Onderzoek

Rob van Gastel & Sander Everaers

Table of Contents

[Inleiding 1](#_Toc450896211)

[Context 1](#_Toc450896212)

[Aanpak 2](#_Toc450896213)

[Vragen 2](#_Toc450896214)

[Hoofdvraag 2](#_Toc450896215)

[Deelvragen 2](#_Toc450896216)

[Strategie 2](#_Toc450896217)

[Bieb 2](#_Toc450896218)

[Veld 2](#_Toc450896219)

[Werkplaats 3](#_Toc450896220)

[Hypothese 3](#_Toc450896221)

[Deelvragen 3](#_Toc450896222)

[Wat voor soorten gedragsbeïnvloeding zijn er? 3](#_Toc450896223)

[Subliminal Messaging 3](#_Toc450896224)

[Advertenties 3](#_Toc450896225)

[Social pressure 3](#_Toc450896226)

[Operant conditioning (B.F. Skinner) 4](#_Toc450896227)

[Tiny Habits (B.J. Fogg) 4](#_Toc450896228)

[Welke methodes kunnen we toepassen binnen de context van ons project? 4](#_Toc450896229)

[Welke stappen zijn er om het gedrag van mensen te veranderen? 5](#_Toc450896230)

[Bronnen 6](#_Toc450896231)

# Inleiding

Wij zijn met de proftaak bezig met een project gerelateerd aan middelbare scholen. In onze applicatie is het mogelijk om woorden te leren bij talen van de middelbare school. Dit als een soort vervanging van het huiswerk. Hierbij wordt Quantified student betrokken.

# Context

Wij willen onderzoeken hoe wij de leerlingen hun gedrag aan kunnen passen doormiddel van hun gedrag te beïnvloeden. Dit willen we gaan doen doormiddel van Persuasive technology, Een aantal voorbeelden van Persuasive technology waaraan we hierbij denken zijn Tiny Habits, [Nir Eyal](https://www.quora.com/profile/Nir-Eyal) etc.

# Aanpak

We gaan een ethisch onderzoek doen voor onze proftaak. met de laatste vraag wil ik ons onderzoek terug koppelen naar ons project.

# Vragen

## Hoofdvraag

In hoeverre kun je gedrag beïnvloeden op een positieve manier met Persuasive technology?

## Deelvragen

1. Wat voor soorten van gedragsbeïnvloeding zijn er?
2. Welke stappen zijn er om het gedrag van mensen te veranderen?
3. Welke methodes kunnen we toepassen binnen de context van ons project?

# Strategie

## Bieb

Hierbij gaan onderzoeken welke manieren er zijn om gedrag te beïnvloeden.

Wij kennen er al een paar bij naam maar moeten hier nog verder onderzoek naar doen hoe deze strategieën in elkaar steken. Daarom gaan wij hier onderzoek naar doen.

## Veld

Hiervoor zullen wij een expert gaan raadplegen over Persuasive technology. Zelf hebben wij weinig kennis gemaakt met Persuasive technology daarom gaan wij hiervoor een expert met de volgende vragen.

## Werkplaats

Hiervoor gaan we 1 van de strategieën testen en zelf ondervinden hoe zo iets in elkaar steekt. Om dit te gebruiken binnen onze eigen app en aan de hand van onze eigen ondervindingen meer inzicht te hebben over hoe Persuasive technology werkt.

# Hypothese

Onze verwachting is dat met onze applicatie voor middelbare scholieren om talen te kunnen leren. De scholier beloond moet worden om iets gedaan te moeten krijgen en als dit niet het geval is de scholieren hier geen interesse of gemotiveerd voor zijn.

# Deelvragen

## Wat voor soorten gedragsbeïnvloeding zijn er?

In gedragsveranderingen zijn 4 hoofdpaden/factoren te identificeren: educatie, verleiding, controle n ontwerp/design. Idealiter bestaat een gedragsbeïnvloedingsprogramma een combinatie van al deze vier elementen. Hoe de optimale verhouding is, hangt af van het doel en zal voor ieder programma verschillen. Deze 4 waarden vormen samen een web van gedragsverandering. [1]



Figure : web van gedragsverandering

### Subliminal Messaging

Subliminal messaging is een methode die het onderbewuste als doel heeft. Vaak wordt deze methode toegepast zonder het medeweten van de doel person. Bij deze methode wordt over het algemeen alleen gebruik gemaakt van verleiding en ontwerp, omdat voor de andere twee elementen een bewust zijn vereist is.[2]

### Advertenties

Advertenties hebben vaak als doel om mensen iets te laten kopen. Er is hier dus zeker sprake van gedragsverandering en als we gaan kijken naar de vier elementen die terugkomen zien we in deze categorie vooral ook verleiding en ontwerp terug komen, maar vaak ook educatie. Zowel de prijs van een product, bijzondere eigenschappen of een objectieve vergelijking vallen hieronder.

