

Kennis

Als mensen weten wat de voor- en nadelen van bepaald gedrag zijn, dan kunnen ze die kennis meewegen in hun gedragskeuzes. Daaronder valt ook kennis over risico's, bijvoorbeeld de kans op nadelige gevolgen voor je gezondheid. Kennis vormt dus input voor de houding ten aanzien van het gedrag. Echter, niet alle kennis is belangrijk om een afweging te maken. Zoek vooral naar voor- en nadelen die relevant zijn voor je doelgroep. Je kunt nieuwe kennis overbrengen, maar ook proberen om misvattingen te corrigeren. Let op: meer correcte kennis leidt niet automatisch tot het gewenste gedrag. Bedenk nu voor jouw onderwerp: in hoeverre speelt (een gebrek aan) kennis of misverstanden een rol bij dit gedrag?

Hulpvragen:

- Welke kennis is relevant voor mensen bij het maken van een keuze voor hun gedrag?
- Wat weet de doelgroep al over de voor- en nadelen van het gedrag?
- Klopt die kennis of zijn er misvattingen?

Houding

Als mensen positief staan tegenover het gedrag, zullen ze het eerder uitvoeren. Vooral bij gedrag dat nieuw is voor de doelgroep, kan een positieve houding hieraan bijdragen. Het gaat hierbij niet alleen om de feitelijke voor- en nadelen die mensen weten te noemen, maar ook om de waarde die ze aan die verschillende voor- en nadelen toekennen. Iemand kan bloedprikken bijvoorbeeld pijnlijk vinden, maar de één is bang voor die pijn dan de ander. Of iemand kan vinden dat een maatregel vrouwonvriendelijk is, maar niet bij iedereen is gelijkheid een even belangrijke waarde. Ook het beïnvloeden van risicoperceptie kan relevant zijn, bijvoorbeeld als mensen bepaalde risico's bij hun gedragskeuzes onder- of overschatten (zoals stralingsgevaar).

Onze houding is sterk gerelateerd aan motivatie. Voor- en nadelen die van buitenaf zijn opgelegd, zoals geldbeloningen en boetes, leiden tot extrinsieke motivatie. Intrinsieke motivatie is vanuit onszelf aanwezig, bijvoorbeeld wanneer we het gewenste gedrag het juiste vinden om te doen. Deze motivatie is meestal duurzamer, omdat die niet afhankelijk is van externe factoren die weg kunnen vallen. En net als bij kennis geldt ook hier: een positieve houding en motivatie leiden niet vanzelf tot het gewenste gedrag. Andere gedragsbepalers zoals 'kunnen' en 'fysieke omgeving' kunnen het gedrag belemmeren. Bedenk nu voor jouw onderwerp: in hoeverre speelt de houding van mensen een rol bij dit gedrag?

Hulpvragen:

- Wat zijn voor de doelgroep voor- en nadelen van het huidige gedrag?
- Wat zijn voor de doelgroep voor- en nadelen van het gewenste gedrag?
- Hoeveel waarde hecht de doelgroep aan de verschillende voor- en nadelen?
- Leiden de genoemde voordelen tot intrinsieke of extrinsieke motivatie?