Korte inleiding in gedragsverandering

Gjalt-Jorn Peters

[Open Universiteit | Maastricht University | Greater Good | Academy of Behavior Change]

Dit document is geschreven voor de Party Panel studenten van MAMDT van de Hogeschool Zuyd, en bedoeld om een zo toegankelijk mogelijke inleiding te geven in de basisbeginselen van de gedragsverandering. Dat kan zomaar eens niet gelukt zijn, dus je kunt commentaar toevoegen als iets niet duidelijk is, zodat ik de tekst kan proberen te verbeteren. Deze tekst kan worden geciteerd (volgens APA) als:

Peters, G.-J. Y. (2018) Korte inleiding in gedragsverandering. *PsyArXiv*. doi: [10.17605/OSF.IO/ADCYU](https://doi.org/10.17605/OSF.IO/ADCYU)

Inhoud

Wat basisinformatie over de psychologie	2
Onderzoek naar psychologie	2
Onderzoek naar determinanten en methoden	3
Gedragsverandering is leren	4
Methoden, determinanten, toepassingen en gedachten	5
Determinanten	6
Methoden	7
Referenties (meer lezen)	7

Wat basisinformatie over de psychologie

Gedragsverandering is eigenlijk 'gedachteverandering'. Je kunt gedrag immers niet rechtstreeks veranderen (behalve door mensen fysiek op te pakken en als een pop te bewegen).

Gedragsverandering is dus altijd eigenlijk verandering van de gedachten, opvattingen, overtuigingen, ideeën en gevoelens van mensen.

Als je nadenkt over waarom jij zelf dingen doet, kom je als snel tot de ontdekking dat je gedrag niet afhangt van een of twee belangrijke gedachten of gevoelens: alles wat je doet is het gevolg van een complexe wisselwerking van je gedachten, je gevoelens, en je omgeving. Dit is hetzelfde voor andere mensen: waarom mensen dingen doen is complex en verschilt van persoon tot persoon.

Tegelijkertijd zijn er wel patronen te ontdekken. De psychologie heeft er in de afgelopen decennia al een hele hoop ontdekt. Deze min of meer consistente patronen in het gedrag, de gedachten, en de gevoelens van mensen worden beschreven in psychologische theorieën.

Die theorieën zijn lang niet altijd zoals je zou denken. Om een voorbeeld te noemen: we weten inmiddels dat als je bij jezelf nadenkt over waarom je een bepaald gedrag hebt vertoond, de redenen die je bedenkt lang niet altijd de echte redenen zijn. Dat komt omdat ons geheugen niet een soort opname van de realiteit of onze beleavingswereld is die we terug kunnen spoelen. Ons geheugen is voor een groot deel reconstructief: er wordt opnieuw een beeld van de situatie geconstrueerd, onder andere op basis van het zelfbeeld dat mensen hebben, wat goede redenen leken om iets te doen, et cetera. De naam voor 'in jezelf kijken' is introspectie, en we weten inmiddels dus dat dit geen betrouwbare methode is om te leren hoe mensen werken.

Onderzoek naar psychologie

Omdat je mensen niet simpelweg kunt vragen waarom ze doen wat ze doen worden in psychologisch onderzoek vaak twee methoden gecombineerd, zogenaamde kwalitatief onderzoek en kwantitatief onderzoek. Deze uitleg is vooral als achtergrond, zodat je begrijpt hoe kwalitatief en kwantitatief onderzoek elkaar aanvullen.

Kwalitatief onderzoek bestaat uit het verzamelen van heel rijke data, bijvoorbeeld door mensen te interviewen, gedetailleerde aantekeningen te maken, en de interviews op te nemen. Het voordeel van kwalitatief onderzoek is dat je tijdens de dataverzameling dat proces van dataverzameling kunt bijsturen. Oftewel, als je tijdens de interviews merkt dat er een interessant onderwerp is waar je van te voren niet aan had gedacht, dan kun je hier meer aandacht aan besteden tijdens de dataverzameling. Hierdoor is kwalitatief onderzoek heel geschikt om gedachten en gevoelens die een rol zouden kunnen spelen bij gedrag in kaart te brengen.

Tegelijkertijd heeft kwalitatief een aantal beperkingen. De eerste volgt uit het gegeven dat introspectie niet betrouwbaar is: de antwoorden die je krijgt zullen soms kloppen, en soms niet, maar je weet nooit of een gegeven nu wel of niet klopt. De tweede volgt uit de intensiteit van de dataverzameling: daarom wordt vaak maar bij weinig deelnemers data verzameld (steekproeven van twintig tot dertig deelnemers zijn geen uitzondering). Dat betekent dat je zomaar eens toevallig een niet representatieve steekproef kunt hebben. In dat geval vind je patronen in je

steekproef die niet bestaan in de populatie. Dit is vooral onhandig vanwege de derde beperking: je kunt geen inzicht krijgen in hoe groot die invloed van toeval is op je uitkomsten. Deze drie problemen worden opgelost door kwantitatief onderzoek.

