

CONCURRERENDE GEDRAGINGEN

Een belangrijke reden waarom het niet lukt om gedrag te veranderen is omdat ander gedrag aantrekkelijker is en het concurreert. Het is daarom goed om dit in kaart te brengen.

De volgende vragen helpen hierbij:

VOORBEELD: 'maandagavond en vrijdagavond een spinningles volgen'

Wat is het gewenste gedrag?

Maandagavond en vrijdagavond een spinning les volgen.

Wat is het alternatieve gedrag

Thuisblijven en netfixen.

Wat zijn de baten van het alternatieve gedrag?

Mij minder hoeven te haasten. Meer tijd met mijn partner.
Minder schuldgevoel dat ik vaak weg ben.

Wie of wat strijdt om aandacht van je klant waardoor het gewenste gedrag in het gedrang komt?

Mijn partner vind het leuk als ik thuis blijf. Ook heb ik geregeld op vrijdagmiddag/-avond een uitje van mijn werk.

Welk gedrag wint de strijd?

Op maandagavond ga ik meestal wel naar de spinningles maar op vrijdagavond sla ik het vaak over.

Welke strategie is nodig zodat het gewenste gedrag de concurrentiestrijd wint?

vrijdagavond op een ander tijdstip sporten als mijn partner werkt.

Formulier concurrerende gedragingen

Wat is het gewenste gedrag?

Wat is het alternatieve gedrag

Wat zijn de baten van het alternatieve gedrag?

Wie of wat strijdt om aandacht van je klant waardoor het gewenste gedrag in het gedrang komt?

Welk gedrag wint de strijd?

Welke strategie is nodig zodat het gewenste gedrag de concurrentiestrijd wint?