



**Dienst Publiek en
Communicatie**

Contact
gedragsteam@minaz.nl

Datum
Juni 2022

bijlage

Vragenlijst kwantitatief gedragsonderzoek
behorende bij de rijksbrede raamovereenkomst
Kwantitatief communicatieonderzoek

Beste gedragscollega,

Hierbij bieden wij onze **vragenlijst voor kwantitatief gedragsonderzoek** aan.

Deze vragenlijst is bedoeld als hulpmiddel in de uitvoeringsfase van kwantitatief gedragsonderzoek en wordt ook gebruikt in de rijksbrede raamovereenkomst voor Kwantitatief communicatieonderzoek.

De vragenlijst bevat voorbeelduitwerkingen van vragen waarmee de gedragsbepalers uit [CASI](#) gemeten kunnen worden en dient als uitgangspunt bij het opstellen en beoordelen van vragenlijsten. Er is daarbij altijd nog een vertaalslag nodig naar het specifieke gedrag dat centraal staat. Ook kan er van de voorbeelduitwerkingen worden afgeweken als het gedragsvraagstuk daar om vraagt.

De vragenlijst is ontwikkeld door Dienst Publiek en Communicatie in nauwe samenwerking met DVJ Insights in het kader van de doorontwikkeling van het campagne-effectonderzoek. De vragenlijst is van feedback voorzien door gedragswetenschappers van de Universiteit van Amsterdam, Duwtje en het Wetenschappelijk Onderzoek- en Documentatiecentrum en zal periodiek worden aangepast op basis van praktijkervaringen en adviezen van bureaus en experts.

Contactpersoon voor deze handreiking is **Joost Loef** van **Dienst Publiek en Communicatie**. Voor vragen kunt u contact opnemen via **gedragsteam@minaz.nl**.

Vriendelijke groeten,

Joost Loef
Senior adviseur gedrag en communicatie
Dienst Publiek en Communicatie

Vragenlijst voor het meten van gedragsbepalers uit CASI

Dienst Publiek en
Communicatie

Datum
Juni 2022

1. Gedrag en praten

Toelichting: eerst worden zelfgerapporteerd gedrag, gewoontegedrag, gedragsintentie en of men over het campagne-onderwerp heeft gesproken uitgevraagd. Dit zijn de belangrijkste afhankelijke variabelen in het onderzoek. Of men over het onderwerp heeft gesproken wordt hier ook uitgevraagd, omdat dit regelmatig een mediërende variabele is voor campagne-effecten. Het zorgvuldig uitvragen van gedrag is maatwerk, afhankelijk van het type gedrag.

GD1. Heb je [in de afgelopen periode] [gewenst gedrag vertoond] [in specifieke situatie]?

Opmerking: wanneer er meerdere gedragingen of handelingsperspectieven van toepassing zijn, worden deze in willekeurige volgorde één voor één getoond. Bij [in de afgelopen periode] hoort een tijdsperiode te worden ingevoegd, bijv. in de afgelopen maand of in maart 2022, liefst zo recent mogelijk. Benoem als het kan ook de specifieke situatie waarin het gedrag plaatsvindt.

Ja

Nee

Weet ik niet

GD2a. Hoe vaak [vertoon] je [gedrag] [in specifieke situatie]?

Opmerking: indien het gewoontegedrag betreft of gedrag dat met enige regelmaat kan worden vertoond. Wanneer er meerdere gedragingen of handelingsperspectieven van toepassing zijn, worden deze in willekeurige volgorde één voor één getoond. Sluit in de antwoordmogelijkheden zoveel mogelijk aan op de natuurlijke gedragsfrequentie. Je kunt deze vraag over het huidig gedrag stellen om zo een betere kwaliteit op de vervolgvraag over gewenst gedrag te krijgen. Een alternatief is om deze vraag direct over het gewenste gedrag te stellen, met name als de gedragsfrequentie voor de meeste mensen niet heel hoog (dagelijks, wekelijks), maar ook niet heel laag is (1 of 2 keer per jaar).

