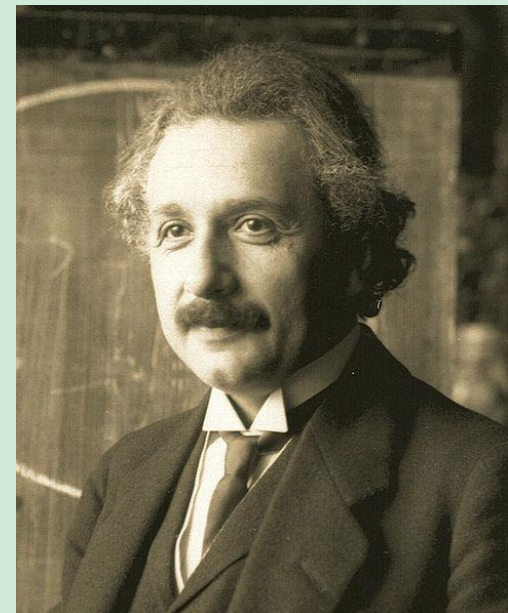


Hersenen

- Geheugen, denken, emotie, taal, DOEN
- Ca. 100 miljard neuronen
- Volwassen hersenen wegen 1.350 gram



Gericht op zelfbehoud
en reproductie

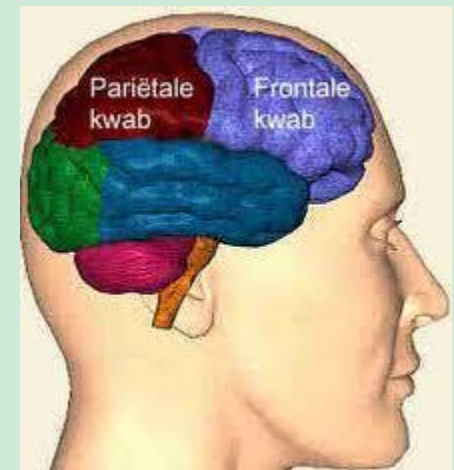


Hersenen

Vraag 3: Is het hersenmassa van mannen gelijk aan dat van vrouwen

