

WAT?

Het vanuit de fysieke of sociale omgeving actief aanbieden van ondersteuningsmiddelen om gezond gedrag te bevorderen, of het wegnemen van obstakels die gezond gedrag bemoeilijken.

VOORBEELD

Een dienstencentrum voorziet in hun alcoholbeleid dat ze op termijn overdag geen alcohol meer willen schenken. Om het drinken van niet-alcoholische dranken nu al te bevorderen, staan er altijd gratis kannen water op tafel en wordt er geen sterkedrank meer verkocht.

Eén van de strategieën in het voorkomen van gehoorschade door te luide muziek, is het aanbieden van gratis oordopjes bij concerten.

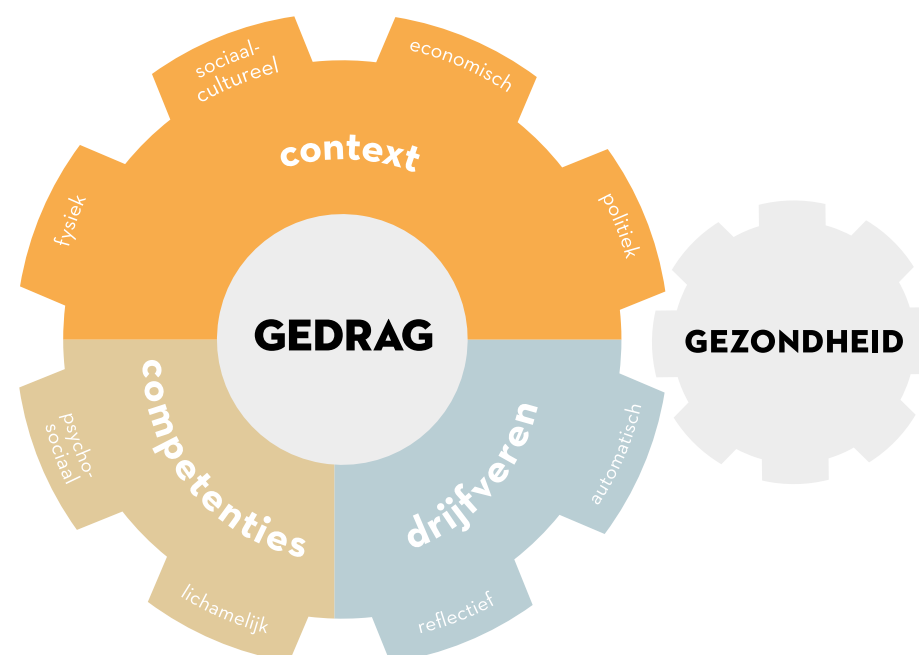
SPEELT IN OP DEZE GEDRAGSDETERMINANTEN:

fysieke **context** sociaal-culturele **context** reflectieve en automatische **drijfveren**

Zonder omgeving geen gedragsverandering.

De **inrichting en indeling** hiervan, het al dan niet fysieke **aanbod** en **sociale steun** kunnen belangrijke facilitatoren voor gewenst gezond gedrag zijn of bevatten.

Door aanpassingen in die omgeving te doen, kan de motivatie en het doorzettingsvermogen van mensen versterkt worden, wat vervolgens hun **eigen-effectiviteit** bevordert. Hierdoor kan het gezonde gedrag uiteindelijk een **gewoonte** worden.



WANNEER WERKT HET?

Gedragsverandering die geïnitieerd wordt door facilitatie, duurt maar zo lang het aanbod er is. Wel is het zo dat wanneer er een routine is ontstaan en de motivatie om door te gaan erg hoog is, het beëindigen van de facilitatie wel kan leiden tot vergelijkbaar gedrag. Bijvoorbeeld: wanneer een aanbod aan georganiseerde wandelingen stopt, zullen deelnemers misschien zelf onderling afspreken om te gaan wandelen.

Mensen mogen zich niet geforceerd voelen door het aanbod. Dat aanbod moet inspelen op hun motivatie, drempels en hefboomen. Pas facilitatie best toe in combinatie met andere technieken. Om mensen bijvoorbeeld toe te leiden naar financiële ondersteuning voor een rookstopcursus, kan je gebruik maken van persuasieve communicatie.