

Invloed menselijke factor op veiligheid

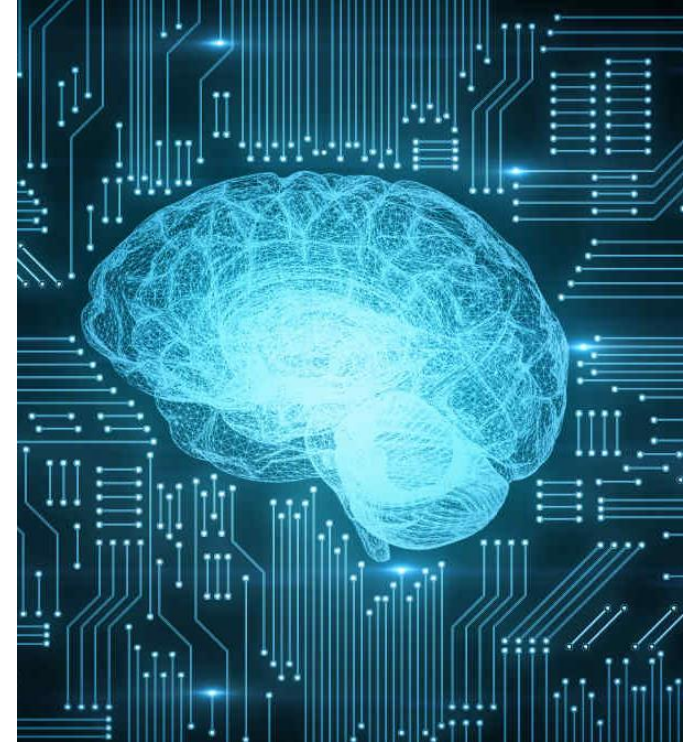
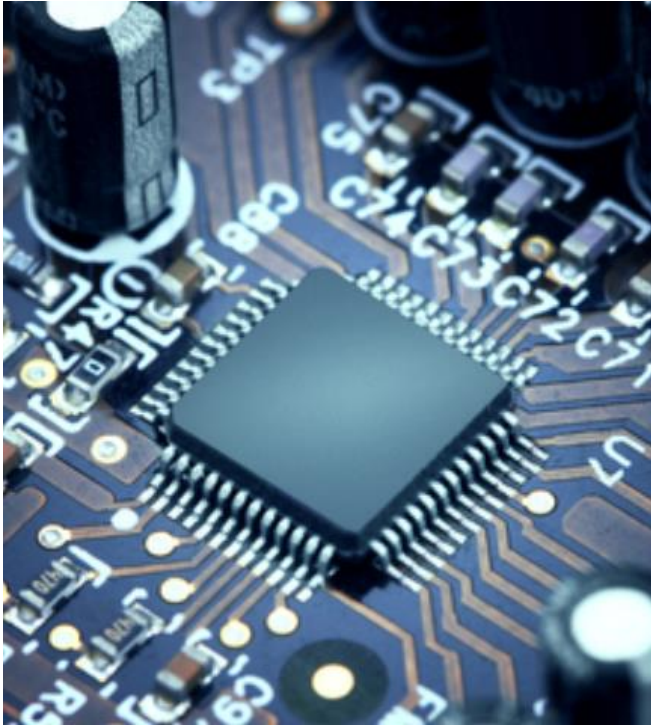
GUUS KOOMEN EN VINCENT MOES

SAFETY IMPROVEMENT COMPANY

14 NOVEMBER 2024



Veiligheid vandaag



Introductie

Onderwerpen



Intention → action gap (de kloof tussen goede voornemens en gewoon doen)



Hoe om te gaan met gedragsweerstand ?





Veiligheid en gedrag :

- Het niet volgen van veiligheidsregels
- 'short cuts' nemen
- etc.

Voorbeelden?