A. Nee, mannen hebben meer hersenmassa

B. Ja, is ongeveer even zwaar

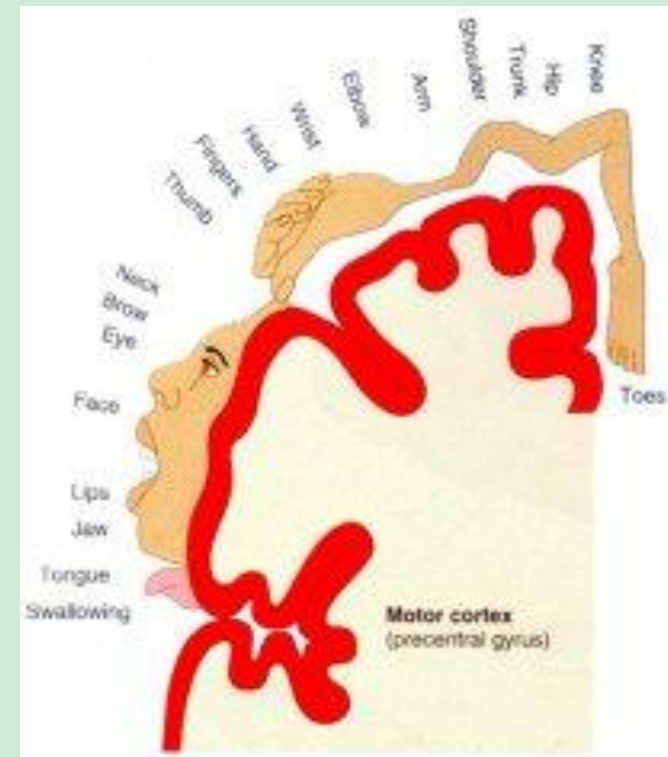
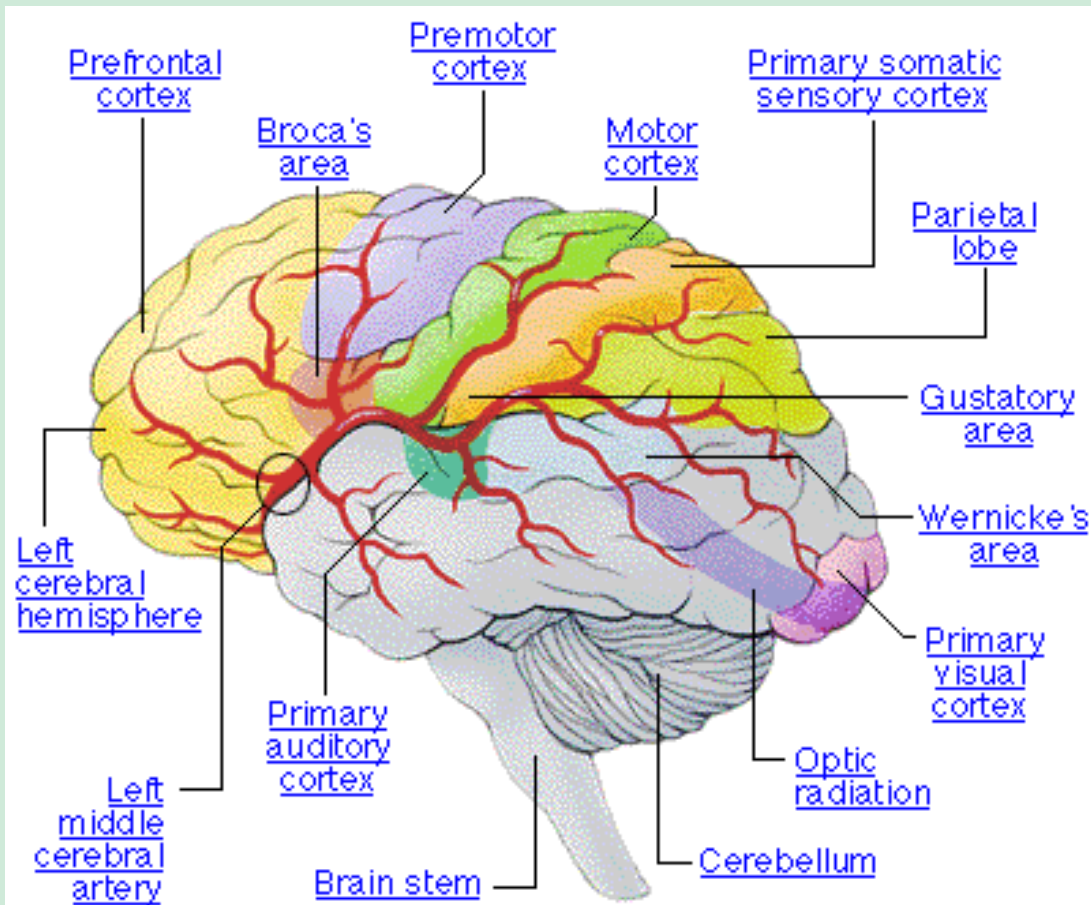


Hersencellen



Hersenenfuncties

Functionele inrichting:



Beslissen

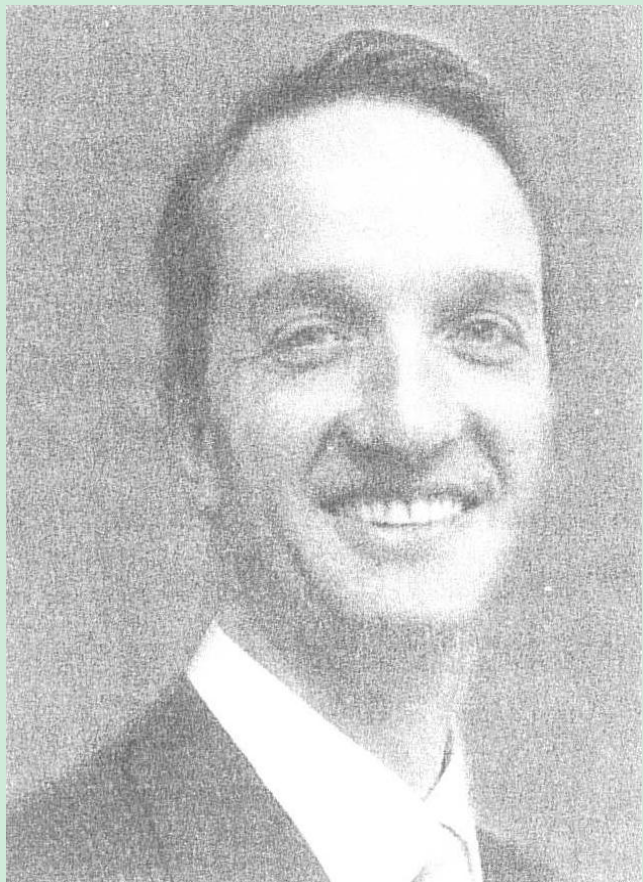
Vraag 4: Ziet het beslisproces er ongeveer zo uit?

