

# Interview

Geïnterviewde: Huub Prüst

Interviewers: Sander Everaers & Rob van Gastel

## Introductie

Huub Prüst stelt zich voor en wij leggen het doel en concept van onze app uit. We maken duidelijk dat we hiervoor voornamelijk Tiny Habits van BJ Fogg willen gaan gebruiken. Huub is erg enthousiast over het idee van Tiny Habits en informeert of wij er al mee bezig zijn gegaan.

## Fogg

Rob legt uit aan Huub wat hij precies probeert te bereiken met de Tiny Habits; vaker opdrukken, tanden flossen en vitaminepillen nemen. Rob geeft aan dat hij merkt dat je wel echt moet nadenken voor het tandenpoetsen dat je erna moet flossen end at als je dat niet doet of te lang wacht het niet lukt. Huub wet te vertellen dat dat komt omdat dan de Trigger gemist wordt en dat daardoor de Ability niet wordt uitgevoerd. De Triggers zijn als het ware kapstokjes waar je de Ability aan hangt. Een van de grote vragen is dus hoe je dit gaat verwerken in een mobile app.

Een van de ideeën is om het te koppelen aan whatsapp of facebook, dat kan goed werken, maar misschien komt deze Trigger te vaak om nuttig te zijn. Huub geeft ook aan dat het bij Fogg voornamelijk de bedoeling is dat de wil om te veranderen van de person zelf komt en niet van buitenaf opgelegd wordt, zoals bij bijvoorbeeld reclame.

Hij wijst ons ook op Fogg's *Model of Behaviour*, dit model is niet volledig nieuw voor ons, maar hij weet ons nog wel duidelijk uit te leggen dat in het model de motivatie het moeilijkste is om aan te passen. Je zal dus, zeker bij deze app moeten gaan werken met de Triggers en de Abilities. Hier zal je dus goed naar moeten kijken en wellicht moten onderzoeken waar middelbare scholieren mee bezig zijn en wat je als Trigger zou kunnen gebruiken, want onze Ability staat ook eigenlijk vast: het oefenen van woordjes.

## Huub

Hierna hebben we Huub gevraagd wat zijn ervaringen met Persuasive Technology zijn. Hij verteld dat hij zich vooral verdiept heeft in Fogg's Tiny Habits en raadt ons aan om het boek *Persuasive Technology* van Fogg eens op te zoeken. Huub's eerste ervaring met e Tiny Habits was niet erg goed verlopen, maar de tweede keer ging het een stuk beter en was hi er erg tevreden over.

## Cialdini en Kaptein

Hierna vroegen wij of Huub ook ervaring had met andere Persuasive Technologies. Hierbij melde hij dat dingen als Marketing en Social Pressure dit ook zijn. Om te kijken hoe persuasion werkt raadt hij aan om eens te gaan kijken Cialdini's *6 persuasive principles*. Deze zie je heel veel terug in het dagelijks leven: schaarste op bol.com (nog maar 1 van dit product aanwezig)

of sociale bewijskracht op facebook (6 andere vrienden gaan naar dit event). Cialdini gaat in op hoe die principes werken en dat ze bij iedereen tot zekere mate een invloed hebben. Maar als je meer wilt weten over de gevoeligheid voor de verschillende principes van persoon tot persoon, raad hij aan om eens te kijken naar het werk van Maurits Kaptein over *Persuasion Profiles*, hierbij wordt ingegaan op de verschillende werkingen van de principes. Zo kan een persoon een stuk vatbaarder zijn voor sociale bewijskracht dan een ander, terwijl die misschien juist weer vatbaarder is voor autoriteit.

## Prestaties

Ten slotte hebben we nog kort gepraat of het verwerken van resultaten en prestaties in onze app. Voor de person zelf is het van belang dat er regelmatig terugkoppeling is, om te laten zien dat de app echt vooruitgang is. Maar ook voor anderen kan het motiverend zijn om te zien dat de app positieve effecten heeft. Let hier wel erg op, want dit kan ook demotiverend werken: als je ziet dat het voor een ander wel werkt en voor jou niet. Dit kun je misschien testen met een pilot.