Kwantitatief onderzoek bestaat uit het verzamelen van heel gestructureerde data, bijvoorbeeld met vragenlijsten of reactietijden taakjes. Bij kwantitatief onderzoek gebruik je zogenaamde 'operationalisaties': dat zijn meetinstrumenten (of, bij een experiment, manipulaties) van psychologische variabelen. Een voorbeeld van zo'n operationalisaties is een vragenlijst die iemands intentie meet om XTC te laten testen. Die operationalisaties worden gebaseerd op eerder (vaak kwalitatief) onderzoek. Kwantitatief onderzoek heeft twee voordelen. Ten eerste ben je niet meer afhankelijk van je deelnemers om verbanden te onderzoeken. Je hebt dus minder last van de problemen van introspectie. Dit komt door het tweede voordeel: die operationalisaties leveren kwantitatieve data (getallen) op. Hiermee kun je vervolgens statistische methoden gebruiken om te kijken of patronen in je steekproef ook iets zeggen over de populatie. Als je bijvoorbeeld immers maar vijf mensen in je steekproef hebt, is de kans groot dat die toevallig allemaal wat ouder zijn, of wat jonger, of dat je vier vrouwen en een man hebt, of dat je geen mensen met een laag of juist hoog opleidingsniveau hebt, kortom: dat je door toeval een afwijkende steekproef hebt. Hoe groter je steekproef, hoe meer je weet of de populatie (dus, over de realiteit). Statistische methoden helpen een beeld te krijgen van hoeveel je kunt zeggen over de realiteit.

Tegelijkertijd heeft kwantitatief onderzoek een aantal beperkingen. De eerste is dat je van te voren moet weten wat je wil onderzoeken, en dit niet meer bij kunt stellen tijdens de dataverzameling: je moet immers van te voren operationalisaties ontwikkelen. De tweede is dat je dus al best veel moet weten over de onderwerpen die je wil onderzoeken: anders zijn er immers geen operationalisaties voorhanden, en kun je er zelf ook geen operationalisaties ontwikkelen. De derde is dat je heel veel datapunten nodig hebt: je hebt vaak honderden datapunten nodig om een beetje accurate uitspraken te kunnen doen. Omdat je deelnemers vaker kunt meten (bijvoorbeeld door ze over tijd te volgen), kun je per deelnemer meerdere datapunten verzamelen, maar of je een deelnemer nu heel vaak meet, of heel veel deelnemers elk een keer, het blijft heel bewerkelijk.

Onderzoek naar determinanten en methoden

Kortom: in de praktijk worden kwalitatief en kwantitatief onderzoek gecombineerd (om hier meer over te lezen, zie Peters, 2014). Door veel van dit soort onderzoek te doen ontstond een beeld van clusters van gedachten en gevoelens die consequent een rol leken te spelen bij de verklaring van menselijk gedrag. Deze clusters worden psychologische variabelen of constructen genoemd, en als het over gedragsverandering gaat, worden ze **determinanten** genoemd (want ze determineren, bepalen, gedrag). Onderzoek naar verklaring van gedrag beperkte zich natuurlijk niet tot een gedrag of een populatie: het doel van psychologische wetenschappers is nu net om algemeen geldende patronen te ontdekken. Om die reden gaan die theorieën over determinanten, en niet over specifieke gedachten. Gedachten zoals "als ik een hoge dosis ecstasy neem, is de kans dat ik

ga hallucineren groter” bestaan immers alleen voor een specifiek gedrag in een specifieke populatie.

Op dezelfde manier wordt onderzoek gedaan naar **methoden** voor gedragsverandering. Zulke methoden zijn procedures om determinanten te veranderen. Als je bijvoorbeeld mensen wil helpen om een gewoontegedrag te veranderen, dan hebben we een lijst methoden waarvan we weten dat ze kansrijk zijn. Onderzoek naar determinanten gaat over verklaring van gedrag, en onderzoek naar methoden gaat over verandering van gedrag. Omdat onderzoek naar methoden ook psychologisch onderzoek is, wordt ook dat onderzoek gedaan op het niveau van de determinanten. Het gaat er immers om om methoden te vinden die voor de menselijke psychologie in het algemeen werken: dus voor alle populaties en alle gedragingen.

