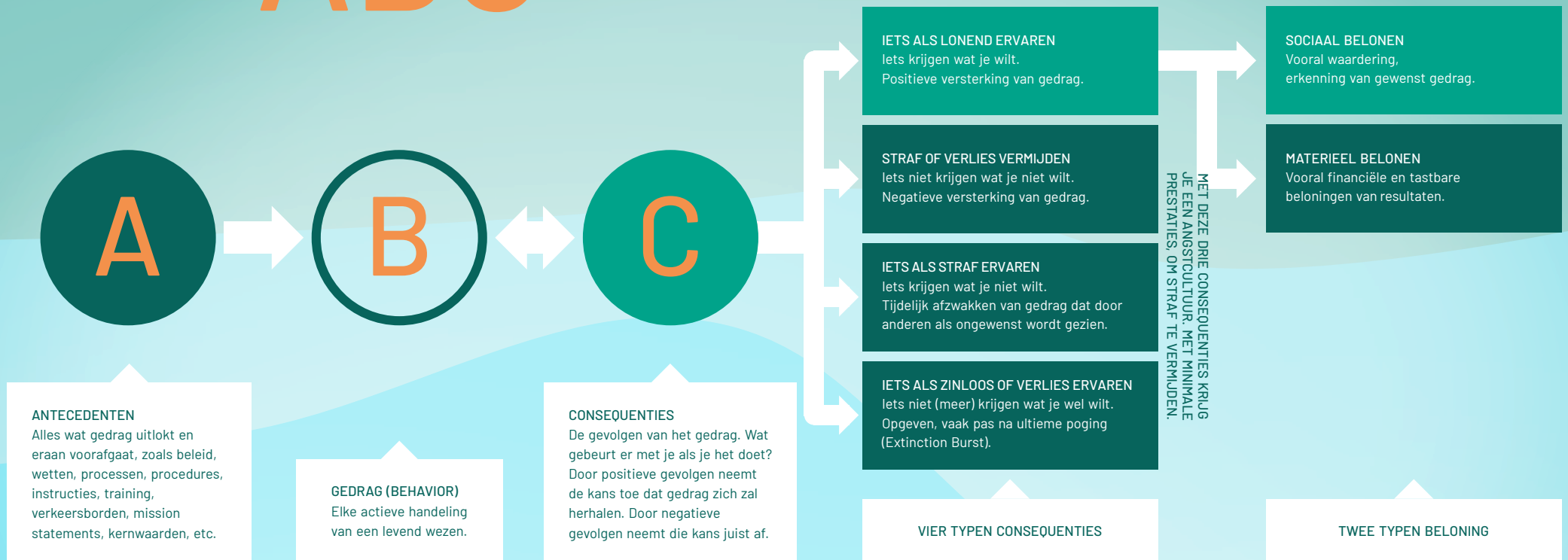


HET ABC VAN EFFECTIEF GEDRAGSMANAGEMENT



EERSTE VALKUIJL:

ALS DE ENE ANTECEDENT NIET WERKT, PROBEREN WE EEN ANDERE

- De meeste organisaties gebruiken vooral Antecedenten om nieuw gewenst gedrag bij medewerkers te stimuleren.
- Maar liefst 80% van de tijd en inspanning gaat naar Antecedenten. Slechts 20% van de beïnvloedingstijd gaat naar Consequenties.
- Helaas, want uit herhaald wetenschappelijk onderzoek blijkt dat gedrag vooral bepaald wordt door de consequenties.
- Het wetenschappelijk onderbouwde advies is om dit om te draaien en 80% van de tijd te besteden aan Consequenties.
- Er zijn vier typen Consequenties. Daarvan zijn er twee die gedrag laten toenemen en twee die gedrag laten afnemen.

TWEDE VALKUIJL:

ER WORDT TEVEEL GEDREIGD EN GESTRAFT, TERWIJL GEWENST GEDRAG WORDT GENEGEERD.

- De nadruk komt teveel te liggen op wat er (nog) niet goed gaat.
- Het advies is om vooral te gaan letten op wat er al wél goed gaat, en om dit zo snel en zo vaak mogelijk positief te versterken door het te belonen.
- Verandering gaat het snelst wanneer je 80% van je tijd bezig bent met belonen in plaats van 80% van je tijd te besteden aan straffen, dreigen en negeren.

DERDE VALKUIJL:

WE DENKEN VOORAL IN TERMEN VAN MATERIËLE BELONINGEN, MEESTAL GELD

- Er zijn twee vormen van belonen: materieel en sociaal.
- De meeste leidinggevenden denken in 80% van de gevallen aan materiële beloningen. Meestal in termen van geld.
- Het nadeel van materiële beloningen is dat het vaak gekoppeld is aan een toekomstig en onzeker resultaat.
- Ons brein leert het snelst bij "Boter bij de vis"-effecten. Dus bij directe en zekere (sociale) consequenties dus.
- Daarbij komt het verslavende dopamine vrij. En dat vergroot de kans op herhaling van het gedrag.

DE DRIE VALKUIJLEN SAMEN:

DE DRIE VALKUIJLEN MAKEN SAMEN DAT SLECHTS 20% X 20% X 20% = 0,8% VAN DE TIJD AAN SOCIAAL BELONEN WORDT BESTEED!

- Terwijl dit het effectiefste middel voor gedragsverandering is.
- Ons advies: Meer en vaker complimenten geven als u gewenst gedrag waarneemt. U kunt ze direct en zeker toedienen en het werkt verslavend.
- En ze hebben een groot bedrijfseconomisch voordeel: Ze zijn gratis!
- Dit ABC-model staat niet op zichzelf. Het is onderdeel van een bedrijfskundig stappenplan. Dit wetenschappelijk bewezen protocol zorgt wereldwijd voor effectieve interventies, duurzame gedragsverandering en optimale prestaties van mensen.