



Het ervaren van verschillende soorten beloningen door jongeren in de leeftijd van 12 tot en met 24 jaar

Hoe ervaren jongeren verschillende soorten beloningen?

Master thesis

Auteur: Shauna Mols
Studentennummer: 930909578040

*Het ervaren van verschillende soorten beloningen door jongeren in de
leeftijd van 12 tot en met 24 jaar*

Hoe ervaren jongeren verschillende soorten beloningen?

Student: Shauna Mols

Opleiding: Msc Management, Economics and Consumer Studies
Specialisatie: Consumer Studies

Thesis supervisor: dr. Reint-Jan Renes
Tweede lezer: dr. ir. Conny Almekinders
Thesis code: CPT-81333

Datum: juli 2016

Voorwoord

Beste lezer,

Voor u ligt mijn masterscriptie waar ik de laatste 5 maanden hard aan heb gewerkt. Met deze masterscriptie sluit ik de studie 'Consumer Studies' aan de Universiteit van Wageningen af. Het onderwerp van deze scriptie is in samenwerking met de opdrachtgever TeamAlert bedacht. Ik hoop dan ook dat mijn uitkomsten nuttig zijn voor TeamAlert.

Als eerste wil ik graag mijn begeleider Reint-Jan Renes bedanken. Zonder zijn kritische blik op mijn scriptie had ik bepaalde dingen over het hoofd gezien. Eveneens heeft zijn feedback me geholpen om mijn scriptie naar een hoger niveau te tillen.

Als tweede wil ik graag mijn begeleidster vanuit de opdrachtgever, Lieke Kreuzberg, bedanken. Zij heeft elke week tijd in de begeleiding van mij en mijn scriptie gestoken. Eveneens wil ik Willemijn Noordman van TeamAlert bedanken voor haar objectieve blik die van veel waarde is geweest.

Als derde wil ik graag Sandra Bukman bedanken voor haar hulp met SPSS. Ze heeft me in een korte tijd wegwijs gemaakt met SPSS en als er vragen waren was ze altijd bereid om te helpen.

Ook wil ik graag de respondenten van mijn vragenlijst bedanken, zonder hen was er weinig te analyseren geweest.

Als laatste gaat mijn bedankje uit naar vrienden en familie.

Ik hoop dat iedereen dit onderzoek met veel plezier leest.

Shauna Mols

Abstract

In dit onderzoek wordt gekeken naar hoe jongeren verschillende soorten beloningen ervaren en welke soorten beloningen zij zelf kansrijk achten voor gedragsverandering. In de literatuur zijn verschillende theorieën naar voren gekomen die het effect van verschillende soorten beloningen op intrinsieke motivatie voorspellen. Deze theorieën zijn: de zelf-determinatie theorie, de cognitieve evaluatie theorie en de reward proximity hypothesis. De verschillende soorten beloningen die in de literatuur naar voren komen en gebruikt worden voor dit onderzoek zijn tastbare en niet-tastbare beloningen, verwachte en niet-verwachte beloningen én beloningen die dichtbij en niet-dichtbij gewenst gedrag liggen. Door de voorspelde effecten uit de literatuur en de uitkomsten van dit onderzoek te vergelijken, kan gekeken worden of de beloningen die in theorie beter zouden werken op de intrinsieke motivatie van jongeren, ook als beter worden ervaren door jongeren. In dit onderzoek is gebruik gemaakt van een vragenlijststudie om de benodigde data te verzamelen, in totaal hebben 197 respondenten aan dit onderzoek meegedaan. Niet alle respondenten hebben dezelfde vragen beantwoord. De steekproef voor deze studie is opgedeeld in respondenten die vragen over tastbare beloningen hebben beantwoord en respondenten die vragen over niet-tastbare beloningen hebben beantwoord. De vragen over tastbare beloningen gingen over de volgende praktijkvoorbeelden: een sleutelhanger, een cadeaubon ter waarde van €5 en een uitgeprinte foto. De vragen over niet-tastbare beloningen gingen over: een compliment, een online foto en positieve feedback. Een deel van de vragen is door alle respondenten beantwoord. De resultaten van dit onderzoek laten zien welke soorten beloningen als meest positief worden ervaren en als meest kansrijk worden gezien door de jongeren zelf. Deze resultaten komen voor een groot deel niet overeen met de bevindingen uit de literatuur over beloningen en intrinsieke motivatie. Zo ervaren jongeren tastbare beloningen, verwachte beloningen en beloningen die dichtbij het gewenste gedrag liggen als meest positief. Voor de gedragsintentie van jongeren schatten zij zelf verwachte beloningen, beloningen die achteraf gegeven worden nadat het gewenste gedrag is vertoond en beloningen die dichtbij het gewenste gedrag liggen het hoogst in.

Trefwoorden: beloningen, gedragsverandering, gedragsintentie, zelf-determinatie theorie, cognitieve evaluatie theorie, reward proximity hypothesis

English summary

In this research the experience of different kind of rewards by youngsters will be evaluated, as well as which kind of rewards youngsters find promising to realize behavioral change. In the literature several of theories predict the effect of different kind of rewards on intrinsic motivation. These theories are also used to indicate the different kind of rewards in this research and are: the self-determination theory, the cognitive evaluation theory and the reward proximity hypothesis. The different kind of rewards evaluated in this research are: tangible and intangible rewards, expected and non-expected rewards and rewards close to the desired behavior and rewards not close to the desired behavior. By means of a comparison between the predicted effects of the literature and the results of this research, it can be checked whether the rewards that seem according to the literature work better on the intrinsic motivation of youngsters, as well are better experienced by youngsters. This research used a questionnaire study to collect the necessary data, where a total of 197 respondents participated in this study. Not all respondents answered the same questions, the sample has been split-up into a group that answered questions about tangible rewards and the other group answered questions about intangible rewards. The questions about tangible rewards used the following examples: a key ring, a gift voucher worth €5 and a printed photo. For the intangible rewards the following examples have been used: a compliment, an online photo and positive feedback. Although the sample group has been split-up several questions are answered by the total group of respondents. Results of this research are mostly not in line with what the literature says and what is experienced by youngsters. Youngsters experience tangible rewards, expected rewards and rewards close to the desired behavior as most positive. Furthermore, for their behavioral intention, youngsters estimate expected rewards, rewards given after the desired behavior is exhibited and rewards close to the desired behavior, to be the most effective for behavioral change.

Key words: rewards, behavioral change, self-determination theory, cognitive evaluation theory, rewards proximity hypothesis

Inhoudsopgave

Voorwoord

Abstract

English summary

1	Inleiding	1
1.1	TeamAlert	2
1.2	Leeswijzer	3
2	Theoretisch kader	4
2.1	Belonen van jongeren om gedragsverandering te realiseren	4
2.2	Verschillende kanten van beloningen	5
2.3	Theorieën die het verband leggen tussen beloningen en intrinsieke motivatie	6
2.4	De verwachte effecten van verschillende soorten beloningen op intrinsieke motivatie	8
2.5	Verschillen in ervaren van de soorten beloningen onder verschillende jongeren	10
2.5.1	Leeftijd	10
2.5.2	Geslacht	10
2.5.3	Opleidingsniveau	10
2.6	Onderzoeksvragen	11
2.7	Huidige studie	12
3	Methode	13
3.1	Meetinstrument en procedure	13
3.1.1	Vragenlijststudie	13
3.2	Dataverzameling	14
3.2.1	Vertegenwoordiging verschillende leeftijdscategorieën	14
3.2.2	Steekproefverdeling van dit onderzoek	14
3.3	Onafhankelijke variabelen	15
3.3.1	Onafhankelijke variabelen vertaald naar de praktijk	16
3.3.2	Centrale case in de vragenlijst	16
3.4	Metingen afhankelijke variabelen	16
3.4.1	Afhankelijke variabelen die ervaren meten	16
3.4.2	Positief waarderen: aantrekkelijkheid en verwacht plezier	17
3.4.2.1	Aantrekkelijkheid	17
3.4.2.2	Verwacht plezier	17
3.4.2.3	Samennemen items tot één variabele: positief waarderen	18

3.4.3	Gedragintentie van jongeren	19
3.4.4	Ervaren van het controlerende en informerende aspect	19
3.4.4.1	Controlerende aspect	19
3.4.4.2	Informerende aspect	20
3.4.5	Ervaren nabijheid beloning	20
3.5	Analyse	21
4	Resultaten	22
4.1	Verschillen in de groepen op basis van leeftijdscategorie, geslacht en opleidingsniveau	22
4.2	Positief waarderen verschillende soorten beloningen	23
4.2.1	Beschrijvende statistiek verschillende tastbare en niet-tastbare beloningen	23
4.2.2	Resultaten onderzoeksvraag 1a	24
4.2.3	Significante verschillen tussen beloningen	25
4.2.4	Controlevariabelen waardering tastbare en niet-tastbare beloningen	26
4.2.5	Resultaten onderzoeksvraag 1b	26
4.2.6	Controlevariabelen waardering verwachte en niet-verwachte beloningen	27
4.3	Gedragintentie verschillende soorten beloningen	27
4.3.1	Beschrijvende statistiek gedragintentie van jongeren op basis van de verschillende beloningen	27
4.3.2	Resultaten onderzoeksvraag 2a	28
4.3.3	Controlevariabelen gedragintentie tastbare en niet-tastbare beloningen	28
4.3.4	Resultaten onderzoeksvraag 2b	29
4.3.5	Controlevariabelen gedragintentie verwachte en niet-verwachte beloningen	29
4.3.6	Resultaten onderzoeksvraag 2c	30
4.3.7	Controlevariabelen gedragintentie verschillende momenten van het krijgen van de beloning	30
4.4	Ervaren van een controlerend of informerend gevoel door verschillende soorten beloningen	31
4.4.1	Beschrijvende statistiek ervaren van meer controle of informatie voor tastbare en niet-tastbare beloningen	31
4.4.2	Resultaten onderzoeksvraag 3	31
4.4.3	Controlevariabelen controlerend gevoel tastbare en niet-tastbare beloningen	32
4.4.4	Controlevariabelen informerend gevoel tastbare en niet-tastbare beloningen	32

4.5	Voorkeur en gedragsintentie voor een beloning dichtbij het gewenste gedrag	33
4.5.1	Beschrijvende statistiek reward-proximity hypothesis	34
4.5.2	Resultaten onderzoeksvraag 4a	34
4.5.3	Controlevariabelen voorkeur beloningen dichtbij en niet-dichtbij gewenst gedrag	34
4.5.4	Resultaten onderzoeksvraag 4b	35
4.5.5	Controlevariabelen gedragsintentie van jongeren voor beloningen dichtbij en niet-dichtbij gewenst gedrag	35
4.6	Controlevariabelen leeftijd, geslacht en opleidingsniveau	36
5.	Discussie	38
5.1	Reflectie op de resultaten van dit onderzoek	38
5.2	Vergelijking literatuur en uitkomsten studie verschillende soorten beloningen	40
5.2.1	Vergelijking literatuur en uitkomsten studie van tastbare en niet-tastbare beloningen	40
5.2.2	Vergelijking literatuur en uitkomsten studie van verwachte en niet-verwachte beloningen	41
5.2.3	Vergelijking literatuur en uitkomsten studie beloningen dichtbij het gewenste gedrag en beloningen niet-dichtbij het gewenste gedrag	41
5.3	Theoretische en praktische implicaties	42
5.4	Aanbevelingen voor toekomstig onderzoek	42
6	Conclusie	43
6.1	Aanbevelingen voor TeamAlert	44
	Referenties	46
	Bijlage A Vragenlijst ontwerp	50
	Bijlage B Voorbeeld vragenlijst	51

1. Inleiding

In 2014 verscheen het grote uitgaansonderzoek van het Trimbos Instituut, waarin risicogedrag van uitgaande jongeren wordt onderzocht (Goossens et al., 2014). Dit onderzoek laat zien dat 42% van de respondenten tijdens een uitgaansavond wel eens een black-out of geheugenverlies heeft gehad. Bij een black-out of geheugenverlies was in meer dan de helft van de gevallen (54%) alcoholgebruik in het spel. In hetzelfde onderzoek wordt ook seksueel risicogedrag onder uitgaanders beschreven. Van de respondenten heeft 31% wel eens een seks gehad zonder condoom met iemand die niet de vaste partner was. Ook rijden onder invloed is een vorm van risicogedrag, waar 27% van de respondenten schuldig aan zegt te zijn (Goossens et al., 2014). Niet alleen jongeren die uitgaan vertonen risicogedrag. Zo blijkt uit een ander onderzoek dat in gevallen van auto-ongelukken en criminaliteit, jongeren ook meer risico nemen dan kinderen of volwassenen (Steinberg, 2007). De voorgaande cijfers duiden slechts op een aantal voorbeelden van risicogedrag, maar uit onderzoek blijkt dat risicogedrag onder de doelgroep jongeren meer speelt dan in andere leeftijdsgroepen. Volgens Crone (2008) is dan ook bekend dat jongeren in tegenstelling tot andere leeftijdsgroepen vaker risicogedrag vertonen dan kinderen van jonge leeftijd of volwassenen. Dit kan komen doordat jongeren extra gefocust zijn op de sensatie die ze ervaren als ze een bepaald (risico)gedrag uitvoeren. Tegelijkertijd zijn deze jongeren zich zelden bewust van de gevaren die zich voor kunnen doen als ze een vorm van risicogedrag vertonen (Crone, 2008). Met risicogedrag wordt het gedrag bedoeld dat de persoonlijke veiligheid in gevaar brengt en in sommige gevallen ook de veiligheid van anderen (Bonino et al., 2005). Voor de veiligheid van jongeren zelf en om de veiligheid van anderen te kunnen garanderen, is het belangrijk om risicogedrag zo veel mogelijk te beperken.

Een mogelijke manier om risicogedrag te beperken is door jongeren de gevaren van risicogedrag in te laten zien. Dit kan door jongeren te informeren over de risico's van het gedrag en ze te vertellen over het gewenste gedrag, bijvoorbeeld door voorlichting en educatie. Een vorm van voorlichting en educatie om risicogedrag te beperken is het uitvoeren van interventies gericht op de doelgroep jongeren. Een voorbeeld van een interventie die gericht is op jongeren en het verminderen van risicogedrag is: Fietsmodus. Een onderdeel van deze interventie is de fietsmodus-app. Deze app motiveert jongeren om niet hun telefoon te gebruiken wanneer ze op de fiets aan het rijden zijn. Deelnemers sparen punten die ingezet kunnen worden om kans te maken op prijzen. Deze prijzen kunnen gezien worden als een beloning voor het gewenste gedrag van de jongeren.

Het belonen van gewenst gedrag om vervolgens gedragsverandering in gang te zetten wordt ondersteund volgens diverse psychologische theorieën (Skinner, 1953 ; Bandura, 1986). Wanneer beloningen worden ingezet om effectieve gedragsverandering te realiseren, zal eerst vastgesteld moeten worden welk gedrag gevormd moet worden en vervolgens zal een

beloning gekozen moeten worden om het gedrag de juiste richting op te vormen (Skinner, 1953). Echter, er is nog weinig kennis over het inzetten van de juiste beloningen om risicogedragingen van jongeren te verminderen en om te vormen naar gewenst gedrag. Bovendien beperken eerdere onderzoeken over beloningen en risicogedrag onder jongeren zich tot de schoolomgeving of om een bepaald middelengebruik te ontmoedigen (Miranda et al., 2006; Monshouwer et al., 2003; Reynolds et al., 2007 en Van Dijk & Knibbe, 2005).

Belangrijk voor het inzetten van de juiste beloning is dat de beloning aantrekkelijk wordt gevonden door de jongeren. Volgens Williams (1980) zorgen aantrekkelijke beloningen voor een verhoogd effect van het beloonde gedrag. Tijdens interventies is het daarom belangrijk dat de beloningen die ingezet worden aansluiten bij wat de doelgroep aantrekkelijk vindt. Er is nog weinig literatuur beschikbaar over het ervaren van verschillende soorten beloningen door jongeren om het risicogedrag te verminderen. In het huidige onderzoek zal gekeken worden naar hoe de doelgroep van 12 tot en met 24 jaar (aangeduid als jongeren) verschillende soorten en vormen van beloningen ervaart. In deze studie wordt meer kennis vergaard over hoe de verschillende beloningen worden ervaren door jongeren en welke soorten beloningen als een kansrijke stimulans door de jongeren zelf worden gezien om gedragsverandering te realiseren.

Vanuit de inleiding komt de volgende hoofdvraag van dit onderzoek naar voren:

"Hoe ervaren jongeren verschillende soorten beloningen, en welke soorten beloningen worden kansrijk geacht door de jongeren zelf om het gewenste gedrag te stimuleren, binnen de leeftijdscategorie 12 tot en met 24 jaar?"

1.1 TeamAlert

De opdrachtgever van dit onderzoek is TeamAlert. TeamAlert houdt zich bezig met het verminderen van risicogedrag onder jongeren en het informeren van diezelfde jongeren over gewenst gedrag binnen de thema's verkeersveiligheid, gezonde levensstijl en slim met geldzaken. Binnen deze thema's worden interventies uitgevoerd waarin leeftijdsgenoten van jongeren ingezet worden om het gesprek met andere jongeren aan te gaan. Tijdens deze interventies wordt belonen soms ingezet om jongeren extra te stimuleren het gewenste gedrag uit te voeren. Jongeren worden bijvoorbeeld beloond, omdat ze de winnaar zijn van een bepaalde opdracht, maar ook als zij het gewenste gedrag hebben vertoond. Deze beloning wordt dan in het vooruitzicht gesteld voor jongeren en spoort aan tot het vertonen van gewenst gedrag. Een duidelijk voorbeeld is te herleiden naar het project 'BOB'. Dit project is gericht op het aanmoedigen van jongeren om nuchter diens vrienden veilig thuis te brengen na een avondje uit. Als de BOB op het einde van de avond een blaastest afneemt en er zit geen alcohol in zijn bloed, dan krijgt deze persoon een goodiebag met verschillende gadgets erin als beloning voor zijn goede gedrag (TeamAlert, 2014).

1.2 Leeswijzer

Dit onderzoek begint in hoofdstuk 2 met een uitgebreid literatuuronderzoek waarin de belangrijkste concepten en theorieën omgaande het belonen van jongeren en het realiseren van gedragsverandering worden uitgelegd. Na het literatuuronderzoek zal in hoofdstuk 3 de methodiek van dit onderzoek worden uitgelegd. Hierna worden de resultaten van de statistische analyses weergegeven in hoofdstuk 4. Deze resultaten worden gevolgd door een discussie in hoofdstuk 5 en een eindconclusie van de resultaten in hoofdstuk 6. Op het einde zullen aanbevelingen voor TeamAlert worden gegeven, de opdrachtgever van dit onderzoek.

2. Theoretisch kader

2.1 Belonen van jongeren om gedragsverandering te realiseren

Het gegeven om mensen te belonen en hiermee gedragsverandering te realiseren is niet nieuw. Skinner liet in 1953 al zien dat gedrag kan worden aangepast door in te spelen op de consequenties die voortkomen uit datzelfde gedrag, zoals het belonen of straffen ervan. Het gebruik van beloningen als teken van goed gedrag of het gebruik van straffen als teken van ongewenst gedrag is beter bekend als operante conditionering (Skinner, 1953). Een persoon legt een verband tussen een handeling en het resultaat ervan. Als deze handeling een positief resultaat oplevert, dan is de kans groot dat iemand dit gedrag vaker gaat uitvoeren. Voorbeelden van positieve resultaten zijn voedsel, drank, geld of bijvoorbeeld goedkeuring van anderen. Als het resultaat van de handeling door de persoon die de handeling heeft uitgevoerd, wordt gezien als een beloning, dan zal het gedrag vaker worden uitgevoerd. Indien op de handeling een negatief resultaat volgt, zoals een hard geluid, stroomstoot of afkeuring van anderen, dan zal het gedrag in frequentie afnemen. Deze negatieve resultaten kunnen als straf worden gezien (Skinner, 1953). Gedrag wordt in stand gehouden gehouden door middel van beloningen en zal afnemen door middel van een straf. Zo speelt conditionering een rol in de manier waarop mensen een bepaald gedrag aanleren. Deze associatie tussen gedrag en een beloning of straf werkt alleen als er niet te veel tijd tussen het gedrag en het resultaat zit (Skinner, 1953). Ook Bandura's sociale leertheorie laat zien dat belonen of straffen van gedrag kan leiden tot een verandering in gedrag (1986). Deze theorie gaat ervan uit dat (vooral) kinderen letten op het gedrag van rolmodellen, dit kunnen ouders of bijvoorbeeld televisiefiguren zijn. Kinderen gaan op een gegeven moment het gedrag van hun rolmodellen kopiëren. Mensen uit de omgeving van het kind zullen reageren op dit gekopieerde gedrag. De reactie van mensen uit de omgeving kunnen door het kind worden gezien als een resultaat van het gedrag, dat of het gedrag versterkt of het gedrag doet verminderen. Als de resultaten door het kind als een beloning worden gezien, dan zal het gedrag in frequentie toenemen, net zoals bij operante conditionering van Skinner (1953). Ook leert een kind van de consequenties van iemand anders zijn gedrag. Als het zusje van het kind bijvoorbeeld een beloning krijgt, omdat het een bepaald gedrag heeft uitgevoerd, is het kind meer geneigd dit gedrag ook uit te gaan voeren (Bandura, 1986).

