

SPDI Masterclass samenvatting – 29 07 2025
Het beïnvloeden van veiligheids- en gezondheidsgedrag
Makheni Zonneveld – Real Solutions Training Nederland

Bedankt voor jullie interesse en deelname en voor [jullie waardevolle inbreng](#). De PowerPoint presentatie bestaat vooral uit plaatjes en dus is een samenvatting zinniger. Het is niet de bedoeling om dit document door te sturen naar mensen die niet aanwezig waren. Als je denkt dat ze profijt kunnen hebben van deze inhoud dan is het beter om hen aan te moedigen om voor 21 augustus te registreren of hen aan te moedigen een presentatie of masterclass bij hun organisatie te regelen.

Pogingen om veiligheids- en gezondheidsgedrag te beïnvloeden mislukken vaak. Hoe kunnen we het succes verhogen? Dit is van toepassing op het veranderen van eigen gedrag en het beïnvloeden van het gedrag van anderen. **Veiligheids- en gezondheidsgedrag is gewoon menselijk gedrag.**

Succes verhogen gaat over:

1. *Het begrijpen van menselijk natuur en waarom pogingen mislukken*
2. *Hoe mindset de aanpak van een organisatie bepaalt*
3. *Het juiste probleem oplossen*

Spiegel oefening

Deelnemers inbreng:

[Spiegel verwijderen](#)

[Spiegel afplakken](#)

[Foto op spiegel plakken](#)

[Zelf lippenstift op de spiegel laten verwijderen / zelf schoonmaken](#)

[Beloning als het schoon blijft](#)

[Vertellen hoe vies de spiegel is – laten zien](#)

[De hele klas samen laten schoonmaken](#)

[Wist je dat er schimmel op de spiegel zit? / Vertellen over hygiëne](#)

[Vragen waarom ze de spiegel kussen met lippenstift op](#)

[Ik zie geen probleem laat ze gaan / waarom verbieden](#) (een discussie over deze 2 zou interessant zijn)

[Foto maken in de schoolkrant](#)

[Mvr Vermaak vragen om niet meer schoon te maken](#)

[School kunstwerk van maken in aula / Wedstrijd organiseren voor de mooiste lipafdruk in de mooiste kleur](#) (zou deze het gedrag aanmoedigen of ontmoedigen?)

[Aanmoedigen dan is het niet meer leuk](#)

[4 deelnemers noemen het wc-borstel voorbeeld. Dat betekent ze zagen het filmpje en hebben deze belangrijke boodschap ONTHOUDEN. Chapeau!](#)

De bedoeling was om te tonen dat ‘Wat zit er in voor **mij?**’ gedrag meer stuurt dan andere factoren en dus moet het altijd deel van de oplossing zijn. *Alle bijdragen waren goed en behalve ‘spiegel verwijderen’ kosten de oplossingen weinig geld maar ik hoop dat het later duidelijk werd dat dergelijke goede maatregelen effectief zullen worden in combinatie met andere oplossingen.*

1. Het begrijpen van menselijk natuur en waarom pogingen mislukken

Inbreng deelnemers:

- Normen, waarden, cultuur, opvoeding en omgeving / vorming / scholing / nurture / Afkomst en opvoeding geven je een referentiekader, dit maakt luisteren zonder oordelen moeilijker – denk aan de genoemde cultuur bijvoorbeeld NL versus China en NL versus Duitsland
 - Voorbeelden – denk aan na-apen
 - Gewoonte / Geen verandering bereidheid / Weg van de minste weerstand wint / we kiezen snel de makkelijke weg = de bekende weg
 - Eigenwijs / Ik weet het beter / je wilt niet beïnvloed worden / autonomie / mens wil zelf beslissen / regie hebben / idee hebben dat je zelf beslist
 - Onderlinge verhoudingen
 - Energie besparen / overleven
 - Eigen belang denk aan ‘Wat zit er in voor mij?’ / zelfbescherming staat voorop
 - Onzekerheid / Twijfel
 - Inborn / Karakter eigenschappen / Denken dat andere mensen hetzelfde denken als jou/ Persoonlijkheid (denk aan verschillende breinvoorkeuren)
 - Willen en kunnen denk aan het filmpje - Kan ik? Wil ik?
 - Angst voor veranderen / Gewoontes / Comfort zone / weerstand tegen verandering / Mensen zijn altijd op zoek naar veiligheid (blijven in comfort zone)
 - Nog nooit gebeurt mentaliteit / Gaat nu goed
 - Instinct / overlevingsinstinct / zelfbescherming staat voorop
 - Actie voorafgaand aan nadenken...
 - Kuddedieren / Volgers / Conformereren / Niet opvallen / mens wil aanpassen aan wat hoort / Groepsdruk / Sociale druk – kudde gedrag. 1 gaat de rest volgt, ook als gaat dat tegen gevoel in. Meegaan met de meerderheid. Dat klopt – het is negatieve groepsdruk maar denk ook aan positieve groepsdruk in het filmpje
 - Aannames doen zonder om deze te checken / Denken in hokjes ... / Invullen van antwoorden gedachten etc. van een ander
 - Onduidelijk wat het precieze doel is (denk aan ‘wat is de essentie van wat we doen en denk aan het worstjes filmpje)
 - Eigen belang
 - Rood
 - Nut en noodzaak van anders doen/denken?
 - Snel willen oplossen probleem uit de weg nemen
-
- Mensen houden er niet van om verteld te worden wat ze moeten doen
 - Geen verantwoordelijkheid nemen;
 - Na-apen;
 - Even snel;
 - ‘Het is nooit eerder gebeurd’;
 - ‘Het zal niet met mij gebeuren’;
 - Het is moeilijk om ons in de schoenen van een ander te verplaatsen
 - Effect van negatieve groepsdruk;
 - Wat heb ik er aan? (What’s In It For Me – WIIFM) heeft de grootste invloed op gedrag

