

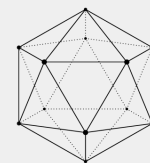


PARKEERGEDRAG VERANDEREN, WAT KUN JE DOEN?

Vexpan Nationaal Parkeercongres 2023

Drs. Anne Lanting

Drs. Femke van Geel



▼
behavior
change
group

D&B



VALKUILEN

- Teveel nadruk op ratio: kennis – houding – gedrag



Ministerie van Justitie en Veiligheid





VALKUILEN

- Te veel nadruk op ratio: kennis – houding – gedrag
- Te weinig aandacht voor waarden



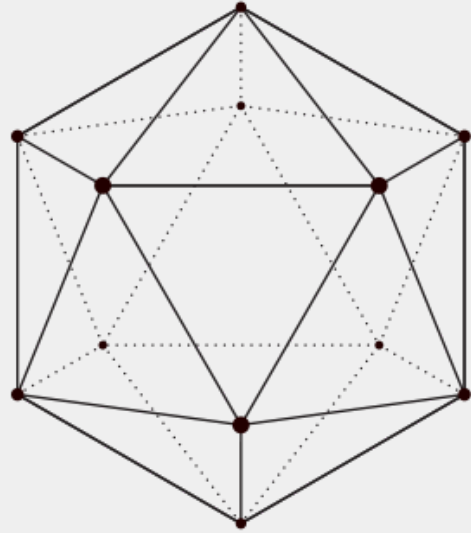
VALKUILEN

- Teveel nadruk op ratio: kennis – houding – gedrag
- Te weinig aandacht voor waarden
- Gelijk denken in oplossingen

“

*If I had an hour to solve a problem,
I'd spend 55 minutes thinking
about the problem and 5 minutes
thinking about solutions.*

- Albert Einstein

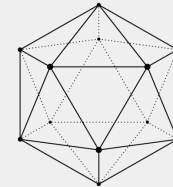


behaviour
change
group



behavior
change
academy

D&B



behavior
change
talents



D&B



**ÉCHT BEGRIJPEN WAT MENSEN
BEWEEGT IS DÉ SLEUTEL NAAR
DUURZAME OPLOSSINGEN**



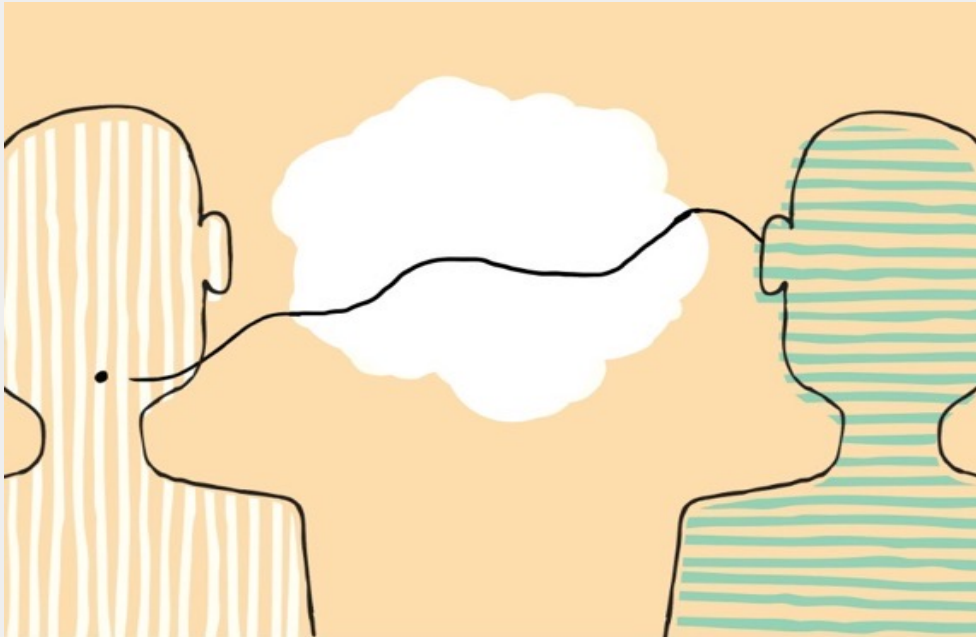
A hand holding a small, light-colored sticky note with the word "TODAY" written on it in black, bold, uppercase letters. The background is a dense, textured wall of green leaves, likely from a shrub or tree, creating a natural and vibrant setting. The lighting is soft, highlighting the texture of the leaves and the hand.

TODAY

A close-up, high-contrast photograph of a man's face. He has a full, dark beard and mustache, and his eyes are a striking, bright blue. The lighting is dramatic, with deep shadows and bright highlights, giving the image a gritty, intense feel. The text "HOE WERKT DE MENS?" is overlaid in the center of the image.

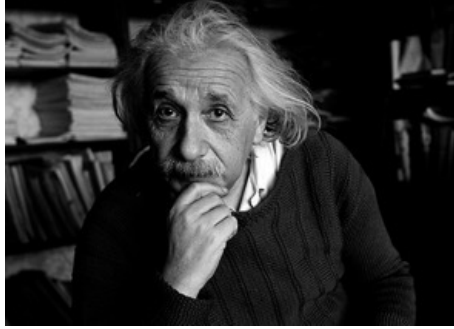
HOE WERKT DE MENS?

RATIONEEL MENSBEELD



- Kennis → houding → gedrag
 - Door argumenten aan te dragen maken mensen de juiste keuze

BEWUST



SYSTEEM 2

**'HOGERE' DOELEN
COGNITIEVE CAPACITEIT
AANDACHT
GECONTROLEERD**

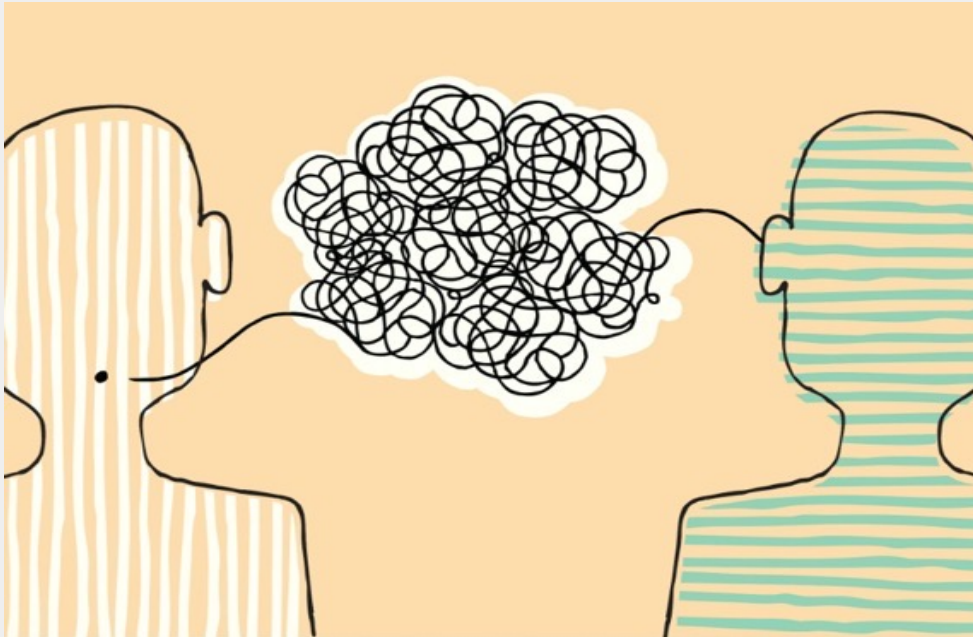


ONBEWUST

An iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is visible above the water surface, while the much larger, submerged part is visible below. The text is overlaid on the image, with the words 'KOMT' and 'ONBEWUST TOT STAND' highlighted in yellow.

**HET GROOTSTE GEDEELTE
VAN GEDRAG **KOMT**
ONBEWUST TOT STAND**

REALISTISCH MENSBEELD



- Onbewuste processen → gedrag
 - Cognitieve beperkingen
 - Gedrag → houding → kennis

Weten, willen en kunnen
≠ doen





REACTANCE

WEERSTAND TEGEN BEÏNVLOEDING
EN IS GERICHT TEGEN DE BOODSCHAPPER.



- (Passief) agressief
- Tegen spreken: "Ik moet helemaal niks"
- Tegen de boodschapper

- Behoefte: autonomie
- Reactie: boosheid



SCEPTICISME

WEERSTAND TEGEN DE BOODSCHAP EN UIT ZICH IN TEGENSpraak EN TWIJFEL



- Kritisch
- Tegenspreken: “Ja, maar...”
- Tegen de boodschap

- Behoefte: zekerheid
- Reactie: onzekerheid/twijfel



INERTIA

WEERSTAND TEGEN VERANDERING. WEL WILLEN,
NIET DOEN. GEWOONTES.



- Ontwijkend gedrag
- Niet in beweging komen
- Behoefte: energiebehoud
- Reactie: passiviteit

HOUD REKENING MET WEERSTAND

REACTANCE



- Weerstand tegen beïnvloeding
- Uit zich in boosheid
- Hakken in het zand zetten

SCEPTICISME



- Weerstand tegen boodschap
- Uit zich in tegenargumentatie
- Status quo willen bewaren

INERTIA



- Weerstand tegen verandering
- Uit zich in passiviteit
- Wel willen, maar niet doen

AAN DE SLAG (1/2)



AAN DE SLAG

1. Welke gedragsverandering wil jij momenteel realiseren?
2. Welke weerstanden kom jij tegen bij je doelgroep? Wie is je doelgroep?
3. Hoe zou je deze weerstand willen aanpakken?

OMGAAN WEERSTAND

Welke technieken spreken je aan en hoe zou je deze in de casus toepassen?

REACTANCE

- Herdefinieer relatie
- Gelijksortigheid
- Lokale helden
- Weerstand erkennen
- Benadruk keuzevrijheid
- Keuze opties bieden
- Altercasting

SCEPTICISME

- Geef garanties
- Minimaliseer het verzoek
- Maak moeite inzichtelijk
- Looking ahead
- Zelf overtuiging

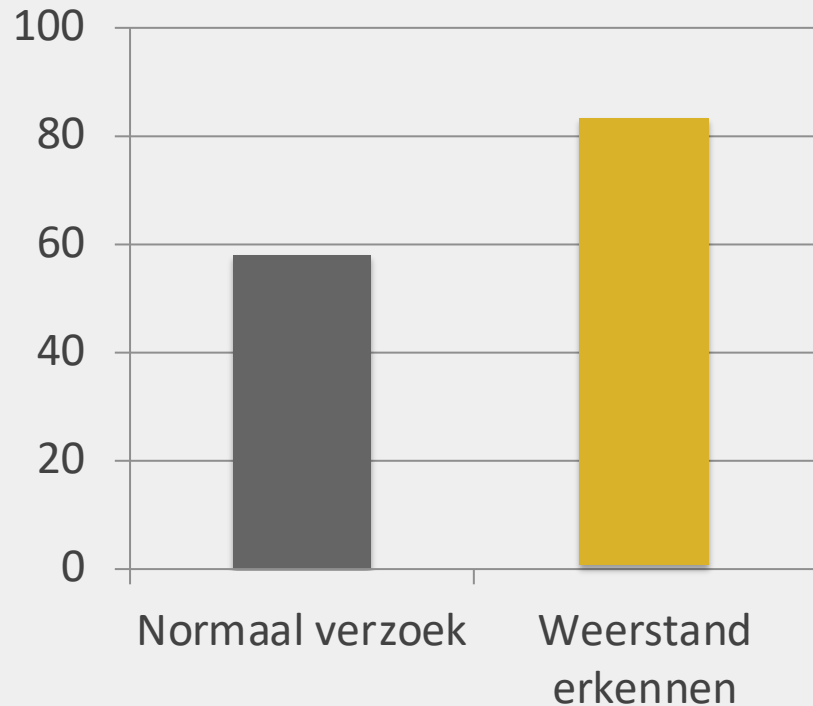
INERTIA

- Maak het makkelijk
- Maak het concreet
- Implementatie intenties
- Commitment & consistentie
- Disrupt & reframe

REACTANCE

WEERSTAND TEGEN BEÏNVLOEDING
EN IS GERICHT TEGEN DE BOODSCHAPPER.

WEERSTAND ERKENNEN



“Heb je wat parkeergeld voor mij?”

“Ik snap dat je het misschien niet wilt, maar heb je wat parkeergeld voor mij?”

SCEPTICISME

WEERSTAND TEGEN DE BOODSCHAP
EN UIT ZICH IN TEGENSpraak EN TWIJFEL



JEZELF OVERTUIGEN

- Laat mensen zelf denken
- Geen weerstand tegen eigen argumenten
- Je inleven in een ander is moeilijk

INERTIA

WEERSTAND TEGEN VERANDERING. WEL WILLEN,
NIET DOEN. GEWOONTES.



DISRUPT & REFRAME

- Geen interesse, vaste routine, geen aandacht?
- Vreemde prikkel breekt de weg open naar aandacht voor je boodschap

AAN DE SLAG (2/2)



AAN DE SLAG

1. Hoe kun je (een van) deze technieken toepassen op jouw casus?



“

*Wat neem je mee uit de sessie
van vandaag?*

BEDANKT VOOR DE AANDACHT!



Bespreek jouw vraagstuk in een gratis online gedragspreekuur
Schrijf je in op gedragsverandering.nl/spreekuur/



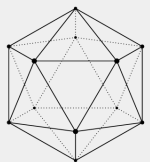
Wil je meer leren over gedragsverandering?

Kijk op gedragsveranderaar.nl/online voor ons online aanbod

WWW.DBGEDRAG.NL

annelanting@gedragsverandering.nl

femke@gedragsverandering.nl



▼
behavior
change
group

D&B