Volgens de voorgaande theorieën zullen jongeren uitgaan van het gedrag en het resultaat van dit gedrag. Indien het resultaat van het gedrag positief is voor de jongeren, dan zal dit ervoor zorgen dat het gedrag vaker wordt uitgevoerd. In dit geval spreken we van een positieve bekrachtiging van het specifieke gedrag. Echter, is het niet altijd vanzelfsprekend dat een beloning als positieve bekrachtiging werkt, omdat je niet weet of het gewenste gedrag daadwerkelijk zal toenemen in frequentie. In het onderzoek van Deci & Ryan (2000) wordt een beloning als volgt gedefinieerd: datgene wat er wordt gegeven aan mensen om ze zo ver te krijgen dat ze het gedrag uitvoeren wat niet uit henzelf zou gebeuren. Als het resultaat van het gedrag van jongeren als negatief wordt gezien, wordt gesproken van het

straffen van het specifieke gedrag. Deze consequentie van het gedrag verzwakt het gedrag, waardoor het gedrag zal afnemen in frequentie. Omdat beloningen gedrag kan laten toenemen in frequentie, maar ook kan laten verminderen in frequentie, lijken beloningen geschikt om het gedrag van jongeren te beïnvloeden. Zo vinden jongeren het lastig om lange termijn consequenties in hun gedragskeuzes mee te nemen en kijken ze vooral naar de uitkomsten op korte termijn. Deze uitkomsten op korte termijn zijn bijvoorbeeld beloningen die direct gegeven worden nadat het gewenste gedrag vertoond is en worden als korte termijn consequenties voor het gedrag van jongeren gezien. Jongeren zullen de beloningen meenemen als ze een beslissing over hun gedrag nemen (Crone, 2008). Daarnaast laat onderzoek zien dat het beloningscentrum van jongeren in het brein heftiger reageert dan bij kinderen of volwassenen (Crone, 2008). Omdat jongeren vooral dat gedrag vertonen wat nu fijn is, kan een beloning net die stimulans zijn die nodig is om het gewenste gedrag uit te voeren, de beloning dient dan als een extrinsieke prikkel voor het gedrag.

2.2 Verschillende kanten van beloningen

Onderzoek laat zien dat beloningen die ingezet worden om het gedrag van jongeren te veranderen in verschillende soorten beloningen kunnen worden ingedeeld (Cameron & Pierce, 1994; Rummel & Feinberg, 1988; Tang & Hall, 1995). Dit onderscheid in verschillende soorten beloningen is van belang om het effect van deze verschillende soorten beloningen op het uiteindelijke gedrag te kunnen voorspellen. Deze effecten op gedrag kunnen een positieve en een negatieve werking hebben op het uiteindelijke gedrag. Zo is een positief effect dat de interesse voor het gedrag door de beloning hetzelfde blijft of juist hoger wordt, maar een negatief effect van een beloning laat de interesse voor een specifiek gedrag dalen. Dit betekent dat de aanvankelijke interesse voor een specifiek gedrag hoger is dan dat een beloning om de hoek komt kijken. De interesse voor het specifieke gedrag neemt af, omdat mensen denken dat ze het gedrag alleen uitvoeren om de beloning te krijgen (Deci & Ryan, 2000). Dit betekent niet dat er altijd een beloning nodig is om mensen over te halen om een bepaald gedrag te vertonen. Mensen kunnen uit zichzelf ook al genoeg interesse in het gedrag hebben zonder dat een beloning wordt aangeboden. Als mensen vanuit zichzelf genoeg interesse hebben voor het gedrag, zonder dat er een beloning bij komt kijken, wordt dit intrinsieke motivatie voor het gedrag genoemd. Het gedrag geeft dan uit zichzelf al genoeg voldoening (Deci & Ryan, 2000). Het tegenovergestelde van intrinsieke motivatie is extrinsieke motivatie. Dit wil zeggen dat het gedrag vooral ontstaat vanuit een externe bron. Deze externe bron kan bijvoorbeeld een beloning of straf zijn als resultaat van het gedrag (Ross et al., 1976).

Jongeren zullen niet altijd van zichzelf intrinsieke motivatie hebben om het gewenste gedrag te vertonen, dit is waarom beloningen worden ingezet om de jongeren ervan te overtuigen toch het gewenste gedrag te vertonen. Beloningen worden dan gebruikt om gedrag te realiseren wat niet uit de jongeren zelf voort is gekomen. Echter, er moet wel rekening worden gehouden met de effecten van beloningen op intrinsieke motivatie. Je wil namelijk

dat het gedrag zoveel mogelijk voortkomt uit de voldoening van het gedrag zelf en niet uit de beloning die verdiend kan worden. Als er toch een beloning verdiend kan worden, moet het geen negatief effect op intrinsieke motivatie veroorzaken. Gedrag dat voortkomt uit de voldoening van het gedrag zelf, maakt de kans groter dat het gedrag zal standhouden wanneer de beloning ontbreekt. Dit is wat men probeert te realiseren wanneer beloningen worden ingezet voor gedragsverandering.

2.3 Theorieën die het verband leggen tussen beloningen en intrinsieke motivatie

Van de verschillende soorten beloningen die in de literatuur naar voren komen worden bepaalde effecten op intrinsieke motivatie en uiteindelijk op gedrag voorspeld. Om onderzoek te doen naar de verschillende effecten op intrinsieke motivatie, hebben verschillende onderzoekers een onderscheid gemaakt in de volgende soorten beloningen: tastbare, niet-tastbare, verwachte en niet-verwachte beloningen (Cameron & Pierce, 1994; Rummel & Feinberg, 1988; Tang & Hall, 1995). Van tastbare beloningen wordt gezegd dat ze vooral ingezet worden om mensen iets te laten doen, wat ze uit zichzelf niet hadden gedaan als ze er geen beloning voor hadden gekregen. Voorbeelden van tastbare beloningen kunnen geld of prijzen zijn, maar het kunnen ook bijvoorbeeld trofeeën zijn die laten zien dat iemand het goed heeft gedaan. Niet-tastbare beloningen zijn vaak ook niet-verwacht, bijvoorbeeld positieve feedback die iemand krijgt na het laten zien van goed gedrag (Deci & Ryan, 2000). Met verwachte beloningen worden beloningen bedoeld die geïntroduceerd worden voordat het gedrag is uitgevoerd. Zodoende kan iemand een beloning verwachten als hiervoor het juiste gedrag wordt uitgevoerd. Niet-verwachte beloningen zijn de beloningen die niet van tevoren worden aangekondigd, en kunnen dus ook niet verwacht worden door mensen die de beloning kunnen verdienen. Om meer duidelijkheid te krijgen over de positieve en negatieve effecten van verschillende soorten beloningen op intrinsieke motivatie, is het van belang dat eerst een aantal theoretische aspecten over beloningen worden behandeld.

In paragraaf 2.2 is de cognitieve evaluatie theorie (CET) geïntroduceerd. Deze theorie kijkt naar de verschillende soorten beloningen die dan wel intrinsieke motivatie verhogen, dan wel intrinsieke motivatie ondermijnen (Deci & Ryan, 2000). Volgens de CET kunnen beloningen twee verschillende betekenissen hebben. Het effect op intrinsieke motivatie hangt af van de betekenis die voor een persoon het meest naar voren komt. Zo kunnen beloningen aan de ene kant zorgen dat ze het gedrag controleren. Indien dit controlerende aspect het meest naar voren komt, wordt volgens de CET voorspeld dat de beloning iemands intrinsieke motivatie zal ondermijnen. Dit effect treedt op, omdat het gedrag een externe oorzaak krijgt, de beloning (deCharms, 1968). Aan de andere kant kan een beloning ook iemand informeren over het gedrag. Als dit informerende aspect het meest naar voren komt, wordt volgens de CET voorspeld dat de intrinsieke motivatie door de beloning wordt behouden of zelfs verhoogd wordt. Om de CET te testen zijn er veel studies gedaan naar tastbare, niet-tastbare, verwachte en niet-verwachte beloningen (Rummel & Feinberg, 1988;

Wiersma, 1992, Tang & Hall, 1995, Eisenberger & Cameron, 1996, Deci, Koester & Ryan, 1999).

Een andere theorie die de relatie tussen soorten beloningen en intrinsieke motivatie meeneemt is de zelf-determinatie theorie (ZDT) (Deci & Ryan, 2002). Deze theorie gaat uit van drie basisbehoeften die van invloed zijn op de persoonlijke ontwikkeling van iemand. Deze drie basisbehoeften zijn competentie, relatie en autonomie (Deci & Ryan, 2002). Competentie gaat over het gevoel dat iemand voortdurende interactie met de omgeving heeft en dat iemand de mogelijkheid ervaart om eigen capaciteiten te benutten. Het gaat hier om een gevoel van vertrouwen in eigen capaciteit en acties. Relatie betreft het gevoel verbonden te zijn met anderen. Het gaat erover dat je zorgt, verzorgd wordt en dat je ergens toebehoort en een gevoel van veiligheid ervaart. Autonomie gaat over het gevoel het gedrag zelf te mogen bepalen. Het gedrag wordt uitgevoerd vanuit eigen interesses en waarden. Deze basisbehoeften die mensen hebben kunnen positief en negatief worden beïnvloed door middel van beloningen die aan mensen worden gegeven (Deci & Ryan, 2002). De basisbehoeften die het meest worden beïnvloed door beloningen zijn competentie en autonomie. Indien een beloning de basisbehoefte aan competentie steunt, zal dit niet schadelijk zijn voor de intrinsieke motivatie van een bepaald gedrag. Wanneer de beloning de basisbehoefte van competentie tegenwerkt, dan zal dit volgens de ZDT de intrinsieke motivatie voor een activiteit doen ondermijnen. Hetzelfde geldt voor de basisbehoefte aan autonomie. Wordt het gevoel aan autonomie ondersteunt, dan wordt de intrinsieke motivatie niet aangetast. Wordt het gevoel aan autonomie tegengewerkt, dan wordt de intrinsieke motivatie ondermijnd. De basisbehoefte aan relatie is ook van invloed op intrinsieke motivatie, maar het verband tussen deze behoefte en intrinsieke motivatie is zwakker dan bij competentie en autonomie. Bij de behoefte aan relatie gaat het erom wat de persoonlijke relaties onderling zijn. Dit betekent dat een compliment van een baas waarmee iemand een slechte relatie heeft, eerder als demotiverend zal werken, dan wanneer iemand een compliment krijgt van iemand met wie diegene goed kan opschieten (Deci & Ryan, 2002).

Ook bestaat er een theorie die kijkt naar de relatie tussen de afstand van de beloning en het gewenste gedrag. De zogenaamde dichtbijheid van beloningen heeft ook een verwacht effect op de intrinsieke motivatie van iemand. Deze theorie heet de 'reward-proximity hypothesis' en is in het leven geroepen door Gambrell (1996). In de studie van Gambrell is gekeken of het uitmaakt voor de intrinsieke motivatie van derde klassers of de beloning dichtbij het gewenste gedrag ligt. In de studie van Gambrell stond de intrinsieke motivatie voor leesgedrag centraal. Om dit leesgedrag te bevorderen zijn twee verschillende soorten beloningen uitgereikt: een beloning die dichtbij het gewenste gedrag lag (namelijk een boek) en een beloning die niet dichtbij het gewenste gedrag lag (penningen die gespaard konden worden). Ook is er een groep geweest die geen beloning heeft gekregen. De uitkomst van deze studie laat zien dat studenten die een boek als beloning en

helemaal geen beloning kregen, meer gemotiveerd waren om in de toekomst meer leesgedrag te vertonen dan de studenten die penningen kreeg. Hierbij is een boek de beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt. De penningen die verdiend konden worden liggen niet dichtbij het gedrag van lezen. Het blijkt dat deze verschillende soorten beloningen ieder een ander effect op intrinsieke motivatie teweeg brengen.

2.4 De verwachte effecten van verschillende soorten beloningen op intrinsieke motivatie

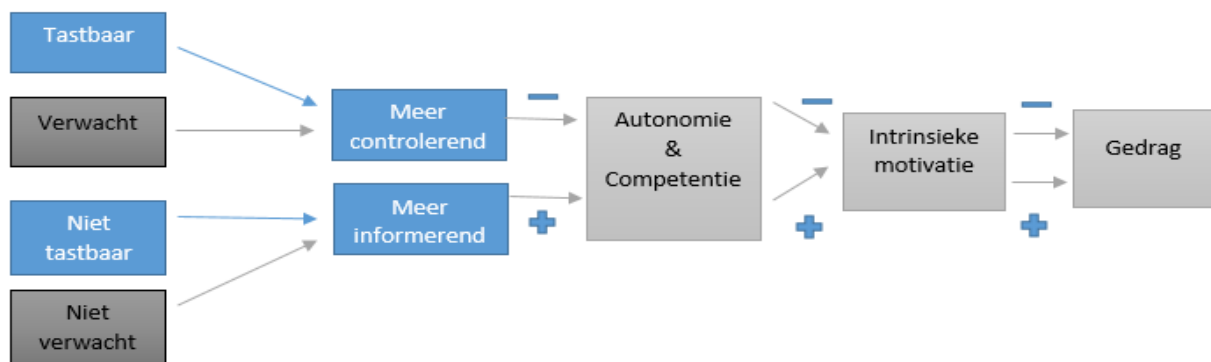
De theorieën die voorspellingen doen over het effect op gedrag zijn uitgelegd, maar deze zijn nog niet gekoppeld aan de verschillende soorten beloningen die eerder genoemd zijn: tastbaar, niet-tastbaar, verwacht, niet-verwacht, dichtbij het gewenste gedrag en niet dichtbij het gewenste gedrag. De soorten beloningen brengen verwachtingen met zich mee als het gaat om het effect op intrinsieke motivatie. Als eerste worden de verwachtingen van de verschillende soorten beloningen op intrinsieke motivatie uitgelegd. Hierna zal gekeken worden of deze verwachtingen in de studie van Deci et al. (1999) waarin tastbare, niet-tastbare, verwachte en niet-verwachte beloningen uitvoerig zijn getest op intrinsieke motivatie naar aanleiding van voorgaande studies, ook uitkomen.

Verwacht wordt dat tastbare beloningen als meer controlerend dan informerend worden ervaren door mensen. Tastbare beloningen zouden bij mensen een externe oorzaak van het gedrag veroorzaken, dat wil zeggen dat mensen iets doen vanwege de beloning en niet vanwege de activiteit zelf. Om deze reden zouden tastbare beloningen de intrinsieke motivatie van een activiteit ondermijnen. Van niet-tastbare beloningen wordt gezegd dat, omdat ze meestal onverwacht zijn voor de mensen die de beloningen krijgen, geen negatief effect veroorzaken op de intrinsieke motivatie van iemand. Immers, iemand weet niet dat er een beloning verdiend kan worden en hierdoor werkt de beloning ook eerder informerend dan controlerend. Eveneens wordt het gevoel van competentie en autonomie dat mensen hebben versterkt door een niet-tastbare beloning (Ryan & Deci, 2000). Volgens CET werken verwachte beloningen als een ondermijning van de intrinsieke motivatie. De reden hiervoor is dat verwachte beloningen gevoelens van competentie en autonomie aantasten, waardoor de intrinsieke motivatie voor een activiteit wordt verminderd. Eveneens zegt deze theorie dat beloningen die niet-verwacht zijn, geen negatief effect kunnen hebben op intrinsieke motivatie. Mensen weten simpelweg niet dat ze ergens een beloning voor kunnen verdienen en hierdoor kan er ook geen controlerend gevoel ontstaan.

In de meta-analyse van Deci et al. (1999) zijn 128 studies geanalyseerd met daarin tastbare, niet-tastbare, verwachte en niet-verwachte beloningen, waaruit de volgende conclusies zijn getrokken. Het blijkt dat tastbare en verwachte beloningen die gegeven worden, omdat iemand een taak goed uitvoert of een taak afmaakt schadelijk zijn voor de intrinsieke motivatie. Dit komt doordat tastbare beloningen ervaren worden als controlerend en hierdoor de intrinsieke motivatie ondermijnen. Verder is gebleken dat onverwachte beloningen, ongeacht of deze tastbaar of niet-tastbaar zijn geen schadelijk effect laten zien

op intrinsieke motivatie. De enige 'vorm' van beloning die een verhoging van de intrinsieke motivatie laat zien, is positieve feedback. De reden hiervoor is dat positieve feedback niet als controlerend wordt ervaren, maar als een bevestiging van iemands competentie. Een andere uitkomst van de meta-analyse is dat niet-tastbare beloningen voor kinderen een minder positief effect laten zien dan voor middelbare scholieren. Vooral beloningen die gegeven worden, omdat kinderen aan een activiteit meedoen worden door de kinderen als schadelijk voor de intrinsieke motivatie ervaren.

Kortom duiden de resultaten van de studie van Deci et al. (1999) op een ondermijning van de intrinsieke motivatie wanneer tastbare beloningen gegeven worden. Niet-tastbare beloningen, en met name positieve feedback, hebben een positief effect op intrinsieke motivatie. Indien beloningen niet-verwacht of niet gerelateerd zijn aan een bepaalde taak, dan is er ook geen sprake van een negatief effect op intrinsieke motivatie. In figuur 1 worden deze effecten van de verschillende soorten beloningen op intrinsieke motivatie schematisch weergegeven.



Figuur 1: De effecten van verschillende soorten beloningen op intrinsieke motivatie

In het onderzoek van Deci et al. (1999) zijn de soorten beloningen dichtbij en niet-dichtbij het gewenste gedrag niet meegenomen. Dit is in de studie van Gambrell (1966) gedaan, waarover eerder is verteld. Waar de meta-analyse van Deci et al. (1999) juist concludeert dat tastbare beloningen schadelijk zijn voor de intrinsieke motivatie van mensen, blijkt uit de studie van Gambrell dat een beloning dichtbij het gewenste gedrag niet zorgt voor een ondermijning van de intrinsieke motivatie. Ook al is de beloning tastbaar, een beloning dichtbij het gewenste gedrag werkt de gevoelens van competentie niet tegen. Hierdoor hebben beloningen die dichtbij het gewenste gedrag liggen geen schadelijk effect op intrinsieke motivatie (Rigby et al., 1992). Het is dus niet per definitie dat tastbare beloningen een schadelijk effect hebben op intrinsieke motivatie, maar beloningen moeten voelen als een bevestiging van iemands goede gedrag. Een boek dat verdient is omdat kinderen lezen, wordt ervaren als positief en als een steun van het gevoel van competentie. Hierdoor wordt de beloning niet als controlerend ervaren.

2.5 Verschillen in ervaren van de soorten beloningen onder verschillende jongeren

Eerder is vanuit de beschikbare literatuur gekeken naar de beloning zelf en welke verschillende soorten beloningen er zijn. Waar nog niet naar gekeken is, is de jongere zelf. Uit de literatuur blijkt dat jongeren een verschillende ontwikkeling doormaken op het gebied van leeftijd, geslacht en opleidingsniveau.

2.5.1 Leeftijd

In de literatuur wordt een onderscheid gemaakt tussen jongeren die in het begin van de pubertijd zitten, in het midden van de adolescentie en eind adolescentie, oftewel het begin van de volwassenheid. Respectievelijk horen hier de volgende leeftijden bij: elf tot twaalf jaar, veertien en vijftien jaar, en achttien tot vierentwintig jaar (Crone, 2008). Een analyse van mogelijke beloningen bij deze leeftijdsgroepen toonde verschillende uitkomsten aan onder de verschillende leeftijden. Zo liet onderzoek zien dat jongeren in het begin van de pubertijd en het middel van de adolescentie een grotere hersenreactie hebben als anticipatie op een beloning in vergelijking met de oudste leeftijdsgroep.

