

Beleidsdoel voor communicatie:
.....



1a Keuze doelgroep

Wie is de groep die gedrag moet veranderen?

.....

Is deze groep onder te verdelen in segmenten?

.....

1b Huidig gedrag

Wat weten we over huidig gedrag? (feiten en cijfers)

.....

In welke situatie vindt het gedrag vooral plaats (waar en wanneer)?

.....

1c Gewenst gedrag

Wat is het gewenste gedrag?

.....

Is het een eenmalige of een blijvende verandering?

.....

Waar moet het gewenste gedrag plaatsvinden?

.....

Wat is het kritieke moment waarop de doelgroep (bewust of onbewust) de keuze maakt om het gewenste gedrag te vertonen?

.....

1d Gedragsdoel

Vat het gedragsdoel voor je communicatie samen door de volgende zin in te vullen

Wie: kies doelgroep(segment) op basis van 1a

.....

vertoont in plaats van 1b huidig gedrag

.....

in de toekomst 1c gewenst gedrag

.....

waar: 1c

.....

wanneer: 1c

.....

Gedragdoel:
.....

Naam
Leeftijd
Woonplaats
Beroep



2a

In hoeverre is het huidige gedrag van persona een gewoonte of automatisme?

.....

Sociale omgeving
Wie in de sociale omgeving beïnvloedt het huidige en gewenste gedrag van persona. En hoe?



Fysieke omgeving
Wat in de fysieke omgeving beïnvloedt het huidige en gewenste gedrag van persona. En hoe?



Dit vindt persona van het onderwerp en het huidige of gewenste gedrag:

.....

In hoeverre neemt persona zich voor om het gewenste gedrag te vertonen?

.....

Dit denkt en voelt persona in relatie tot het huidige gedrag:

.....

Het gewenste gedrag is voor persona makkelijk/moeilijk uit te voeren omdat

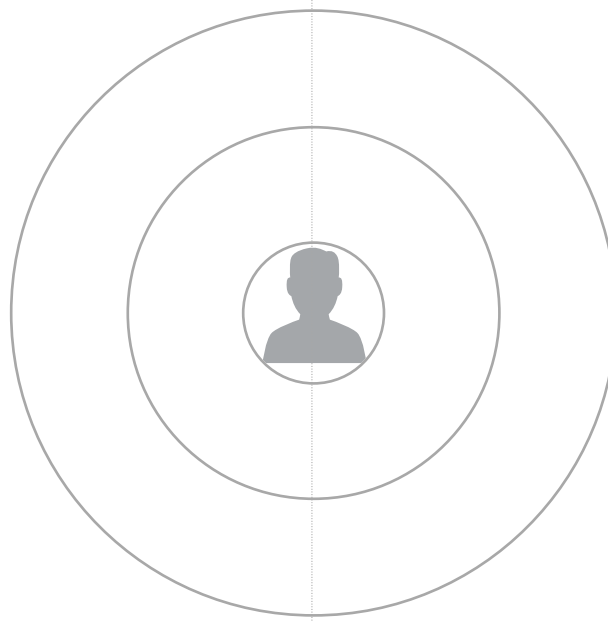
.....

Zo ziet persona zichzelf in relatie tot het huidige gedrag:

.....

Het gewenste gedrag is voor persona makkelijk/moeilijk uit te voeren omdat

.....



Wat zijn de voor- en nadelen van het huidige en gewenste gedrag en wat weet persona hierover?

.....

2b Gedagsreis

Wat is de gedagsreis van jouw persona? Beschrijf het huidige gedrag op deze tijdlijn.

Wat denkt/voelt/doet/weet persona voorafgaand aan het gedrag?

.....

Wat doet/denkt/merkt persona tijdens het gedrag?

.....

Wat zijn de gevolgen van het gedrag? Wat heeft persona bereikt?

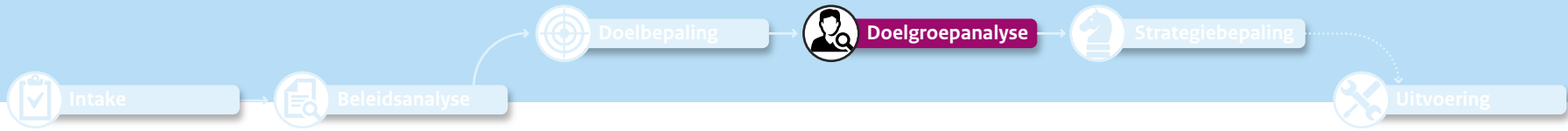
.....

Voor

Tijdens

Na





2c Gedragsbepalers

Bespreek persona's met elkaar. Check of dit nog gevolgen heeft voor je gedragsdoel. Moet de doelgroep nog aangescherpt worden? Of moet je nieuwe gedragsdoelen formuleren?

Welke gedragsbepalers zorgen voor de meeste kansen om gedrag te veranderen?