Gedragsverandering is leren

Methoden voor gedragsverandering zijn dus algemeen geldende principes voor gedragsverandering, eigenlijk manieren om mensen te helpen om versneld te leren. Want verandering in gedachten (en dus determinanten) is uiteindelijk leren: je kennis over de wereld, je opvattingen, en dus je hersenen. Die hersenen zijn gemaakt om te leren, zo ongeveer. Iets preciezer gezegd: onze hersenen zijn zoals ze zijn omdat de vaardigheid om (snel) te leren altijd voordelig was met betrekking tot overleven en voortplanten (zie Crutzen & Peters, 2018). Als je iets maakt met als doel bij te dragen aan gedragsverandering, dan kan dat alleen werken als je gebruik maakt van de mogelijkheden die mensen hebben om te leren, oftewel, als je zo’n methode gebruikt op de goede manier. Dat komt nogal nauw, want je gebruikt dus eigenlijk een proces dat ergens anders voor is ontwikkeld. Die methoden hebben dus allemaal randvoorwaarden waar ze aan moeten voldoen om te kunnen werken: de zogenaamde parameters voor effectiviteit.

Omdat de methoden in ingrijpen op algemene leerprincipes, zijn ze niet erg concreet. Een methode is bijvoorbeeld “modeling”: deze methode maakt gebruik van het gegeven dat mensen kunnen leren van observatie van andere mensen. Je zet dit in door een persoon, het model, het gewenste gedrag te laten voordoen. Een parameter voor effectiviteit van modeling is dat het doelindividu zich moet identificeren met het model: bekende acteurs zijn bijvoorbeeld slechte modellen. Een andere parameter is dat het gewenste gedrag (het doelgedrag) positief bekrachtigd moet worden, oftewel, het moet beloond worden.

Methoden voor gedragsverandering kunnen worden vertaald naar allerlei verschillende toepassingen. Zo’n model kan bijvoorbeeld worden ingezet in een fysieke interventie, bijvoorbeeld in een schoolklas; of in een stripverhaal; of in een filmpje; of in een website; of in een app; of in een spel; er zijn heel veel mogelijkheden. Bij de vertaling van een theoretische methode naar een praktische toepassing is het natuurlijk wel heel belangrijk om de parameters voor effectiviteit in de gaten te houden.

Methoden, determinanten, toepassingen en gedachten

Dus, er wordt altijd onderzoek gedaan op een algemeen niveau, naar determinanten en methoden die algemeen gelden in de menselijke psychologie. Tegelijkertijd moet een interventie voor gedragsverandering zich natuurlijk op specifieke gedachten richten: je kunt immers niet op een abstract, algemeen niveau met mensen communiceren, en bovendien moet een interventie juist heel goed aansluiten bij de doelpopulatie en het doelgedrag. Je werkt dus parallel op een generiek niveau, waar je met theoretische zaken werkt (methoden en determinanten), en op een specifiek niveau, waar je met tastbare zaken werkt (toepassingen van die methoden, oftewel applications, en gedachten die binnen die determinanten vallen, oftewel sub-determinanten). Dit is geïllustreerd in Figuren 1 en 2.

Figuur 1: algemene weergave van hoe gedragsverandering werkt.

Figuur 2: gedragsverandering toegepast op gezondheidscommunicatie op tabaksverpakkingen.

Dus, hoe goed een interventie werkt om gedrag te veranderen, hangt af van:

1. Of de interventie ingrijpt op sub-determinanten (en dus determinanten) die ook echt belangrijk zijn voor het doelgedrag;
2. Of de interventie op die sub-determinanten ingrijpt met methoden voor gedragsverandering die ook in staat zijn om die determinanten te veranderen; en
3. Of de interventie die methoden op een manier toepast die voldoet aan de parameters voor effectiviteit.

Hier wordt met een 'interventie' alles bedoeld dat als doel heeft om gedrag te veranderen: of dat nu een installatie is, een multimedia project, een filmpje, een mini documentaire, een poster, een billboard, een protocol voor een gesprek bij de huisarts, een lespakket voor een school, een app, of een flyer. Als je een probleem wil oplossen dat (deels) wordt veroorzaakt door menselijk gedrag, en je wilt het oplossen door dat menselijk gedrag te veranderen, dan geldt noodzakelijkerwijs dat de effectiviteit van je oplossing wordt bepaald door die drie puntjes hierboven (of je nu rekening houdt met determinanten en methoden of niet).