2.5.2 Geslacht

Eveneens is er tussen jongens en meisjes een verschil te zien in de weg naar volwassenheid. Volgens Purves et al. (2004) zijn er aantoonbare verschillen tussen het brein van meisjes en jongens. Echter, deze zijn subtiel en het is niet altijd duidelijk wat ze betekenen. Eveneens beginnen in de pubertijd de verschillende hormonen tussen jongens en meisjes op te spelen, waardoor jongens en meisjes anders zouden kunnen reageren op verschillende beloningen (Purves et al. 2004).

2.5.3 Opleidingsniveau

Uit de literatuur komt naar voren dat laagopgeleide jongeren vaker risicogedrag vertonen (zo roken ze vaker, gebruiken ze vaker cannabis, drinken ze meer alcohol en hebben vaker op jongere leeftijd seks) dan hoog opgeleide jongeren (RIVM, 2010). Wellicht is de ervaring van een beloning voor laagopgeleide jongeren ook anders dan voor hoogopgeleide jongeren. Het kan zijn dat de sensatie van risicogedrag die laagopgeleide jongeren ervaren hoger is en dat deze groep minder toekomstgericht kijkt dan hoogopgeleide jongeren.

2.6 Onderzoeksvragen

Uit de literatuur is bekend dat verschillende soorten beloningen een ander effect op intrinsieke motivatie kunnen hebben. Bekend is welke soorten beloningen hierbij een rol kunnen spelen (tastbaar, niet-tastbaar, verwacht en niet-verwacht, dichtbij en niet-dichtbij gewenst gedrag). Wat uit de literatuur niet bekend is, is hoe deze beloningen worden ervaren door jongeren. Het is onbekend of deze verschillende soorten beloningen die beter werken op de intrinsieke motivatie van jongeren, ook als positiever worden ervaren door jongeren en of ze door de jongeren zelf als kansrijk worden gezien voor gedragsverandering. Gezien het grotendeels onbekende aspect over hoe jongeren verschillende soorten beloningen ervaren, zijn de volgende onderzoeksvragen opgesteld:

OV 1a: Is er verschil in het positief waarderen van de verschillende soorten beloningen tastbaar en niet-tastbaar door jongeren indien gegeven voor het gewenste gedrag?

OV 1b: Is er verschil in het positief waarderen van de verschillende soorten beloningen verwacht en niet-verwacht door jongeren indien gegeven voor het gewenste gedrag?

OV 2a: Is er verschil in de gedragsintentie van jongeren om het gewenste gedrag uit te voeren tussen tastbare en niet-tastbare beloningen?

OV 2b: Is er verschil in de gedragsintentie van jongeren om het gewenste gedrag uit te voeren tussen verwachte en niet-verwachte beloningen?

OV 2c: Is er verschil in de gedragsintentie van jongeren om het gewenste gedrag uit te voeren tussen het van tevoren krijgen van de beloning of het achteraf krijgen van de beloning?

OV 3: Is er verschil in het ervaren van meer controle of meer informatie van de soorten tastbare en niet-tastbare beloningen?

OV 4a: Is er een verschil in voorkeur die jongeren hebben voor een beloning die nabij het gewenste gedrag ligt?

OV 4b: Is er een verschil in intentie die jongeren hebben voor een beloning die nabij het gewenste gedrag ligt?

Dan zijn er nog de verschillen onder de jongeren zelf, zoals leeftijd, geslacht en het opleidingsniveau. Deze verschillen in ontwikkeling zullen in dit onderzoek de controlevariabelen zijn. Dit betekent dat de vijfde en laatste onderzoeksvraag van dit onderzoek naar de controlevariabelen kijkt:

OV 5: Is er verschil in het ervaren van verschillende soorten beloningen tussen verschillende leeftijdsgroepen, geslachten en opleidingsniveaus?

2.7 Huidige studie

Samenvattend kan gesteld worden dat er verschillende soorten beloningen zijn die ieder een ander effect teweeg kunnen brengen op intrinsieke motivatie. Intrinsieke motivatie voor gedrag is van belang, omdat het gedrag zonder een beloning dan al genoeg voldoening van zichzelf geeft om uit te voeren. Je wil niet dat eventuele beloningen die verdiend kunnen worden, deze intrinsieke motivatie doen verminderen. In de huidige studie zal worden onderzocht of de soorten beloningen die positief werken op intrinsieke motivatie, ook als positiefste worden gewaardeerd en als kansrijk worden gezien voor gedragsverandering door jongeren.

Deze studie is een verkennende studie naar het ervaren van verschillende soorten beloningen onder jongeren, hieronder vallen: tastbare, niet-tastbare, verwachte, niet-verwachte beloningen en beloningen die dichtbij of juist niet-dichtbij het gewenste gedrag liggen. Eveneens worden voorbeelden van beloningen gebruikt die tot de soorten tastbaar en niet-tastbaar horen en realistisch in de praktijk zijn.

3. Methode

Dit hoofdstuk zal de methodiek van dit onderzoek beschrijven. Eerst zal gekeken worden naar het meetinstrument en hoe dit meetinstrument in grote lijnen is ontwikkeld, gevolgd door de dataverzameling, de variabelen van dit onderzoek en als laatste zullen de belangrijkste analyses geïntroduceerd worden.

3.1 Meetinstrument en procedure

In deze paragraaf wordt uitleg gegeven over het meetinstrument dat gebruikt is in deze studie.

3.1.1 Vragenlijststudie

In dit onderzoek is door middel van een vragenlijststudie onderzoek gedaan naar hoe jongeren verschillende soorten beloningen ervaren. Voor deze studie zijn jongeren benaderd met een leeftijd vanaf 12 jaar tot en met 24 jaar. In deze studie hebben niet alle jongeren dezelfde vragen gekregen. Zo is er een groep met jongeren die in de vragenlijst stellingen hebben beoordeeld die over tastbare beloningen gingen. De volgende tastbare beloningen zijn gebruikt in de vragenlijst: een sleutelhanger, een cadeaubon ter waarde van €5 en een uitgeprinte foto. Ook is er een groep met jongeren geweest die in de vragenlijst stellingen hebben beoordeeld die over niet-tastbare beloningen gingen. De volgende niet-tastbare beloningen werden gebruikt in de vragenlijst: een compliment, een online foto en positieve feedback. Eveneens hebben de jongeren ook een aantal vragen gekregen die door de gehele steekproef zijn beantwoord. De keuze van verschillende vragen binnen de groep met jongeren is gemaakt, omdat de vragenlijst anders te lang zou worden, waardoor respondenten wellicht niet gemotiveerd zijn om de vragenlijst tot aan het einde in te vullen. De respondenten hebben een totaal van 48 items beoordeeld in de vragenlijst. Deze vragenlijst is gemaakt in SurveyMonkey. In tabel 1 van bijlage A zal een overzicht gegeven worden van het ontwerp van de vragenlijst. In deze tabel wordt duidelijk welke vragen door de gehele steekproef en welke maar door een deel van de steekproef zijn beantwoord. Vragen die door een deel van de steekproef zijn beantwoord gaan of over tastbare beloningen of over niet-tastbare beloningen.

Voordat de vragenlijst definitief is gemaakt, zijn twee keer aanpassingen gedaan. Eerst is gekeken of iemand van 12 jaar de vragen begreep. Hier zijn aantekeningen van gemaakt en de desbetreffende teksten en vragen zijn aangepast. Hierna is nog een laatste check geweest met iemand van 21 jaar om de laatste aanpassingen te doen. Bij deze laatste check is vooral gekeken naar taalgebruik en de context van de case is nog een keer onder handen genomen.

3.2 Dataverzameling

Het onderzoek is afgenomen onder jongeren die in de doelgroep van 12 tot en met 24 jaar vallen.

3.2.1 *Vertegenwoordiging verschillende leeftijdscategorieën*

In de totale steekproef is geprobeerd om een jongere en oudere doelgroep evenveel te vertegenwoordigen. Uiteindelijk is de jongere doelgroep bij beide experimentgroepen in de meerderheid. Onder de jongere doelgroep worden jongeren meegenomen die de leeftijd van 12 tot en met 17 jaar hebben. De oudere doelgroep voor deze studie betreft de jongeren met de leeftijd van 18 tot en met 24 jaar. Onder de jongere doelgroep is de vragenlijst op papier ingevuld. Onder de oudere doelgroep is de vragenlijst vooral online ingevuld met uitzondering van een aantal respondenten. De exacte verdeling van de steekproef en de verschillende vragen is uitgelicht in tabel 1 in paragraaf 3.2.2.

De jongere doelgroep van 12 tot en met 17 jaar is bereikt door mee te gaan naar het project 'Kruispunt' van TeamAlert op een middelbare school. Hier zijn 90 vragenlijsten vooraf aan het project ingevuld door de jongeren, waardoor deelname aan het project Kruispunt niet de resultaten van dit onderzoek beïnvloedt. Van deze 90 vragenlijsten hebben 44 jongeren de vragenlijst met daarin tastbare beloningen als voorbeeld ingevuld en 46 jongeren de vragenlijst met daarin de niet-tastbare beloningen als voorbeeld. Voor de vertegenwoordiging van de jongere doelgroep (12-17 jaar) is gekozen voor eersteklassers uit praktische overwegingen. Het project Kruispunt draaide binnen de tijdsperiode waarin de dataverzameling plaatsvond en tevens was er toestemming van de school om de vragenlijst af te nemen. De leerlingen zaten in de eerste klas van de middelbare school en waren verdeeld over de volgende opleidingsniveaus: VMBO, HAVO en VWO. De oudere doelgroep (18-24 jaar) is vooral bereikt door middel van de vragenlijst online uit te zetten. De vragenlijst is op Facebook gezet en aan bekenden is gevraagd om de vragenlijst te promoten onder hun vrienden om zo voldoende respondenten te krijgen binnen deze oudere leeftijdsgroep.

3.2.2 *Steekproefverdeling van dit onderzoek*

De steekproef bedroeg 197 respondenten in totaal. Binnen deze steekproef hebben 71 mannen en 106 vrouwen de vragenlijst ingevuld. De rest heeft niet het geslacht ingevuld en wordt bij het geslacht als missing beschouwd. De gemiddelde leeftijd van de steekproef was 16.32 jaar met een standaarddeviatie van 3.90.

Zoals eerder verteld heeft niet de gehele steekproef dezelfde vragenlijst gekregen. Één groep met jongeren heeft een vragenlijst gekregen waarin bepaalde vragen over tastbare beloningen gingen en één groep heeft een vragenlijst gekregen waarin het type vragen hetzelfde was, maar waarin de voorbeelden niet-tastbare beloningen waren. In tabel 1 is deze verdeling van respondenten van verschillende vragenlijsten overzichtelijk gemaakt.

Tabel 1: Verdeling steekproef over de verschillende vragen

	Jongeren die vragen over tastbare beloningen hebben ingevuld		Jongeren die vragen over niet-tastbare beloningen hebben ingevuld	
	N	Mean	N	Mean
Respondenten	98	x	99	x
Leeftijd	83	16,42	95	16,23
Categorie jong	51	x	65	x
Categorie oud	32	x	30	x
Man	29	x	42	x
Vrouw	53	x	53	x

3.3 Onafhankelijke variabelen

In deze paragraaf worden de onafhankelijke variabelen van dit onderzoek uitgelegd. In dit onderzoek zijn de onafhankelijke variabelen de verschillende soorten beloningen die naar voren komen, omdat deze verschillende soorten een invloed kunnen hebben op het ervaren van de beloningen.

3.3.1 Onafhankelijke variabelen vertaald naar de praktijk

De verschillende soorten beloningen en eveneens de onafhankelijke variabelen in dit onderzoek zijn: tastbare beloningen, niet-tastbare beloningen, verwachte beloningen, niet-verwachte beloningen, een beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt en beloningen die veraf van het gewenste gedrag liggen. Eveneens is bij een onderzoeksvraag het moment van krijgen van de beloning (vooraf of achteraf het laten zien van het gewenste gedrag) de onafhankelijke variabele. Ook wordt er gekeken of de variabelen leeftijd, geslacht en opleidingsniveau van invloed zijn op de verschillende onderzoeksvragen. Dit betekent dat deze drie variabelen ook als onafhankelijke variabelen gezien kunnen worden. De tastbare beloningen zijn naar de praktijk vertaald door gebruik te maken van de volgende voorbeelden in de vragen: een sleutelhanger, een cadeaubon ter waarde van €5 en een uitgeprinte foto. De niet-tastbare beloningen zijn naar de praktijk vertaald door gebruik te maken van de volgende voorbeelden in de vragen: een compliment, een online foto en positieve feedback. Verwachte beloningen worden als volgt uitgelegd aan de jongeren: 'Je weet vooraf WEL dat je een beloning krijgt als jij geen telefoon gebruikt in het verkeer'. Hierbij is geen telefoon gebruiken in het verkeer het gewenste gedrag. De niet-verwachte beloningen worden als volgt uitgelegd aan de jongeren: 'Je weet vooraf NIET dat je een beloning krijgt als jij geen telefoon gebruikt in het verkeer'. Voor een beloning die dichtbij

het gewenste gedrag ligt is gekozen voor een drinkbidon, die dichtbij het gewenste gedrag van meer water drinken ligt. Voor beloningen die verder weg van het gewenste gedrag liggen, is gekozen voor een sleutelhanger, een leerzaam tijdschrift en een pen.

3.3.2 Centrale case in de vragenlijst

Om deze vragenlijst van context te voorzien is gekozen voor een actueel onderwerp, namelijk het gebruiken van je telefoon in het verkeer. Er is gekozen voor een context omdat het niet alleen om de beloningen gaat die verkregen worden, maar om hoe de beloningen ervaren worden in combinatie met het gewenste gedrag. Om te beoordelen hoe jongeren een bepaalde beloning ervaren voor het krijgen van gewenst gedrag is aan de respondenten gevraagd of ze zich willen voorstellen dat ze meedoen aan een project van TeamAlert waarin telefoongebruik in het verkeer centraal staat. Ze moeten zich voorstellen dat als ze na het project hun telefoon niet gebruiken, ze een beloning krijgen van TeamAlert. Het gewenste gedrag wat gerealiseerd wordt is dus het niet gebruiken van een telefoon in het verkeer. Deze case is bij de eerste drie deelvragen gebruikt. Om de vierde deelvraag van context te voorzien, is gekozen voor een project wat niet met het verkeer te maken heeft om de voorkeur en intentie van een beloning dichtbij het gewenste gedrag te meten. Hier is een andere context, zodat geen beïnvloeding plaats kon vinden van eerder gestelde vragen over het verkeer en de genoemde beloningen. Hier is gekozen voor een project waar meer water drinken centraal staat. Indien de respondenten (fictief) meer water drinken, krijgen ze ook weer een beloning die ze kunnen beoordelen op het leuk vinden en op gedragsintentie.

3.4 Metingen afhankelijke variabelen

In deze paragraaf worden de afhankelijke variabelen van dit onderzoek uitgelegd. Dit zijn verschillende afhankelijke variabelen die het ervaren van de verschillende soorten beloningen meten.

3.4.1 Afhankelijke variabelen die ervaren meten

In deze vragenlijst wordt achterhaald hoe jongeren de verschillende soorten beloningen ervaren. Onder het ervaren hangen verschillende afhankelijke variabelen die in deze studie gekozen zijn. Zo wordt gekeken naar het positief waarderen van de verschillende soorten beloningen. Het positief waarderen wordt gemeten door middel van twee variabelen (namelijk de aantrekkelijkheid van de beloning en het verwachte plezier van de beloning), die later één variabele positief waarderen zijn geworden. Ook wordt gekeken naar hoe kansrijk de jongeren de verschillende beloningen zelf inschatten, dit wordt gemeten op basis van gedragsintentie van de verschillende soorten beloningen. Verder wordt gekeken of de verschillende soorten beloningen als meer controlerend of informerend worden ervaren. Eveneens wordt gekeken of jongeren het leuk vinden van een beloning en de gedragsintentie van de beloning anders zullen beoordelen als de beloning dichtbij het gewenste gedrag ligt.

Op volgorde van deelvraag zullen deze afhankelijke variabelen van ervaren in de volgende paragrafen worden behandeld. Er wordt gekeken naar hoe deze variabelen vertaald zijn naar de vragenlijst.

3.4.2 Positief waarderen: aantrekkelijkheid en verwacht plezier

Positief waarderen is in deze studie onderverdeeld in aantrekkelijkheid van de beloningen en het verwachte plezier van de beloningen. Aantrekkelijkheid is een belangrijke graadmeter voor de effectiviteit van beloningen (Williams, 1980), daarom is gekozen om te kijken naar hoe aantrekkelijk jongeren de verschillende beloningen vinden. Verwacht plezier is meegenomen als een graadmeter om te kijken of jongeren de beloning wel echt vinden passen bij hun leeftijd.

3.4.2.1 Aantrekkelijkheid

Aantrekkelijkheid is gemeten middels twee items voor de verschillende tastbare en niet-tastbare beloningen. Eveneens is aantrekkelijkheid gemeten op basis van de verwachte of niet-verwachte beloningen. De schaal die voor aantrekkelijkheid als uitgangspunt is gekozen, is de schaal van Argo & Main (2008; $\alpha = .96$). Schaalitems voor aantrekkelijkheid waren oorspronkelijk: *attractive*, *appealing* en *good-looking*. Aangezien de vragenlijst in het Nederlands is afgenomen, zijn de items *attractive* en *appealing* vertaald naar: aantrekkelijk en het spreekt me aan. *Good-looking* is in deze studie niet meegenomen, omdat de tastbare beloningen vrijwel bij ieder project anders zijn. Het was mogelijk geweest om als voorbeeld een afbeelding met een sleutelhanger erop te geven, maar deze sleutelhanger zou dan niet representatief zijn voor alle projecten. Verder is het niet mogelijk om van niet-tastbare beloningen aan te geven of ze er goed uit zien. De respondenten konden antwoord geven middels een vijfpuntsschaal van helemaal niet eens tot en met heel erg eens als antwoorden. Aantrekkelijkheid is dus gemeten op basis van tastbaar en niet-tastbaar, eveneens als voor verwachte en niet-verwachte beloningen. De items uit de vragenlijst die hierbij horen zijn: 1, 2, 4, 5, 7, 8, 10 t/m 13. Deze items kunnen in bijlage B gevonden worden.

3.4.2.2 Verwacht plezier

Om het verwachte plezier van de beloning te meten, is gekozen voor de schaal van Miller, Kahn, & Luce (2008; $\alpha = .92$). Oorspronkelijk waren er 3 schaalitems, maar er is gekozen om in dit onderzoek 1 item te pakken, omdat het anders voor respondenten te veel op elkaar ging lijken. Voor dit onderzoek is het item: *How much do you think you will enjoy the ...?* gekozen. Dit is aangepast naar: *Ik zou het leuk vinden als ik een beloning krijg in de vorm van een ... (bijvoorbeeld sleutelhanger), omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.* Respondenten konden op een vijfpuntsschaal van helemaal niet eens tot en met heel erg eens antwoorden. Het verwachte plezier is gemeten voor tastbare en niet-tastbare beloningen, eveneens als voor verwachte en niet-verwachte beloningen. De items uit de

vragenlijst die hierbij horen zijn: 3, 6, 9, 14, 15. Deze items kunnen in bijlage B gevonden worden.

3.4.2.3 Samennemen items tot één variabele: positief waarderen

Middels een principale componenten analyse (PCA) is gekeken of de items van aantrekkelijkheid en verwacht plezier per beloning één variabele kunnen vormen, namelijk het positief waarderen. Eveneens wordt op dezelfde manier gekeken of de schalen van de items die aantrekkelijkheid en verwacht plezier meten voor de een verwachte beloning samen genomen kunnen worden en die van een niet-verwachte beloning ook.

