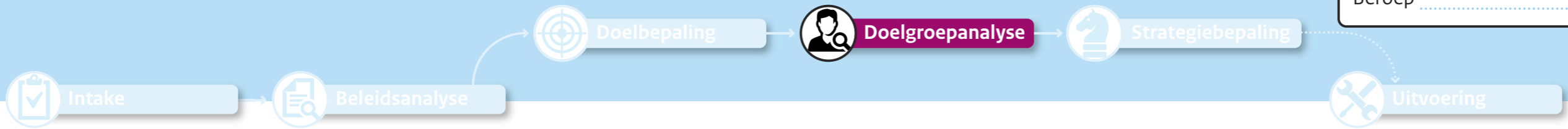


Gedragdoel:

Naam
 Leeftijd
 Woonplaats
 Beroep



2a

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

.....

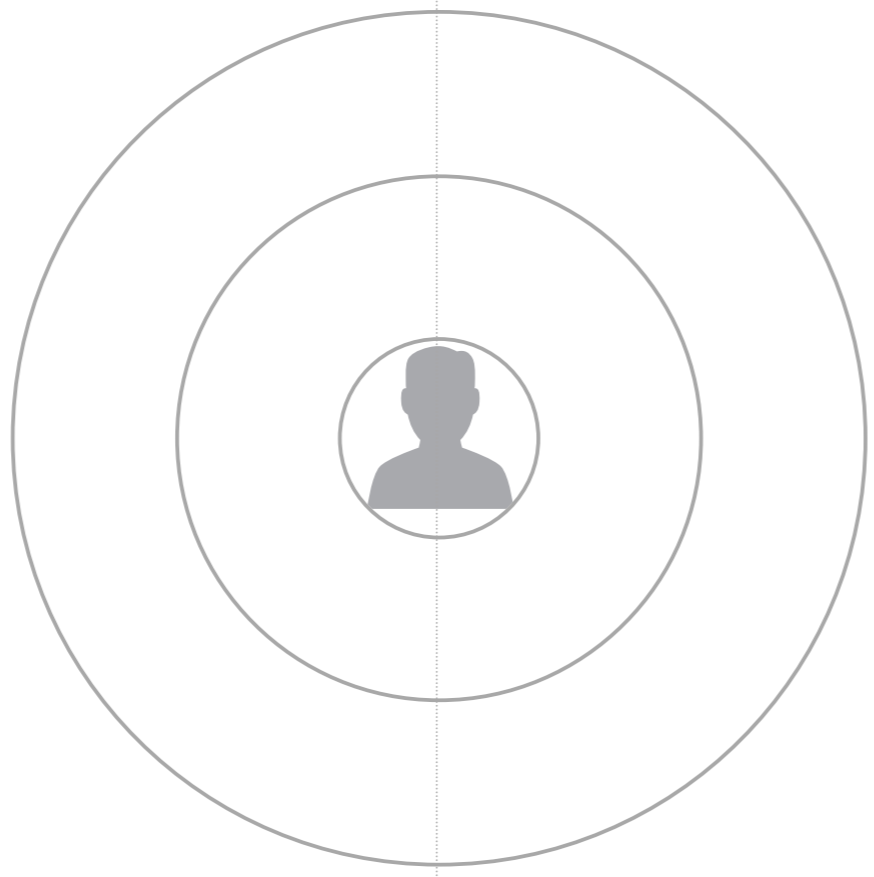


Wat zijn de voor- en nadelen van het huidige en gewenste gedrag en wat weet persona hierover?

.....



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:

.....



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

.....



Zo ziet persona zichzelf in relatie tot het huidige gedrag:

.....



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

.....



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

.....



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

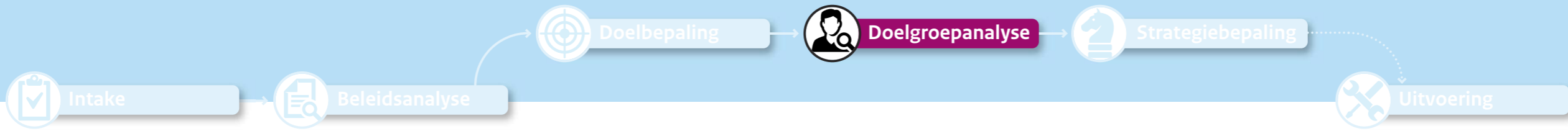
Tijdens

Na



Gedragsdoel:

.....



2c Gedragsbepalers

Besprek 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?

.....

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

Gedragdoel:

.....



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 gedragdoel te behalen.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- | EXPLICIETE INTERVENTIES | | IMPLICIETE INTERVENTIES |
|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Cognitieve dissonantie | <input type="checkbox"/> Implementatie-intentie | <input type="checkbox"/> Emoties |
| <input type="checkbox"/> Injunctieve norm | <input type="checkbox"/> Feedback op gedrag | <input type="checkbox"/> Entertainment education |
| <input type="checkbox"/> Interpersoonlijke communicatie | <input type="checkbox"/> Kennisoverdracht voor- en nadelen | <input type="checkbox"/> Beschrijvende norm |
| <input type="checkbox"/> Voorzieningen | | <input type="checkbox"/> Default nudge |
| | | <input type="checkbox"/> Framing |
| | | <input type="checkbox"/> Commitment en consistency |
| | | <input type="checkbox"/> Identiteit |
| | | <input type="checkbox"/> Kludges/zelfsturing |
| | | <input type="checkbox"/> Nudges |
| | | <input type="checkbox"/> Schaarste |
| | | <input type="checkbox"/> Wederkerigheid |
| | | <input type="checkbox"/> Gamification |
| | | <input type="checkbox"/> Boodschappers |
| | | <input type="checkbox"/> Priming |



4a Handelingsperspectieven

.....

.....

.....

.....

4b Gedragsreis

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

.....

.....

.....

.....

.....

Voor

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

.....

.....

.....

.....

.....

Tijdens

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

.....

.....

.....

.....

.....

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?	Middel/kanaal	Hoe inzetten?
1	6
2	7
3	8
4	9
5	10