1. Input
2. Verwerking via bewustzijn
3. Keuze door bewustzijn
4. Output

A. Ja

B. Nee

Wie is de meest competente bestuurder?



Beslissen in het echt (waarschijnlijk)

1. Input
2. Verwerking **on**bewust
3. Keuze **on**bewust plus output
4. Informeren van bewustzijn
5. Bewustzijn bedenkt argumenten

Bewustzijn is een slecht geïnformeerde persvoorlichter (A. Dijksterhuis)

Bewustzijn is een kwebbeldoos (V. Lamme)

Waarom doe je wat je doet?

Bepaald door:

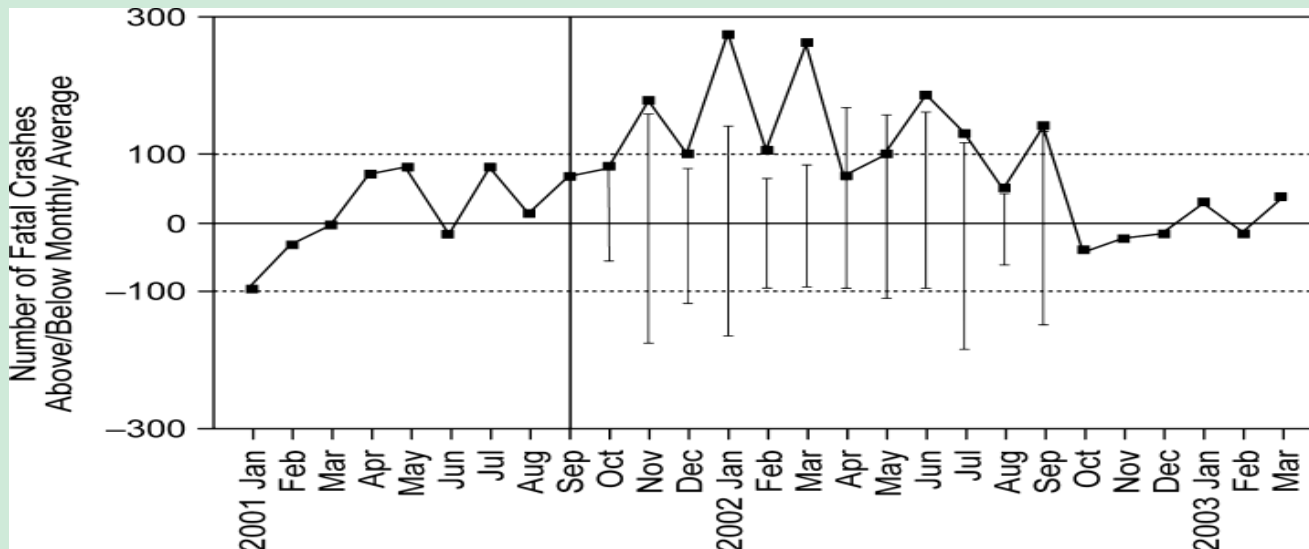
- DNA en DNA expressie
- Fysieke ontwikkeling
- Ervaringen
- Fysieke en sociale omstandigheden



Waar kan je als beleidsmaker of als projectteam iets mee?