Een PCA kijkt of de verschillende items één construct meten of meerdere (Field, 2009). Telkens zijn de items van aantrekkelijkheid en het verwachte plezier (bijvoorbeeld 1,2 en 3) van één beloning samengenomen in een PCA om te kijken of ze één construct meten. Volgens Kaiser (1974) moeten de KMO scores binnen de PCA een waarde hebben groter dan 0.5 om acceptabel te zijn. Als laatste is de Cronbach's Alpha score uitgerekend voor de variabele positief waarderen per beloning. Indien deze score boven de 0.7 is, is er sprake van een betrouwbare schaal (Field, 2009). Zo zijn de items 10, 12 en 14 samengenomen om te kijken of ze één variabele kunnen vormen en hetzelfde geldt voor de items 11,13 en 15. Deze items kunnen teruggevonden worden in bijlage B. Op basis van de volgende scores is gekozen om voor iedere beloning één variabele van positief waarderen te maken, omdat de KMO scores hoog genoeg zijn en ook de Cronbach's alpha scores duiden op een betrouwbare schaal. De KMO scores en de Cronbach alpha scores per beloning voor de variabele positief waarderen zijn in tabel 2 weergegeven.

Tabel 2: KMO score en Cronbach's alpha score per beloning voor de variabele positief waarderen

Beloning	KMO score	Cronbach's alpha
Sleutelhanger	0.662	0.855
Cadeaubon ter waarde van €5	0.641	0.827
Uitgeprinte foto	0.747	0.948
Compliment	0.727	0.849
Online foto	0.723	0.891
Positieve feedback	0.734	0.897
Verwacht (vooraf bekend)	0.739	0.908
Achteraf (vooraf niet bekend)	0.691	0.828

3.4.3 Gedragsintentie van jongeren

Om te weten of de beloning ook echt het gedrag van jongeren zou veranderen, is gekozen voor gedragsintentie als graadmeter voor de 'kansrijkheid' van de beloningen. Immers, gedragsintentie is de belangrijkste voorspeller van gedrag (Ajzen, 1998). Om gedragsintentie te meten is inspiratie opgedaan middels de schaal 'behavioral intention', waar veel mensen de grondlegger van zijn (bijvoorbeeld: Bansal, Irving, and Taylor (2004) en Bruner en Kumar (2000)). De alpha schommelt dan ook tussen de 0.80 (Zhang & Buda, 1999) en 0.90 (Jones, Mothersbaugh, & Beatty, 2000). De schaal is vaak aangepast door items weg te laten, waardoor geen echte grondlegger van deze schaal bekend is. Waarschijnlijk zijn de wetenschappers die deze schaal gebruiken geïnspireerd door de boeken van Fishbein en Ajzen (1975). In deze boeken staat het item *unlikely / likely* centraal als item om gedragsintentie te meten. Voor deze studie is dan ook gekozen om een vijfpuntsschaal te kiezen die de waarschijnlijkheid van het gewenste gedrag meet indien een beloning wordt gegeven. De schaal loopt van helemaal niet waarschijnlijk tot en met heel erg waarschijnlijk om te kijken hoe waarschijnlijk respondenten het achten dat ze door middel van de beloning het gewenste gedrag gaan uitvoeren. Deze schaal van waarschijnlijkheid is toegepast op de verdeling tastbare en niet-tastbare beloningen. Om te kijken naar het vooraf en achteraf weten dat men een beloning krijgt indien ze het gewenste gedrag uitvoeren, is de vraag aangepast naar: de beloning zet mij extra aan om geen telefoon in het verkeer te gebruiken, als ik vooraf of achteraf aan mijn deelname in het verkeer weet dat ik hiervoor een beloning krijg. Eveneens is gekeken naar het wederkerigheidsprincipe van Cialdini (2009) wat TeamAlert vaker in haar projecten gebruikt en is gevraagd naar hoe waarschijnlijk het is dat jongeren zich aan de afspraken houden als ze voordat ze het gewenste gedrag hebben uitgevoerd al een beloning krijgen of dat ze na het uitgevoerde gewenste gedrag pas een beloning krijgen. De items uit de vragenlijst die hierbij horen zijn: 16 t/m 20, 33 t/m 35. Deze items kunnen in bijlage B gevonden worden.

3.4.4 Ervaren van het controlerende en informerende aspect

Over het algemeen hebben beloningen twee verschillende functies. Ze kunnen bedoeld zijn om iemand te controleren, maar ze kunnen ook bedoeld zijn om iemand te informeren. In het artikel van Boal & Cummings (1981) worden schalen gepresenteerd om het controlerende en het informerende aspect van een beloning te achterhalen.

3.4.4.1 Controlerende aspect

Het controlerende aspect wordt gemeten middels twee items waarvan respondenten de mate kunnen aangeven in hoeverre ze zich genooddaakt voelen door de externe beloning om zich op een bepaalde manier te gedragen, geïntroduceerd in het artikel van Boal & Cummings (1981). De items zijn aangepast naar de context van de vragenlijst van deze studie. Er wordt gevraagd of respondenten de beloning als belangrijkste reden zien om zich op een bepaalde manier te gedragen. Eveneens wordt gevraagd of respondenten druk ervaren om het gedrag voort te zetten, omdat ze een beloning hebben gekregen. Van deze 2

items per zal beloning gekeken worden naar het gemiddelde om het controlerende aspect per beloning te formuleren tot één variabele. De items uit de vragenlijst die hierbij horen zijn: 21 t/m 26. Deze items kunnen in bijlage B gevonden worden.

3.4.4.2 Informerende aspect

In het artikel van Boal & Cummings (1981) wordt ook een schaal gepresenteerd waarmee de mate van het informerende aspect van een beloning gemeten kan worden. Deze schaal wordt gemeten middels 8 items. Echter, worden in het artikel maar 3 van de 8 items gegeven. Geprobeerd is om de ontbrekende items te achterhalen, maar dit is niet gelukt. Van de gegeven items, is één item weggelaten, omdat dit de vragenlijst niet duidelijker zou maken. Zo is er voor gekozen om de volgende items te gebruiken: ... (de beloning) is voor mij een signaal dat ik goed bezig ben en ... (de beloning) geeft mij informatie over hoe goed ik het heb gedaan. Van deze 2 items per zal beloning gekeken worden naar het gemiddelde om het controlerende aspect per beloning te formuleren tot één variabele. De items uit de vragenlijst die hierbij horen zijn: 27 t/m 32. Deze items kunnen in bijlage B gevonden worden.

3.4.5 Ervaren nabijheid beloning

Volgens de reward-proximity hypothesis stimuleert een beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt meer om het gewenste gedrag uit te voeren, dan een beloning die niets te maken heeft met het gewenste gedrag. Ook zou de beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt een minder controlerend gevoel geven en dus minder ondermijnend zijn voor de intrinsieke motivatie (Marinak & Gambrell, 2008). Om te kijken of jongeren ook een voorkeur hebben voor een beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt, zijn er twee vragen opgesteld. De jongeren kunnen aangeven hoe leuk ze de verschillende beloningen vinden indien ze het gewenste gedrag zouden uitvoeren (in dit geval meer water drinken). Daarnaast wordt gekeken naar gedragsintentie, dus in hoeverre de verschillende beloningen de jongeren zouden aanzetten om echt meer water te gaan drinken. Voor deze variabele is gekozen om een andere case te pakken, om geen beïnvloeding te hebben vanuit eerdere vragen en genoemde beloningen. De case die voor deze vraag is gebruikt, is het meer water drinken met de volgende beloningen: een sleutelhanger, een leerzaam tijdschrift, een drinkbidon en een pen. Hierbij is de drinkbidon de beloning die het dichtstbij het gewenste gedrag van meer water drinken ligt. Middels de vragen wordt achterhaald of jongeren ook een voorkeur voor de drinkbidon als beloning hebben en of ze denken dat de drinkbidon beter werkt in vergelijking met de andere beloningen om meer water te gaan drinken. Om de reward-proximity hypothesis te toetsen op basis van voorkeur en intentie van jongeren worden de beloningen sleutelhanger, leerzaam tijdschrift en pen samengenomen tot één gemiddelde (en item) om dit tegenover het gemiddelde van de drinkbidon te toetsen. De items uit de vragenlijst die hierbij horen zijn: 36 t/m 43. Deze items kunnen in bijlage B gevonden worden.

3.5 Analyse

Zoals eerder beschreven wordt door middel van dit onderzoek een antwoord gegeven op vier verschillende deelvragen waarin het ervaren van beloningen centraal staat. De vijfde deelvraag zijn de controlevariabelen leeftijd, geslacht en opleidingsniveau.

In dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van zowel beschrijvende statistiek om scores van het ervaren van verschillende soorten beloningen om te kijken wat in eerste instantie opvalt op basis van de gemiddelden. De meest gebruikte statistische toetsen voor dit onderzoek zijn de independent samples-test, om de vragen over tastbare en niet-tastbare beloningen als twee groepen te benaderen en te vergelijken met elkaar, en de paired samples t-test om twee gerelateerde antwoorden van dezelfde respondent te vergelijken.

Ook is voor de analyses gekeken of beide groepen (dus de groep die tastbare beloningen als voorbeeld heeft gekregen en niet-tastbare beloningen als voorbeeld heeft gekregen) significant van elkaar verschillen, waardoor mogelijk verschillen in waardering van de beloning verklaard kunnen worden. De uitkomsten hiervan worden in hoofdstuk 4 beschreven.

4. Resultaten

In dit onderzoek wordt het ervaren van beloningen op verschillende manieren gemeten. Deze verschillende manieren worden geuit in de verschillende deelvragen van dit onderzoek. Op deze manier kan gekeken worden welke verschillende soorten beloningen de jongeren als meest positief ervaren en welke soort beloningen de jongeren zelf als kansrijk achten om hun gedrag te veranderen. Per onderzoeksvraag worden beschrijvende statistiekresultaten weergegeven, eveneens als statistische toetsen. Ook wordt gekeken of de controlevariabelen leeftijdscategorie, geslacht en opleidingsniveau een invloed kunnen hebben gehad op de resultaten.

4.1 Verschillen in de groepen op basis van leeftijdscategorie, geslacht en opleidingsniveau

Voordat gekeken gaat worden naar de verschillende onderzoeksvragen, is eerst gekeken of er significante verschillen tussen de groepen zijn gevonden in leeftijdscategorie, geslacht en opleidingsniveau. Met groepen worden jongeren bedoeld die of tastbare beloningen of niet-tastbare beloningen in hun vragenlijst hebben beoordeeld. Deze analyses zijn gedaan met behulp van een Chi-kwadraad toets, waarin de rij de controlevariabele weergeeft (leeftijdscategorie, geslacht en opleidingsniveau) en de kolom geeft aan of de groep tastbare beloningen of niet-tastbare beloningen heeft beoordeeld.

Indien gekeken wordt naar verschillen in leeftijdscategorie, dan behoren in beide groepen meer jongeren in de jonge leeftijdscategorie dan in de oude leeftijdscategorie. De verdeling is als volgt: jongeren die tastbare beloningen hebben beoordeeld: 51 jongeren in de jonge leeftijdscategorie en 32 jongeren in de oude leeftijdscategorie ; jongeren die niet-tastbare beloningen hebben beoordeeld: 65 jongeren in de jonge leeftijdscategorie en 32 jongeren in de oude leeftijdscategorie. Wat te zien is, is dat in beide groepen meer jongeren tot de jonge leeftijdscategorie behoren. Het verschil tussen beide groepen op basis van leeftijdscategorie blijkt niet significant: $\chi^2(1) = 0.949$; $p = .33$.

Er is ook gekeken of het verschil tussen beide groepen in geslacht significant is. In de beschrijvende statistiek is te zien dat in beide groepen meer vrouwen dan mannen respondent zijn geweest voor de vragenlijst. Deze verdeling is als volgt: jongeren die tastbare beloningen hebben beoordeeld: 29 mannen en 53 vrouwen ; jongeren die niet-tastbare beloningen hebben beoordeeld: 42 mannen en 53 vrouwen. Er is te zien dat in beide groepen meer vrouwen dan mannen de vragenlijst hebben ingevuld, maar het verschil tussen de groepen blijkt niet significant te zijn: $\chi^2(1) = 1.433$; $p = .231$.

Ditzelfde is gedaan voor de variabele opleidingsniveau. Deze variabele is verdeeld in 6 antwoordcategorieën: Middelbare school VMBO, middelbare school HAVO/VWO, MBO opleiding, HBO opleiding, WO opleiding en anders. Er is te zien dat in beide groepen de middelbare scholieren voor bijna de helft de hele steekproef vertegenwoordigen. Om te

kijken of er een significant verschil is tussen beide groepen is een Chi-kwadraad test uitgevoerd. Hieruit blijkt dat er geen significante verschillen zijn tussen de groepen wanneer naar opleidingsniveau wordt gekeken: $\chi^2(5) = 4.482$; $p = .482$.

Wanneer verschillen tussen de waardering en intentie van jongeren op basis van tastbare en niet-tastbare beloningen worden gevonden, kunnen deze verschillen niet verklaard worden door de variabelen leeftijdscategorie, geslacht en opleidingsniveau in de groepen. De groepen blijken niet significant van elkaar te verschillen op deze controlevariabelen. In verdere analyses zal wel gekeken worden hoe deze controlevariabelen binnen een soort beloning van elkaar verschillen.

4.2 Positief waarderen verschillende soorten beloningen

Het positief waarderen van de verschillende soorten beloningen is onderverdeeld in de volgende onderzoeksvragen:

OV 1a: Is er verschil in het positief waarderen van de verschillende soorten beloningen tastbaar en niet-tastbaar door jongeren indien gegeven voor het gewenste gedrag?

OV 1b: Is er verschil in het positief waarderen van de verschillende soorten beloningen verwacht en niet-verwacht door jongeren indien gegeven voor het gewenste gedrag?

Eerst zal met beschrijvende statistiek worden gekeken welke verschillen op basis van gemiddelden te zien zijn tussen de waardering van de groep tastbare en niet-tastbare beloningen.

4.2.1 Beschrijvende statistiek verschillende tastbare en niet-tastbare beloningen

In tabel 3 zullen de scores van de verschillende beloningen op positief waarderen worden weergegeven. Per beloning zal deze score worden weergegeven, eveneens als de score voor het totaal van tastbare en niet-tastbare beloningen.

Tabel 3: Per beloning (en totaal tastbaar / niet-tastbaar) de score op positief waarderen

Beloning	Mean	SD
Sleutelhanger	2.43	0.98
Cadeaubon t.w.v. €5	3.91	0.80
Uitgeprinte foto	2.68	1.20
Totaal tastbare beloningen	3.01	0.72
Compliment	2.93	0.84
Online foto	2.17	0.85
Positieve feedback	2.99	0.92
Totaal niet-tastbare beloningen	2.70	0.68

Eerst is gekeken naar de verschillen tussen de groepen tastbaar en niet-tastbaar. Te zien is dat tastbare beloningen op basis van het gemiddelde positiever worden gewaardeerd ($M = 3.01$) dan niet-tastbare beloningen ($M = 2.70$). Vervolgens is te zien dat er binnen de groepen de volgende verschillen zijn: binnen de tastbare groep wordt de cadeaubon als meest positief gewaardeerd ($M = 3.91$), gevolgd door de uitgeprinte foto ($M = 2.69$) en de sleutelhanger ($M = 2.43$). Dan is binnen de groep niet-tastbaar te zien dat positieve feedback als meest positief wordt gewaardeerd ($M = 2.99$), gevolgd door een compliment ($M = 2.93$) en een online foto ($M = 2.17$).

Met behulp van histogrammen is gekeken naar het aantal scores per beloning voor de vijf puntsschaal en naar hoe vaak de verschillende scores zijn gescoord. Gekeken is of de scores op positief waarderen voor de beloningen normaal verdeeld waren. Het bleek dat deze verschillende beloningen een redelijk normale verdeling lieten zien, alleen kunnen de scores op positief waarderen van de uitgeprinte foto gezien worden als een uitzondering. Deze histogram liet namelijk zien dat bij de verschillende cijfers waarop gescoord kon worden (1 tot en met 5) overal een redelijk hoog aantal keer gescoord was.

4.2.2 Resultaten onderzoeksvraag 1a

Door middel van een independent samples t-test is gekeken of het waarderingscijfer van positief waarderen tussen de groepen tastbaar en niet-tastbaar significant verschilt. De afhankelijke variabele is de score op positief waarderen, waarbij de groepen onderscheid maken in vragen over tastbare of niet-tastbare beloningen. Er is tweezijdig getoetst, omdat er geen richting voor deze onderzoeksvraag wordt gegeven. Levene's test laat zien dat er gelijkheid in variantie is tussen beide groepen ($p = .606$) met een betrouwbaarheidsinterval van 95%. De independent samples t-test laat een significant verschil zien tussen het positieve waarderingscijfer van tastbare beloningen ($M = 3.01$; $SD = .72$) en niet-tastbare

beloningen ($M = 2.70$; $SD = .68$) conditie; $t(195) = 3.136$; $p = .002$. Dit betekent dat jongeren tastbare beloningen significant hoger waarderen dan niet-tastbare beloningen.

4.2.3 Significante verschillen tussen beloningen

Omdat er een significant verschil is gevonden tussen het waarderingcijfer van tastbare en niet-tastbare beloningen, is ook gekeken hoe de verschillende beloningen onderling correleren. Door een one-way anova is gekeken of binnen de totale groep van beloningen een verschil kan worden gevonden van beloningen die significant met elkaar verschillen (Field, 2009). De zes verschillende beloningen zijn als groepen ingevoerd (factor). De afhankelijke variabele is de score op positief waarderen die deelnemers de verschillende beloningen hebben gegeven. De helft van de respondenten hebben de sleutelhanger, cadeaubon en uitgeprinte foto als voorbeeld in hun vragenlijst gekregen, en de andere helft hebben het compliment, de online foto en de positieve feedback als voorbeeld in de vragenlijst gekregen. Met een Post Hoc test worden de groepsgemiddelden ten opzichte van elkaar vergeleken, omdat er een significant verschil tussen de groepen te zien is. Voor deze Post-Hoc test is Bonferroni gekozen, omdat deze een van de meest betrouwbare multiple comparisons test is (Field, 2009). In de tabel hieronder worden de groepen weergegeven die significant van elkaar verschillen.

Tabel 4: De verschillende beloningen en hun significante verschillen onderling

Beloning*	Beloning die significant met de gegeven beloning verschilt	Significantie (Sig. $\leq 0,05$)	Gemiddelde score van de beloning*
Sleutelhanger	Cadeaubon	0.000	2.42
	Compliment	0.003	
	Positieve feedback	0.000	
Cadeaubon	Sleutelhanger	0.000	3.93
	Uitgeprinte foto	0.000	
	Compliment	0.000	
	Online foto	0.000	
	Positieve feedback	0.000	
Uitgeprinte foto	Cadeaubon	0.000	2.73
	Online foto	0.001	
Compliment	Sleutelhanger	0.003	2.93
	Cadeaubon	0.000	
	Online foto	0.000	
Online foto	Cadeaubon	0.000	2.17
	Uitgeprinte foto	0.001	
	Compliment	0.000	
	Positieve feedback	0.000	
Positieve feedback	Sleutelhanger	0.000	2.87
	Cadeaubon	0.000	
	Online foto	0.000	

Het opvallendste resultaat uit tabel 4 is de cadeaubon die met alle andere beloningen significant van elkaar verschilt. Aan de gemiddelde score van de cadeaubon ($M = 3.93$) kan gezien worden dat deze cadeaubon significant hoger wordt gewaardeerd. Eveneens is te zien dat de online foto met bijna alle andere beloningen (behalve de sleutelhanger) een significant verschil laat zien. De online foto wordt significant als laagste gewaardeerd ($M = 2.17$) van alle beloningen, indien de sleutelhanger buiten beschouwing wordt gelaten.