Dagelijks

Enkele keren per week

Wekelijks

Enkele keren per maand

Maandelijks

Elk kwartaal

Elk halfjaar

Jaarlijks

Weet ik niet

GD2b. Hoe vaak [vertoon] je [gewenst gedrag] [in specifieke situatie]?

Opmerking: indien het gewoontegedrag betreft of gedrag dat met regelmaat kan worden vertoond. Wanneer er meerdere gedragingen of handelingsperspectieven van toepassing zijn, worden deze in willekeurige volgorde één voor één getoond. Voor gedrag dat met hoge frequentie plaatsvindt (dagelijks of wekelijks), kun je ook alleen/direct deze vraag stellen, voor weinig frequente gedragingen (1 of 2x per jaar) is deze vraag niet relevant.

Nooit

Zelden

Soms

Vaak

(Bijna) altijd

Weet ik niet

**Dienst Publiek en
Communicatie**

Datum
Juni 2022

GD3. Ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

Opmerking: in aanvulling op de frequentievraag, kun je uitvragen in hoeverre men het gedrag als een gewoonte ervaart. Deze vraag stel je meestal over het huidige gedrag, maar kan na verloop van tijd ook over het gewenste gedrag gesteld worden.

1. **[gedrag]** is voor mij een gewoonte

2. **[gedrag]** doe ik zonder te hoeven nadenken

3. **[gedrag]** doe ik al heel lang

Helemaal mee oneens

Mee oneens

Neutraal

Mee eens

Helemaal mee eens

Weet ik niet

GD4. Ga je [in periode en situatie] [gewenst gedrag vertonen]?

Zeker niet

Waarschijnlijk niet

Misschien

Waarschijnlijk wel

Zeker wel

PR1. Heb je in de afgelopen maand met anderen, gesproken over [gewenst gedrag]?

Dat kan in een persoonlijk gesprek zijn geweest maar ook via social media.

Nee, nooit

Ja, een enkele keer

Ja, meerdere keren

Weet ik niet

Dienst Publiek en
Communicatie

PR2. Met wie heb je over [gewenst gedrag] gesproken?

Opmerking: selecteer de relevante antwoordmogelijkheden o.b.v. vooronderzoek. De laatste drie zullen weinig voorkomen.

Datum
Juni 2022

Mijn partner

Mijn kind(eren)

Andere familieleden

Mijn vrienden

Mijn buurtgenoten

Mijn collega's

Deskundigen

Belangenorganisaties

Maatschappelijke actiegroepen of organisaties

De overheid

Anders, namelijk **[open]**

Weet ik niet

2. (Primaire) associaties

Toelichting: met spontane associaties brengen we de primaire reacties van de doelgroep in kaart die ze hebben als zij denken aan het gedrag. Nadat het gedrag is geïntroduceerd wordt aan de doelgroep gevraagd spontaan aan te geven welke gedachten, gevoelens en associaties er bij hen op komen. We laten respondenten deze associaties zelf als positief of negatief indelen. Het aantal associaties dat men noemt en de mate waarin deze als positief of negatief worden ervaren zijn vaak voorspellend voor gedrag.

Introductie: De volgende vragen gaan over dingen waar je aan denkt bij [het vertonen van het gewenste gedrag]? Probeer zo spontaan mogelijk antwoord te geven en alles wat er in je opkomt te noemen. Er is geen goed of fout.

ASSO1. Welke woorden, gedachten of gevoelens komen er bij je op als je denkt aan [het vertonen van het gewenste gedrag]?

Associatie 1

Associatie 2

Associatie 3

Associatie 4

Associatie 5

Associatie 6

Associatie 7

Associatie 8
Associatie 9
Associatie 10

**Dienst Publiek en
Communicatie**

Datum
Juni 2022

Opmerking: Alle door de respondent genoemde vrije associaties worden bij de volgende vraag ingelezen.

ASSO2. Zijn deze woorden, gedachten of gevoelens positief of negatief?

