



5 onmisbare gedragsinzichten voor effectieve sport- en beweegaanpak

Introductie

Sport- en beweegbeleid, interventies en campagnes zijn vaak goed bedoeld. Meer aanbod, meer programma's, meer communicatie. Maar ondanks alle inspanningen blijven veel inwoners zitten waar ze zitten:

op de bank...

De grote vraag is dus niet: wat bieden we aan?
Maar: waarom wordt het (niet) gebruikt?

Gedrag verandert niet vanzelf door alleen te informeren of te motiveren. Mensen kiezen meestal voor wat vertrouwd voelt: hun gewoontes, routines, omgeving en comfortzone.

Gedragsinzichten zijn niet alleen relevant voor sportdeelname, maar ook voor preventie, sociale cohesie, valpreventie en gezondheid.

Deze 5 gedragsinzichten helpen je om beter te begrijpen waarom mensen wel of niet in beweging komen en wat nodig is om gedrag te veranderen.

Wie inwoners in
beweging wil krijgen,
moet eerst begrijpen
wat hen tegenhoudt.

1

Mensen kiezen niet rationeel

Mensen komen niet in beweging door motivatie alleen. Gedrag wordt ook bepaald door gewoontes, gemak, tijd, omgeving en drempels. Iemand kan best willen sporten, maar alsnog afhaken omdat het niet past binnen het dagelijks leven.

Wie gedrag wil veranderen, moet daarom niet alleen kijken naar motivatie, maar ook naar wat gedrag tegenhoudt.

TIP

Onderzoek niet alleen wat mensen motiveert, maar vooral wat bewegen moeilijk, onlogisch of ongemakkelijk maakt.

2

Weten is nog geen doen

Campagnes richten zich vaak op kennis en bewustwording, maar gedrag verandert zelden door alleen te weten wat goed is.

Gedrag verandert pas als het ook gevoeld, begrepen en mogelijk wordt gemaakt in het dagelijks leven. Informeren is slechts een startpunt.

TIP

Maak gewenst gedrag concreet, klein en herkenbaar. Laat zien hoe anderen het doen.

3

Motivatie alleen is niet genoeg

Veel aanpakken proberen mensen eerst enthousiast te maken. Maar motivatie is onvoorspelbaar. De ene dag heb je energie, de andere dag niet.

Gedrag verandert pas echt wanneer bewegen onderdeel wordt van het dagelijks leven. Klein, makkelijk en herhaalbaar werkt beter dan groots en ambitieus.

TIP

Maak bewegen zo simpel mogelijk om mee te beginnen. Kleine successen bouwen routines op.

4 Drempels zijn vaak onzichtbaar

“Ze hebben er gewoon geen zin in” is zelden het hele verhaal. Misschien voelen ze zich bekeken, missen ze vertrouwen, snappen ze de regels niet, of hebben ze geen sportkleding.

Barrières zijn vaak sociaal, psychologisch of cultureel. Wie die niet ziet, mist de kans op effectieve actie.

TIP

Ga in gesprek. Luister en vraag door. Vraag niet alleen wat mensen willen, maar waar ze op vastlopen.

5

Gedrag verander je samen

Gedrag ontstaat nooit los van de omgeving. Familie, vrienden, scholen, buurten, coaches en zorgverleners beïnvloeden allemaal wat normaal, veilig of haalbaar voelt.

Daarom werkt gedragsverandering het best wanneer mensen in de omgeving meebewegen.

TIP

Werk samen met mensen die de doelgroep echt kennen en vertrouwen genieten en die invloed hebben op gedrag.

Conclusie

Als je wilt dat mensen in beweging komen, moet je eerst stil durven staan. Bij hun gedrag, hun verhaal, hun realiteit.

Deze 5 inzichten helpen je om anders naar gedrag te kijken. Niet vanuit aannames, maar vanuit de werkelijkheid van mensen.

“

De sessie over doelgroepsegmentatie opende echt onze ogen voor nieuwe kansen. Het hielp ons om onze boodschap scherper en effectiever over te brengen.

Luthmarnick Maria
Directeur bij Sportief Besteerd
Groep

Wil je gedrag niet alleen begrijpen, maar ook effectief beïnvloeden?

Gedrag begrijpen is één ding. Gedrag veranderen vraagt meer. Ontdek hoe in de training Social Marketing in Sport & Bewegen: <https://onderzoekshuis.nl/social-marketing-training-sport>

“

Mooie afwisseling tussen theorie, interactie en actief bezig zijn met onze eigen infectieziektevraagstukken. Toegespitst op onze praktijk, met heldere opbouw en concrete resultaten

deelnemer GGD Twente over de training social marketing



Meer informatie over de training ‘Meer inwoners aan het Sporten en Bewegen door social marketing?’

Deze training wordt op maat en incompany aangeboden. Neem contact met ons op om de mogelijkheden met elkaar te bespreken. Voor gemeenten, sportbedrijven, welzijnsorganisaties, GGD'en en professionals die werken aan gezondheid, preventie en gedragsverandering.

Geïnteresseerd?

Neem vrijblijvend contact op met Ida voor een gesprek:

Ida Kersseboom

T: 06-25557911

E: ida@onderzoekshuis.nl

Of kijk voor meer informatie op:

<https://onderzoekshuis.nl/social-marketing-training-sport>