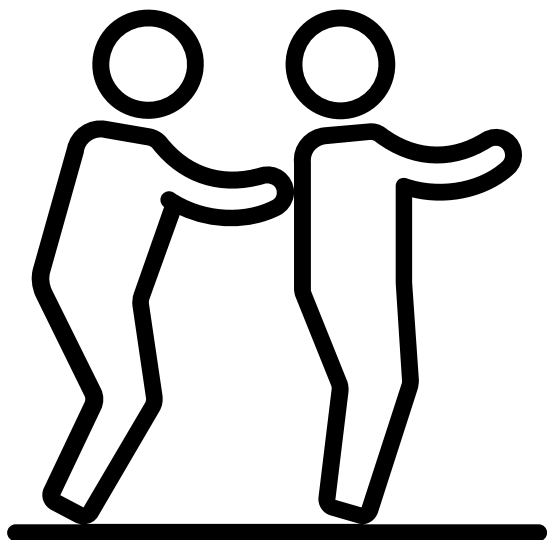


NUDGE



bron: www.gezondleven.be

Set van technieken die mensen subtiel een duwtje in de rug geven. Dit zonder er regels, verboden, beloningen of incentives aan te koppelen.

Bij deze techniek moet de autonomie verzekerd blijven; mensen mogen zich niet gedwongen voelen om de keuze te maken.

bron: www.gezondleven.be

FRAMING



bron: www.gezondleven.be

Boodschappen die de voordelen (winst) van het stellen van gedrag benadrukken (je wint er iets mee). Boodschappen die de nadelen (verlies) van het niet stellen van het gedrag benadrukken (je verliest er iets mee).

Voor gezondheidscommunicatie wordt vaak gebruik gemaakt van beide technieken (winst en verlies). Het benadrukken van risico's kan ofwel verlamdend, ofwel motiverend werken. Vertel daarom ook wat mensen zelf kunnen doen om een risico te vermijden. Het benadrukken van winst wordt doorgaans makkelijker geaccepteerd en roept minder defensieve reacties op.

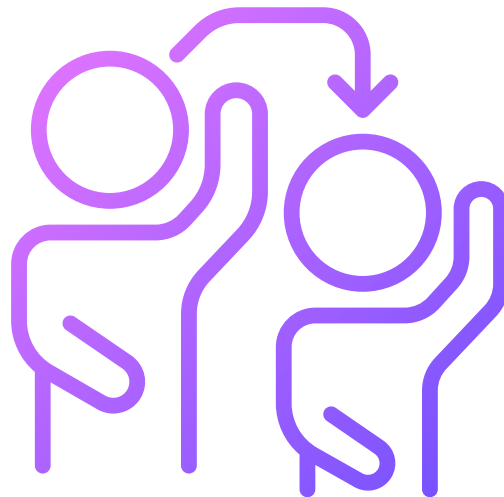
bron: www.gezondleven.be

Een bepaald gedrag aanleren of aanmoedigen door een model aan te bieden dat het gewenste gedrag demonstreert en succesvol stelt (ondanks eventuele moeilijkheden).

De identificatie met het model is bij deze techniek heel belangrijk. Herkent de doelgroep/persoon zich voldoende in het model? Daarnaast is het ook belangrijk dat het model het gewenste gedrag niet meteen kan uitvoeren. Maar, dat het iemand is die eerder twijfelt en zoekt en waarbij het proces ook niet perfect loopt. Dat verhoogt de herkenbaarheid voor de doelgroep. Verder is het belangrijk dat de doelgroep/persoon over voldoende (fysieke en mentale) vaardigheden beschikken/beschikt om het gedrag te stellen.

bron: www.gezondleven.be

MODELING



bron: www.gezondleven.be

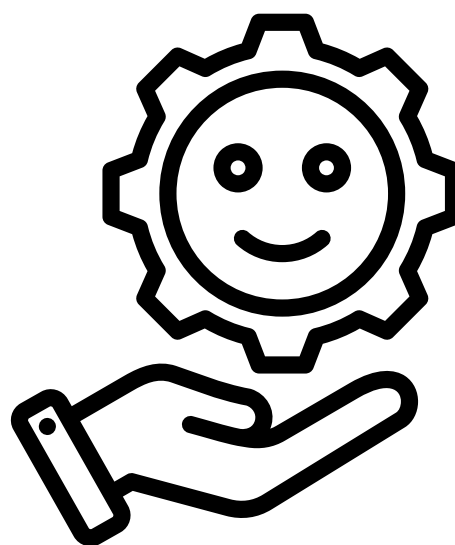
Deze techniek probeert het gedrag te bevorderen door in de fysieke of sociale omgeving actief ondersteuningsmiddelen aan te bieden. Men kan ook obstakels, die het gewenste gedrag bemoeilijken, wegnemen.

Gedagsverandering die door deze techniek geïnitieerd wordt, duurt maar zolang het aanbod er is. Wel is het zo dat wanneer er een routine ontstaan is en de motivatie om door te gaan hoog is, het beëindigen van de techniek kan leiden tot vergelijkbaar gedrag.

Mensen mogen zich niet geforceerd voelen tot het aanbod. Het aanbod speelt best in op hun motivatie, drempels en hefboomen.

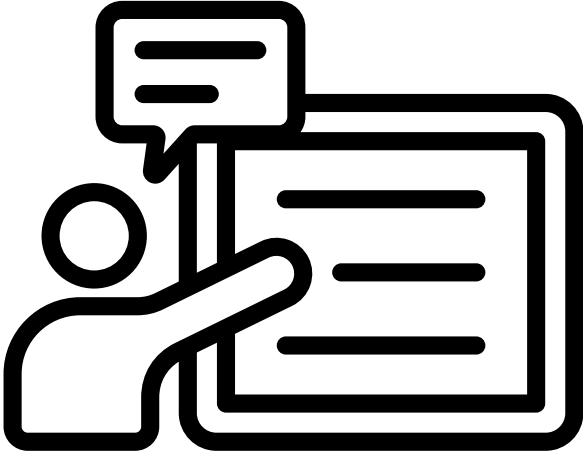
bron: www.gezondleven.be

FACILITATIE



bron: www.gezondleven.be

EDUCATIE



bron: www.gezondleven.be

Deze techniek probeert om via het overbrengen van kennis mensen te motiveren om het gewenst gedrag te stellen. Personen of doelgroepen komen heel wat te weten over het gewenst gedrag:

- bv. wat is er belangrijk?
- bv. waarom is dit belangrijk?
- bv. hoe kan ik dat doen?
- bv. waar/wanneer doe ik dit het best?
- ...

bron: www.gezondleven.be

REGELS EN AFSPRAKEN



bron: www.gezondleven.be

Deze techniek probeert te bepalen hoe iemand zich moet gedragen door te benadrukken wat moet of net niet kan. Het is mogelijk dat het niet naleven hiervan consequenties inhoudt.

Het voordeel van deze techniek is dat het voor de persoon/de doelgroep zeer duidelijk is wat er verwacht wordt.

Het bepalen wat de verwachtingen kan eenzijdig gebeuren (het wordt opgelegd) of ontstaan uit onderling overleg.

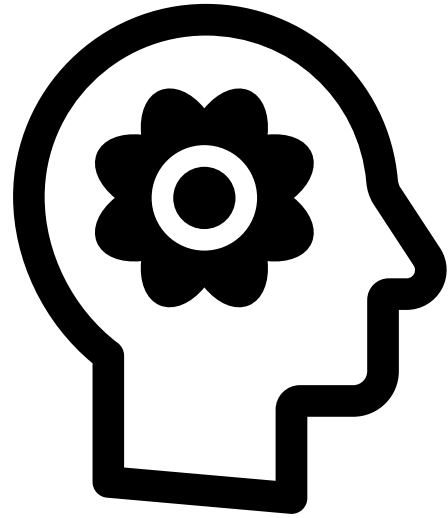
bron: www.gezondleven.be

Deze techniek is een overkoepelende term voor heel wat gedragsveranderingstechnieken die expliciet (gericht tot de persoon/doelgroep, nadrukkelijk, niet verdoken ...) het gewenst gedrag proberen aan te sturen.

Het doel van deze techniek is vooral om bewustwording te creëren. Men zet hiervoor verschillende strategieën in die bijvoorbeeld eerder educatief zijn, dan wel verbiedend, ...

bron: www.gezondleven.be

SENSIBILISEREN



bron: www.gezondleven.be