Antwoordcategorieën: Positief, Neutraal, Negatief

3. Automatische reacties

Toelichting: veel van ons gedrag doen we automatisch, zonder dat we hoeven na te denken of een bewuste keuze hoeven te maken. Het is vaak makkelijker om wenselijke automatismen te benutten dan om ongewenst automatisch gedrag te doorbreken. Als alternatief voor expliciet uitvragen, kan via een SC-IAT de impliciete houding ten aanzien van het gewenste gedrag worden gemeten. De impliciete houding is gebaseerd op een reactietijdschaak die ontworpen is om de sterkte van associaties tussen begrippen in het geheugen te onderzoeken.

AR1. Ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

Opmerking: als het gaat om gedrag dat reflexmatig wordt vertoond. Deze vraag stel je meestal over het huidige gedrag.

[gedrag] doe ik automatisch

[gedrag] doe ik voordat ik het door heb

[gedrag] zou me moeite kosten om niet te doen

Helemaal mee oneens

Mee oneens

Neutraal

Mee eens

Helemaal mee eens

Weet ik niet

4. Kennis

Dienst Publiek en
Communicatie

Datum
Juni 2022

Toelichting: na de (primaire) associaties en automatische reacties wordt de kennis over het gedrag via een kennisquiz gemeten. Weten wat de voor- en nadelen van bepaald gedrag zijn, helpt bij het maken van keuzes. Daaronder valt ook kennis over de risico's van gedrag. Soms is het relevant om te achterhalen of men weet hoe het gedrag uitgevoerd moet worden. Naast het overbrengen van nieuwe kennis kan een campagne ook misvattingen corrigeren.

KE1. Wat weet je van [gedrag]? Op de volgende pagina krijg je verschillende uitspraken te zien. Geef voor iedere uitspraak aan of dit waar of niet waar is. Kies 'weet ik niet' als je het niet of niet zeker weet.

Opmerking: de stellingen worden in willekeurige volgorde getoond om volgorde-effecten te voorkomen. Daarnaast worden enkele misverstanden getoond om te verhullen welke kennisstellingen in het onderzoek centraal staan. Door misverstanden toe te voegen wordt daarnaast straight lining voorkomen en het leereffect dat stellingen altijd 'waar' zijn.

Doordat men ook kan aangeven het niet zeker te weten, wordt voorkomen dat men een verwachting (in plaats van kennis) uitspreekt.

Stelling 1

Stelling 2

Stelling 3

Stelling 4

Misverstand 1

Misverstand 2

Waar

Niet waar

Weet ik niet

5. Fysieke omgeving

Toelichting: Het ontwerp van de omgeving bepaalt hoe mensen keuzes maken, zowel online als offline. Dit wordt keuze-architectuur genoemd. Zo kan gedrag moeilijker of makkelijker worden door obstakels (verkeersdrempels) of hulpmiddelen (keuzehulp) in de omgeving. Een ingreep in de fysieke omgeving kan aandacht trekken en ander gedrag stimuleren. In dit deel van de vragenlijst worden relevante online en offline hulpmiddelen en obstakels voorgelegd en gevraagd of deze aan- of afwezig zijn.

FO1. Zijn er in [jouw omgeving] ...?

Opmerking: de maximaal vijf relevante obstakels en hulpmiddelen worden in willekeurige volgorde getoond. Specificeer in de stelling de fysieke omgeving die mogelijk van invloed is op het gedrag van de respondent.

**Dienst Publiek en
Communicatie**

Datum
Juni 2022

...online hulpmiddel 1

...online hulpmiddel 2

...online obstakel 1

...online obstakel 2

...offline hulpmiddel 1

...offline hulpmiddel 2

...offline obstakel 1

...offline obstakel 2

Ja

Nee

Weet ik niet

Of:

Heel weinig

Weinig

Gemiddeld

Veel

Heel veel

Weet ik niet

6. Houding en kunnen

Dienst Publiek en
Communicatie

Datum
Juni 2022

Toelichting: als mensen positief staan tegenover gedrag, zullen ze het eerder uitvoeren, vooral als het iets nieuws is. Naast weten wat voor- en nadelen van gedrag zijn, gaat het vooral om de waarde die eraan wordt toegekend. Wanneer we iets belangrijk vinden om te doen, zijn we intrinsiek gemotiveerd. Ook het beïnvloeden van risicoperceptie kan relevant zijn voor de houding. In dit deel van de vragenlijst wordt houding tegenover het gedrag op drie manieren gemeten: cognitief (nuttig), affectief (leuk) en overall (positief/negatief). Vervolgens wordt gevraagd hoe overtuigd men is van de voor- en nadelen van het gedrag.

