

## 'Nudging'

*Als de ratio ons in de steek laat ..*



**Datum:** 16 juni 2016

**Tijd:** Ontvangst om 16.00 uur, start programma om 16.30 uur. Het programma duurt tot uiterlijk 21.30 uur.

**Sprekers:** Hans Drenth (Canicas), Daan Noordeloos (Transavia) en Ed Peelen

**Locatie:** **Transavia**  
Piet Guilonardweg 15 (gebouw TransPort)  
1117 EE Schiphol Airport

Hoe kan je het **onderbewuste gedrag** van mensen beïnvloeden?

Jarenlang is gedacht dat de mens volledig rationeel dacht en alle keuzes die zij maakte volledig rationeel en doordacht waren. Maar wat blijkt nu? De mens is helemaal niet zo rationeel en doordacht als eerst gedacht; wij nemen eigenlijk heel veel beslissingen met het irrationele gedeelte van onze hersenen.

Met deze kennis op zak begonnen overheden gedragspsychologen in te huren met als opdracht: hoe kunnen we mensen zo beïnvloeden dat ze de **onbewust de juiste keuzes** maken. Bijvoorbeeld de keuze: gooi ik mijn afval in de afvalbak of toch op de grond is heel makkelijk te beïnvloeden door gebruik te maken van opvallende en kleurrijke afvalbakken.

**Alvast een glimp op het programma:**

- Hans Drenth en Daan Noordeloos van Transavia nemen jullie mee in de **wereld van nudging**.
- Welke nudging technieken, maar ook diverse andere technieken, zet Transavia in en met welk effect?
- Ze laten jullie bovendien verkennen met een **nuttig format hoe je nudging kunt** inzetten binnen een van jullie eigen organisaties **om de customer journey** te verbeteren.
- Je herkent & verkent de mogelijkheden van nudging, hoe kan het ingezet worden en wat kan het mogelijk voor jouw organisatie betekenen?

PS de bijeenkomst wordt nog veeeel leuker als je de vragenlijst (sturen we toe na aanmelding), bij voorkeur meteen even, wil mailen aan Hans ([hans@canicas.nl](mailto:hans@canicas.nl)). Canicas gebruikt bij haar advisering het **Canicas Sex & The City model**, gebaseerd op MBTI.

Basisprincipe is dat bedrijven en organisaties meer resultaat bereiken wanneer deze bij hun interacties met klanten en prospects rekening houden met de vier archetypen: **Competitief**, **Spontaan**, **Methodisch** en **Humanistisch**. In dat licht is Canicas (on)bewust al sinds 2007 met Nudging bezig. Hij zal je aan de hand van je antwoorden vertellen welk archetype het meest bij jou past.



**Overige data 2016 ook in jouw agenda?**

- do 15 sept 2016 - **Inspiration Tour** - Ontdek de verborgen parels van onze economie (start begin vd middag)

Zo is het **fenomeen nudging** ontstaan; dit wordt nu door bijna alle overheden over de hele wereld gebruikt.

Maar waarom zouden alleen overheden deze kennis gebruiken? De **diepe inzichten in de zintuiglijke belevingen, emoties en ervaringen** van reizigers is groot bij **Transavia**. Onder andere nudging technieken zet zij in om de vlieg- en reiservaring van klanten positief te beïnvloeden op een accountable manier die op support van het senior management kan rekenen.

- di 1 nov 2016 - **Alle hens aan dek?** Hoe bouw je een stakeholderveld op dat voor je werkt? Van gelijk hebben, naar gelijk krijgen
- do 8 dec 2016 - **Smart data** - Van data naar beeld en inzicht

#### **Aanwezig?**

Natuurlijk is het voor ons handig (kan d.m.v. **reply** op deze mail) om te vernemen of je erbij kan zijn?

Hartelijke groet, namens de yellow cats,  
Karin Rigterink  
Dorien van der Heijden  
Ed Peelen  
E: [km@yellowcats.nl](mailto:km@yellowcats.nl)  
T: 06 543 340 80



**> ICSB**  
MARKETING EN STRATEGIE

**CiRi MARKETING**  
Marketing Consultancy | Projectmanagement

*~ Stay sharp in thinking different! ~*