

Motivatie: het AIDA model

Mensen denken vaak dat je eerst gemotiveerd moet zijn, voordat je iets gaat doen. Dat is niet zo. Motivatie komt vaak pas als je een DOEL ziet van je inzet of je gedragskeuze.

Dat doel kan positief zijn: je bereikt iets. Maar ook negatief: je kan ook een doel bereiken door iets *niet te doen*. Je vertoont dan vermijdingsgedrag.

In de psychologie van marketing en reclame wordt daarom ook wel gewerkt met het AIDA model om inzicht te krijgen in: *waarom* maken mensen keuzen en *hoe* hen te motiveren om die keuze te maken op basis van AIDA.

AIDA staat voor: Attention (aandacht), Interest (interesse) Desire (wens om dit te doen) en Action (tot actie over gaan)

Het gaat natuurlijk bij de PR en marketing om het laatste: iemand overtuigen om tot actie over te gaan. Maar ook in je eigen leven kan je AIDA toepassen om resultaten te bereiken.

Positief AIDA voorbeeld uit mijn eigen leven: je hebt beginnende / studie schulden, maar wil ook op vakantie gaan. Hoe kan je dat aanpakken?

Attentie: je gaat op zoek naar: hoe kan ik mijn vakantie zo goedkoop mogelijk maken? Je gaat letten op aanbiedingen op internet in en de krant. Je ziet zo een advertentie voorbij komen voor vakantie vrijwilligerswerk. Dat was je niet opgevallen als je er niet gericht naar zocht.

Interesse: is de informatie interessant genoeg voor mij? Krijg ik mijn reiskosten en verblijf bijvoorbeeld helemaal vergoed of krijg ik ook extra geld erbij? Is het dichtbij of ver weg. In het buitenland of in Nederland. Welke doelgroep: denk aan o.a.: kinderen, oudere, gehandicapten.

Desire (wens/behoefte om dit te gaan doen) In dit voorbeeld: ja, het lijkt mij leuk om een week in een tentje te overnachten en daarna een week jonge kinderen te leren zeilen op de Kaagplassen.

Actie: ik meld mij aan bij de vrijwilligers organisatie in Leiden en plan in mijn agenda de introductieweek in waarbij ik ook beter leer zeilen.

Door AIDA toe te passen, heb ik een leuke en gratis zeilvakantie van 2 weken gekregen tijdens mijn studie in Leiden.

Een negatief AIDA voorbeeld ook uit eigen ervaring: je wilt met rust worden gelaten; bij een depressie bijvoorbeeld.

Attention: je ziet niet dat je huis vervuult omdat het dit geen aandacht geeft door je depressie

Interest: je weet niet goed hoe je dit aan kan pakken en je gaat hier ook niet naar op zoek. Je zoekt geen hulp en advies bij anderen bij familie en vrienden en ook niet bij hulpverleners

Desire: je wilt met rust worden gelaten (doel) en: zolang jij niemand in je kamer/huis toe laat, en een schoon en opgeruimd huis niet belangrijk genoeg vind, kan je gewoon in een rommelig en vies huis leven. Zo vervuilen mensen langzaam.

Dus kiezen om iets NIET te doen; is ook een keuze.

Action: Je gaat steeds meer vermijden en jezelf terug trekken. Je ruimt niets op, omdat je niet meer weet waar te beginnen. Je depressie wordt erger hierdoor.

Pas door dit om te buigen naar een positieve AIDA, kwam ik uit de depressie.

In dit voorbeeld:

Attention: hé, ik zie nu dat mijn huis is vervuild, hoe pak ik dat aan?

Interest: wat kan ik zelf, waarbij heb ik hulp nodig?

Desire: ik wil weer vrienden uitnodigen in mijn huis en dat kan nu niet

Action: ik ga een schoonmaakster inhuren en samen aan de slag met opruimen en schoonmaken.

Resultaat: na de schoonmaak en opruimperiode en weer meer omgaan met anderen, kwam ik uiteindelijk na een jaar definitief uit de depressie.

De lessen die ik heb geleerd

- Je doet het **altijd voor jezelf**, niet voor een ander, maar:
- Je hebt **anderen ook nodig** in je leven om dit zinvoller te maken.
- Eerst DOEN (actie) en daarna pas bereik je het RESULTAAT wat je wilt bereiken.
- Wachten tot je gemotiveerd voelt om iets te doen, is de verkeerde volgorde om positieve resultaten te krijgen.

- Door te wachten met Action/ Actie, krijg je juist eerder negatieve resultaten.
- Ik heb Rust, Reinheid en Regelmaat nodig in mijn leven
- Ik heb meer zelfvertrouwen gekregen door vol te houden en nieuwe dingen uit te proberen in mijn leven.
- Ik leer nog altijd dagelijks iets nieuws

Meer tips voor meer motivatie

1. Tip 1 – Stel hoge maar realistische doelen. Stel een echt doel. ...
2. Tip 2 – Ga voor feedback. ...
3. Tip 3 – Ontdoe jezelf van onnodige gewoonten. ...
4. Tip 4 – Blijf altijd leren. ...
5. Tip 5 – Vier al je prestaties. ...
6. Tip 6 – Neem risico's. ...
7. Tip 7 – Neem regelmatig een pauze. ...
8. Tip 8 – Ga vriendelijk met jezelf om.
9. Tip 9 – ga goed om met tegenslagen
10. Tip 10 – stel deadlines in
11. Tip 11 – stop met uitstellen
12. Tip 12- maak indruk op jezelf

Een samenvatting van informatie die hieronder verder uitgebreider uitgelegd wordt: <https://www.addbusinesspoint.nl/12-tips-intrinsieke-motivatie/>

Een artikel over *Hoe blijf ik gemotiveerd?* <https://mens-en-samenleving.infonu.nl/psychologie/199788-soorten-motivatie-intrinsieke-en-extrinsieke-motivatie.html>

En kijk eens bij: <https://feedbackgeven.nl/intrinsieke-motivatie/>

Ook in de bibliotheek / internet kan je genoeg vinden m.b.t. motivatie technieken: je hebt er altijd iets aan!