Toelichting: als mensen het gedrag kunnen vertonen, zullen ze dat ook eerder doen. Omgekeerd vormt 'niet kunnen' een belemmering. Iets kunnen is afhankelijk van vaardigheden, middelen en de situatie (denk aan tijd en stress). Ook het gevoel dat je het kunt speelt een grote rol. Het gevoel competent te zijn, is belangrijk voor intrinsieke motivatie. In dit blok wordt gevraagd naar het gevoel van kunnen en de beschikbaarheid van de benodigde middelen en vaardigheden om het gewenste gedrag te vertonen.

HO1. Wat vind je van [gewenst gedrag]?

Opmerking: items worden in willekeurige volgorde getoond.

Helemaal niet nuttig – Heel nuttig

Helemaal niet leuk – Heel leuk

Heel slecht – Heel goed

Wordt gemeten op een bipolaire 5-puntsschaal + weet ik niet

HO2. Ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

Opmerkingen: de stellingen worden in willekeurige volgorde getoond. Selecteer maximaal zeven relevante voor- en nadelen van (on)gewenst gedrag. Deze vraagstelling wordt gebruikt om de door respondenten ervaren of gepercipieerde voor- en nadelen van het gewenste en ongewenste gedrag te meten. De voor- en nadelen die via de campagne worden gecommuniceerd worden hier genoemd en eventueel andere voor- en nadelen die in vooronderzoek relevant zijn gebleken. Bijvoorbeeld: roken wordt voor mij te duur (nadeel ongewenst gedrag) of roken geeft mij een ontspannen gevoel (voordeel ongewenst gedrag), niet roken zou mijn leven makkelijker maken (voordeel gewenst gedrag), als ik niet rook, mis ik de gezelligheid (nadeel ongewenst gedrag).

Voordeel 1 gewenst gedrag

Voordeel 2 gewenst gedrag

Nadeel 1 gewenst gedrag

Nadeel 2 gewenst gedrag

Voordeel 1 ongewenst gedrag

Voordeel 2 ongewenst gedrag

Nadeel 1 ongewenst gedrag

Nadeel 2 ongewenst gedrag

Helemaal mee oneens

Mee oneens

Neutraal

Mee eens

Helemaal mee eens

Weet ik niet

Weet ik niet

Dienst Publiek en
Communicatie

Datum
Juni 2022

H03-H05 stellen indien risicoperceptie relevant is

H03. Hoe groot is volgens jou de kans dat je [nadeel ongewenst gedrag gaat ondervinden]?

Opmerking: meet ervaren kwetsbaarheid

Heel klein

Klein

Gemiddeld

Groot

Heel groot

Weet ik niet

H04. Wat vind je ervan als [het nadeel van ongewenst gedrag zou plaatsvinden]?

Opmerking: meet ervaren ernst

Helemaal niet erg

Niet erg

Neutraal

Erg

Heel erg

Weet ik niet

H05. Helpt [het vertonen van gewenst gedrag] bij het voorkomen van [nadeel ongewenst gedrag]?

Opmerking: meet respons effectiviteit

Heel weinig

Weinig

Gemiddeld

Veel

Heel veel

Weet ik niet

KU1. Hoe moeilijk of makkelijk is het voor jou om [gewenst gedrag te vertonen]?

Opmerking: meet gevoel van kunnen (gepercipieerde moeilijkheid)

Heel moeilijk

Moeilijk

Niet moeilijk, niet makkelijk

Makkelijk

Heel makkelijk

Weet ik niet

KU2. Hoeveel vertrouwen heb je dat het je lukt om [gewenst gedrag te vertonen]?

Opmerking: meet gevoel van kunnen (eigen effectiviteit)

Heel weinig

Weinig

Gemiddeld

Veel

Heel veel

Weet ik niet

KU3. Hoeveel controle heb je persoonlijk over of je [gewenst gedrag vertoont]?

