

OVERTUIGINGEN SELECTEREN EN BEÏNVLOEDEN

BELIEF SELECTION, SHIFTING FOCUS

WAT?

Het selecteren van boodschappen om positieve overtuigingen te versterken, negatieve overtuigingen te verzwakken en nieuwe overtuigingen te introduceren.

VOORBEELD

Een organisatie die zich richt op duurzaamheid benadrukt in een campagne dat herbruikbare tasjes en flessen niet alleen goed zijn voor het milieu, maar op lange termijn ook kosten besparen.

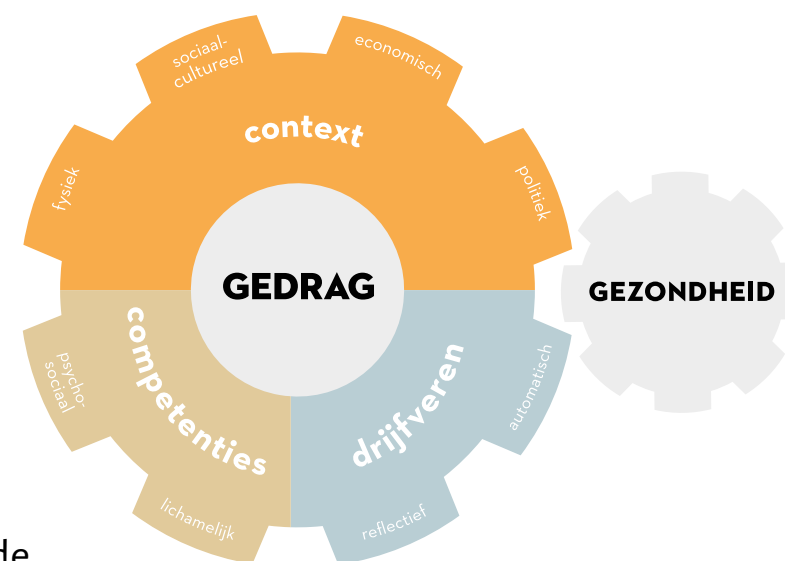
Een huisarts vertelt aan een patiënt met slaapproblemen dat lichte, regelmatige beweging, zoals fietsen of tuinieren, kan helpen om beter te slapen en negatieve gevoelens te verminderen. Voor de patiënt is dat nieuwe informatie, die kan leiden tot een andere overtuiging.

SPEELT IN OP DEZE GEDRAGSDETERMINANTEN:

reflectieve **drijfveren** psychosociale **competenties** sociaal-culturele **context**

Overtuigingen selecteren en beïnvloeden speelt in op reflectieve drijfveren, waaronder attitudes, uitkomstverwachtingen en risicoperceptie. Via gerichte boodschappen beïnvloedt de techniek bijvoorbeeld de houding ten opzichte van een bepaald (gezond) gedrag of thema (**attitudes**). De techniek kan zich ook richten op zowel de inschatting van de risico's van het niet stellen van een gedrag (**risico-inschatting**), als op de inschatting van de voordelen van het wel stellen van een gedrag (**uitkomstverwachting**). Overtuigingen selecteren en beïnvloeden kan ook **kennis** bij de doelgroep vergroten, wat kan leiden tot beter geïnformeerde keuzes en gedragsverandering.

Deze overtuigingen spelen ook een rol in **sociale normen**, waarbij gezond gedrag binnen een groep als wenselijk wordt gepresenteerd. De gepercipieerde norm is hierbij belangrijk omdat het gaat over hoe mensen denken dat anderen zich gedragen of wat ze verwachten van anderen. Bovendien is er de subjectieve norm, die verwijst naar iemands perceptie over wat belangrijke anderen (familie, vrienden of collega's) van het gedrag vinden en of ze het wenselijk achten.



WANNEER WERKT HET?

De techniek van overtuigingen selecteren en beïnvloeden werkt het beste wanneer je je bewust bent van je overtuigingen en begrijpt hoe ze je gedrag beïnvloeden. Motivatie speelt ook een grote rol: deelnemers moeten gemotiveerd zijn en vertrouwen hebben in het proces.