

stap 5 - strategie bepalen voor gedragsverandering

In de doelstelling uit de vorige stap beschrijf je nog niet hoe je gedragsverandering bij mensen wilt bereiken en hoe je wil dat mensen de interventie gaan ervaren. Deze stap staat in het teken van het 'hoe' van je te ontwerpen interventie. Om het gewenste effect te bereiken bij mensen is het essentieel dat je bepaalt hoe de gewenste gedragsverandering tot stand kan komen en wat een effectieve strategie is om dit te bereiken.

STAPPENPLAN

In deze stap specificeer je de doelstelling met het 'hoe'; hoe kan het gewenste gedrag, de emotie of houding bij mensen gestimuleerd worden? Je start met het bespreken van de gedragsbepalers die het gewenste effect bij mensen beïnvloeden en zoekt daarbij een passende strategie om dit te bereiken. Vervolgens duik je in het perspectief van de toekomstige gebruiker. Hoe wil je dat hij of zij de interactie met de interventie gaat ervaren? Hier kun je eventueel de hulp van experts of ervaringsdeskundigen bij inschakelen.

1

NEEM DE KAARTENSET MET GEDRAGSBEPALERS DOOR

> Wat zijn de belangrijkste gedragsbepalers voor mensen om de doelstelling te behalen? Kies er maximaal 2!

2

NEEM DE KAARTENSET MET GEDRAGSVERANDERINGSSTRATEGIEËN DOOR

> Welke strategie voor gedragsverandering sluit hier het beste op aan? Kies er maximaal 2!

3

VUL EN SCHERP DE DOELSTELLING AAN

> Voeg de gekozen strategie voor gedragsverandering toe aan de doelstelling
> Je mag hier je doelstelling ook nog verder aanscherpen.

4

BEPAAAL DE GEWENSTE INTERACTIE

> Kies een analogie die de gewenste interactie beschrijft tussen de toekomstige gebruiker en de te ontwerpen interventie.

reframing methode - gewenste interactie

Bij het doorlopen van sommige processtappen is wat extra informatie over de achterliggende ontwerpmethodiek 'reframing' en het hiervoor doorlopen proces nodig. Hieronder vind je uitleg over het concretiseren en realiseren van de gewenste gedragsverandering en ervaring van mensen.



GEDRAGSBEPALERS

Om te begrijpen hoe je de in de vorige stap geformuleerde doelstelling het beste kunt realiseren is inzicht nodig in de factoren die het gewenste gedrag beïnvloeden. We noemen dit gedragsbepalers. Zoals bijvoorbeeld de sociale of fysieke omgeving waar mensen zich in bewegen, het zelfbeeld van mensen of de houding van mensen ten opzichte van het vraagstuk. Vaak spelen allerlei factoren in meerdere of mindere mate mee. Door gezamenlijk de meest bepalende factoren uit te lichten kun je gericht een strategie kiezen om de gewenste gedragsverandering te realiseren. Het raadplegen van een (gedrags)expert rond het vraagstuk kan hierbij helpen! Gebruik de 'gedragsbepalers kaartenset' ter inspiratie.