Opmerking: meet gevoel van kunnen (ervaren controle over gedrag), vooral relevant als men voor uitvoeren gewenst gedrag ook van anderen afhankelijk is (bijv. 1,5m afstand houden)

Heel weinig

Weinig

Gemiddeld

Veel

Heel veel

Weet ik niet

KU4. Ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

Opmerkingen: meet kunnen (middelen en vaardigheden). De stellingen worden in willekeurige volgorde getoond. Optioneel: selecteer maximaal drie relevante middelen of vaardigheden die je nodig hebt om het gewenste gedrag te kunnen vertonen. Bijvoorbeeld: 'ik heb voldoende geld om [gewenst gedrag te vertonen]', 'ik beschik over voldoende kennis om [gewenst gedrag te vertonen]' etc.

Middel 1

Middel 2

Middel 3

Helemaal mee oneens

Mee oneens

Neutraal

Mee eens

Helemaal mee eens

Weet ik niet

**Dienst Publiek en
Communicatie**

Datum
Juni 2022

7. Zelfbeeld

Toelichting: Het beeld dat we van onszelf hebben, is een belangrijke bepaler van ons gedrag en hangt nauw samen met onze waarden. Wanneer gedrag in lijn ligt met ons zelfbeeld, zijn we eerder intrinsiek gemotiveerd. Je kunt een bestaand zelfbeeld makkelijker activeren dan veranderen. Als het doelgedrag niet past bij ons zelfbeeld, is de kans daarom kleiner dat we het gaan vertonen.

ZB1. Ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

Opmerking: meet het zelfbeeld op specifieke waarden, rollen, gewenste identiteiten.

Waarden en/of typering (rollen/ gewenste identiteiten) waar de campagne aan appelleert worden hier voorgelegd en eventueel andere waarden en/of typering die in vooronderzoek relevant zijn gebleken.

[Gedrag] past bij mij.

[Gewenst gedrag] past bij hoe ik wil worden.

Ik zie mezelf als **[rol/ identiteit gekoppeld aan gewenst gedrag]**.

Ik ben iemand die **[waarde gekoppeld aan gewenst gedrag]** belangrijk vindt.

Helemaal mee oneens

Mee oneens

Neutraal

Mee eens

Helemaal mee eens

Weet ik niet

8. Emoties

Dienst Publiek en
Communicatie

Datum
Juni 2022

Toelichting: Specifieke gevoelens, zoals angst, blijdschap of verbazing, zijn een belangrijke motivatie voor gedrag. Emoties kunnen ontstaan wanneer belangrijke waarden of behoeften worden aangesproken of bedreigd. Bij heftige emoties staan mensen niet meer open voor een inhoudelijke boodschap. Het is dan belangrijk om de bron van de emoties te achterhalen. Communicatie kan erop gericht zijn om bestaande emoties te erkennen of nieuwe op te roepen. In de vragenlijst vragen we mensen op te reflecteren op hun emoties als ze terugdenken aan het gedrag.

EMO1. Welke emoties ervaar je als je [gedrag vertoont] /[denkt aan gewenst gedrag]?

Opmerking: Deze vraag kun je zowel over het huidige als gewenste gedrag stellen. Denk na over waar voor mensen de belangrijkste belemmering of motivator zit. Emoties tonen in random volgorde. Als de campagne zich expliciet richt op een specifieke emotie kan doorgevraagd worden op de mate waarin men die emotie ervaart.

Trots

Enthousiast

Blij

Geïnteresseerd

Verrast

Afkeer

Bang

Verbonden

Hoopvol

Ontroerd

Bezorgd

Geïrriteerd

Gefrustreerd

Onzeker

Machteloos

Boos

Verdrietig

Waakzaam

Sterk/krachtig

Beschaamd

9. Weerstand

Dienst Publiek en
Communicatie

Datum
Juni 2022

Toelichting: Weerstand is een sterk motief om gedrag niet te vertonen. Er zijn drie vormen:

Aversie: mensen voelen zich gedwongen tot verandering en verzetten zich om het gevoel van autonomie terug te krijgen.