Determinanten

De reasoned action approach

Een van de meest gebruikte theorieën bij gedragsverandering is de Reasoned Action Approach (RAA), de ‘beredeneerd gedrag benadering’. Deze gaat alleen over beredeneerd gedrag (dus niet over automatisch gedrag, zoals ademen, kauwen of veters strikken, of, voor sommige mensen, sporten, snacken, of meedoen met een rondje tijdens het uitgaan). De RAA stelt dat beredeneerd gedrag vooral wordt bepaald door de intentie om dat gedrag uit te voeren. Die intentie wordt vervolgens bepaald door drie determinanten: attitude, perceived norm, en perceived behavioral control. De RAA staat in een model in Figuur 3.

Figuur 3: de Reasoned Action Approach.

De beliefs zijn de onderliggende sub-determinanten, en deze komen tot stand door een interactie van ervaringen (onder andere op basis van eerder gedrag), omgeving, en individuele kenmerken (bijvoorbeeld persoonlijkheid). Hieronder worden de drie belangrijkste determinanten wat meer in detail uitgelegd.

Attitude

Attitude is de algemene evaluatie van het gedrag. Attitude bestaat uit twee typen sub-determinanten, of eigenlijk, uit de combinatie van steeds twee sub-determinanten. Het eerste type is de inschatting dat een gedrag een bepaald gevolg heeft (de verwachting of likelihood). Het tweede type is de waardering van dat gevolg (de evaluatie of desirability). Door voor alle mogelijke gevolgen aan mensen te vragen of ze denken dat die optreden bij het doelgedrag (bijvoorbeeld op een schaal van 1 tot 7), en bovendien te vragen of ze die gevolgen onwenselijk of wenselijk vinden

(bijvoorbeeld op een schaal van -3 tot 3), kun je die twee getallen vervolgens vermenigvuldigen. Om een indruk te krijgen van hoe dit werkt, vier voorbeelden:

- Aisha verwacht dat gebruik van een hoge dosis ecstasy niet betekent dat je meer gaat hallucineren. Aisha vindt hallucineren wel heel prettig, en zou dus 1 scoren op verwachting en 3 op evaluatie, en daarom $1 * 3 = 3$ op het product.
- Ben verwacht ook dat gebruik van een hoge dosis ecstasy niet betekent dat je meer gaat hallucineren. Maar Ben vindt hallucineren heel onprettig, en zou dus 1 scoren op verwachting en -3 op evaluatie, en daarom $1 * -3 = -3$ op het product.
- Clea verwacht juist dat het gebruik van een hoge dosis ecstasy wel betekent dat je meer gaat hallucineren. Clea vindt hallucineren heel prettig, en zou dus 7 scoren op verwachting en 3 op evaluatie, en daarom $7 * 3 = 21$ op het product.
- Diana verwacht ook dat het gebruik van een hoge dosis ecstasy wel betekent dat je meer gaat hallucineren. Maar Diana vindt hallucineren heel onprettig, en zou dus 7 scoren op verwachting en -3 op evaluatie, en daarom $7 * -3 = -21$ op het product.

Perceived norm

Perceived norm (waargenomen norm, ook wel subjectieve norm): waargenomen norm gaat over sociale invloed: deze determinant betreft iemands opvattingen over wat de belangrijke personen voor diegenen goed- en afkeuren. Het gaat ook over of het iemand wat uitmaakt wat die belangrijke personen vinden. Zo staan ouders bijvoorbeeld vaak afkeurend tegenover het gebruik van een hoge dosis ecstasy, maar voor de meeste mensen is de opvatting van hun ouders niet zo belangrijk met betrekking tot middelengebruik: de opvattingen van vrienden en vriendinnen is veel belangrijker. Subjectieve norm gaat ook over het waargenomen gedrag van anderen. Het is belangrijk om op te merken dat het hier over *waargenomen* gedrag (en goed- of afkeuring) gaat: dit hoeft niet te kloppen met de realiteit natuurlijk.

Perceived behavioral control

Perceived behavioral control (waargenomen gedragscontrole, ook wel self-efficacy of eigen effectiviteit): deze determinant omvat alle opvattingen die gaan over of iemand het gedrag wel uit *kan* voeren, dus over waargenomen vaardigheid en over mogelijke obstakels en faciliterende omstandigheden. Iemand kan immers denken dat het een goed idee is om een gedrag uit te voeren (hoge attitude), overtuigd zijn dat alle belangrijke personen het goed zouden keuren als die persoon dat gedrag uit zou voeren, en dat alle belangrijke personen dat gedrag zelf uitvoeren, maar als die persoon ook overtuigd is dat gedrag zelf niet uit te kunnen voeren, dan is de kans dat het gedrag wordt uitgevoerd relatief laag.