4.2.4 Controlevariabelen waardering tastbare en niet-tastbare beloningen

Indien gekeken wordt naar leeftijdscategorie via een independent samples t-test blijkt dat er een significant verschil is in positieve waardering tussen beide leeftijdscategorieën binnen de tastbare beloningen ($t(81) 2.011$; $p = .048$). Dit verschil kan verklaard worden doordat de jongere leeftijdscategorie de tastbare beloningen significant hoger waardeert ($M = 3.15$, $SD = .66$) dan de oudere leeftijdscategorie ($M = 2.82$; $SD = .78$). Voor niet-tastbare beloningen er geen significant verschil tussen positieve waardering en leeftijdscategorieën ($t(93) -1.562$; $p = .122$). Als gekeken wordt naar verschillen tussen het geslacht en positieve waardering van tastbare beloningen, dan is er geen significant verschil te zien ($t(80) -.937$; $p = .352$). Wel is er een significant verschil gevonden tussen geslacht en positieve waardering niet-tastbare beloningen ($t(93) -2.129$; $p = .036$). Dit kan worden verklaard doordat vrouwen de niet-tastbare beloningen ($M = 2.83$; $SD = .62$) significant hoger waarderen dan de mannen ($M = 2.54$; $SD = .73$). Ook is gekeken of er een effect is tussen opleidingsniveau en het positief waarderen van tastbare beloningen. ANOVA toetst alleen of er een effect is en zal geen richting aangeven voor het verschil (Field, 2009). De toets laat zien dat er geen effect is van opleidingsniveau op het positief waarderen van tastbare beloningen ($F(5) 1.554$; $p = .184$). Eveneens laat de ANOVA geen effect zien van opleidingsniveau op het positief waarderen van niet-tastbare beloningen ($F(5) .696$; $p = .628$).

4.2.5 Resultaten onderzoeksvraag 1b

Om te kijken of een significant verschil is gevonden voor de positieve waardering van verwachte en niet-verwachte beloningen is een gepaarde t-toets is gebruikt om de gemiddelden van twee gepaarde steekproeven te vergelijken. De variabelen die zijn getoetst, zijn gerelateerd aan elkaar, omdat de respondenten eerst items over het positief waarderen verwachte beloningen een score hebben gegeven en erna items over het positief waarderen van niet-verwachte beloningen een score hebben gegeven. De twee variabelen die getoetst zijn, zijn het gemiddelde van positief waarderen als de beloning verwacht wordt, en het gemiddelde van positief waarderen als de beloning niet-verwacht wordt. Er is een significant verschil gevonden in de score van positief waarderen verwachte beloning ($M = 3.29$; $SD = .96$) en het positief waarderen van niet-verwachte beloningen ($M = 2.90$; $SD = .92$) conditie; $t(184) 4.331$; $p = .000$. Jongeren hebben dus een significante hogere waardering voor verwachte beloningen dan voor niet-verwachte beloningen.

4.2.6 Controlevariabelen waardering verwachte en niet-verwachte beloningen

Indien gekeken wordt naar de verschillende leeftijdscategorieën via een independent samples t-test blijkt dat er geen significant verschil bestaat tussen beide categorieën op basis van positief waarderen van verwachte beloningen ($t(176) -1.867$; $p = .064$) dan wel van niet-verwachte beloningen ($t(176) -.977$; $t = .330$). Als gekeken wordt naar het geslacht, dan blijkt er geen significant verschil te zitten in geslacht en het positief waarderen van verwachte beloningen ($t(175) -1.226$; $p = .198$). Maar er zit wel een significant verschil in geslacht en het positief waarderen van niet-verwachte beloningen ($t(-2.253$; $p = .026$). Dit kan verklaard worden doordat vrouwen niet-verwachte beloningen hoger waarderen ($M = 3.02$; $SD = 0.82$) dan dat mannen niet-verwachte beloningen waarderen ($M = 2.69$; $SD = 1.03$). Ook is gekeken of er een effect is tussen opleidingsniveau en het positief waarderen van verwachte beloningen. ANOVA toetst alleen of er een effect is en zal geen richting aangeven voor het verschil (Field, 2009). De toets laat zien dat er geen effect is van opleidingsniveau op het positief waarderen van tastbare beloningen ($F(5) 2.122$; $p = .065$). Eveneens laat de ANOVA geen effect zien van opleidingsniveau op het positief waarderen van niet-tastbare beloningen ($F(5) .414$; $p = .839$).

4.3 Gedragsintentie verschillende soorten beloningen

Gedragsintentie wordt gemeten door te kijken naar het verschil van gedragsintentie voor tastbare en niet-tastbare beloningen, verwachte en niet-verwachte beloningen en het moment dat de beloning wordt gegeven indien gewenst gedrag wordt vertoond. Hiervoor zijn de volgende onderzoeksvragen opgesteld:

OV 2a: Is er verschil in de gedragsintentie van jongeren om het gewenste gedrag uit te voeren tussen tastbare en niet-tastbare beloningen?

OV 2b: Is er verschil in de gedragsintentie van jongeren om het gewenste gedrag uit te voeren tussen verwachte en niet-verwachte beloningen?

OV 2c: Is er verschil in de gedragsintentie van jongeren om het gewenste gedrag uit te voeren tussen het van tevoren krijgen van de beloning of het achteraf krijgen van de beloning?

4.3.1 Beschrijvende statistiek gedragsintentie van jongeren op basis van de verschillende beloningen

Om een beeld te geven van hoe de jongeren hebben gescoord als het gaat om gedragsintentie van de verschillende beloningen, zal van iedere beloning het gemiddelde en de standaard deviatie worden weergegeven. Gedragsintentie is gemeten op basis van één item per beloning, daarom is ervoor gekozen om de beschrijvende statistiek in een tabel weer te geven.

Tabel 5: Score gedragsintentie per beloning (en totaal tastbaar / niet-tastbaar)

Beloning	Mean	SD
Sleutelhanger	2.08	1.04
Cadeaubon t.w.v. €5	2.99	1.15
Uitgeprinte foto	2.47	1.11
Totaal tastbare beloningen	2.51	0.93
Compliment	2.67	1.05
Online foto	2.30	1.06
Positieve feedback	2.78	1.10
Totaal niet-tastbare beloningen	2.59	0.91

In tabel 5 is te zien dat over het algemeen de niet-tastbare beloningen ($M = 2.59$) een iets hogere waardering van jongeren heeft gekregen als het gaat om gedragsintentie dan tastbare beloningen ($M = 2.51$). Bij de tastbare beloningen is de gedragsintentie voor de cadeaubon ter waarde van €5 euro het hoogst ($M = 2.99$), gevolgd door de uitgeprinte foto ($M = 2.47$) en de sleutelhanger ($M = 2.08$). Bij de niet-tastbare beloningen is de gedragsintentie het hoogst voor de positieve feedback ($M = 2.78$), gevolgd door het compliment ($M = 2.67$) en de online foto ($M = 2.30$).

4.3.2 Resultaten onderzoeksvraag 2a

Om een vergelijking te maken tussen de gedragsintentie van jongeren op basis van tastbare of niet-tastbare beloningen is een independent samples T-test uitgevoerd. Levene's test laat zien dat er gelijkheid is tussen beide groepen ($p = .883$) met een betrouwbaarheidsinterval van 95%. Uit de independent samples t-test blijkt dat er geen significant verschil is gevonden tussen beide groepen als het gaat om gedragsintentie tastbare beloningen ($M = 2.51$; $SD = .93$) en niet-tastbare beloningen ($M = 2.59$; $SD = .91$) conditie; $t(179) = -.543$; $p = .588$. Jongeren verschillen dus niet significant in het beoordelen van gedragsintentie voor tastbare of niet-tastbare beloningen. Omdat er geen significant verschil is gevonden, wordt er ook niet gekeken naar de controlevariabelen binnen deze soorten beloningen.

4.3.3 Controlevariabelen gedragsintentie tastbare en niet-tastbare beloningen

Om te kijken of binnen de groepen nog een significant verschil te zien is als de controlevariabelen mee worden genomen is voor de variabele leeftijdscategorie en geslacht een independent samples t-test uitgevoerd. Er is een significant verschil gevonden tussen leeftijdscategorie en de gedragsintentie van jongeren indien ze tastbare beloningen krijgen ($t(81) = 2.501$; $p = .014$). De jongere leeftijdscategorie beoordeelt tastbare beloningen significant hoger op gedragsintentie ($M = 2.69$; $SD = .90$) dan de oudere leeftijdscategorie ($M = 2.20$; $p = .007$). Er is geen significant verschil gevonden tussen leeftijdscategorie en de gedragsintentie die jongeren hebben voor niet-tastbare beloningen ($t(93) = -.505$; $p = .615$). Als gekeken wordt naar geslacht dan is er geen significant verschil gevonden tussen man en vrouw en de gedragsintentie van jongeren voor tastbare beloningen ($t(80) = -.961$; $p = .340$).

Maar er is wel een significant verschil gevonden tussen geslacht en gedragsintentie van jongeren voor niet-tastbare beloningen ($t(93) -2.067$; $p=.042$). Vrouwen beoordelen de niet-tastbare beloningen significant hoger op gedragsintentie die ze hebben ($M= 2.75$; $SD= .83$) dan mannen ($M= 2.37$; $SD= .96$). Ook is gekeken of er een effect is tussen opleidingsniveau gedragsintentie van jongeren voor tastbare en niet-tastbare beloningen. ANOVA toetst alleen of er een effect is en zal geen richting aangeven voor het verschil (Field, 2009). De toets laat zien dat er geen effect is van opleidingsniveau op het gedragsintentie van jongeren voor tastbare beloningen ($F(5) 1.571$; $p= .179$). Eveneens laat de ANOVA geen effect zien van opleidingsniveau op de gedragsintentie van jongeren voor niet-tastbare beloningen ($F(5) 1.185$; $p= .323$).

4.3.4 Resultaten onderzoeksvraag 2b

Een gepaarde t-toets is gebruikt om de gemiddelden van twee gepaarde steekproeven te vergelijken. De twee variabelen die getoetst zijn, zijn het gemiddelde dat een beloning extra aanzet om geen telefoon in het verkeer te gebruiken als de respondent vooraf weet dat hij daar een beloning voor krijgt, en het gemiddelde dat een beloning extra aanzet om geen telefoon in het verkeer te gebruiken als de respondent pas achteraf weet dat hij hiervoor een beloning krijgt. Er is een significant verschil gevonden in de score van gedragsintentie op basis van het vooraf weten dat de respondent een beloning krijgt ($M= 3.21$; $SD= 1.18$) en de gedragsintentie op basis van het achteraf weten dat de respondent een beloning krijgt ($M= 2.61$; $SD= 1.03$) conditie; $t(183) 5.780$; $p= .000$. De jongeren scoren dus significant hoger op gedragsintentie als ze vooraf weten dat ze een beloning krijgen voor het niet gebruiken van hun telefoon in het verkeer dan dat ze achteraf weten dat ze een beloning voor hetzelfde gedrag krijgen.

4.3.5 Controlevariabelen gedragsintentie verwachte en niet-verwachte beloningen

Om te kijken of binnen de groepen nog een significant verschil te zien is als de controlevariabelen mee worden genomen is voor de variabele leeftijdscategorie en geslacht een independent samples t-test uitgevoerd. Er is geen significant verschil gevonden tussen leeftijdscategorie en de gedragsintentie van jongeren indien ze verwachte beloningen krijgen ($t(175) -1.970$; $p= .050$). Er is eveneens geen significant verschil gevonden tussen leeftijdscategorie en de gedragsintentie die jongeren hebben voor niet-verwachte beloningen ($t(176) 1.894$; $p= .060$). Ook is een independent samples t-test gedaan voor geslacht en gedragsintentie van de verschillende soorten beloningen. De resultaten laten zien dat er een significant verschil is in geslacht en gedragsintentie van jongeren voor verwachte beloningen ($t(174) -2.507$; $p= .013$). Vrouwen hebben een significante hogere gedragsintentie voor verwachte beloningen ($M= 3.37$; $SD= 1.12$) dan mannen ($M= 2.91$; $SD= 1.25$). Er is geen significant verschil tussen geslacht en gedragsintentie van jongeren voor niet-verwachte beloningen ($t(175) -1.025$; $p= .307$). Ook is gekeken of er een effect is tussen opleidingsniveau gedragsintentie van jongeren voor verwachte en niet-verwachte beloningen. ANOVA toetst alleen of er een effect is en zal geen richting aangeven voor het

verschil (Field, 2009). De toets laat zien dat er een significant effect is van opleidingsniveau op gedragsintentie van jongeren voor verwachte beloningen ($F(5) 2.320$; $p = .045$). De ANOVA laat geen significant effect zien van opleidingsniveau op de gedragsintentie van jongeren voor niet-verwachte beloningen ($F(5) 1.157$; $p = .333$).

4.3.6 Resultaten onderzoeksvraag 2c

Een gepaarde t-toets is gebruikt om de gemiddelden van twee gepaarde steekproeven te vergelijken. De twee variabelen die getoetst zijn, zijn de momenten dat respondenten een beloning krijgt voor gewenst gedrag. Dit is vooraf aan het gewenste gedrag en achteraf aan het gewenste gedrag. Middels de gepaarde t-toets is ook hier een significant verschil gevonden in de score van gedragsintentie van jongeren en het krijgen van de beloning vooraf ($M = 3.44$; $SD = 1.20$) en gedragsintentie en het krijgen van de beloning pas nadat het gewenste gedrag is uitgevoerd ($M = 3.73$; $SD = 1.10$) conditie; $t(180) 4.036$; $p = .000$. Jongeren scoren dus significant hoger op gedragsintentie indien ze de beloning krijgen nadat het gewenste gedrag is uitgevoerd.

4.3.7 Controlevariabelen gedragsintentie verschillende momenten van het krijgen van de beloning

Om te kijken of binnen de gedragsintentie van jongeren en het krijgen van een beloning vooraf of achteraf het gewenste gedrag nog een significant verschil te zien is als de controlevariabelen mee worden genomen is voor de variabele leeftijdscategorie en geslacht een independent samples t-test uitgevoerd. Er is geen significant verschil gevonden tussen leeftijdscategorie en de gedragsintentie van jongeren indien ze de beloning vooraf aan het gewenste gedrag zouden krijgen ($t(175) -0.912$; $p = .363$). Er is wel een significant verschil gevonden tussen leeftijdscategorie en de gedragsintentie van jongeren indien ze de beloning achteraf aan het gewenste gedrag zouden krijgen ($t(175) -3.488$; $p = .001$). De oudere leeftijdscategorie beoordeelt hun gedragsintentie significant hoger wanneer ze de beloning achteraf krijgen aan het gewenste gedrag ($M = 4.06$; $SD = .83$) dan de jongere leeftijdscategorie ($M = 3.53$, $SD = 1.19$). Ook is een independent samples t-test uitgevoerd om te kijken of er een verschil zit tussen man en vrouw en de gedragsintentie van jongeren voor het moment van krijgen van de beloning. Er is een significant verschil gevonden op gedragsintentie indien de beloning vooraf gegeven zou worden ($t(174) -3.194$; $p = .002$). Dit betekent dat mannen gedragsintentie significant lager beoordelen wanneer de beloning vooraf aan het gewenste gedrag gegeven wordt ($M = 3.08$; $SD = 1.30$) dan vrouwen ($M = 3.66$; $SD = 1.11$). Eveneens is er een significant verschil gevonden tussen mannen en vrouwen voor de gedragsintentie die ze hebben indien de beloning achteraf aan het gewenste gedrag gegeven wordt ($t(174) -3.347$; $p = 0.001$). Hier hebben mannen ook een significante lagere beoordeling op gedragsintentie wanneer de beloning achteraf gegeven wordt ($M = 3.38$; $SD = 1.22$) dan vrouwen ($M = 3.93$; $SD = 0.96$). Verder is gekeken of er een effect is tussen opleidingsniveau gedragsintentie van jongeren indien de beloning vooraf of achteraf aan het gewenste gedrag gegeven wordt. ANOVA toetst alleen of er een effect is en zal geen richting

aangeven voor het verschil (Field, 2009). De toets laat geen significant effect zien van opleidingsniveau op gedragsintentie van jongeren voor beloningen die vooraf aan het gewenste gedrag gegeven worden ($F(5) 0.823$; $p= .535$). De ANOVA laat wel een significant effect zien van opleidingsniveau op de gedragsintentie van jongeren wanneer de beloning achteraf gegeven wordt ($F(5) 5.204$; $p=.000$).

4.4 Ervaren van een controlerend of informerend gevoel door verschillende soorten beloningen

In het ervaren van een meer controlerend of informerend gevoel door de verschillende beloningen is een onderscheid gemaakt in tastbare en niet-tastbare beloningen. Hier is de volgende onderzoeksvraag uitgekomen:

OV 3: Is er verschil in het ervaren van meer controle of meer informatie van de soorten tastbare en niet-tastbare beloningen?

4.4.1 Beschrijvende statistiek ervaren van meer controle of informatie voor tastbare en niet-tastbare beloningen

In een tabel zullen de gemiddeldes van de tastbare en niet-tastbare beloningen op het ervaren van controle en informatie worden weergegeven. Per beloning wordt het gemiddelde op het ervaren van controle en informatie weergegeven, net als de standaard deviatie per score.

Tabel 6: Ervaren van controle/ informatie per beloning (en totaal tastbaar/ niet-tastbaar)

Beloning	Mean	SD	Mean	SD
	Controlerend		Informerend	
Sleutelhanger	2,02	0,81	2,75	0,99
Cadeaubon t.w.v. €5	3,00	1,09	3,40	0,95
Uitgeprinte foto	2,44	0,98	2,94	0,87
Totaal tastbare beloningen	2,49	0,79	3,03	0,77
Compliment	2,41	0,87	3,24	0,94
Online foto	2,13	0,91	2,48	1,03
Positieve feedback	2,57	0,97	3,27	1,09
Totaal niet-tastbare beloningen	2,37	0,83	3,00	0,85

4.4.2 Resultaten onderzoeksvraag 3

Door middel van een independent samples t-test is gekeken of er een significant verschil is tussen het ervaren van controle voor tastbare en niet-tastbare beloningen. Levene's test laat zien dat er gelijkheid is tussen beide groepen ($p= .149$) met een betrouwbaarheidsinterval van 95%. De independent samples t-test laat geen significant verschil zien tussen beide groepen als het gaat om het ervaren van meer controle voor tastbare beloningen ($M= 2.49$; $SD= 0,79$) dan van niet-tastbare beloningen ($M= 2.37$; $SD= .83$) conditie; $t(179) 0.980$; $p= .328$. Dit betekent dat jongeren de tastbare en niet-tastbare beloningen niet significant

anders beoordelen als het gaat om het ervaren van controle door de beloningen. Als tweede wordt bij deze onderzoeksvraag ook gekeken of er een significant verschil is tussen het ervaren van meer informatie voor tastbare en niet-tastbare beloningen. Dit kan ook middels een independent samples t-test worden getoetst. Levene's test laat ook hier zien dat er gelijkheid is tussen beide groepen ($p = .796$) met een betrouwbaarheidsinterval van 95%. De uitkomsten van de independent samples t-test duiden erop dat er geen significant verschil is gevonden tussen beide groepen als het gaat om het ervaren van meer informatie voor tastbare beloningen ($M = 3.03$; $SD = .77$) dan voor niet-tastbare beloningen ($M = 3.00$; $SD = .85$) conditie; $t(176) .256$, $p = .798$. Dit betekent dat jongeren de tastbare en niet-tastbare beloningen niet significant anders beoordelen als het gaat om het ervaren van informatie door de beloningen.

4.4.3 Controlevariabelen controlerend gevoel tastbare en niet-tastbare beloningen

Om te kijken of binnen het controlerende gevoel van tastbare en niet-tastbare beloningen een significant verschil te zien is als de controlevariabelen mee worden genomen is voor de variabele leeftijdscategorie en geslacht een independent samples t-test uitgevoerd. Hieruit blijkt dat er een significant verschil te zien is tussen de leeftijdscategorieën en het controlerende gevoel van tastbare beloningen ($t(81) 3.296$; $p = .001$). De jongere leeftijdscategorie zegt meer controle te ervaren indien tastbare beloningen worden gegeven voor gewenst gedrag ($M = 2.70$; $SD = 0.77$) dan de oudere leeftijdscategorie ($M = 2.16$; $SD = 0.70$). Er is geen significant verschil te zien tussen leeftijdscategorieën en het ervaren van meer controle voor niet-tastbare beloningen ($t(93) 0.337$; $p = .761$). Dezelfde analyse is gedaan voor geslacht. Er is geen significant verschil gevonden tussen man en vrouw en het ervaren van controle van tastbare beloningen ($t(80) -5.94$; $p = 0.555$). Ook is er geen significant verschil gevonden tussen man en vrouw en het ervaren van controle voor niet-tastbare beloningen ($t(93) -1.134$; $p = .260$). Ook is gekeken of er een effect is tussen opleidingsniveau en het ervaren van meer controle van tastbare en niet-tastbare beloningen. ANOVA toetst alleen of er een effect is en zal geen richting aangeven voor het verschil (Field, 2009). De toets laat een significant effect zien van opleidingsniveau op het controlerende gevoel van tastbare beloningen zien ($F(5) 3.093$; $p = .014$). De ANOVA laat geen significant effect zien van opleidingsniveau op het ervaren van een controlerend gevoel van niet-tastbare beloningen zien ($F(5) 1.486$; $p = .202$).