Scepsis: mensen zijn niet overtuigd van het nut van de verandering of wantrouwen de afzender en komen met tegenargumenten.

Inertia: mensen zijn passief, omdat de interesse in verandering ontbreekt of ze er tegenop zien.

De drie vormen van weerstand meten we met stellingen. Zo nodig kan hierin op basis van vooronderzoek een keuze gemaakt worden.

WE1. Ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

Opmerking: alle stellingen in dit blok worden in willekeurige volgorde voorgelegd.

Stellingen aversie

1. Ik heb het gevoel dat **[gewenst gedrag]** mij wordt opgedrongen.
 2. Het irriteert me dat **[gewenst gedrag]** van mij gevraagd wordt
- Antwoordcategorieën: Helemaal mee oneens – Helemaal mee eens (5-puntsschaal) + Weet ik niet*

Stellingen scepsis I

Opmerking: stelling 3 meet scepsis over de boodschap. Hierbij wordt het gewenste gedag aan een op te lossen probleem (bijv. bijdragen aan beter klimaat, helpen van eenzame ouderen) gekoppeld of in algemene termen voorgelegd (bijv. nuttig of belangrijk is). Als risico's relevant zijn, check dan goed of stelling 3 niet te veel gaat lijken op respons effectiviteit. De vierde stelling meet scepsis t.a.v. de afzender/boodschapper.

3. Ik geloof niet dat **[de kernboodschap over gewenst gedrag]**.
4. **[De afzender]** is geen betrouwbare bron van informatie over **[gewenst gedrag]**

Antwoordcategorieën: Helemaal mee oneens – Helemaal mee eens (5-puntsschaal) + Weet ik niet

Stellingen scepsis II

Opmerking: Indien er specifieke tegenargumenten uit eerder onderzoek bekend zijn die mogelijk een barrière voor het gedrag vormen, kunnen deze ook als stellingen voorgelegd om scepsis te meten. Bijvoorbeeld: 'Ik geloof niet dat de hogere prijs van biologische producten redelijk is' of 'Het is niet bewezen dat biologische producten duurzamer zijn dan reguliere producten'. De overlap met responseffectiviteit is hier minder, omdat de

tegenargumenten specifiek zijn.

5. Tegenargument 1

6. Tegenargument 2

7. Tegenargument 3

8. Tegenargument 4

Antwoordcategorieën: Helemaal mee oneens – Helemaal mee eens (5-puntsschaal) + Weet ik niet

Dienst Publiek en
Communicatie

Datum
Juni 2022

Stellingen inertia

9. Als het kan, stel ik **[gewenst gedrag]** liever nog even uit.

10. Het komt er niet van om **[gewenst gedrag te vertonen]**.

11. **[Huidig gedrag veranderen]** is te veel moeite

12. Ik zie er tegenop om **[gewenst gedrag te vertonen]**.

Antwoordcategorieën: Helemaal mee oneens – Helemaal mee eens (5-puntsschaal) + Weet ik niet

10. Sociale omgeving

Toelichting: de laatste vragen richten zich op de sociale omgeving van de respondent. De mensen om ons heen beïnvloeden ons gedrag: familie, vrienden en collega's, maar ook mensen die we als autoriteit zien. Twee normen spelen hierbij een rol:

Injunctieve norm: de perceptie van wat voor ons belangrijke mensen gewenst gedrag vinden. Dit komt niet altijd overeen met de (wettelijke) regels.

Descriptieve norm: de perceptie van wat deze andere mensen doen

Als deze twee normen verschillen, dan heeft de descriptieve norm meestal een sterker effect op gedrag dan de injunctieve norm of de regels.

Je kunt met onderstaande vragen de sociale omgeving beknopt of uitgebreid in kaart brengen door referentiegroepen algemeen of specifiek te benoemen.