Het bijzondere van advertenties is dat ze soms een averechts effect kunnen hebben, als een advertentie controversiële onderwerpen gebruikt om een product aan te prijzen of onjuiste informatie geeft, kan dit tot gevolg hebben dat mensen het product juist stoppen te gebruiken, in plaats van het product te gaan gebruiken.

Daarnaast is een van de belangrijkste punten van advertenties als gedragsbeïnvloedingsmethode dat het slechts bij een klein deel van de doelgroep daadwerkelijk het gedrag veranderd, omdat het niet per sé een verandering is die de doelgroep wil. [4]

### Social pressure

Bij social pressure is er vooral sprake van controle. Andere personen controleren en beoordelen je daden en acties, of zetten je aan om te handelen. Een persoon kan snel geneigd zijn om te luisteren naar vrienden en personen met autoriteit, zonder de bron eerst goed te controleren. Dit kan op korte terrein leiden tot het uitvoeren van een bepaalde actie en op de lange termijn kan dit leiden tot het aannemen van normen en waarden van een samenleving.

Door middel van social pressure is het zelfs mogelijk om mensen over te halen dat dingen niet correct zijn, correct te laten lijken. [5]

### Operant conditioning (B.F. Skinner)

Het werk van Skinner is geworteld in een uitzicht dat klassieke conditionering was veel te simplistisch om een volledige uitleg van het complexe menselijke gedrag. Hij geloofde dat de beste manier om gedrag te begrijpen is om te kijken naar de oorzaken en gevolgen van een actie. Hij noemde deze aanpak operante conditionering.

Skinner's theorie van operante conditionering was gebaseerd op het werk van Thorndike. Edward Thorndike studeerde leren bij dieren met behulp van een puzzel doos om de theorie die bekend staat als de 'Law of Effect'. Door het uitvoeren van experimenten met dieren die hij geplaatst had in een 'Skinner Box' die vergelijkbaar was met de Thorndike's puzzel.

B.F. Skinner (1938) bedacht de term operante conditionering; betekent ongeveer verandering van gedrag door middel van reacties vanuit de omgeving die wordt gegeven na de gewenste reactie. Skinner onderscheidt drie soorten reacties of operante dat gedrag kan volgen:

• Neutraal operants: antwoorden van het milieu dat noch verhogen of verminderen de kans dat een gedrag wordt herhaald.

• Reinforcers: Reacties van de omgeving die de waarschijnlijkheid van een gedrag verhogen herhaald. Reinforcers kan zowel positief als negatief zijn.

• Punishers: Reacties van de omgeving die de waarschijnlijkheid van een gedrag verminderen herhaald. Straf verzwakt gedrag.

### Tiny Habits (B.J. Fogg)

Tiny Habits is een methode die ontwikkeld is door B.J. Fogg. De methode is bedoeld om je gedrag langzaam te veranderen door het gewenste gedrag te koppelen aan een actie die je al regelmatig uitvoert. Het komt er op neer dat de methode vooral gebruik maakt van het controle pad. De motivatie voor de verandering moet voornamelijk uit een andere bron komen dan verleiding of ontwerp. Het is dus belangrijk dat de gebruiker zichzelf actief wil veranderen.

Met Tiny Habits heeft B.J. Fogg een methode ontwikkeld waar je ook zelf aan mee kan doen. Om dit ook te ervaren heeft Rob van Gastel zich aangemeld voor de cursus Tiny Habits. Hij probeert hiermee gezonder te leven door oa. regelmatig op te drukken na het douchen. Hij geeft dan iedere dag op of dit goed lukte en krijgt van het Tiny Habits instituut persoonlijke feedback over hoe hij het beste zijn doelen kan bereiken als het een keer niet lukt. [8]

De meeste plannen voor gedragsverandering zijn voorbestemd om falen, volgens B.J. Fogg, omdat ze de bovenstaande principes negeren. In plaats daarvan worden deze plannen gebaseerd op mislukte strategieën, zoals:

Bij presentatie van informatie met de vage hoop dat mensen uiteindelijk zal veranderen.

