Gedragsbepalers en hun gereedschap

Als je met communicatie gedrag wilt veranderen, kan je gebruik maken van gereedschap: werkingsmechanismen gebaseerd op inzichten uit de sociale wetenschap.

Om te weten welk gereedschap je kan inzetten, kijk je naar de factoren die invloed hebben op het gedrag van je doelgroep. Dit noemen we gedragsbepalers. Meestal hebben meerdere factoren invloed op gedrag.

Sociale omgeving

Anderen hebben invloed op het gedrag, zoals vrienden en collega's die het goede voorbeeld geven.

Gereedschap

- Interpersoonlijke communicatie
- Injunctieve norm
- Descriptieve norm
- Entertainment Education
- Gamification
- Identiteit
- Framing
- Priming

Kunnen

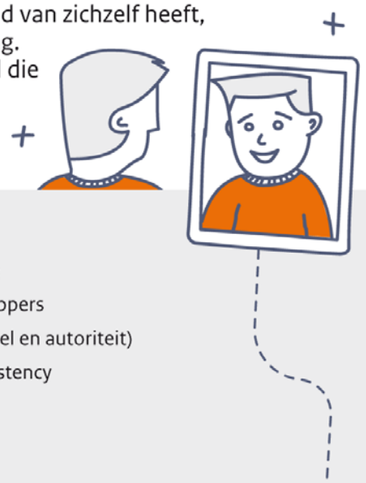
De beschikking over kennis, vaardigheden en middelen (tijd en geld) heeft invloed op het gedrag, zoals voldoende geld om biologische producten te kopen.

Gereedschap

- Kennisoverdracht
- Concreet handelingsperspectief
- Implementatie intentie
- Gebruik van boodschappers (beroemdheid en rolmodel)
- Descriptieve norm
- Entertainment Education
- Gamification

Zelfbeeld

Het beeld wat iemand van zichzelf heeft, beïnvloedt het gedrag. Bijvoorbeeld iemand die zichzelf ziet als een zorgzame vader.



Gereedschap

- Cognitieve dissonantie
- Gebruik van boodschappers (beroemdheid, rolmodel en autoriteit)
- Commitment en Consistency
- Identiteit

Fysieke omgeving

Iets in de omgeving heeft invloed op het gedrag, zoals verkeersdrempels of de mobiele telefoon.

Gereedschap

- Feedback
- Gamification
- Nudges
- Schaarste
- Priming

Kennis

Wat je doelgroep weet over de voor- of nadelen van gedrag heeft invloed op het gedrag, zoals kennis over de risico's van meeroken.

Gereedschap

- Kennisoverdracht
- Interpersoonlijke communicatie

Intentie

De mate waarop de doelgroep zich voorneemt om gedrag te vertonen, heeft invloed op het gedrag. Bijvoorbeeld de intentie die iemand heeft om vanaf volgende week gezond te eten.

Gereedschap

- Cognitieve dissonantie
- Concreet handelingsperspectief
- Implementatie intentie
- Interpersoonlijke communicatie
- Feedback
- Gebruik van boodschappers (beroemdheid, rolmodel en autoriteit)
- Entertainment Education
- Gamification
- Commitment en Consistency
- Wederkerigheid
- Emoties

Houding

Wat je doelgroep vindt van het onderwerp heeft invloed op het gedrag, bijvoorbeeld het belang dat iemand hecht aan stemmen bij verkiezingen.

Gereedschap

- Kennisoverdracht
- Interpersoonlijke communicatie
- Feedback
- Gebruik van boodschappers (beroemdheid, rolmodel en autoriteit)
- Injunctieve norm
- Descriptieve norm
- Entertainment Education
- Gamification
- Wederkerigheid
- Emoties
- Schaarste
- Framing
- Priming

Emoties

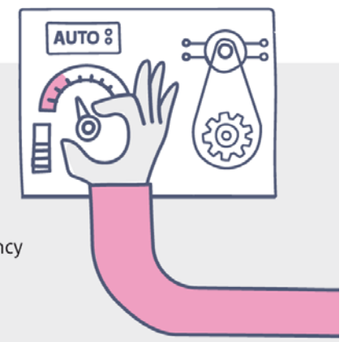
Positieve of negatieve emoties hebben invloed op het gedrag, bijvoorbeeld angst voor de tandarts.

Gereedschap

- Entertainment Education
- Commitment en Consistency
- Identiteit
- Wederkerigheid
- Emoties
- Framing
- Priming

Gewoonten en automatismen

Wat mensen gewend zijn om te doen of doen zonder bij na te denken, bepaalt het gedrag. Bijvoorbeeld uit gewoonte altijd dezelfde route rijden of een sigaret aansteken zonder er bij na te denken.



Gereedschap

- Cognitieve dissonantie
- Implementatie intentie
- Feedback
- Commitment en Consistency
- Nudges