4.4.4 Controlevariabelen informerend gevoel tastbare en niet-tastbare beloningen

Dezelfde analyses als in de vorige paragraaf worden gedaan om te kijken of er verschillen in controlevariabelen zijn voor het ervaren van een informerend gevoel binnen de groepen van tastbare of niet-tastbare beloningen. Hieruit blijkt dat er geen significant verschil is tussen leeftijdscategorieën en het ervaren van een meer informerend gevoel voor tastbare beloningen ($t(81) -.141$; $p = .888$). Wel is er een significant verschil tussen leeftijdscategorieën en het ervaren van een meer informerend gevoel van niet-tastbare beloningen ($t(93) -2.576$; $p = .012$). De jonge leeftijdscategorie ervaart een significant lager

informerend gevoel van niet-tastbare beloningen ($M = 2.85$; $SD = .81$) dan de oudere leeftijdscategorie ($M = 3.32$; $SD = .86$). Wanneer gekeken wordt naar verschillen tussen de geslachten is te zien dat er geen significant verschil is tussen geslacht en het ervaren van een meer informerend gevoel voor tastbare beloningen ($t(80) -1.083$; $p = 0.282$). Wel is een significant verschil te zien tussen geslacht en het ervaren van een meer informerend gevoel voor niet-tastbare beloningen ($t(93) -3.265$ $p = .002$). Mannen ervaren een significant lager informerend gevoel van niet-tastbare beloningen ($M = 2.69$, $SD = 0.94$) dan vrouwen ($M = 3.24$; $SD = .69$). Ook is gekeken of er een effect is tussen opleidingsniveau en het ervaren van een meer informerend gevoel van tastbare en niet-tastbare beloningen. ANOVA toetst alleen of er een effect is en zal geen richting aangeven voor het verschil (Field, 2009). De toets laat geen significant effect zien van opleidingsniveau op het informerende gevoel van tastbare beloningen zien ($F(5) 1.032$; $p = .405$). De ANOVA laat wel een significant effect zien van opleidingsniveau op het ervaren van een informerend gevoel van niet-tastbare beloningen ($F(5) 2.734$; $p = .024$).

4.5 Voorkeur en gedragsintentie voor een beloning dichtbij het gewenste gedrag

De voorkeur voor een beloning dichtbij het gewenste gedrag in tegenstelling tot beloningen die verder van het gewenste gedrag afliggen is getoetst doordat jongeren een drinkbidon als beloning voor het drinken van meer water, en daartegenover een sleutelhanger, leerzaam tijdschrift of een pen, een score konden geven. De drinkbidon is hierbij de beloning die dichtbij het gewenste gedrag van meer water drinken ligt. De overige beloningen zijn tot één variabele samengenomen en zijn de beloningen die niet-dichtbij het gewenste gedrag liggen. Gedragsintentie wordt op dezelfde manier beoordeeld, waarin twee variabelen tegenover elkaar worden getoetst. Bij de voorkeur en gedragsintentie voor een beloning dichtbij het gewenste gedrag horen de volgende onderzoeksvragen:

OV 4a: Is er een verschil in voorkeur die jongeren hebben voor een beloning die nabij het gewenste gedrag ligt?

OV 4b: Is er een verschil in intentie die jongeren hebben voor een beloning die nabij het gewenste gedrag ligt?

4.5.1 Beschrijvende statistiek reward-proximity hypothesis

In tabel 7 zijn de beschrijvende statistische resultaten van onderzoeksvragen 4a en 4b weergegeven. Hieruit blijkt dat zowel de voorkeur ($M = 3.62$) en de gedragsintentie van jongeren ($M = 3.27$) voor een beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt, hoger is dan de voorkeur ($M = 2.73$) en gedragsintentie van jongeren ($M = 2.31$) voor een beloning die niet dichtbij het gewenste gedrag ligt.

Tabel 7: Per beloning dichtbij/ niet-dichtbij score op leuk vinden en gedragsintentie

Beloning	Mean	SD
<i>Leuk vinden</i>		
Dichtbij gewenst gedrag (drinkbidon)	3.62	1.09
Niet dichtbij gewenst gedrag (sleutelhanger, leerzaam tijdschrift en pen)	2.73	0.96
<i>Gedragsintentie</i>		
Dichtbij gewenst gedrag (drinkbidon)	3.27	1.12
Niet dichtbij gewenst gedrag (sleutelhanger, leerzaam tijdschrift en pen)	2.31	0.86

4.5.2 Resultaten onderzoeksvraag 4a

Om te kijken of er een significant verschil is tussen de voorkeur van jongeren als beloning, omdat ze meer water zijn gaan drinken tussen een beloning die nabij het gewenste gedrag ligt en beloningen die niet nabij het gewenste gedrag liggen, is een gepaarde t-toets gebruikt. Hierin worden de 3 beloningen die niet nabij het gewenste gedrag van meer water liggen (sleutelhanger, leerzaam tijdschrift en een pen) gezamenlijk getoetst tegenover de drinkbidon die wel nabij het gewenste gedrag ligt op basis van wat jongeren leuker vinden om te krijgen. Er is een significant verschil gevonden tussen de beloning dichtbij (de drinkbidon) ($M = 3.62$; $SD = 1.09$) en de beloningen die niet dichtbij het gewenste gedrag liggen ($M = 2.73$; $SD = .96$) conditie; $t(178) 11.713$; $p = .000$. De voorkeur van jongeren voor een beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt is significant hoger dan de voorkeur van jongeren voor een beloning niet dichtbij het gewenste gedrag.

4.5.3 Controlevariabelen voorkeur beloningen dichtbij en niet-dichtbij gewenst gedrag

Gekeken is of binnen het leuk vinden van de verschillende soorten beloningen (dichtbij en niet-dichtbij gewenst gedrag) verschillen zijn tussen de controlevariabelen. Door een independent samples t-test zijn de variabelen leeftijdscategorie en geslacht getoetst op verschillen. Er is een significant verschil gevonden tussen leeftijdscategorie en het leuk vinden van een beloning dichtbij ($t(175) -2.832$; $p = .004$). Dit betekent dat de jongere

leeftijdscategorie het significant minder leuk vindt om een drinkbidon te krijgen voor het drinken van meer water ($M = 3.44$; $SD = 1.10$) dan de oudere leeftijdscategorie ($M = 3.91$; $SD = .99$). Eveneens is er een significant verschil gevonden tussen leeftijdscategorie en het leuk vinden van een beloning niet-dichtbij het gewenste gedrag ($t(175) -3.500$; $p = .001$). Er is te zien dat de jongere leeftijdscategorie ook de beloningen niet-dichtbij het gewenste gedrag significant minder leuk vindt ($M = 2.54$; $SD = .93$) dan de oudere leeftijdscategorie ($M = 3.06$; $SD = .93$). Eveneens is er een significant verschil gevonden tussen geslacht en het leuk vinden van een beloning dichtbij ($t(174) -4.150$; $p = .000$). Mannen beoordelen een beloning dichtbij het gewenste gedrag significant lager ($M = 3.21$; $SD = 1.26$) dan vrouwen ($M = 3.88$; $SD = .86$). Ook is een significant verschil gevonden tussen geslacht en het leuk vinden van een beloning niet-dichtbij het gewenste gedrag ($t(174) -2.471$; $p = .14$). Mannen hebben hier ook een significant lagere beoordeling voor het leuk vinden van beloningen die niet-dichtbij het gewenste gedrag liggen ($M = 2.51$; $SD = 1.04$) dan vrouwen ($M = 2.88$; $SD = .88$). Ook is gekeken of er een effect is tussen opleidingsniveau en leuk vinden van beloningen dichtbij of niet-dichtbij het gewenste gedrag door middel van een ANOVA. ANOVA toetst alleen of er een effect is en zal geen richting aangeven voor het verschil (Field, 2009). De toets laat een significant effect zien van opleidingsniveau op het leuk vinden van een beloning dichtbij het gewenste gedrag ($F(5) 3.799$; $p = .003$). De ANOVA laat geen significant effect zien van opleidingsniveau op leuk vinden van beloningen niet-dichtbij het gewenste gedrag ($F(5) 1.998$; $p = .081$).

4.5.4 Resultaten onderzoeksvraag 4b

Om te kijken of er een significant verschil is tussen de intentie van jongeren om een bepaald gedrag uit te voeren (hier het drinken van meer water), tussen een beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt (de drinkbidon) en beloningen die niet dichtbij het gewenste gedrag liggen (sleutelhanger, leerzaam tijdschrift en een pen), is een gepaarde t-toets gebruikt. Hierin worden de 3 beloningen die niet nabij het gewenste gedrag van meer water liggen (sleutelhanger, leerzaam tijdschrift en een pen) gezamenlijk getoetst tegenover de drinkbidon die wel nabij het gewenste gedrag ligt op basis van gedragsintentie. Eveneens is hier een significant verschil gevonden in gedragsintentie voor de beloning die dichtbij ligt ($M = 3.29$; $SD = 1.09$) en beloningen die niet dichtbij het gewenste gedrag liggen ($M = 2.31$; $SD = 0.86$) conditie ; $t(178) 12.610$, $p = .000$. De gedragsintentie van jongeren is significant hoger indien beloningen worden gegeven die dichtbij het gewenste gedrag liggen dan wanneer beloningen worden gegeven die niet dichtbij het gewenste gedrag liggen.

4.5.5 Controlevariabelen gedragsintentie van jongeren voor beloningen dichtbij en niet-dichtbij gewenst gedrag

Gekeken is of binnen de gedragsintentie van jongeren voor de verschillende soorten beloningen (dichtbij en niet-dichtbij gewenst gedrag) verschillen zijn tussen de controlevariabelen. Door een independent samples t-test zijn de variabelen leeftijdscategorie en geslacht getoetst op verschillen. Voor de gedragsintentie van

beloningen dichtbij het gewenste gedrag en leeftijdscategorie blijkt er een significant verschil te zijn ($t(176) -2.576$; $p = .011$). De oudere leeftijdscategorie beoordeelt de gedragsintentie voor een drinkbidon significant hoger ($M = 3.54$; $SD = 1.05$) dan de jongere leeftijdscategorie ($M = 3.10$; $SD = 1.12$). Er is geen significant verschil te zien tussen de leeftijdscategorieën en de gedragsintentie die jongeren hebben voor beloningen niet-dichtbij het gewenste gedrag ($t(175) -1.625$; $p = .106$). Ook is gekeken naar verschillen tussen geslacht en gedragsintentie van jongeren voor beloningen dichtbij en niet-dichtbij het gewenste gedrag. Hier is ook een significant verschil te zien tussen geslacht en gedragsintentie van jongeren voor beloningen dichtbij het gewenste gedrag ($t(175) -2.283$; $p = .024$). Mannen beoordelen de gedragsintentie voor beloningen dichtbij het gewenste gedrag significant lager ($M = 3.03$; $SD = 1.18$) dan vrouwen ($M = 3.41$; $SD = 1.04$). Er is geen significant verschil gevonden tussen geslacht en gedragsintentie voor beloningen niet-dichtbij het gewenste gedrag ($t(174) -1.470$; $p = .143$). Ook is gekeken of er een effect is tussen opleidingsniveau en de gedragsintentie van jongeren voor beloningen dichtbij of niet-dichtbij het gewenste gedrag door middel van een ANOVA. ANOVA toetst alleen of er een effect is en zal geen richting aangeven voor het verschil (Field, 2009). De toets laat een significant effect zien van opleidingsniveau de gedragsintentie van jongeren voor een beloning dichtbij het gewenste gedrag ($F(5) 3.082$; $p = .011$). De ANOVA laat geen significant effect zien van opleidingsniveau op leuk vinden van beloningen niet-dichtbij het gewenste gedrag ($F(5) .376$; $p = .864$).

4.6 Controlevariabelen leeftijd, geslacht en opleidingsniveau

Zoals in het begin van dit hoofdstuk gezegd is, zijn er tussen de groepen die vragen hebben beantwoord over tastbare of niet-tastbare beloningen, geen significante verschillen gevonden tussen de controlevariabelen: leeftijdscategorie, geslacht en opleidingsniveau. Indien er verschillen gevonden zijn tussen de waardering en gedragsintentie van tastbare en niet-tastbare beloningen kunnen deze niet verklaard worden doordat er een significant verschil tussen de groepen is op basis van de controlevariabelen.

De controlevariabelen kunnen wel nog binnen de onderzoeksvragen een verschil uitmaken. Binnen de onderzoeksvragen is daarom gekeken of binnen een soort beloning een verschil is tussen leeftijdscategorie, geslacht en opleidingsniveau. Dit betekent dat binnen iedere onderzoeksvraag de vijfde onderzoeksvraag is meegenomen:

OV 5: Is er verschil in het ervaren van verschillende soorten beloningen tussen verschillende leeftijdsgroepen, geslachten en opleidingsniveaus?

In tabel 8 is voor iedere onderzoeksvraag met een kruisje aangegeven waar significante verschillen zijn gevonden. Bijvoorbeeld in leeftijdscategorie, geslacht en opleidingsniveau. Bij leeftijdscategorie en geslacht kan er een richting aan het significante verschil worden gegeven, bij opleidingsniveau kan dit niet, omdat deze variabele uit meer dan twee categorieën bestaat. De richting van de significante verschillen kunnen in hoofdstuk 4 in de verschillende onderzoeksvragen teruggevonden worden.

Tabel 8: Controlevariabelen binnen de verschillende onderzoeksvragen

Onderzoeks -vraag	Vraag	Leeftijds- categorie	Geslacht	Opleidings- niveau
OV 1a	Waardering tastbaar	X		
	Waardering niet-tastbaar		X	
OV 1b	Waardering verwacht			
	Waardering niet-verwacht		X	
OV 2a	Gedragsintentie tastbaar	X		
	Gedragsintentie niet-tastbaar		X	X
OV 2b	Gedragsintentie verwacht		X	
	Gedragsintentie niet-verwacht			
OV 2c	Gedragsintentie beloning van tevoren krijgen		X	
	Gedragsintentie beloning achteraf krijgen	X	X	X
OV 3	Controlerend gevoel tastbaar	X		X
	Controlerend gevoel niet-tastbaar			
	Informerend gevoel tastbaar			
OV 4a	Informerend gevoel niet-tastbaar	X	X	X
	Voorkeur beloning dichtbij gewenst gedrag	X	X	X
	Voorkeur beloning niet-dichtbij gewenst gedrag	X	X	
OV 4b	Gedragsintentie beloning dichtbij gewenst gedrag	X	X	X
	Gedragsintentie beloning niet-dichtbij gewenst gedrag			

5. Discussie

Het doel van dit onderzoek is om meer kennis te krijgen over hoe jongeren verschillende soorten beloningen ervaren en welke soorten beloningen de jongeren zelf als kansrijk zien om hun gedrag te veranderen. Het ervaren van verschillende soorten beloningen is opgedeeld in een aantal deelvragen waarin gekeken wordt naar positief waarderen, ervaren van controle of informatie vanuit de beloning en het leuk vinden van een beloning dichtbij het gewenste gedrag. Om te kijken hoe kansrijk de jongeren verschillende soorten beloningen zien is gekeken naar gedragsintentie van verschillende soorten beloningen.

In dit hoofdstuk zal eerst gekeken worden naar de omstandigheden waarin de resultaten zijn verkregen en waarom dus mogelijk onder andere omstandigheden, andere resultaten naar voren hadden kunnen komen. Daarna zal gekeken worden of de uitkomsten van het literatuuronderzoek waarin de effecten van verschillende soorten beloningen op intrinsieke motivatie worden behandeld, ook overeenkomen met hoe jongeren de verschillende soorten beloningen ervaren en kansrijk achten voor gedragsverandering.

5.1 Reflectie op de resultaten van dit onderzoek

Bij de resultaten van dit onderzoek kunnen een aantal kanttekeningen worden geplaatst, die meegenomen moeten worden wanneer conclusies uit de onderzoeksresultaten worden getrokken.

Als eerste moet rekening worden gehouden met het feit dat de doelgroep van dit onderzoek jongeren in de leeftijd van 12 tot en met 24 jaar zijn. Bij het ontwikkelen van de vragenlijst bleek dat het lastig was om in te schatten wat iemand van 12 jaar zou snappen, zonder dat het voor iemand van 24 jaar te kinderachtig werd in taalgebruik. Hier is rekening mee gehouden door twee keer een check op taalgebruik te doen. Met iemand van 12 jaar is gekeken of de vragen te begrijpen waren. Daarna is met iemand van 21 jaar gekeken of de tekst niet te kinderachtig werd en zijn de laatste zinnen aangepast voordat de vragenlijst zijn definitieve vorm had bereikt. Wel moet rekening worden gehouden met het feit dat dit maar twee personen betreft en niet iedereen van een bepaalde leeftijd hetzelfde denkt over de moeilijkheidsgraad en taalgebruik van een vragenlijst.

Geprobeerd is om een zo veelzijdig mogelijke steekproef te werven als het gaat om leeftijd, geslacht en opleidingsniveau. De gemiddelde leeftijd van de totale steekproef is 16,32 jaar. Hierdoor kunnen de resultaten beïnvloed zijn, het betekent namelijk dat een grotere groep tot de leeftijdscategorie jong behoorde (12-17 jaar) in plaats van dat het gelijk verdeeld was met de oudere leeftijdscategorie (18-24 jaar). Dit is vooral gekomen, omdat veel respondenten brugklassers zijn die 12, 13 of 14 jaar zijn en omdat relatief veel studenten van een eerste klas MBO opleiding de vragenlijst hebben ingevuld, die ook niet ouder waren dan 17 jaar. Eveneens hebben meer vrouwen dan mannen de vragenlijst ingevuld. Respondenten

die op de middelbare school VMBO, HAVO of VWO zaten dekten 49,4% van de respondenten in totaal. Dit betekent dat de andere opleidingsniveaus minder vertegenwoordigd zijn in de steekproef. Mogelijk heeft dit de steekproef beperkt in veelzijdigheid. Desalniettemin blijft het lastig om de in de steekproef een gelijkmatige spreiding te hebben op leeftijd, geslacht en opleidingsniveau, omdat de resultaten verkregen zijn door uit te delen aan een brugklas en door antwoorden te werven via social media.

In de vragenlijst is gebruik gemaakt van één case die de meeste vragen van context voorzag. Het is immers lastig om zonder relevante context te beoordelen of een beloning door een persoon positief wordt gewaardeerd en of echt zou helpen om het gedrag daadwerkelijk aan te passen. Deze case ging over het niet gebruiken van een smartphone in het verkeer. Mogelijk zou een andere case, andere antwoorden als resultaat hebben gekregen. Tegenwoordig zijn de meeste jongeren opgegroeid met het steeds belangrijker worden van technologie in hun leven, dus zullen ze misschien een sterke houding tegenover het smartphone gebruik in het verkeer hebben wat lastig te veranderen is. Ook kan zo zijn dat ze sowieso hun telefoon al niet in het verkeer gebruiken en daarom lastig door een bepaalde beloning over te halen zijn om het gewenste gedrag te laten zien, omdat ze dit toch al doen. Hetzelfde geldt voor de tweede case die gebruikt is in de vragenlijst, die de voorkeur en gedragsintentie van beloningen die nabij het gewenste gedrag liggen context geeft. Deze case heeft te maken met het drinken van meer water. Hier zou ook gezegd kunnen worden dat indien een andere case was gebruikt, er andere resultaten uit voort zouden kunnen komen. Daarom moeten de resultaten binnen het perspectief van de gebruikte cases worden gezien.

Binnen de vragenlijst zijn ook nog een drietal open vragen gesteld. Helaas is de analyse hiervan door gebrek aan tijd niet meer gelukt. Binnen deze open vragen was ook te zien dat een groot aantal deelnemers deze vragen niet hadden ingevuld, wellicht omdat ze te moeilijk zijn.

