

TIPS OM WERKENDE JONGEREN

VEILIG DEEL TE NEMEN AAN HET VERKEER

Jij als werkgever van bezorgers kan het verschil maken! Jongeren zijn extra kwetsbaar in het verkeer. Ze hebben minder ervaring onderweg en hebben de neiging zichzelf te overschatten en risico's te onderschatten. Wist je dat de meerderheid van de werkende jongeren hun werkgever als voorbeeld zien? Ze zijn bereid hun gedrag aan te passen naar wat zij denken dat hun werkgever van hen verwacht. Aan jou dus de taak om de juiste verwachtingen uit te spreken en het goede voorbeeld te geven! Hoe kan je dit nu het best doen? We bespreken een aantal effectieve manieren om het gedrag te beïnvloeden van jonge werknemers. Deze kan je inzetten in jouw bedrijf.



GEEF HET GOEDE VOORBEELD

Het gedrag van bezorgers wordt voornamelijk bepaald door wat hun directe omgeving doet en goed- of afkeurt. Als werkgever behoor je tot deze directe omgeving. Veel bezorgers zien hun werkgever als voorbeeld. Het is daarom belangrijk dat je zelf het goede voorbeeld geeft. Blijf bijvoorbeeld nuchter bij een vrijdagmiddagborrel als je daarna nog naar huis moet rijden of zorg voor alternatief vervoer. Ook werkt het om uit te spreken wat je van bepaalde situaties vindt. Zo voorkom je dat bezorgers dit zelf (verkeerd) interpreteren.



LAAT DE JONGERE ZICHZELF OVERTUIGEN

Door zelf redenen te bedenken waarom bepaald gedrag wenselijk is, zijn bezorgers eerder geneigd het gedrag uit te voeren. Dit vermindert weerstand. Wanneer bezorgers zich beperkt voelen in hun vrijheid tot keuzes, kan dit tot weerstand leiden.

Hoe pas je dit toe? Voornamelijk door vragen te stellen! Belangrijk is om het zo in te steken dat een jongere alleen maar gewenste antwoorden kan geven. Bijvoorbeeld: "Waarom vind jij het belangrijk om veilig onderweg te zijn tijdens je werk?" of "Kan je twee redenen noemen waarom je moet stoppen voor rood licht?"

Je kan dit ook toepassen door de dilemmaposter in te zetten in je bedrijf!



LAAT DE BEZORGER EEN CONCREET VOORNEMEN FORMULEREN



Je hebt zelf waarschijnlijk ook weleens een goed voornemen bedacht, bijvoorbeeld met oud & nieuw. Meer sporten, minder snoepen, je kent het wel... Kan jij je herinneren hoelang je dat hebt volgehouden? ;) Door een concreet, positief en haalbaar doel op te stellen, is het meer waarschijnlijk dat je je aan het voornemen gaat houden. Stimuleer bezorgers om een voornemen op te stellen in de volgende vorm: "Als ik situatie X tegenkom, dan doe ik Y." Bijvoorbeeld: "Voordat ik op de fiets, e-bike of scooter stap voor mijn bezorging, check ik de staat van mijn vervoersmiddel."

MAAK EEN DEAL MET DE BEZORGER

Door een deal te maken, verbindt de bezorger zich aan de afspraak. Dit kan je mondeling doen, maar je kan ook de deal op laten schrijven en ondertekenen. Hierdoor voelt de bezorger zich meer verbonden met de afspraak en zal hij/zij zich er eerder aan houden. We houden er als mens namelijk van om consistent te zijn.



BIED DE BEZORGER OPTIES VOOR GEWENST GEDRAG



Het is belangrijk om te praten in gewenst gedrag, omdat de bezorger zich dan kan voorstellen hoe dat eruitziet. Als je alleen vertelt wat hij/zij niet mag doen, blijft de focus daarop liggen, terwijl je juist wil dat hij/zij bezig is met wat wél mag. Je kunt bijvoorbeeld de checklist ([link](#)) gebruiken om opties voor gewenst gedrag te bieden. Het is belangrijk dat je een optie geeft die jouw bezorger acceptabel vindt. Als jouw bezorger het bijvoorbeeld heel belangrijk vindt om muziek te luisteren op de fiets, geef dan als tip dit te doen alleen via het rechteroortje.