

Eindtoets 'Persuasive Technology'

Department of Information and Computing Sciences
Opleiding Informatiekunde
Universiteit Utrecht
Maandag 18 april 2016
11:00 – 13:00

- Gedurende de toets mag geen materiaal van de cursus geraadpleegd worden.
- Mobiele telefoons dienen uitgeschakeld te zijn.
- Schrijf duidelijk en wees bondig en helder in je antwoord.
- Je hebt 2 uur de tijd voor de gehele toets.
- Er zijn in totaal 5 vragen met deelvragen.
- Iedere vraag levert in totaal 20 punten op
- Laat bij het inleveren je collegekaart/identificatiebewijs zien en vul je naam en paraaf in op het aanwezigheidsformulier.

Succes!

Vraag 1

In Wendel worden verschillende modellen behandeld met betrekking tot het gedrag van mensen. Twee daarvan zijn de *Dual Process Theory* (DPT) van Kahneman en de *CREATE action funnel* van Wendel zelf.

- a. Geef in korte bewoording aan wat de essentie is van de DPT. (4 pt)
- b. Geef in korte bewoording aan wat de essentie is van de CREATE action funnel. Je kunt hier ook een tekening bij gebruiken. (4 pt)
- c. Laat zien hoe DPT en de CREATE action funnel met elkaar samenhangen. (6 pt)
- d. Wat is het belang van beide theorieën voor het ontwerp van persuasieve systemen? (6 pt)

Vraag 2

- a. Wendel stelt drie *primaire strategieën* voor gedragsverandering voor. Een daarvan is het ondersteunen van bewuste actie (E: conscious action). Hoe heten de twee andere strategieën en wat houden deze in? (4 pt)
- b. Onder welke omstandigheden zou je ieder van de drie strategieën toepassen? (4 pt)

Persoon 'x' pakt altijd wanneer hij thuiskomt van het werk een biertje uit de koelkast pakt en drinkt het op. De persoon is verder geen problematisch drinker, maar wil toch wel dit dagelijkse patroon doorbreken. Een manier om dit te veranderen wordt door Wendel ook wel *hijacking the process* genoemd.

- c. Wat wordt hiermee bedoeld en onder welk van de bovengenoemde (of gevraagde) strategieën valt dit proces? (6 pt)
- d. Hoe zou dit 'hijacking-process' er in praktijk uit kunnen zien en hoe kan dit met behulp van een persuasief systeem worden ondersteund? (6 pt)

Vraag 3

In het transtheoretisch model van Prochaska en Norcross wordt een aantal fases onderscheiden in het gedragsveranderingproces.

- a. Welke fases zijn dat en hoe worden ze van elkaar onderscheiden? (5 pt)
- b. Hoe zou je de verschillende fases kunnen herkennen met behulp van een persuasief systeem? (5 pt)
- c. Stel iemand zegt dat ze wil proberen te veranderen, maar heeft nog geen stappen ondernomen om te veranderen. In welke fase zit deze persoon? Motiveer je antwoord. (4 pt)
- d. Wat zou de rol van een embodied agent kunnen zijn in de verschillende fases van het proces? Motiveer je antwoord. (6 pt)

Z.O.Z.

Vraag 4

Een belangrijke persuasieve strategie is het inbouwen van zogenaamde 'peer comparison'.

- a. Wat houdt deze strategie in? (4 pt)
- b. Geef twee belangrijke nadelen (of problemen) aan van peer comparison. (4 pt)
- c. Hoe zou je peer comparison kunnen inbouwen in een therapie die gericht is op alcoholverslaving? (6 pt)
- d. Hoe zou je de nadelen genoemd onder b. kunnen ondervangen met behulp van een persuasief systeem? (6 pt)

Vraag 5

- a. Wendel noemt een aantal eigenschappen van metrieken om de werking van een persuasief systeem te valideren. Een daarvan is *accuraatheid*. Noem nog minstens drie andere eigenschappen en beschrijf kort wat deze betekenen. (6 pt)
- b. Wat is een Randomized Controlled Trial (RCT) en in hoeverre voldoet deze wel of niet aan de bovengenoemde eigenschappen? (4 pt)
- c. Onder welke omstandigheden zou je een RCT toepassen bij het valideren van een persuasief systeem? (Denk hierbij vooral aan de kracht van een dergelijk experiment) (5 pt)
- d. Wat is het nadeel van het toepassen van een RCT bij het ontwerp van gedragsveranderende systemen? (5 pt)