Een ander kritisch punt binnen dit onderzoek is de totale steekproef die bij sommige vragen opgedeeld is, waardoor vragen over tastbare beloningen en niet-tastbare beloningen gesteld konden worden. In de analyses is gedaan alsof de twee verschillende groepen toch één dezelfde groep jongeren was, omdat op basis van de verdeling in de groep gezegd kon worden dat de groepen genoeg op elkaar leken. Zo was er maar een klein verschil in de gemiddelde leeftijd van beide groepen en waren bij beide groepen meer vrouwen dan mannen vertegenwoordigd. In het echt betreft dit niet dezelfde steekproef, maar hier is voor gekozen, omdat anders de vragenlijst veel te lang zou worden. Daarom is gekozen om één groep (fictief) de tastbare beloningen te geven en één groep (fictief) de niet-tastbare beloningen om te beoordelen op basis van de stellingen.

Als laatste kan aangegeven worden dat de verschillende beloningen die onder de tastbare of

niet-tastbare soort behoorden, andere resultaten hadden kunnen genereren als er voor andere beloningen gekozen was. Echter, zijn deze beloningen gekozen, omdat dit beloningen zijn die of al in de praktijk worden gebruikt, of die in de toekomst gebruikt kunnen worden als beloning bij interventie-acties.

5.2 Vergelijking literatuur en uitkomsten studie verschillende soorten beloningen

De volgende theorieën zijn in de vragenlijst als leidraad gekozen: de zelf-determinatie theorie, de cognitieve evaluatie theorie en de reward proximity hypothesis. Bij het opstellen van een vragenlijst zijn de soorten beloningen uit deze theorieën gekozen als het onderscheid in verschillende soorten beloningen. Deze theorieën voorspellen verwachte effecten van de verschillende soorten beloningen op intrinsieke motivatie die jongeren hebben voor bepaald gedrag. De literatuur geeft aan dat er verschillen zijn tussen de verschillende soorten beloningen die in deze studie gebruikt zijn en het effect op intrinsieke motivatie. Echter, deze verschillen zijn niet altijd gevonden in de huidige studie en waren vaak het tegenovergestelde van wat er in de literatuur gezegd werd.

5.2.1 Vergelijking literatuur en uitkomsten studie van tastbare en niet-tastbare beloningen

Indien gekeken wordt naar het positief waarderen van tastbare en niet-tastbare beloningen is er een significant verschil te zien tussen beide soorten beloningen. Tastbare beloningen worden significant hoger gewaardeerd dan niet-tastbare beloningen. Dit komt niet overeen met wat in de literatuur gezegd wordt over wat beter blijkt te werken voor intrinsieke motivatie. In de literatuur worden tastbare beloningen als meer controlerend gezien en hierdoor ondermijnen ze de intrinsieke motivatie voor een activiteit (Cameron & Pierce, 1994). Bij de respondenten van deze studie is niet te zien dat ze de tastbare beloningen minder positief waarderen dan niet-tastbare beloningen. Daarentegen waarderen jongeren de tastbare beloningen significant hoger dan niet-tastbare beloningen.

Als gekeken wordt naar gedragsintentie is geen significant verschil te zien in de scores van tastbare beloningen en niet-tastbare beloningen. Er kan dus niet gezegd worden dat de ene groep beter beoordeeld wordt door de jongeren op basis van gedragsintentie. Uit de literatuur blijkt dat niet-tastbare beloningen beter werken voor de intrinsieke motivatie (Cameron & Pierce, 1994). In de uitkomsten van deze studie is niet gevonden dat jongeren de niet-tastbare beloningen significant hoger waarderen op basis van gedragsintentie dan de tastbare beloningen.

De uitkomsten van het controlerende en informerende gevoel van zowel tastbare of niet-tastbare beloningen laten ook geen significant verschil in scores zien. Tastbare beloningen worden niet significant als meer controlerend beoordeeld dan niet-tastbare beloningen door de jongeren. Eveneens worden de twee verschillende soorten beloningen niet significant anders beoordeeld als het gaat om het informerende gevoel. Volgens de literatuur zouden tastbare beloningen een meer controlerend gevoel moeten oproepen dan niet-tastbare

beloningen (Deci & Ryan, 1980). Dit blijkt niet overeen te komen met de scores die jongeren aan de verschillende beloningen hebben gegeven, omdat er tussen beide soorten beloningen geen significant verschil is gevonden.

5.2.2 Vergelijking literatuur en uitkomsten studie van verwachte en niet-verwachte beloningen

Indien gekeken wordt naar het positief waarderen van verwachte en niet-verwachte beloningen is een significant verschil gevonden tussen de beoordeling van beide condities. Verwachte beloningen zijn significant hoger beoordeeld dan niet-verwachte beloningen. Dit is in tegenstelling met wat de literatuur zegt over wat beter werkt voor intrinsieke motivatie. De literatuur zegt hierover dat niet-verwachte beloningen een positiever effect teweeg brengen op intrinsieke motivatie dan verwachte beloningen (Cameron & Pierce, 1994). Dit is in tegenstelling met het soort beloningen dat de jongeren positiever waarderen, want dit zijn de verwachte beloningen.

Wordt er gekeken naar gedragsintentie van verwachte en niet-verwachte beloningen, is ook hier een significante andere beoordeling te vinden. Verwachte beloningen worden significant hoger beoordeeld op basis van gedragsintentie dan niet-verwachte beloningen. Uit de literatuur blijkt dat niet-verwachte beloningen beter werken voor de intrinsieke motivatie (Cameron & Pierce, 1994). De scores van de jongeren duiden er juist op dat zij vinden dat verwachte beloningen beter werken om hun gedrag te veranderen.

5.2.3 Vergelijking literatuur en uitkomsten studie beloningen dichtbij het gewenste gedrag en beloningen niet-dichtbij het gewenste gedrag

Als gekeken wordt naar welke soort beloning de voorkeur heeft van jongeren op basis van dichtbij het gewenste gedrag of verder af van het gewenste gedrag is er een significant verschil gevonden tussen de drinkbidon (die dichtbij het gewenste gedrag ligt) en de overige beloningen (die verder weg liggen). De drinkbidon die het dichtst bij het gewenste gedrag ligt wordt significant hoger beoordeeld als het gaat om het leuk vinden van de beloning dan de overige beloningen die niet-dichtbij het gewenste gedrag liggen. Dit overeen met de literatuur waarin de reward-proximity hypothesis wordt uitgelegd. Er wordt namelijk gezegd dat beloningen die dichterbij het gewenste gedrag liggen, minder controlerend werken, en dus beter zijn voor de intrinsieke motivatie (Rigby et al., 1992). De scores van de jongeren laten hier een overeenkomst zien, zij hebben namelijk een voorkeur voor de beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt, de drinkbidon.

Als laatste is gekeken naar gedragsintentie van een beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt (de drinkbidon) en beloningen die verder van het gewenste gedrag afliggen. Eveneens is hier een significant verschil gevonden tussen de drinkbidon en de andere beloningen. De drinkbidon wordt ook op gedragsintentie hoger beoordeeld dan de overige beloningen. Dit is in overeenkomst met de literatuur. Er wordt gezegd dat beloningen

dichterbij het gewenste gedrag beter werken voor het gewenste gedrag wat gerealiseerd wordt (Gambrell, 1996). Dit wordt teruggevonden in de scores van de jongeren.

5.3 Theoretische en praktische implicaties

In dit onderzoek is meer kennis opgedaan over het ervaren van verschillende soorten beloningen onder jongeren. Voor dit onderzoek is inspiratie opgedaan in de literatuur die beloningen in relatie tot intrinsieke motivatie behandelen. Vanuit hier zijn verschillende effecten van verschillende soorten beloningen naar voren gekomen. Door middel van de vragenlijst is gekeken of deze effecten ook zo worden ervaren door de jongeren indien ze een fictieve beloning krijgen. Op deze manier kunnen de ervaringen van jongeren worden vergeleken met de verwachte effecten van de beloningen die in de literatuur naar voren komen. In deze studie bleek dat de ervaringen van jongeren en de effecten van de literatuur niet altijd overeen kwamen. Met deze kennis kan gekeken worden of in interventie-acties die het risicogedrag van jongeren willen verminderen wel de juiste beloningen worden ingezet. Door TeamAlert moet gekeken worden of de beloningen die op dit moment worden ingezet als positief gewaardeerd worden en of ze ook een positief effect op intrinsieke motivatie zullen hebben. Op deze manier zullen de beloningen die verdiend kunnen worden door de doelgroep maximale aansluiting hebben bij wat de doelgroep leuk en effectief vindt en wat volgens de theorie niet schadelijk is voor intrinsieke motivatie.

5.4 Aanbevelingen voor toekomstig onderzoek

In een volgend onderzoek kan gekeken worden naar de uiteindelijke effecten op intrinsieke motivatie van de verschillende soorten beloningen die jongeren het meest positief ervaren en het meest kansrijk zien voor gedragsverandering. Eveneens kan er onderzoek gedaan worden met andere voorbeelden die tot de soorten tastbare en niet-tastbare beloningen horen, om te kijken of de resultaten overeenkomen met deze studie.

6. Conclusie

In dit onderzoek wordt er door middel van verschillende deelvragen een antwoord gegeven op de volgende hoofdvraag:

"Hoe ervaren jongeren verschillende soorten beloningen, en welke soorten beloningen worden kansrijk geacht door de jongeren zelf om het gewenste gedrag te stimuleren, binnen de leeftijdscategorie 12 tot en met 24 jaar?"

Door middel van een uitgebreid literatuuronderzoek zijn verschillende concepten onderzocht die centraal staan bij het belonen van jongeren om gedragsverandering te realiseren. Uit dit literatuuronderzoek zijn er verschillende soorten beloningen naar voren gekomen die in de verschillende deelvragen centraal staan. Deze soorten zijn: tastbare beloningen, niet-tastbare beloningen, verwachte beloningen, niet-verwachte beloningen, beloningen die dichtbij het gewenste gedrag en niet dichtbij het gewenste gedrag liggen.

Op basis van de resultaten van de verschillende onderzoeksvragen kan geconcludeerd worden dat jongeren tastbare beloningen significant hoger beoordelen op positief waarderen dan niet-tastbare beloningen. Eveneens worden verwachte beloningen significant hoger gewaardeerd door de jongeren dan niet-verwachte beloningen. Als gekeken wordt naar de zes verschillende beloningen die als voorbeeld zijn gebruikt voor de soorten tastbaar en niet-tastbaar (tastbaar: sleutelhanger, cadeaubon ter waarde van €5 en een uitgeprinte foto, niet-tastbaar: een compliment, online foto en positieve feedback), dan is de cadeaubon ter waarde van €5 indien gegeven voor gewenst gedrag significant als hoogste beoordeeld op positief waarderen door de jongeren.

Als gekeken wordt naar gedragsintentie tussen de groepen tastbaar en niet-tastbaar is er geen significant verschil gevonden tussen beide soorten beloningen. Dit duidt op het gegeven dat het voor de gedragsintentie van jongeren niet uitmaakt of een beloning tastbaar of niet-tastbaar is. Wat wel uitmaakt voor de beoordeelde gedragsintentie van jongeren is of de beloning verwacht wordt of niet-verwacht. Verwachte beloningen hebben namelijk een significant hogere score op gedragsintentie dan niet-verwachte beloningen. Eveneens is de gedragsintentie significant hoger als de beloning achteraf gegeven wordt, indien het gewenste gedrag al is vertoond, dan dat de beloning wordt gegeven voordat het gewenste gedrag is vertoond.

Er zijn geen significante verschillen gevonden in de soorten beloningen (tastbaar en niet-tastbaar) die werden getoetst op een controlerend of juist een informerend effect. Het maakt voor de jongeren dus niet uit of beloningen tastbaar of niet-tastbaar zijn, want ze ervaren niet meer controle of informatie indien één bepaalde soort beloning gegeven wordt.

Als gekeken wordt naar de voorkeur van een beloning die dichtbij het gewenste gedrag ligt (de drinkbidon voor het drinken van meer water) is een significante hogere beoordeling te zien voor de drinkbidon in tegenstelling tot beloningen die verder van het gewenste gedrag afliggen (een sleutelhanger, leerzaam tijdschrift of een pen). Hetzelfde resultaat geldt voor gedragsintentie. Jongeren waarderen de gedragsintentie significant hoger wanneer de drinkbidon wordt gegeven voor het drinken van meer water in tegenstelling tot het krijgen van een sleutelhanger, leerzaam tijdschrift of een pen.

Jongeren ervaren tastbare, verwachte en beloningen die dichtbij het gewenste gedrag liggen als meest positief. Als het gaat om de gedragsintentie van jongeren schatten zij zelf verwachte beloningen, beloningen die achteraf gegeven worden wanneer het gewenste gedrag al is vertoond en beloningen die dichtbij het gewenste gedrag liggen het hoogst in.

6.1 Aanbevelingen voor TeamAlert

Als gekeken wordt naar de uitkomsten van dit onderzoek en de bestaande literatuur dan zijn er verschillen gevonden. Jongeren ervaren de volgende soorten beloningen als meest positief: tastbare beloningen, verwachte beloningen en beloningen die dichtbij het gewenste gedrag liggen. Echter blijkt uit de literatuur dat tastbare en verwachte beloningen juist zorgen voor een ondermijning van de intrinsieke motivatie die jongeren hebben voor een bepaalde activiteit. Eveneens schatten jongeren voor hun eigen gedragsintentie verwachte beloningen hoger in dan niet-verwachte beloningen. Jongeren denken ook dat beloningen die achteraf aan het gewenste gedrag gegeven worden, beter werken voor gedragsverandering dan beloningen die vooraf aan het gewenste gedrag worden gegeven. Indien TeamAlert kijkt naar de ervaring van jongeren dan is te zien dat tastbare beloningen positiever worden gewaardeerd dan niet-tastbare beloningen. Echter, is dit in tegenspraak met de literatuur. Omdat jongeren aan een project meedoen en ze het leuk vinden om iets tastbaars te krijgen, lijkt het de minst schadelijke oplossing voor de intrinsieke motivatie van jongeren om tastbare beloningen niet aan te kondigen vóór een project begint. Dit is in tegenspraak met wat de jongeren als meest positief waarderen, omdat dit ook verwachte beloningen zijn. Wat volgens de literatuur niet schadelijk zou zijn en overeen zou komen met de uitkomsten van deze studie, is als tastbare beloningen worden gegeven die dichtbij het gewenste gedrag liggen. Aangezien de projecten van TeamAlert met één van de drie hoofdthema's verkeersveiligheid, gezonde levensstijl en slim met geldzaken te maken hebben is het handig om na te denken over het gewenste gedrag en een beloning die dichtbij het gewenste gedrag staat. Wel moet rekening worden gehouden met het feit dat jongeren op een gegeven moment niet-verwachte beloningen ook kunnen gaan verwachten, maar vaak doen de jongeren maar één keer mee aan een project van TeamAlert. Verder is het belangrijk dat de tastbare beloningen die gebruikt worden, niet taak-afhankelijk zijn. Dus de beloning moet niet een resultaat worden van hoe goed iemand het gedrag heeft uitgevoerd. Jongeren voelen zich dan al snel gecontroleerd, wat negatief is voor hun intrinsieke motivatie. Het zou dus beter zijn om de gehele groep deelnemers aan een project

een tastbare beloning te geven, dan maar één groep die een activiteit als beste heeft uitgevoerd. Wellicht kan door TeamAlert ook geëxperimenteerd worden met niet-tastbare beloningen, dus complimenten en positieve feedback die gegeven wordt aan jongeren. Zo is een niet-tastbare beloning die al vaak wordt gebruikt de online foto, maar jongeren geven deze beloning de minst hoge score van alle beloningen die in dit onderzoek als voorbeeld zijn gebruikt. Wellicht zien jongeren de online foto dus niet echt als een beloning en moet gekeken worden naar hoe jongeren reageren op complimenten of positieve feedback.

Kortom, voor TeamAlert is het belangrijk om beloningen te gebruiken die dichtbij het gewenste gedrag liggen. Jongeren vinden deze tastbare beloningen het leukst om te krijgen, en ze worden niet schadelijk gezien voor de intrinsieke motivatie die iemand heeft voor een activiteit. Ook kan TeamAlert meer gaan doen met niet-tastbare beloningen en kijken hoe de jongeren in het echt reageren op een compliment of positieve feedback.

Referenties

- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, personality, and behavior*. McGraw-Hill Education (UK).
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research.
- Argo, J. J., & Main, K. J. (2008). Stigma by association in coupon redemption: Looking cheap because of others. *Journal of Consumer Research*, 35(4), 559-572.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action. A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bansal, H. S., Irving, P. G., & Taylor, S. F. (2004). A three-component model of customer to service providers. *Journal of the Academy of marketing Science*, 32(3), 234-250.
- Boal, K. B., & Cummings, L. L. (1981). Cognitive evaluation theory: An experimental test of processes and outcomes. *Organizational Behavior and Human Performance*, 28(3), 289-310.
- Bonino, S., Cattelino, E., Ciairano, S., Mc Donald, L., & Jessor, R. (2005). *Adolescents and risk: Behavior, functions, and protective factors* (pp. 117-29). New York: Springer.
- Bruner, G. C., & Kumar, A. (2000). Web commercials and advertising hierarchy-of-effects. *Journal of Advertising Research*, 40(1-2), 35-42.
- Cameron, J., & Pierce, W. D. (1994). Reinforcement, reward, and intrinsic motivation: A meta-analysis. *Review of Educational research*, 64(3), 363-423.
- Casas, A. M., Fernández, S. J., & Remírez, J. F. R. (2006). Treatment of children with ADHD: Psychopedagogical program at school versus psychostimulant medication. *Psicothema*, 18(3), 335-341.
- Cialdini, R. B. (2009). *Influence: Science and practice* (Vol. 4). Boston, MA: Pearson Education.
- Crone, E. (2008). *Het puberende brein*. Amsterdam: Bert Bakker.
- Deci, E. L., Koestner, R., & Ryan, R. M. (1999). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation. *Psychological bulletin*, 125(6), 627.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55, 68-78.

- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2002). *Handbook of self-determination research*. University Rochester Press.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1980). The empirical exploration of intrinsic motivational processes. *Advances in experimental social psychology*, 13, 39-80.
- Eisenberger, R., & Cameron, J. (1996). Detrimental effects of reward: Reality or myth? *American psychologist*, 51(11), 1153.
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS*. Sage publications.
- Gambrell, L. B. (1996). Creating classroom cultures that foster reading motivation. *The reading teacher*, 50(1), 14.
- Goossens, F. X., Frijns, T., Hasselt, N. V., & Laar, M. V. (2014). Het grote uitgaansonderzoek 2013. Uitgaanspatronen, middelengebruik en risicogedrag onder uitgaande jongeren en jongvolwassenen. *Trimbos instituut, Utrecht, Nederland*.
- Jones, M. A., Mothersbaugh, D. L., & Beatty, S. E. (2000). Switching barriers and repurchase intentions in services. *Journal of retailing*, 76(2), 259-274.
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, 39(1), 31-36.
- Marinak, B. A., & Gambrell, L. B. (2008). Intrinsic motivation and rewards: What sustains young children's engagement with text?. *Literacy Research and Instruction*, 47(1), 9-26.
- Miller, E. G., Kahn, B. E., & Luce, M. F. (2008). Consumer wait management strategies for negative service events: a coping approach. *Journal of Consumer Research*, 34(5), 635-648.
- Monshouwer, K., van Dorsselaer, S., Gorter, A., Verdumen, J., & Vollebergh, W. (2003) Jeugd en riskant gedrag: kerngegevens uit het peilstationsonderzoek 2003.
- Purves, D., Augustine, G. J., Fitzpatrick, D., Hall, W. C., Lamantia, A. S., McNamara, J. O., & Williams, S. M. (2004). Neuroscience, chapter 13.
- Reynolds, B., Patak, M., & Shroff, P. (2007). Adolescent smokers rate delayed rewards as less certain than adolescent nonsmokers. *Drug and alcohol dependence*, 90(2), 301-303.
- Rigby, C.S., Deci, E.L., Patrick, B.P., & Ryan, R.M. (1992). Beyond the intrinsic–extrinsic dichotomy: Self-determination in motivation and learning. *Motivation and Emotion*, 16, 165-185.
- Ross, M., Karniol, R. & Rothstein, M. (1976). Reward contingency and intrinsic motivation in

- children: a test of the delay of gratification hypothesis. *Journal of personality and social psychology*. Vol 33, No. 4, pp. 442-447.
- Rummel, A., & Feinberg, R. (1988). Cognitive evaluation theory: A meta-analytic review of the literature. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 16(2), 147-164.
- Schrijvers, C. T. M., Schuit, A. J., & Schuit, J. (2010). Middelengebruik en seksueel gedrag van jongeren met een laag opleidingsniveau. *Aangrijpingspunten voor preventie*. Bilthoven: Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu.
- Skinner, B. F. (1953). *Science and human behavior*. New York, NY: Macmillan.
- Steinberg, L. (2007). Risk taking in adolescence: new perspectives from brain and behavioral science. *Association for psychological science*, 16(2), 55-59.
- Tang, S. H., & Hall, V. C. (1995). The overjustification effect: A meta-analysis. *Applied Cognitive Psychology*, 9(5), 365-404.
- TeamAlert. (2014). TeamAlert lanceert nieuwe Bobcampagne 'Bobtival'gericht op jonge festivalgangers. Geraadpleegd op 12 maart 2016, van <http://www.teamalert.nl/pers/show-news/2014-07-07/teamalert-lanceert-nieuwe-bobcampagne-bobtival-gericht-op-jonge-festivalgangers/>
- Van Dijck, D., & Knibbe, R. A. (2005). De prevalentie van probleemdrinken in Nederland: een algemeen bevolkingsonderzoek. *Maastricht: Universiteit Maastricht*.
- Wiersma, U. J. (1992). The effects of extrinsic rewards in intrinsic motivation: A meta-analysis. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 65(2), 101-114.
- Williams, B. W. (1980). Reinforcement, behavior constraint, and the overjustification effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(4), 599.
- Zhang, Y., & Buda, R. (1999). Moderating effects of need for cognition on responses to positively versus negatively framed advertising messages. *Journal of Advertising*, 28(2), 1-15.