SO1. Geef aan of de **[mensen in de omgeving waar het gedrag plaats vindt] wel of niet [gewenst gedrag vertonen]**

Opmerkingen: 'mensen in de omgeving waar het gedrag plaats vindt' verwijst naar de groep(en) mensen die erbij is (zijn) als het gedrag vertoond wordt (alcohol drinken, boodschappen doen) of waarnaar gekeken wordt voor het eigen gedrag (zichtbaar gedrag: zonnepanelen aanschaffen, kinderen opvoeden). Dit vereist dat uit vooronderzoek/gedragsobservaties bekend is welke groep dat is, zodat het in deze vraag gespecificeerd worden. Als er meerdere groepen mensen van invloed zijn op het gedrag, kan deze vraag per groep worden voorgelegd, bijv. jouw vrienden, je collega's, je burens, etc.

(Bijna) niemand doet dat
Een aantal doet dat
Ongeveer de helft doet dat
De meesten doen dat
(Bijna) iedereen doet dat
Weet ik niet/ kan ik niet beoordelen

**Dienst Publiek en
Communicatie**

Datum
Juni 2022

**S02. Denk je dat [mensen die belangrijk voor je zijn] wel of niet
[gewenst gedrag vertonen]**

Opmerkingen: 'mensen die belangrijk zijn voor je' verwijst naar de groep(en) mensen aan wiens gedrag je je spiegelt. Deze variant kun je stellen als het gedrag van anderen niet/bepaald zichtbaar is (bijv. je als orgaandonor registreren, aangifte doen), maar de aannames daarover mogelijk wel van invloed zijn op het eigen gedrag. Liefst vraag je hier naar (een) specifieke groep(en). Als je het echt niet weet, dan kun je ook letterlijk vragen naar 'mensen die belangrijk voor je zijn' en dan doorvragen op wie dat zijn (zie hierna).

(Bijna) niemand doet dat
Een aantal doet dat
Ongeveer de helft doet dat
De meesten doen dat
(Bijna) iedereen doet dat
Weet ik niet/ kan ik niet beoordelen

**S03. Hoe vaak [vertonen] [mensen in de omgeving waar het gedrag
plaats vindt] [mensen die belangrijk zijn voor je] [gewenst gedrag]?**

Opmerking: indien de frequentie van gedrag van belang is

Nooit
Zelden
Soms
Vaak
(Bijna) altijd
Weet niet

**S04. Als het gaat om [vertonen van gewenst gedrag], wie is dan
belangrijk voor je?**

Opmerking: Als de referentiegroep (sociale 'peers') vooraf niet bekend is, dan kan dat in vooronderzoek worden uitgevraagd. Voor de injunctieve norm is dit vaak minder bekend dan voor de descriptieve norm (kun je vaststellen door gedrag te observeren). De antwoordmogelijkheden worden in willekeurige volgorde getoond. Als je op deze vraag wilt doorvragen voor de injunctieve norm, dan is het verstandig om bijv. een maximum van 3 antwoorden aan te geven.

Mijn partner
Mijn kind(eren)
Andere familieleden
Mijn vrienden
Mijn buurtgenoten
Mijn collega's
Deskundigen
Belangenorganisaties
Maatschappelijke actiegroepen of organisaties
De overheid
Anders, namelijk **[open]**
Weet ik niet

**Dienst Publiek en
Communicatie**

Datum
Juni 2022

S05. Ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

Opmerkingen: stellingen worden in willekeurige volgorde getoond. Stelling 1 meet de injunctieve norm en stelling 2 meet groepsdruk. Indien uit vooronderzoek bekend is dat er verschillende referentiegroepen van invloed (kunnen) zijn op het gedrag, kan stelling 1 per referentiegroep worden voorgelegd. Anders wordt de stelling voorgelegd per gekozen referentiegroep uit de voorgaande vraag. Als je het echt niet weet of beperkte vragenlijstruimte hebt, dan kun je ook letterlijk kiezen voor 'mensen die belangrijk voor je zijn' en dan doorvragen op wie dat zijn. Groepsdruk is vooral relevant als er sprake is van druk om ongewenst huidig gedrag voort te zetten/gewenst gedrag niet te vertonen..

1. **[De mensen die belangrijk voor mij zijn]** vinden het goed als ik **[gewenst gedrag vertoon]**.

2. Ik hoor er bij als ik **[ongewenst gedrag vertoon]**.

Helemaal mee oneens

Mee oneens

Neutraal

Mee eens

Helemaal mee eens

Weet ik niet