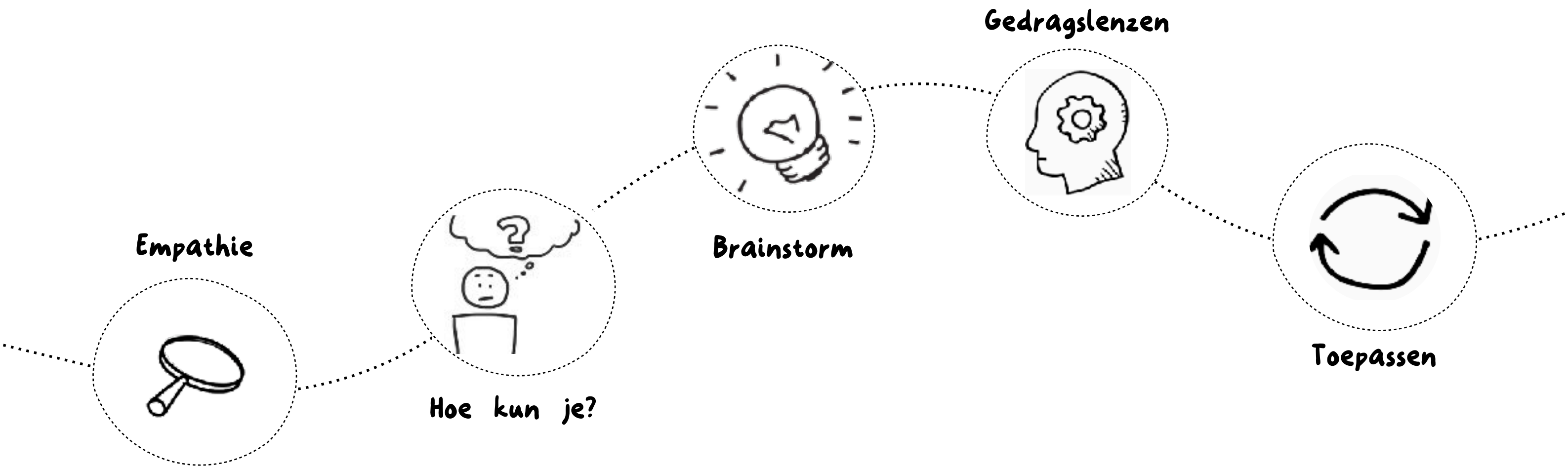


# ONTWERPEN VOOR GEDRAGSVERANDERING

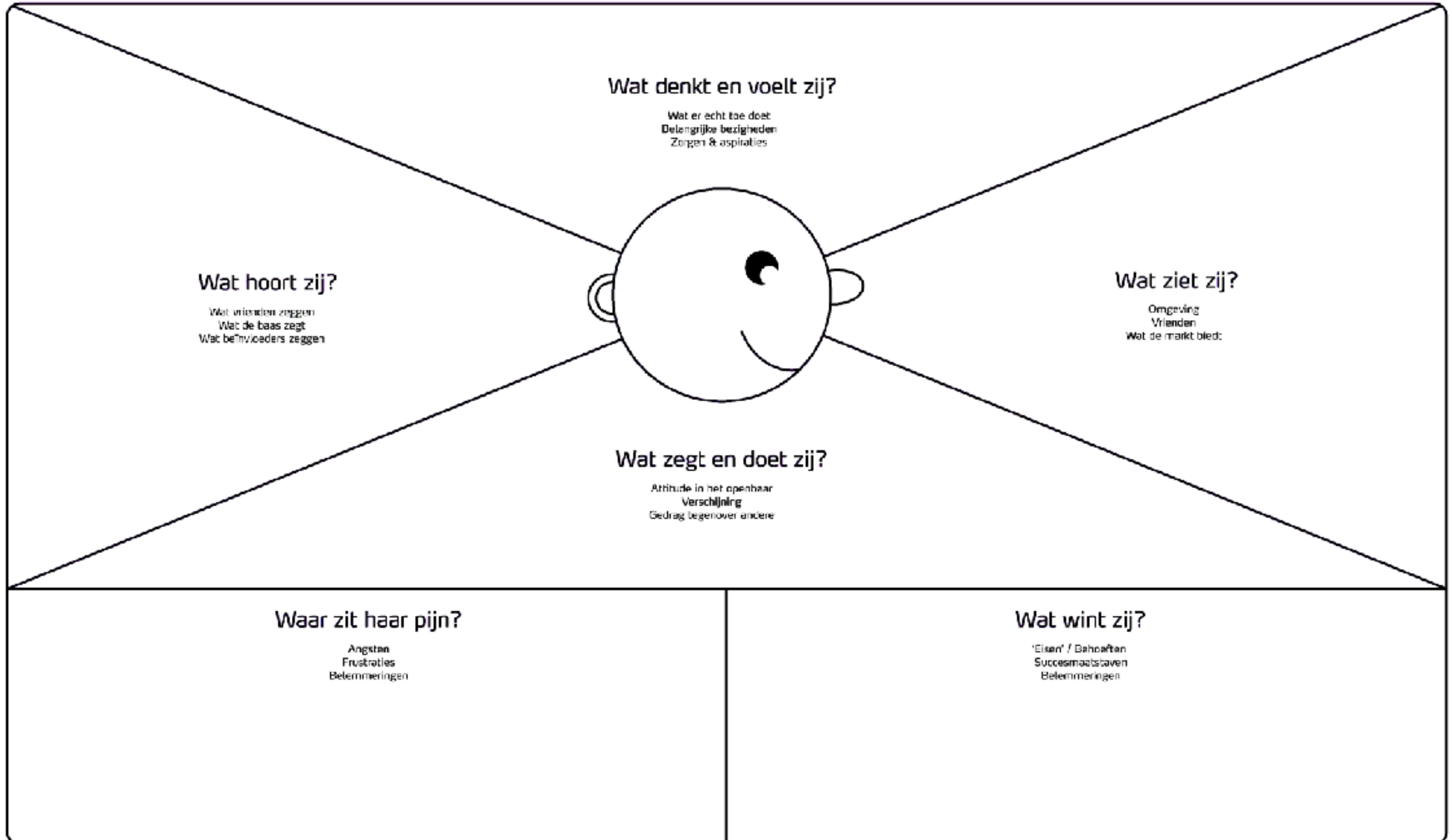
Ideate

[www.ideate.nl](http://www.ideate.nl)

# Overzicht

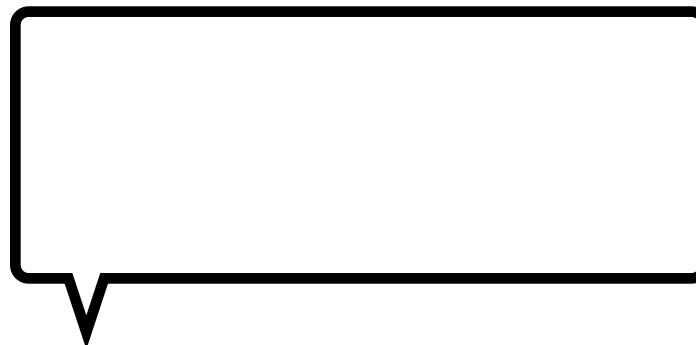


# Empathie





Hoe kun je?



# Brainstorm



1. Stel je oordeel uit - alle ideeën zijn goed, worden aanvaard en opgeschreven
2. Focus op kwantiteit - streef naar zoveel mogelijk ideeën
3. Freewheel - spring gerust van het ene idee op het andere
4. Hitch-hike - lift mee op andermans ideeën
5. Wissel individueel en groepswork af - niet iedereen is extravert



# Gedraglensen



## LENS 1

### GEWOONTES EN IMPULSEN

Een groot deel van ons gedrag is automatisch. We denken er niet bij na. Het kan bestaan uit reflexmatige impulsen, maar ook uit meer of minder diep ingesleten gewoontes. Bekijk met deze lens of het doelgedrag van je doelgroep automatische aspecten kent en hoe je die kunt beïnvloeden.

## LENS 2

### WETEN EN VINDEN

Het gewenste gedrag komt niet altijd overeen met de wil en de mogelijkheden van de doelgroep. Bekijk met deze lens welke kennis de doelgroep heeft van het doelgedrag. Onderzoek wat de doelgroep van het gedrag vindt. Bijvoorbeeld of ze er weerstand tegen voelt.