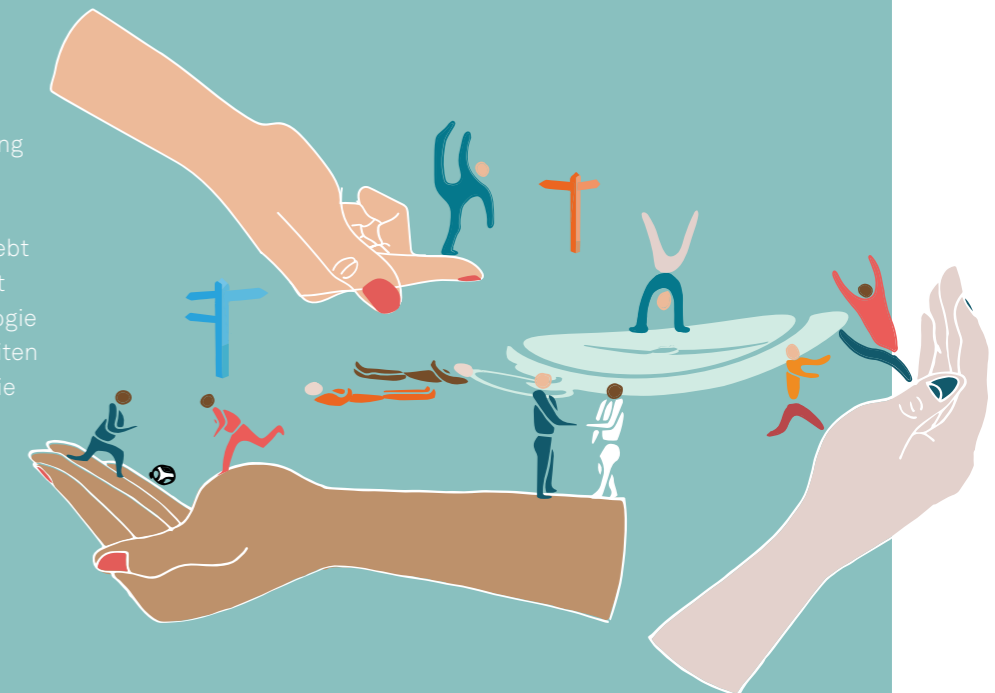
STRATEGIEËN VOOR GEDRAGSVERANDERING

De volgende stap is het kiezen van een strategie voor gedragsverandering die aansluit bij de meest dominante gedragsbepaler(s). Er is vanuit verschillende vakgebieden veel kennis over gedragsveranderingsstrategieën, zoals de psychologie, sociologie maar ook de ontwerpwereld. In de 'strategieën voor gedragsverandering kaartenset' is deze kennis uit verschillende vakgebieden gebundeld. Gebruik de kaartenset ter inspiratie om een geschikte strategie te kiezen om het gewenste gedrag bij mensen te realiseren.

INTERACTIE ANALOGIE

Als je hebt bepaald wat je precies met mensen wilt bereiken is een volgende en belangrijke stap om daarvoor een passende interactie te definiëren. Zonder een helder beeld van de gewenste interactie tussen de eindgebruiker en de te ontwerpen interventie, kan een interventie (product/service/beleid) het 'goede' beogen te doen, maar niet goed aansluiten bij de belevingswereld van de eindgebruiker en daarom 'mislukken'. Denk dus goed na over de eindgebruiker. Wat zou je willen dat deze gebruiker voelt en ervaart in interactie met de interventie?

Voor het definiëren van de interactie helpt het om een analogie te gebruiken. Welke andere situatie (als een beschrijving van de interactie tussen interventie en gebruiker) heeft hetzelfde effect voor de gebruiker als het effect wat je als doel hebt om te bereiken (en hebt vastgelegd in het doelstelling)? Welk onderdeel in de analogie is de 'interventie' en wat zijn dan kwaliteiten van deze interventie? Gebruik de 'analogie kaartenset' ter inspiratie.



1 NEEM DE KAARTENSET MET GEDRAGSBEPALERS DOOR

Bespreek wat de belangrijkste gedragsbepalers zijn voor mensen om de doelstelling te behalen.
Kies er maximaal 2!

GEDRAGSBEPALER 1:

GEDRAGSBEPALER 2:

2 NEEM DE KAARTENSET MET GEDRAGSVERANDERINGSSTRATEGIEËN DOOR

Welke strategie voor gedragsverandering sluit het beste aan bij de hierboven gekozen gedragsbepalers?
Kies er maximaal 2!

GEDRAGSVERANDERINGSSTRATEGIE 1:

GEDRAGSVERANDERINGSSTRATEGIE 2:

3 VUL EN SCHERP DE DOELSTELLING AAN

Maak je doelstelling volledig door de gekozen strategie voor gedragsverandering (het 'door' in de doelstelling) toe te voegen. Je kan je doelstelling nog verder aanscherpen naar aanleiding van inzichten uit de vorige twee stappen.

WE WILLEN MENSEN

DOOR

4 BEPAAL DE GEWENSTE INTERACTIE

Kies een analogie die de gewenste interactie beschrijft tussen de toekomstige gebruiker en de te ontwerpen interventie. Gezien de gekozen analogie, wat is dan het karakter (de som aan kwaliteiten) van de toekomstige interventie? Gebruik de 'analogie kaartenset' ter inspiratie.

DE GEWENSTE INTERACTIE TUSSEN DE EINDGEBRUIKER EN DE INTERVENTIE,

IS ALS DE INTERACTIE TUSSEN

EN

KWALITEITEN VAN DE INTERVENTIE:
