



Fact Sheet

Modellen die individueel gedrag verklaren

Theory of Planned Behavior (Fishbein & Ajzen)

Gedrag is het best te voorspellen door mensen te vragen of zij van plan zijn om het gewenste gedrag te vertonen (gedragsintentie), stelt de Theory of Planned Behavior. Drie factoren verklaren de gedragsintentie: de eigen opvattingen (attitude), de opvattingen van anderen (subjectieve normen), en de inschatting van eigen mogelijkheden het gedrag uit te voeren (waargenomen gedragscontrole). Deze theorie wordt vaak ingezet om gedrag te verklaren dat in een specifieke situatie kan plaatsvinden. Bijvoorbeeld of men van plan is elke dag twee stuks fruit te eten op het werk.

ASE model (De Vries)

Het ASE model is gebaseerd op de Theory of Planned Behavior en stelt dat het uiteindelijke gedrag van mensen het beste is te voorspellen uit de intentie of men van plan is het gewenste gedrag wel of niet te vertonen. De attitude, sociale invloed en eigen effectiviteit (ASE) beïnvloedt de intentie. Aanvullend op de Theory of Planned Behavior, noemt het ASE model ook barrières die de relatie tussen de intentie en het gedrag kunnen beïnvloeden, en externe variabelen die indirect invloed hebben op het gedrag van mensen.

Health Belief Model (Hochbaum)

De ervaren gezondheidsdreiging en de evaluatie van het aanbevolen gedrag bepalen dat mensen besluiten gezond gedrag te vertonen, stelt het Health Belief Model. Bijvoorbeeld: mensen zullen zich laten vaccineren, screenen of een doktersadvies opvolgen wanneer:
ze denken dat zij bevattelijk zijn voor een bepaald gezondheidsrisico,
dit gezondheidsrisico ernstige gevolgen heeft,
het aanbevolen gedrag effectief is om de kans op gezondheidsproblemen te verminderen, en
de voordelen van het aanbevolen gedrag groter zijn dan de mogelijke nadelen.

Social cognitive theory (Bandura)

Deze theorie gaat er vanuit dat bepalend zijn voor menselijk gedrag, de verwachtingen die iemand van bepaald gedrag heeft (zowel van de gevolgen van dit gedrag als van gedragsverandering) en de verwachting of men in staat is bepaald gedrag uit te voeren (eigen effectiviteit). Een belangrijk aspect uit de social cognitive theory is dat mensen kunnen leren, doordat zij het gedrag uitvoeren en de gevolgen ondervinden (straf/beloning). En dat mensen ook kunnen leren als zij anderen observeren (ouders, rolmodel zoals een bekende voetballer).





Fact Sheet

Modellen voor individuele gedragsverandering

Stages of Change (Prochaska)

Dit model beoordeelt de bereidheid van een individu om gezonder gedrag te vertonen, en biedt strategieën of veranderingsprocessen om het individu naar gedragsverandering te begeleiden. Stages of Change onderscheidt de volgende fasen:

Precontemplatie: persoon overweegt gedragsverandering (nog) niet.

Contemplatie: persoon overweegt gedragsverandering (binnen zes maanden).

Voorbereiding: persoon plant en bereidt gedragsverandering voor.

Actie: persoon voert gedragsverandering uit.

Behoud: persoon houdt gedragsverandering ten minste al zes maanden vol.

Self-Determination Theory (Deci & Ryan)

Hoe intrinsieker gemotiveerd hoe beter men het gewenste gedrag kan volhouden, dat is het uitgangspunt van de Self-Determination Theory. Drie basisbehoeften beïnvloeden de intrinsieke motivatie: competentie (iets doen wat je kunt, gevoel van zinvol bezig zijn), de mate van autonomie die je als lerende hebt, en een gevoel van sociale verbondenheid.

Innovation Theory (Rogers)

Deze theorie schrijft over de verspreiding van een innovatie (idee, product of nieuw gedrag) onder een groep mensen. De Innovation Theory onderscheidt vijf typen: Innovators: groep mensen die als eerst wil innoveren, zij staan open voor nieuwe ideeën.

Pioniers: groep mensen die ook uit is op nieuwe ideeën.

Voorlopers: groep mensen die als eerste aan de slag gaan met het nieuwe idee.

Achterlopers: de grote massa die bekend is met het nieuwe idee en er gebruik van maakt.

Achterblijvers: de laatste groep mensen die aan de slag gaat met het nieuwe idee.