## LENS 3

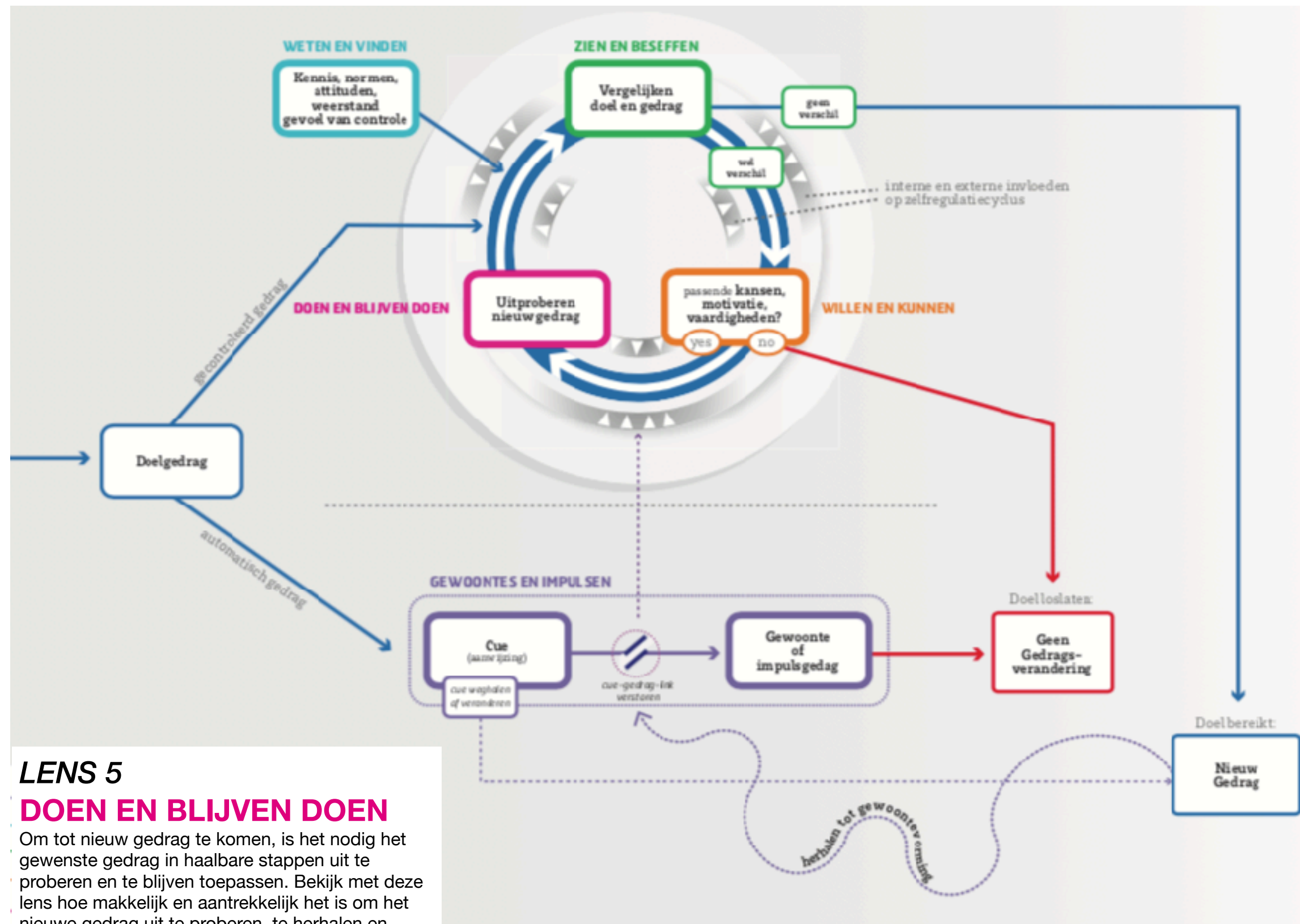
### ZIEN EN BESEFFEN

Doelgroepen zijn niet altijd even goed in het waarnemen van het eigen gedrag. Bekijk met deze lens of je doelgroep goed in staat is om het verschil tussen het eigen gedrag en het doelgedrag waar te nemen. Onderzoek of zij daar hulp bij nodig heeft.

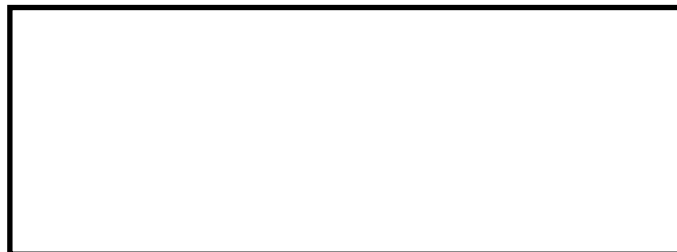
## LENS 4

### WILLEN EN KUNNEN

Gedragverandering is pas echt mogelijk als er voldoende motivatie aanwezig is en de juiste vaardigheden voorhanden zijn. Bekijk met deze lens of de doelgroep voldoende gemotiveerd is om het gedrag te veranderen, of ze daartoe de juiste vaardigheden bezit en of ze de kans krijgt om het nieuwe gedrag uit te voeren.



**Brainstorm gedrag**



**Kansen**



**Bedreigingen**



[www.ideate.nl](http://www.ideate.nl)