



De vraag om een gedrag te stellen, te laten of bij te sturen is nogal ingrijpend. Of de doelgroep ingaat op het verzoek, hangt af van het vertrouwen dat ze hebben in de afzender. Die moet bewijzen dat hij het goed voor heeft.

Het komt er hierbij op neer:

- vertrouwen te wekken in **daden** door voorbeeldgedrag te stellen
- vertrouwen te wekken door **een consistent beleid**
- en vertrouwen te wekken door je **persoonlijke houding**: wees betrouwbaar, competent en geloofwaardig en wek mijn genegenheid op.

Exemplify

**“Wow, als jij dat gedrag voordoet,
zal ik je volgen.”**

Hoe zorg je ervoor dat de doelgroep voorbeeldgedrag volgt?

Resultaat = acties die het goede voorbeeld tonen.



Checklist

Bewijs dat je het meent

1. Wek vertrouwen door het voorbeeld te geven:

- Walk the talk:
 - Wederkerigheid #1: Doe zelf wat je van anderen verwacht.
 - Erken je feilbaarheid, wees kritisch voor jezelf.
- Betrek je collega's en medewerkers als eerste doelgroep.
- Kies een rolmodel met zorg.

2. Wek vertrouwen door een consistent beleid:

- Wees consequent.
- Wees consistent.
- Wees ondubbelzinnig in je motivatie.
- Wederkerigheid #2: Doe ook een inspanning.
- Geef inspraak.

3. Wek vertrouwen door je persoonlijke houding:

- Wees betrouwbaar:
 - Wees geloofwaardig.
 - Wees deskundig.
 - Ken je doelgroep.
- Wek genegenheid:
 - Erken het Halo-effect.
 - Balanceer uitstraling en kennis van zaken.
 - Verzorg de eerste indruk.