.....

Welke gedragsbepalers zorgen voor de meeste belemmeringen om gedrag te veranderen?

.....

2d Top 3

Maak een top 3 van de belangrijkste gedragsbepalers en beargumenteer de keuze, leg uit hoe deze gedragsbepalers invloed hebben en hoe je erop in kunt spelen om je doel te bereiken.

1

.....

Invloed hiervan op het gedrag:

Hoe kunnen we inspelen op deze gedragsbepaler?

.....

2

.....

Invloed hiervan op het gedrag:

Hoe kunnen we inspelen op deze gedragsbepaler?

.....

3

.....

Invloed hiervan op het gedrag:

Hoe kunnen we inspelen op deze gedragsbepaler?

.....



Sociale omgeving
Anderen hebben invloed op het gedrag, zoals vrienden of collega's die het goede voorbeeld geven.
Heeft **bewust** en **onbewust** invloed op gedrag.

Emoties en associaties
Positieve of negatieve emoties en associaties hebben invloed op het gedrag, bijvoorbeeld angst voor of de associatie 'pijn' bij de tandarts.
Heeft **onbewust** invloed op gedrag.

Fysieke omgeving
Iets in de omgeving heeft invloed op het gedrag, zoals verkeersdrempels of de mobiele telefoon.
Heeft **bewust** en **onbewust** invloed op gedrag.

Zelfbeeld
Het beeld dat iemand van zichzelf heeft, heeft invloed op het gedrag. Bijvoorbeeld: iemand die zichzelf ziet als een zorgzame vader.
Heeft **onbewust** invloed op gedrag.

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

Gewoonten en automatismen
Wat mensen gewend zijn te doen of wat ze doen zonder er bij na te denken, heeft invloed op het gedrag. Bijvoorbeeld: uit gewoonte altijd dezelfde route rijden of een sigaret opsteken.
Heeft **onbewust** invloed op gedrag.

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

Intentie
De mate waarin de doelgroep zich voorneemt om gedrag te vertonen, heeft invloed op het gedrag. Bijvoorbeeld: de intentie om vanaf volgende week gezond te eten.
Heeft **bewust** invloed op gedrag.

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.
Heeft **bewust** invloed op gedrag.

Gedragsdoel:
.....



3a Strategiekeuze

Vink aan welke strategie het best past bij jouw doelgroep (let op de gekozen gedragsbepalers)

- | | | | |
|---------------------------------|--------------------------|----------------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Emotioneren en laten associëren | Sociaal beïnvloeden | Faciliteren en gedrag versterken | Motiveren |

Bespreek met elkaar hoe je deze strategie wilt inzetten

.....

3b Kansrijke interventies

Geef aan welke interventies je voor deze strategie wilt inzetten en waarom die kansrijk zijn

Hulp nodig? Gebruik de kaarten met interventies die bij de strategie horen

.....

3c Samenvatting strategie

Koppel terug aan de groep:

Welke strategie zet je in?

.....

Welke interventies zet je in?

.....

Licht toe hoe je strategie en interventies inzet om je gedragsdoel te behalen.

.....

EXPLICIETE INTERVENTIES

- Cognitieve dissonantie
- Implementatie-intentie
- Injunctieve norm
- Feedback op gedrag
- Interpersoonlijke communicatie
- Kennisoverdracht voor- en nadelen
- Voorzieningen

IMPLICIETE INTERVENTIES

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Emoties | <input type="checkbox"/> Kludges/zelfsturing |
| <input type="checkbox"/> Entertainment education | <input type="checkbox"/> Nudges |
| <input type="checkbox"/> Descriptieve norm | <input type="checkbox"/> Schaarste |
| <input type="checkbox"/> Default nudge | <input type="checkbox"/> Wederkerigheid |
| <input type="checkbox"/> Framing | <input type="checkbox"/> Gamification |
| <input type="checkbox"/> Commitment en consistency | <input type="checkbox"/> Boodschappers |
| <input type="checkbox"/> Identiteit | <input type="checkbox"/> Priming |



4a Handelingsperspectieven

.....

4b Gedragsreis

Kansen voor communicatie voor het gedrag:
wat ziet/leest/hoort je persona?

.....

Kansen voor communicatie tijdens het gedrag:
wat ziet/leest/hoort je persona?

.....

Kansen voor communicatie na het gedrag:
wat ziet/leest/hoort je persona?

.....

Voor

Tijdens

Na

4c Middelen en kanalen

Vul de tabel in met geschikte middelen en kanalen om mee te communiceren en beschrijf hoe je ze kunt benutten. Denk hierbij aan paid, owned en earned media.

Middel/kanaal

Hoe inzetten?

1

.....

2

.....

3

.....

4

.....

5

.....

Middel/kanaal

Hoe inzetten?

6

.....

7

.....

8

.....

9

.....

10

.....