Andere theorieën en determinanten

Omdat Party Panel in eerste instantie vooral is gebaseerd op de Reasoned Action Approach, worden er hier geen andere theorieën besproken. Als je specifieke interesses hebt, neem dan even contact op met Gjalte-Jorn, dan kan hij je in de goede richting wijzen. Verder is het artikel van Peters (2014) een handig uitgangspunt. Een overzicht van determinantenstudies (naar allerlei gedragingen) staat op <https://determinants.eu>.

Methoden

Methoden voor gedragsverandering staan gesorteerd op determinant in de appendix van het artikel van Kok et al. (2016). De tabellen staan specifiek op het Open Science Framework op <https://osf.io/bpxwq/>. Ik heb nog geen tijd gehad om die methoden te vertalen, maar in neem aan dat Engels geen obstakel is?

Belangrijkheid van determinanten: CIBER plots

Het is dus belangrijk om je op (sub-)determinanten te richten die ook echt belangrijk zijn voor het doelgedrag. Kijk bijvoorbeeld nog eens naar Figuur 1: als blijkt dat risicoperceptie geen goede voorspellers is van of mensen succesvol stoppen met roken, dan kun je nog zo'n effectieve methode hebben en er in slagen om risicoperceptie heel erg te verhogen, maar dan gaat dat mensen niet helpen om succesvol te stoppen.

Party Panel is opgezet om die belangrijkheid in kaart te brengen, en dat doen we met CIBER plots (Crutzen, Peters & Noijen, 2017). Deze worden uitgelegd in de Party Panel resultaten (zie <https://partypanel.nl/results>, en klik dan op het 'Party Panel report' voor de ronde waar je naar wilt kijken. Het rapport over ronde 15.1, over hooggedoseerde ecstasy, staat bijvoorbeeld op <https://partypanel.nl/resultResources/15.1/report.html>. De CIBER plots voor alle gemeten sub-determinanten en determinanten staan in de tab 'Behavioral determinants', en dan in de sub-tab 'Determinant importance'. In tab 'Determinant structures' staat een visuele weergave van de determinanten en sub-determinanten. In tab 'CIBER plots and how to read them' staat de uitleg van de CIBER plots. Ik heb dit maandag de 12de ook uitgelegd, en omdat ik aanneem dat Engels geen obstakel is, ga ik dit hier niet vertalen. Als Engels *wel* een obstakel is, meld dat dan even (weet ik veel), dan vertaal ik het alsnog.

Referenties (meer lezen)

Deze bronnen zijn soms (bedoeld als) toegankelijke artikelen: deze zijn groen gemaakt. Soms zijn het wat meer 'hardcore' artikelen op wetenschappelijk niveau: die zijn rood. De 'rode artikelen' kun je natuurlijk lezen als je gedragsverandering echt interessant vindt, maar ze kunnen wel eens wat

intimiderend zijn. Bronnen die niet in het bijzonder toegankelijk, maar ook niet bijzonder moeilijk, zijn, zijn gewoon in zwart.

Crutzen, R., & Peters, G.-J. Y. (2018). Evolutionary learning processes as the foundation for behaviour change. *Health Psychology Review*, 12, 43-57. doi: [10.1080/17437199.2017.1362569](https://doi.org/10.1080/17437199.2017.1362569)

Crutzen, R., Peters, G.-J. Y., & Noijen, J. (2017). Using confidence interval-based estimation of relevance to select social-cognitive determinants for behavior change interventions. *Frontiers in Public Health*, 5. doi: [10.3389/fpubh.2017.00165](https://doi.org/10.3389/fpubh.2017.00165)

Kok, G. (2014). [A practical guide to effective behavior change: How to apply theory- and evidence-based behavior change methods in an intervention.](#) *European Health Psychologist*, 16, 156–170.

Kok, G., Gottlieb, N. H., Peters, G. Y., Mullen, P. D., Parcel, G. S., Ruiter, R. A. C., ... Bartholomew, L. K. (2016). A taxonomy of behavior change methods: an Intervention Mapping approach. *Health Psychology Review*, 10, 297–312. doi: [10.1080/17437199.2015.1077155](https://doi.org/10.1080/17437199.2015.1077155)

Peters, G.-J. Y. (2014). [A practical guide to effective behavior change: how to identify what to change in the first place.](#) *European Health Psychologist*, 16, 142–155.

Peters, G.-J. Y., & Crutzen, R. (2017). Pragmatic Nihilism: How a Theory of Nothing can help health psychology progress. *Health Psychology Review*, 11, 103–121. doi: [10.1080/17437199.2017.1284015](https://doi.org/10.1080/17437199.2017.1284015)