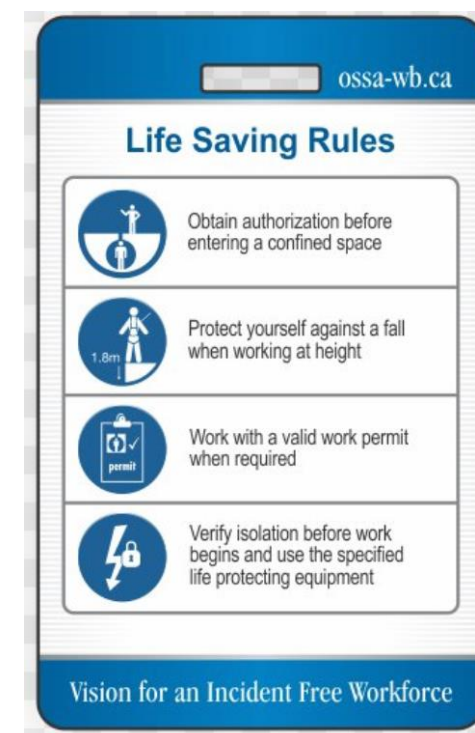
We hebben het al zo vaak gezegd, opgeleid, posters opgehangen, en toch....



Arbowet artikel 8 - Voorlichting en onderricht

Artikel 8 van de Arbowet gaat over voorlichting en onderricht.

Ga naar [Arbowet artikel 8](#) (directe link naar het wetsartikel op wetten.overheid.nl).



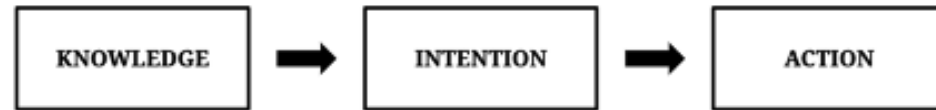
Gedrag





Wie benadert het menselijk gedrag het meest?

Achterhaalde benadering van gedrag



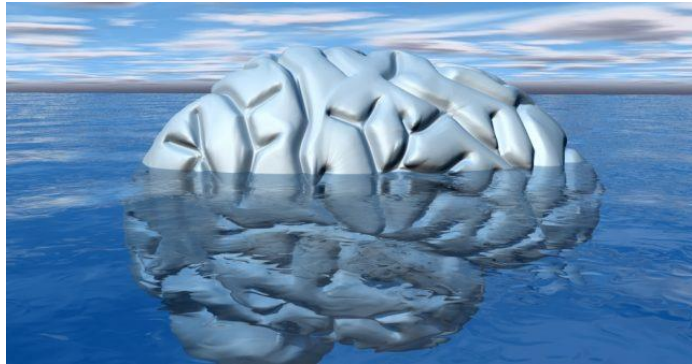
Enig idee waarom dit niet werkt?

Rationeel
handelen

versus

Onbewust
handelen /
intuïtief

ca. 5% versus 95%



System 1



Fast, intuitive and
emotional

System 2



Slow, conscious
and effortful

SYSTEM 1

95%

Intuition & Instinct

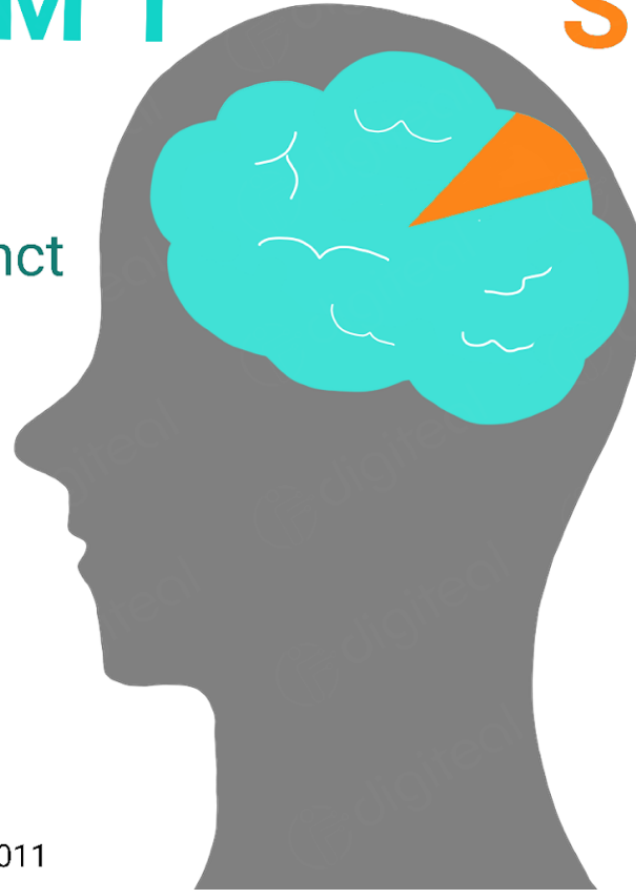
Fast
Automatic
Associative
Unconscious
Error prone

