

FOOD VALLEY NETWERK VO-HO

# DUURZAME KEUZES

De zes gedragsprincipes van Cialdini



## Lesbrief voor thuis

# De zes gedragsprincipes van Cialdini

We zijn gewend om veel keuzes onbewust te maken. We letten dan bijvoorbeeld op de prijs, of iets er goed uit ziet, of een product schaars is en of anderen ons het product aanprijzen.

Als we meer kennis hebben van ons eigen gedrag kunnen we deze onbewuste keuzes leren doorzien. Cialdini heeft zes gedragsprincipes geformuleerd op basis waarvan wij keuzes maken en ons gedragen:

## 1. Wederkerigheid.

Als ik iets voor jou doe, ben jij sneller bereid om ook iets voor mij te doen.

Als je iets gratis geeft, voelt de ontvanger zich verplicht om iets terug te doen en de schuld in te lossen.

## 2. Scharste

Op de een of andere manier willen mensen graag datgene hebben dat schaars is. Om de een of andere reden vragen we ons dan niet meer af of we het ook echt nodig hebben.

Het kan gaan om dingen die:

- zeldzaam of schaars zijn (tijdelijk verkrijgbaar, nog maar 1 in voorraad, eerste druk ...)
- onbereikbaar of exclusief zijn (bijvoorbeeld heel duur, heel mooi, ver weg, etc.)
- of zelfs verboden zijn.

## 3. Autoriteit

Mensen zijn gevoelig voor autoriteit, en hebben vertrouwen in mensen of organisaties die autoriteit uitstralen of aan wie zij autoriteit toekennen.

Dit kunnen mensen of organisaties zijn die ergens expert in zijn, onafhankelijk zijn, hoger staan in de hiërarchie (rang, titel, status, kleding, inkomen, opleiding, etc), of waar we tegenop kijken (leraren, ouders, etc.).

## 4. Sympathie

We zeggen sneller ja tegen mensen die we leuk vinden en waar we sympathie voor hebben. Dat komt omdat we de boodschap linken met de boodschapper.

Dit zijn mensen die op ons lijken, aantrekkelijke mensen, mensen die we kennen, mensen die we vertrouwen.

## 5. Sociale bewijskracht

Mensen zijn sociale dieren, we kijken altijd naar wat anderen doen. We zijn gevoelig voor de sociale normen: wat normaal wordt gevonden en wat niet. Als veel mensen iets doen, is de kans groot dat jij het ook gaat doen.

## 6. Commitment en Consistentie

Mensen hebben consistentie nodig, als je niet consistent bent met je verhaal, veroorzaakt dat spanning en geloven mensen je niet meer. Als je iets al eerder hebt gehoord ben je dus ook eerder geneigd het te geloven en daar je gedrag op te baseren. Ook zal je eerder luisteren naar mensen die ook echt doen wat ze zeggen. Andersom werkt het ook. Het is mogelijk om langzaam commitment te kweken omdat als je eenmaal a hebt gezegd ook geneigd zult zijn b te zeggen.

# Opdrachten

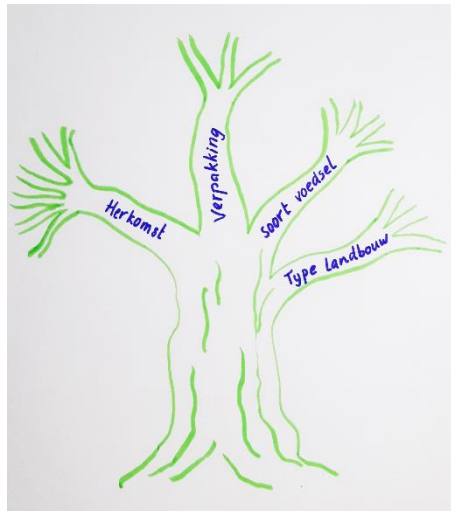
## Opdracht 1.

Ga, bij het lezen van onderstaande zes principes bij jezelf eens na of je ze herkent en bekijk welke principes er van toepassing waren op jouw laatste aankoop.

## Opdracht 2.

Neem eens een willekeurige reclame in gedachte, het mag van alles zijn, een bushokjesreclame zijn of een televisiereclame bijvoorbeeld. Analyseer deze aan de hand van de principes van Cialdini en (als je die gehad hebt) de 4 P's uit de economieles. Wat is de relatie tussen deze reclame en duurzame ontwikkeling?

Beschrijf jouw analyse en conclusies in een half A4-tje.



## Opdracht 3.

Teken een keuzeboom voor voedsel. Iedere splitsing in de boom stelt een keuze voor. Bijvoorbeeld:

De stam vertakt zich in vier grote takken:

- Soort voedsel: vlees, vis, zuivel, plantaardig.
- Herkomst: vliegtuig (vers van ver weg), boot (langer houdbaar van ver weg), Europa, streekproduct (producten uit de regio en bijvoorbeeld seizoensgroenten uit Nederland),
- Type landbouw: bio, niet bio, etc.
- Verpakking: geen verpakking, plastic, papier, biobased.

Daarna kun je weer vertakkingen maken, enzovoorts.

Bedenk aan de hand van de keuzeboom een recept voor een complete en zo duurzaam mogelijke maaltijd. Als je ingrediënten gaat kopen neem je je keuzeboom mee naar de winkel en kies op basis daarvan je ingrediënten. Kook de maaltijd voor je ouders of klasgenoten.

Beschrijf in een kort verslag voor welke (wellicht lastige) keuzes je hebt gestaan en welke keuzes je uiteindelijk gemaakt hebt. Heb je alle ingrediënten makkelijk kunnen vinden?