Bijlage

Bijlage A: Vragenlijst ontwerp

Tabel 8 Vragenlijst ontwerp

Vraagnummer	Hoofdconcept vraag	Hoe zijn deze concepten gevraagd	Is dezelfde vraag door iedereen beantwoord?
1	Positief waarderen	Beloning beoordelen op aantrekkelijkheid, of het aanspreekt, of iemand het leuk vind	Nee
2	Positief waarderen	Beloning beoordelen op aantrekkelijkheid, of het aanspreekt, of iemand het leuk vind	Nee
3	Positief waarderen	Beloning beoordelen op aantrekkelijkheid, of het aanspreekt, of iemand het leuk vind	Nee
4	Positief waarderen	Beloning beoordelen op aantrekkelijkheid, of het aanspreekt, of iemand het leuk vind	Ja
5	Gedragsintentie	Extra aanzetten beloning tot gedrag	Ja
6	Gedragsintentie	Waarschijnlijkheid gedrag	Ja
7	Gedragsintentie	Waarschijnlijkheid gedrag	Ja
8	Controlerende gevoel beloning	Beloning meest belangrijke reden gedrag en druk om gedrag te herhalen	Nee
9	Controlerende gevoel beloning	Beloning meest belangrijke reden gedrag en druk om gedrag te herhalen	Nee
10	Informerende gevoel beloning	Beloning signaal goed bezig zijn en informatie over gedrag geven	Nee
11	Informerende gevoel beloning	Beloning signaal goed bezig zijn en informatie over gedrag geven	Nee
12	Gedragsintentie	Waarschijnlijkheid gedrag	Nee
13	Voorkeur voor beloning dichtbij gewenst gedrag	Beloning als leuk ervaren	Ja
14	Gedragsintentie jongeren voor beloning dichtbij gewenst gedrag	Beloning aanzetten tot gewenst gedrag	Ja
15	Open vraag beloning	Andere leuke beloning om te krijgen	Ja
16	Open vraag beloning	Bij welk gedrag?	Ja
17	Leeftijd	Hoe oud?	Ja
18	Geslacht	Man of vrouw?	Ja
19	Opleidingsniveau	VMBO, HAVO/VWO, HBO, WO, Anders	Ja

Bijlage B: Voorbeeld vragenlijst

In deze bijlage wordt de voorbeeld vragenlijst gegeven met daarin tastbare beloningen als voorbeeld. De items zijn genummerd, zodat in de tekst hier makkelijk naar verwezen kan worden. Daar waar een sleutelhanger staat, wordt in de niet-tastbare beloningen vragenlijst een compliment gebruikt. Voor een cadeaubon ter waarde van €5 wordt in de niet-tastbare beloningen vragenlijst een online foto als voorbeeld gebruikt. En waar een uitgeprinte foto als voorbeeld wordt gebruikt, wordt in de niet-tastbare beloningen vragenlijst positieve feedback gebruikt.

Vragenlijst:

Beste deelnemer,

De doelgroep voor dit onderzoek zijn jongeren tussen de 12 en 24 jaar. Als je buiten deze doelgroep valt, vragen we je de vragenlijst niet in te vullen.

Dit onderzoek gaat over hoe jij verschillende beloningen zou ervaren. Het onderzoek wordt gedaan voor TeamAlert. TeamAlert zal een aantal keer in de vragenlijst genoemd worden.

Wie is TeamAlert?

TeamAlert gaat het gesprek aan met jongeren van 12 tot en met 24 jaar door heel Nederland tijdens leerzame projecten en voorlichtingscampagnes om verschillende maatschappelijke thema's onder de aandacht te brengen bij jongeren.

In dit onderzoek gaan we een aantal stellingen aan je voorleggen. Deze stellingen zullen gaan over een project van TeamAlert.

Wat is een stelling?

Een stelling is een zin waar je het mee eens of oneens kunt zijn. Bij deze stellingen kan je aangeven hoe erg je het oneens of eens met de stelling bent.

Het invullen van de vragenlijst zal ongeveer 10 minuten duren. De resultaten zijn anoniem en worden alleen voor dit onderzoek gebruikt. Als je vragen hebt, kun je een mail sturen naar shauna@teamalert.nl, of als er iemand jou de vragenlijst heeft gegeven mag je natuurlijk ook aan diegene vragen stellen.

Je hulp is erg welkom! Dankjewel alvast.

Shauna Mols

Dan zal nu de vragenlijst beginnen.

Stel je voor, jij doet mee aan een project van TeamAlert dat gaat over telefoongebruik in het verkeer.

In dit project wordt je bewust gemaakt van de gevaren die er zijn, als je als bestuurder in het verkeer je telefoon gebruikt. Het kan gevaarlijk zijn om in de auto als bestuurder je telefoon te gebruiken, maar ook zeker op de fiets is het gevaarlijk. **Als jij na dit project je telefoon niet in het verkeer gebruikt, krijg je van TeamAlert een beloning.** Beeld je dus in dat je meedoet aan dit project van TeamAlert en dat jij de beloningen die genoemd worden kan krijgen, als je geen telefoon in het verkeer gebruikt.

1. Stel je voor dat je bij het project van TeamAlert **een sleutelhanger** als beloning krijgt, omdat je geen telefoon in het verkeer gebruikt. Geef bij de volgende stellingen aan in hoeverre je het oneens of eens met de stelling bent.

	Helemaal niet eens	Niet eens	Neutraal	Eens	Heel erg eens
1 Ik vind het aantrekkelijk om als beloning een sleutelhanger te krijgen, omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
2 Het spreekt me aan om een beloning in de vorm van een sleutelhanger te krijgen, omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
3 Ik zou het leuk vinden als ik een beloning krijg in de vorm van een sleutelhanger , omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐

2. Stel je voor dat je bij het project van TeamAlert **een cadeaubon ter waarde van €5** krijgt. Geef bij de volgende stellingen aan in hoeverre je het oneens of eens met de stelling bent.

		Helemaal niet eens	Niet eens	Neutraal	Mee eens	Heel erg eens
4	Ik vind het aantrekkelijk om als beloning een cadeaubon ter waarde van €5 te krijgen, omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
5	Het spreekt me aan om een beloning in de vorm van een cadeaubon ter waarde van €5 te krijgen, omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
6	Ik zou het leuk vinden als ik een beloning krijg in de vorm van een cadeaubon ter waarde van €5 , omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐

3. Stel je voor dat je bij het project van TeamAlert **een uitgeprinte foto krijgt waar jezelf of met vrienden opstaat**. Deze foto is genomen tijdens het project en **laat zien dat er geen telefoon in het verkeer gebruikt wordt**. Geef bij de volgende stellingen aan in hoeverre je het oneens of eens met de stelling bent.

		Helemaal niet eens	Niet eens	Neutraal	Mee eens	Heel erg eens
7	Ik vind het aantrekkelijk om als beloning een uitgeprinte foto waar ik zelf of met vrienden opsta te krijgen, omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
8	Het spreekt me aan om een beloning in de vorm van een uitgeprinte foto waar ik zelf of met vrienden opsta te krijgen, omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
9	Ik zou het leuk vinden als ik een beloning krijg in de vorm van een uitgeprinte foto waar ik zelf of met vrienden opsta , omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐

Er zijn 2 opties binnen het project om jou te vertellen over de beloning die je krijgt nadat je geen telefoon in het verkeer gebruikt.

Optie A: jij weet vooraf WEL dat je een beloning krijgt als jij geen telefoon gebruikt in het verkeer. Je weet niet welke beloning dit is.

Optie B: jij weet vooraf NIET dat je een beloning krijgt als jij geen telefoon gebruikt in het verkeer. Nu weet je dus niet dat je een beloning krijgt en ook niet welke beloning dit is.

4. Geef aan in hoeverre je het met de volgende stellingen oneens of eens bent.

		Helemaal niet eens	Niet eens	Neutraal	Mee eens	Heel erg eens
10	Ik vind het aantrekkelijk als ik vooraf aan het project weet dat ik een beloning krijg, als ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
11	Ik vind het aantrekkelijk als ik achteraf aan het project weet dat ik een beloning krijg, als ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
12	Het spreekt me aan om vooraf aan het project te weten dat ik een beloning krijg, omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
13	Het spreekt me aan om achteraf aan het project te weten dat ik een beloning krijg, omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
14	Ik zou het leuk vinden als ik vooraf aan het project weet dat ik een beloning krijg, als ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐
15	Ik zou het leuk vinden als ik achteraf aan het project weet dat ik een beloning krijg, als ik geen telefoon in het verkeer gebruik.	☐	☐	☐	☐	☐

5. Wat zou jou extra aanzetten tot het gedrag om geen telefoon in het verkeer te gebruiken? Is dit dan als je **vooraf aan je deelname aan het verkeer** weet dat je een beloning krijgt, als je geen telefoon in het verkeer gebruikt. Of is dit **achteraf je deelname aan het verkeer**, als je geen telefoon in het verkeer gebruikt. Geef bij de volgende stellingen aan in hoeverre je het oneens of eens met de stelling bent.

	Helemaal niet eens	Niet eens	Neutraal	Mee eens	Heel erg eens
16 De beloning zet mij extra aan om geen telefoon in het verkeer te gebruiken, als ik vooraf aan mijn deelname in het verkeer weet dat ik hiervoor een beloning krijg.	☐	☐	☐	☐	☐
17 De beloning zet mij extra aan om geen telefoon in het verkeer te gebruiken, als ik achteraf aan mijn deelname in het verkeer pas weet dat ik hiervoor een beloning krijg.	☐	☐	☐	☐	☐
18 Waarom zet jouw keuze je extra aan tot het niet gebruiken van een telefoon in het verkeer?					

Stel je voor, in het begin van het project over telefoongebruik in het verkeer, maak je een afspraak met het team van TeamAlert. De afspraak luidt als volgt: **jij gebruikt geen telefoon in het verkeer en in ruil voor deze afspraak krijg je meteen op dat moment al een beloning.** De medewerkers van TeamAlert kunnen dus niet controleren of jij je ook aan deze afspraak houdt. De vorm van de beloning is voor jou niet bekend.

6. Hoe **waarschijnlijk** is het dat jij je aan deze afspraak houdt?

	Helemaal niet waarschijnlijk	Niet waarschijnlijk	Neutraal	Wel waarschijnlijk	Heel erg waarschijnlijk
19 Het is voor mij waarschijnlijk dat ik me aan deze afspraak houdt.	☐	☐	☐	☐	☐

7. Nu is de afspraak als volgt: **jij gebruikt geen telefoon in het verkeer en in ruil voor deze afspraak krijg je nadat je dit gedrag hebt laten zien een beloning.** Hoe **waarschijnlijk** is het dat jij je aan deze afspraak houdt?

	Helemaal niet waarschijnlijk	Niet waarschijnlijk	Neutraal	Wel waarschijnlijk	Heel erg waarschijnlijk
20 Het is voor mij waarschijnlijk dat ik me aan deze afspraak houdt.	☐	☐	☐	☐	☐

Beloningen kan je krijgen om **jouw gedrag te controleren**, maar beloningen kunnen ook aan jou gegeven worden om jou **informatie over je gedrag te geven**. De volgende vragen gaan hierover.

8. We willen in de volgende stellingen graag van je weten **hoe belangrijk de gegeven beloning voor jou is, om je telefoon niet in het verkeer te gebruiken**. Geef aan in hoeverre jij het oneens of eens bent met de stellingen.

	Helemaal niet eens	Niet eens	Neutraal	Mee eens	Heel erg eens
21 Als ik een sleutelhanger als beloning zou krijgen, dan zou deze sleutelhanger de meest belangrijke reden zijn om mijn telefoon niet te gebruiken in het verkeer.	☐	☐	☐	☐	☐
22 Als ik een cadeaubon ter waarde van €5 als beloning zou krijgen, dan zou deze cadeaubon de meest belangrijke reden zijn om mijn telefoon niet te gebruiken in het verkeer.	☐	☐	☐	☐	☐
23 Als ik een uitgeprinte foto waar ikzelf of met vrienden opsta als beloning zou krijgen, dan zou deze foto de meest belangrijke reden zijn om mijn telefoon niet te gebruiken in het verkeer.	☐	☐	☐	☐	☐

9. Geef aan hoe sterk de druk is voor jou om door de gegeven beloning je telefoon niet in het verkeer te gebruiken en dit gedrag ook in de tijd erna te blijven herhalen.

		Druk is helemaal niet aanwezig	Druk is niet aanwezig	Neutraal	Druk is wel aanwezig	Druk is heel erg aanwezig
24	Dankzij de sleutelhanger die ik heb gekregen, omdat ik geen telefoon in het verkeer heb gebruik, ervaar ik de druk om met dit gedrag te blijven doorgaan.	☐	☐	☐	☐	☐
25	Dankzij de cadeaubon ter waarde van €5 die ik heb gekregen, omdat ik geen telefoon in het verkeer heb gebruik, ervaar ik de druk om met dit gedrag te blijven doorgaan.	☐	☐	☐	☐	☐
26	Dankzij de uitgeprinte foto waar ikzelf of met vrienden opsta die ik heb gekregen, omdat ik geen telefoon in het verkeer heb gebruik, ervaar ik de druk om met dit gedrag te blijven doorgaan.	☐	☐	☐	☐	☐

10. Geef aan in hoeverre jij de verschillende beloningen ervaart als **een signaal dat jij goed bezig bent**

		Helemaal niet eens	Niet eens	Neutraal	Mee eens	Heel erg eens
27	Een sleutelhanger, gekregen omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik, is voor mij een signaal dat ik goed bezig ben.	☐	☐	☐	☐	☐
28	Een cadeaubon ter waarde van €5, gekregen omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik, is voor mij een signaal dat ik goed bezig ben.	☐	☐	☐	☐	☐
29	Een uitgeprinte foto waar ik zelf of met vrienden opsta, gekregen omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik, is voor mij een signaal dat ik goed bezig ben.	☐	☐	☐	☐	☐

11. Geef aan in hoeverre de verschillende beloningen jou **informatie geven over je eigen gedrag**

		Helemaal niet eens	Niet eens	Neutraal	Mee eens	Heel erg eens
30	Een sleutelhanger, gekregen omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik, geeft mij informatie over hoe goed ik het heb gedaan.	☐	☐	☐	☐	☐
31	Een cadeaubon ter waarde van €5, gekregen omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik, geeft mij informatie over hoe goed ik het heb gedaan.	☐	☐	☐	☐	☐
32	Een uitgeprinte foto waar ik zelf of met vrienden opsta, gekregen omdat ik geen telefoon in het verkeer gebruik, geeft mij informatie over hoe goed ik het heb gedaan.	☐	☐	☐	☐	☐

De volgende vraag gaat nog steeds over het project van telefoongebruik in het verkeer. We hebben nog een aantal vragen over je over hoe jij denkt dat de beloning van invloed zou zijn op je **échte gedrag** wat je zou uitvoeren.

12. Geef aan hoe **waarschijnlijk** het voor jou is dat je **door de beloning ook daadwerkelijk geen telefoon meer gebruikt als bestuurder in het verkeer**.

		Helemaal niet waarschijnlijk	Niet waarschijnlijk	Neutraal	Wel waarschijnlijk	Heel erg waarschijnlijk
33	Waarschijnlijk ga ik door een sleutelhanger als beloning, ook écht geen telefoon gebruiken in het verkeer.	☐	☐	☐	☐	☐
34	Waarschijnlijk ga ik door een cadeaubon ter waarde van €5 als beloning, ook écht geen telefoon gebruiken in het verkeer.	☐	☐	☐	☐	☐
35	Waarschijnlijk ga ik door een uitgeprinte foto waar ikzelf of met vrienden opsta als beloning, ook écht geen telefoon gebruiken in het verkeer.	☐	☐	☐	☐	☐

Je bent bijna klaar. Er is nog één project waar we twee vragen over willen stellen. Dit project van TeamAlert gaat over **meer water drinken**. In dit project worden **voordelen van meer water drinken onder de aandacht gebracht**. Indien je ook **meer water drinkt** na dit project, krijg je een beloning.

13. Geef aan in hoeverre jij de verschillende beloningen **als leuk zou ervaren**, omdat je **meer water bent gaan drinken**.

		Helemaal niet leuk	Niet leuk	Neutraal	Wel leuk	Heel erg leuk
36	Een sleutelhanger	☐	☐	☐	☐	☐
37	Een leerzaam tijdschrift	☐	☐	☐	☐	☐
38	Een drinkbidon	☐	☐	☐	☐	☐
39	Een pen	☐	☐	☐	☐	☐

14. Geef aan in hoeverre de volgende beloningen je **écht** aan zouden zetten om inderdaad **meer water te gaan drinken**.

		Helemaal niet	Niet	Neutraal	Wel	Heel erg
40	Een sleutelhanger als beloning die ik zou krijgen om meer water te gaan drinken, zou me écht aanzetten tot het drinken meer water.	☐	☐	☐	☐	☐
41	Een leerzaam tijdschrift als beloning die ik zou krijgen om meer water te gaan drinken, zou me écht aanzetten tot het drinken meer water.	☐	☐	☐	☐	☐
42	Een drinkbidon als beloning die ik zou krijgen om meer water te gaan drinken, zou me écht aanzetten tot het drinken meer water.	☐	☐	☐	☐	☐
43	Een pen als beloning die ik zou krijgen om meer water te gaan drinken, zou me écht aanzetten tot het drinken meer water.	☐	☐	☐	☐	☐

15. We hebben je hierboven een aantal opties gegeven als het gaat om verschillende soorten beloningen. Zou jij nog iets anders kunnen verzinnen wat je leuk zou vinden om te krijgen als beloning voor jouw goede gedrag?

44.

16. En bij welk gedrag zou je deze beloning willen krijgen?

45.

De vragenlijst is bijna afgelopen. Je krijgt nu alleen nog wat vragen over jezelf.

17. Wat is je leeftijd?

- ☐ 12 jaar
- ☐ 13 jaar
- ☐ 14 jaar
- ☐ 15 jaar
- ☐ 16 jaar
- ☐ 17 jaar
- ☐ 18 jaar
- ☐ 19 jaar
- ☐ 20 jaar
- ☐ 21 jaar
- ☐ 22 jaar
- ☐ 23 jaar
- ☐ 24 jaar

18. Wat is je geslacht?

- ☐ Man
- ☐ Vrouw

19. Wat is je hoogste opleidingsniveau tot nu toe?

- ☐ Middelbare school, VMBO
- ☐ Middelbare school, HAVO / VWO
- ☐ HBO opleiding
- ☐ WO opleiding
- ☐ Anders, namelijk

Heel erg bedankt voor het invullen van deze vragenlijst! Als je de vragenlijst online hebt ingevuld, druk dan op het gereed knopje hieronder om hem in te leveren.