Met behulp van persuasion technieken - zoals bedreigingen van schadelijke gevolgen dat zal gebeuren als mensen niet veranderen.

Het begeleiden van mensen naar een "grote, harige, gedurfd doel" te kiezen en te bereiken met motivatie en wilskracht.

Mensen door een reeks psychologische stadia heen lopen die uiteindelijk leiden tot een verandering. [7]

## Welke methodes kunnen we toepassen binnen de context van ons project?

Uit de vorige deelvraag bleek dat als je een blijvende verandering in het gedrag van een persoon wil aanbrengen hebben alleen Social Pressure, Operant Conditioning en Tiny Habits een gewenst resultaat. Omdat social pressure niet of nauwelijks uit te voeren is in een app die in ons onderwerp past en Operant Conditioning wat ethische kwesties met zich mee brengt hebben wij gekozen om de Tiny Habits methode toe te passen in onze app.

Deze methode komt naar voren in onze app door de herinneringen die de app stuurt in de message of the day en de feedback haalt hij zelf uit de app wanneer de scholier de app gebruikt.

Hiervoor hebben we een expert geraadpleegt namelijk B.J. Fogg:

Hello B.J. Fogg,

We’re doing research for a project with students to let them pratice 3 words everytime they do an action, for example after I finished my meal. We would like to use the Tiny Habits method for this and would like to know your opinion on this? [6]

## Welke stappen zijn er om het gedrag van mensen te veranderen?

Zoals in een eerdere deelvraag is beantwoord moet het voldoen aan de volgende 3 principes om het gedrag van individuen of groepen te veranderen:

Beschrijf specifiek over het gedrag dat u wilt.

Zorg dat gedrag eenvoudig en makkelijk uit te voeren is.

Zet het gedrag in beweging met een duidelijke en relevante actie.

Aan de hand van de eerder benoemde Tiny Habits cursus. Kan dit hetzelfde gebruikt worden in onze app om het leer gedrag van de studenten te verbeteren. Om mensen te laten starten begint het met kleine oefeningen na al een bestaande gewoonte. Na mate je dit opbouwt kan je gaan naar een volledige routine. Een paar regels waaraan gehouden worden vooral om een succesvolle start te hebben. Is dat de stap niet langer dan 30 seconden duren om mee te starten en iedere keer na het afronden van een stap moet er een gevoel zijn van voldoening.

Deze voldoening kan heel duidelijk terug komen in de zin van een geluid of visuele feedback. [7]

# Bronnen

[1] Mager, D. (z.d.). *TNS behavior web*. Geraadpleegd op 12 mei 2016, van http://www.tns-nipo.com

[2] Sloane, J. (5 augustus 2013). *Study: Our Brains Can (Unconsciously) Save us From Temptation.* Geraadpleegd op 12 mei 2016, van https://www.asc.upenn.edu/news-events/press-releases/study-our-brains-can-

unconsciously-save-us-temptation-0

[3] McLeod, S. A. (2015). *Skinner - Operant Conditioning.* Geraadpleegd op 12 mei 2016, van http://www.simplypsychology.org/operant-conditioning.html

[4] Ogilvy & Mather (2014). *Ethics in Advertising*. Geraadpleegd op 12 mei 2016, van http://www.aef.com/on\_campus/classroom/speaker\_pres/data/3001

[5] Dobrin,A (14 april 2014). *The astonishing power of social pressure.* Geraadpleegd op 12 mei2016, van https://www.psychologytoday.com/blog/am-i-right/201404/the-astonishing-power

-social-pressure

[6] Heath, G. (10 maart 2013). *Building ‘Tiny Habits’ in your app.*  Geraadpleegd op 12 mei 2016, van http://blog.rackspace.com/building-tiny-habits-in-your-app/

[7] Fogg, B.J. (z.d.) *Tiny Habits.*  Geraadpleegd op 22 april 2016, van http://tinyhabits.com