

GEBRUIK SOCIALE PSYCHOLOGIE OM MENSEN IN ACTIE TE KRIJGEN

1 Waarom komen mensen niet in actie tegen klimaatverandering?



Ostrich effect

Kop in het zand bij te complexe problemen



- ✓ Hou het klein en dichtbij
- ✓ Maak het behapbaar
- ✓ Maak de eigen invloed duidelijk



Status quo bias

Ik hou het liever bij het oude



- ✓ Praat over kleine veranderingen
- ✓ Focus op de voordelen voor het individu
- ✓ Benadruk hoe gemakkelijk de verandering is

2 Hoe kun je mensen aanzetten tot actie?



Mere exposure effect

De kracht van herhaling: bekend maakt bemind



- ✓ Blijf je boodschap herhalen met herkenbare beelden
- ✓ Zorg voor zichtbaarheid



Information overload effect

Keuzestress



- ✓ Hou je boodschap kort en simpel
- ✓ Maak concreet wat mensen zelf kunnen doen
- ✓ Beperk je tot één of enkele opties

3 Hoe kunnen mensen elkaar inspireren en aanzetten tot actie?



Herd effect en social proof

Achter de kudde aan, want zij zullen het wel weten



- ✓ Maak maatregelen goed zichtbaar
- ✓ Breng burensamen
- ✓ Stimuleer bewoners om hun inspanningen te delen



Ingroup bias

Jij lijkt op mij, dus ik vertrouw je



- ✓ Zoek rolmodellen binnen groepen en zet hen in
- ✓ Pas je communicatiestijl aan aan de groep

4 Hoe geef je mensen een goed gevoel over hun actie, zodat ze erover gaan praten?

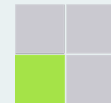


Ikea effect

Kijk! Zelf gemaakt!



- ✓ Laat mensen zelf iets doen
- ✓ Zorg er wel voor dat het lukt



Unit bias

Afronden geeft voldoening



- ✓ Maak projecten klein en behapbaar
- ✓ Zorg voor zichtbaar resultaat voor terugkerende trots



Met de juiste inzichten
is een wereld te winnen