SYSTEM 2

5%

Rational thinking

Slow
Effortful
Logical
Conscious
Reliable

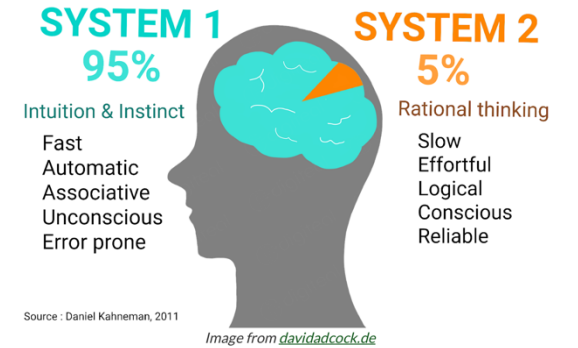


Source : Daniel Kahneman, 2011

Image from davidadcock.de

Oefening:

Bespreek in tweetallen voorbeelden van systeem 1 gedreven gedrag dat binnen je bedrijf voorkomt

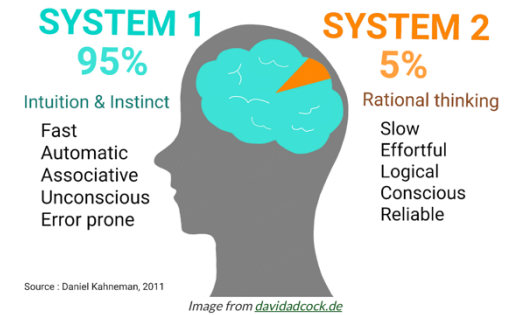


Onbewust gedreven gedrag

Een kleine greep uit onbewust gestuurd gedrag:

- Mensen imiteren gedrag en niet beleid (acceptatie van de groep)
- Mensen volgen autoriteiten
- Mensen ontwikkelen routinematig gedrag
- Mensen reageren op de omgeving (Nudge)
- Mensen kunnen weerstand hebben tegen verandering

Voorlichting speelt vaak in op de rede, terwijl gedrag meestal onbewust wordt gestuurd



De kloof tussen
intentie en actie
verkleinen:

Speel naast de ratio
ook in op onbewust
gedreven gedrag



Motiverende technieken

Weerstanden wegnemen



Onder andere:

- + Autoriteit volgen
- + Gedrag imiteren
- + Nieuwe routine
- + Inspelen op omgeving (Nudge).
- Etc..

- Reactance
- Scepticism
- Inertia



Zou je iemands
gedrag volgen
als je dat
gedrag onveilig
of vreemd zou
vinden?



01

Imiteren

02

Autoriteit

03

Routine

04

Omgeving

05

Weerstand



01

Imiteren

02

Autoriteit

03

Routine

04

Omgeving

05

Weerstand



01

Imiteren

02

Autoriteit

03

Routine

04

Omgeving

05

Weerstand



What your brain cells look like when
you learn something NEW 🧠 📖



Neurons involved in the learning episode grow
new projections & form new connections

Routinematig
gedrag... In de
maak

01

Imiteren

02

Autoriteit

03

Routine



04

Omgeving



05

Weerstand



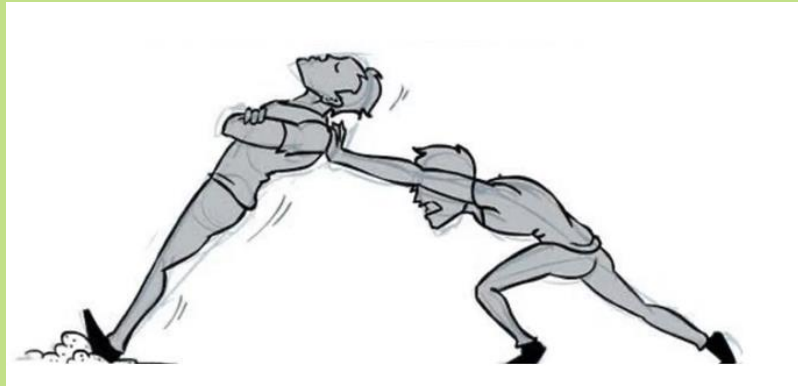
Wat is nudging?