Doelgerichtheid

Wel logische keuzes, maar niet altijd doelgericht
 Kleine kansen overschatten, laatste informatie weegt zwaar, anekdotische informatie weegt zwaar, bedreigende informatie weegt zwaar, ...



**Zekerheid op
vakantie.**

Meld u direct aan voor een
kortlopende annuleringsverzekering

DE FRIESLAND
REISVERZEKERAAR

Beïnvloeden

Vraag 5: Welke campagne is effectiever?

A. Skaten, van A naar Beter

B. Gordeldier, gordels achterin



Skaten.mp4



Gordeldier.flv



Beïnvloeding

Vraag 6: Gedragen wij ons netter in een schone straat?

A. Ja

B. Nee



Sociale bevestiging

We doen graag wat anderen doen

Regels uit gedrag van anderen sterker dan verbod

‘Broken Window aanpak’



Betrokkenheid

Vraag 7: Is een open informatieavond aan het begin van een project is een goed idee?

- A. Ja, meestal wel
- B. Nee, meestal niet



Verliesaversie en sociale bevestiging

Verliesaversie en sociale bevestiging leiden tot polarisatie extreme standpunten

Beter: Onderzoek, inloopavond, schriftelijke informatie, internet discussie, samen ontwerpen

... en speciaal voor betrokken ambtenaren:

liefdevol loslaten en barrières weghalen

Beïnvloedingsprincipes op een rij

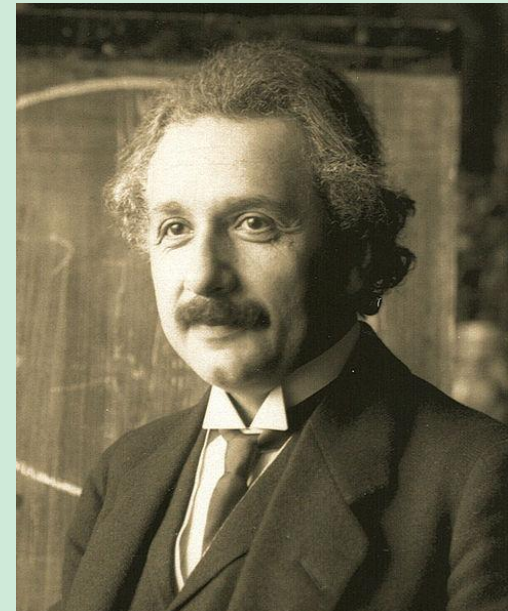


1. Autoriteit
2. Consistentie
3. Schaarste
4. Sociale bevestiging
5. Sympathie
6. Wederkerigheid



Shootout

Wat is het gewicht van de hersenen van Einstein?



Prijsuitreiking



Prijsuitreiking



Wie de minste vragen goed had, heeft het meeste geleerd

Samenvatting

- Streven naar samenwerking, gevoel voor eerlijkheid
- Gedrag komt voort uit hersenen
- Gedrag is voornamelijk onbewust
- Gedrag is logisch, niet altijd doelgericht
- We doen graag wat anderen doen
- We zijn gevoelig voor beloning en verlies
- Er zijn veel mogelijkheden om gedrag te beïnvloeden

Vervolg

En wat ga jij deze week zelf doen?

Formuleer een actie met tijdstip voor
jezelf en vertel het je buurman of
buurvrouw

Belangrijkste conclusie

Voor gebiedsontwikkelaars,
beleidsmakers en lokale initiatief
nemers is kennis van menselijk gedrag
onmisbaar!

Suggesties voor verdieping

- Gedrag in beleid (mobiliteit, Ministerie IM)
- Nieuwe aanpak in overheidscommunicatie (Tabula Rasa)
- De menselijke beslisser en Hoe mensen keuzes maken (WRR)
- www.bovenkammers.nl

Suggesties voor verdieping

- Gedrag in beleid (KIM)
- Nieuwe aanpak in overheidscommunicatie (Tabula Rasa)
- De menselijke beslisser en Hoe mensen keuzes maken (WRR)
- Signalenrapport 'De energieke samenleving' (PBL)
- Brein @work (Lazeron/Van Dinteren)
- www.bovenkammers.nl