

Stap 1

BEDOELING

Wat is jullie bedoeling?

Beschrijf kort het doel van jullie traject en waarom dit jullie organisatie helpt.

Stap 2

HUIDIG GEDRAG

Welk huidig gedrag staat de bedoeling in de weg?

Beschrijf hiervan wat er nu, door wie, wanneer wordt gedaan.

Stap 3

GEWENST GEDRAG

Wat wordt er straks gedaan als de doelstelling is bereikt?

Beschrijf het gewenste gedrag zo concreet mogelijk.

Stap 4

SLEUTELS

Welke sleutels missen waardoor het gewenste gedrag nu niet wordt gedaan?

Onderzoek aan de hand van het COM-B-model (Capacity, Opportunity, Behaviour).

Capacity: Kan de doelgroep het gewenste gedrag? Hebben ze de benodigde kennis en vaardigheden?

Opportunity: Heeft de doelgroep de gelegenheid om het gewenste gedrag te doen? Hebben ze tijd? Is het prioriteit? Worden ze uitgenodigd, getriggerd, beloond of afgerekend? En door wie? Past het in het huidige werkproces?

Motivation: Is de doelgroep gemotiveerd om het gewenste gedrag te laten zien? Willen ze het? Waarom wel? Waarom niet? What's in it for them?

Stap 5

AANPAK

Welke aanpak staat voor ogen?

Is er al een vorm gekozen of zijn er aspecten die in de aanpak moeten terugkomen?

Stap 6

VERSNELLERS

Hoe maken jullie de verandering zichtbaar?

Wie gaat het goede voorbeeld geven en hoe laten jullie zien dat de verandering een verbetering is?

Wie kunnen jullie ambassadeurs voor de verandering zijn?

Welke succesverhalen kunnen gedeeld worden?