2. Mindset bepaalt benadering

“We kunnen problemen niet oplossen met dezelfde denkwijze die we gebruikten toen we ze creëerden” Einstein

- Beleidsmaatregelen en procedures - bijgewerkt? Uitvoerbaar?
- Verantwoordelijkheid: bedrijf of medewerker?
- Proactieve versus Reactieve aanpak
- Erger dan GEEN proactieve aanpak is GEEN reactieve aanpak
- Is het veiligheid SPECIFIEK of ALGEMENE bedrijfscultuur?
- Bedrijfscultuur is onderdeel van de algemene cultuur van de samenleving;
- Onwil om sancties te handhaven is deel van de Nederlandse cultuur;
- Worden de hersens van alle medewerkers gebruikt?
- Wordt het juiste gedrag beloond? Denk aan bonussen die niet aan veiligheid verbonden zijn.
- Hebben de medewerkers de juiste tools en de juiste vaardigheden?
- De rol van niet-demografische verschillen (breinvoorkeuren)
- Alleen oplossingen die veel middelen (met name geld) kosten;
- Saai aanpak – met name veiligheid- en gezondheid- training;
- Veiligheid hoeft niet saai te zijn – link naar fun voorbeeld:
<https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=virgin+america+safety+video>
- Een kortzichtige benadering i.p.v. een Holistische/meervoudige benadering; Link naar filmpje over de kracht van de meervoudige benadering: <https://www.youtube.com/watch?v=cW0qZl6lrkl>

3. Lossen we het juiste probleem op?

Het juiste probleem oplossen begint met de juiste vragen stellen in de juiste volgorde. Vaak gaat het mis omdat we beginnen met de vraag ‘**Welke actie?**’.

‘Welke actie?’ is een goede vraag maar het moet de laatste vraag zijn.

De juiste vragen in de juiste volgorde:

Welk probleem lossen we op?

Waarom is het een probleem

Hoe belangrijk is het en **wat** gebeurt er als we niets doen

Als dit het antwoord is, wat was de vraag? Of

Als dit de oplossing is, wat was het probleem?

Wat is de essentie van wat we doen?

Wat willen wij bereiken?

Wanneer willen wij het bereiken?

Waarom hebben wij het niet bereikt? (Wat zijn de hindernissen)

Wat zijn de mogelijke oplossingen- bijvoorbeeld, ‘Is er een technische oplossing?’ (Graag brainstorming en niet brainblocking)

Wat zijn de mogelijke onbedoelde gevolgen

Wat en wie hebben wij nodig om het te bereiken?

Allerlaatste: Welke actie? – Wie moet wat, wanneer, waar en hoe doen?

De belangrijkste boodschap van de sessie:

We kunnen de mogelijkheid van succes verhogen door:

1. Inzicht in menselijk gedrag en begrijpen waarom pogingen mislukken
 2. Een holistische of meervoudige benadering
 3. Het juiste probleem op te lossen door de juiste vragen te stellen, in de juiste volgorde.
- Rome is niet in één dag gebouwd. Gedragsverandering is een reis en geen eindbestemming.

Wat biedt Makheni aan organisaties, werkteams en OR teams?

Face2Face en Virtuele toespraken en masterclasses over:

- Duurzame inzetbaarheid – een evenwichtige benadering
- Het beïnvloeden van gedrag
- Het beïnvloeden van veiligheids- en gezondheidsgedrag
- Organisatie transformatie voorbij de gebruikelijke managementhypes
- Diversiteit is een gegeven maar inclusie is een keuze;
- Niet-demografische verschillen en teambetrokkenheid;
- Bereid jezelf voor op loopbanen van de onbekende toekomst.

Wat biedt Makheni aan particulieren?

Virtuele Coaching:

- Loopbaanadvies en carrière coaching gebaseerd op verschillende breinvoorkeuren. Zie <https://www.makheni.com>
 - Gezonde leefstijl coaching. Zie <https://www.gezonderenslanker.nl>
- Free Resources. Zie <https://www.freehealthcub.online/free-resources>

Aanbevelingen op email, LinkedIn en Facebook worden zeer op prijs gesteld.

Let's connect:

<https://www.linkedin.com/in/makheni-zonneveld-6299079/>

<https://www.facebook.com/makheni.zonneveld>

<https://www.tiktok.com/@thecoolestgrannyintown>

<https://www.youtube.com/@TheCoolestGrannyinTown>

<https://www.instagram.com/thecoolestgrannyintown/>

Nogmaals bedankt voor je aandacht en deelname,

Makheni Zonneveld

Vragen zijn altijd welkom: rst@makheni.com