De strategie die Thaler en Sunstein voorstellen, is om de omgeving zo in te richten dat de (onbewuste) kostenberekening gunstig is. In de supermarkt hoeven mensen bijvoorbeeld minder (fysieke) inspanning te leveren voor een milieuvriendelijke keuze dan voor een milieubelastende keuze.

1. Vereenvoudigen (maak het gemakkelijk, is ook lonend voor de hersenen)
2. Leuke factor
3. Terugkoppeling
4. Sociale bewijskracht (als meerdere mensen het doen)
5. Standaard optie

01

Imitate



02

Authority

03

Routine

04

Surroundings

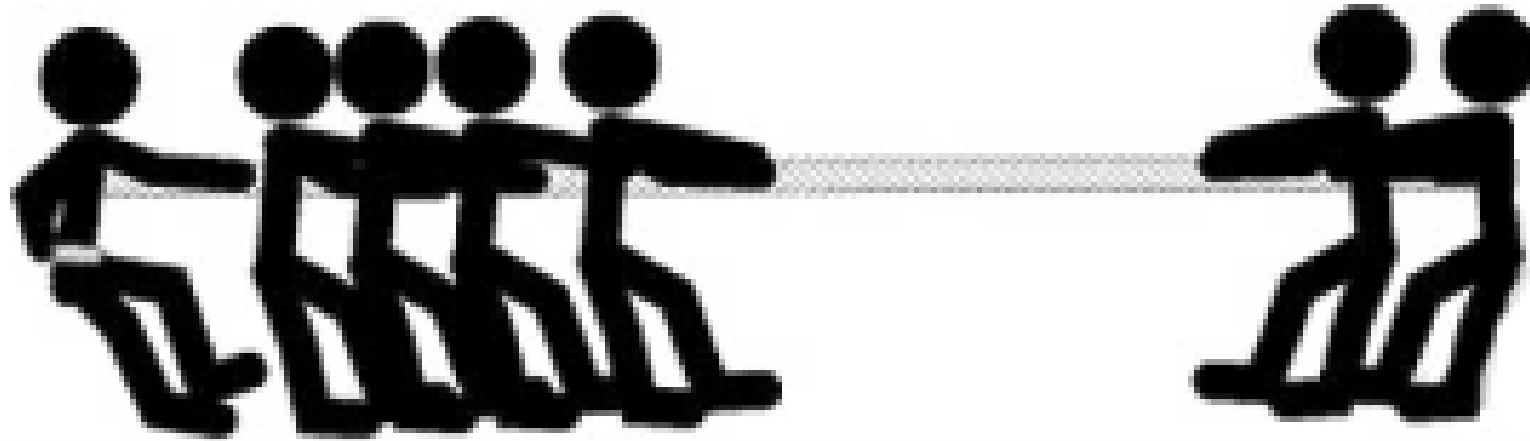
05

Resistance



Employees

Management



Vormen van weerstand

Weerstand		Hoe te herkennen	Reduceren
Reactance	Het gevoel hebben dat vrijheid (autonomie) beperkt is	"Nog iets van het hoofdkantoor"	Toon begrip. Andere rol. Het geven van keuze
Scepticism	Twijfelen of de nieuwe manier van werken wel zinvol is (onzekerheid, emotie)	'Is dit nu de juiste aanpak? "	Garanties bieden De techniek van het zelfgeloof Vloeiendheid van de boodschap
Inaction	Wel willen, maar ja poe. Lukt niet	'Laat maar zitten' houding.	Zelf een specifiek plan formuleren over doelgedrag