

INFORMATIE OVER GOEDKEURING VAN ANDEREN

INFORMATION ABOUT OTHERS' APPROVAL

WAT?

Informatie geven over wat anderen denken over iemands gedrag en of zij een voorgestelde gedragsverandering zouden goed- of afkeuren.

VOORBEELD

Een begeleider geeft aan een jongere die cannabis gebruikt informatie over het aantal leeftijdsgenoten dat cannabis gebruikt. Dit is lager dan de jongere verwacht en stelt de sociale norm bij.

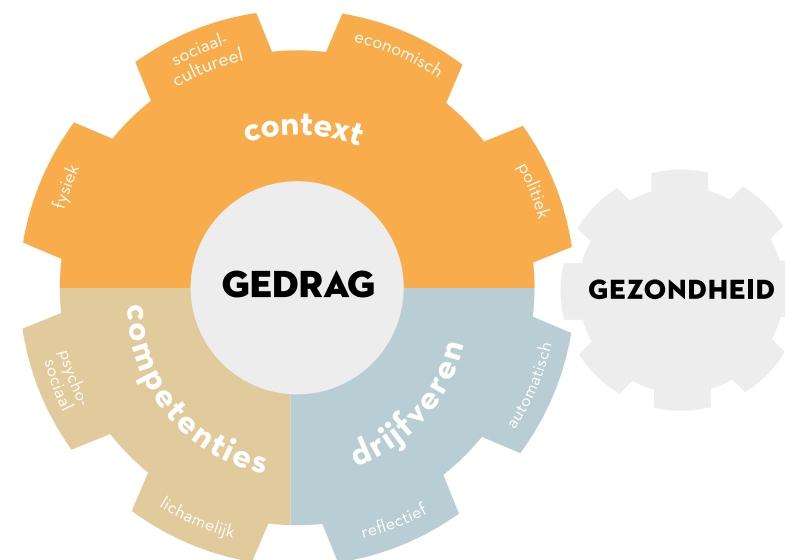
Een coach vertelt het volgende aan zijn cliënt: *"Je vertelde me dat je partner zei dat hij heel blij zou zijn als je stappen zou ondernemen om te stoppen met roken."*

SPEELT IN OP DEZE GEDRAGSDETERMINANTEN:

reflectieve **drijfveren** sociaal-culturele **context**

Wanneer positieve verwachtingen over gezond gedrag zichtbaar zijn in iemands omgeving, ontstaat er een zachte **sociale steun of druk** om dit gedrag te volgen. Die druk hoeft niet negatief te zijn, maar kan motiverend werken als ze positief wordt aangeboden.

De techniek beïnvloedt ook **sociale normen**, zoals subjectieve normen: die geven aan welk gedrag aanvaardbaar of gewenst is volgens anderen. Als vrienden of familie bepaald gedrag (bv. geen alcohol drinken) goedkeuren, vergroot dat de kans dat iemand dit gedrag zelf stelt. Daarnaast zijn er injunctieve normen: sociale verwachtingen over wat anderen goed- of afkeuren. De overtuiging dat collega's het afkeuren om tijdens het werk op sociale media te zitten, kan iemands gedrag beïnvloeden. Deze normen beïnvloeden op hun beurt de eigen **attitudes** en **risicoperceptie**.



WANNEER WERKT HET?

Deze gedragsveranderingstechniek werkt vooral goed wanneer mensen uit de directe omgeving van de doelgroep, zoals leeftijdsgenoten of mensen in een vergelijkbare leefsituatie, het gewenste gedrag belangrijk vinden voor die doelgroep. Wanneer die positieve normen zichtbaar zijn en mensen zich gesteund voelen door hun omgeving, neemt de kans op gedragsverandering toe.