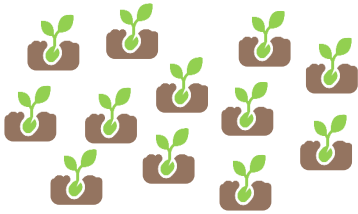


# Sociale bewegingen

die viraal veranderen ondersteunen

Sociale bewegingen ontstaan wanneer de **inspanningen** van **verschillende** (groepen) **mensen** en organisaties **samen leiden** tot **sociale verandering** gericht op **transformatie**.

## Hoe start en groeit een sociale beweging?

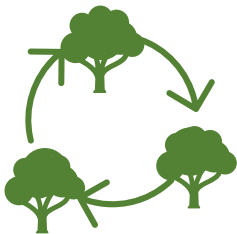
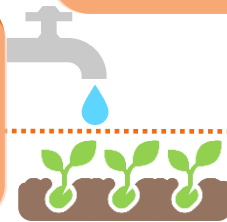


### Bottom-up start

**Intrinsiek** gemotiveerde mensen of kleine groepen (grassroots). Zij staan zichtbaar op voor een **gemeenschappelijk doel** dat zij alleen samen kunnen bereiken.

### Bouw momentum

Meerdere groepen die dezelfde verandering nastreven verbinden: dit zorgt voor solidariteit, verspreiding en zichtbaarheid.

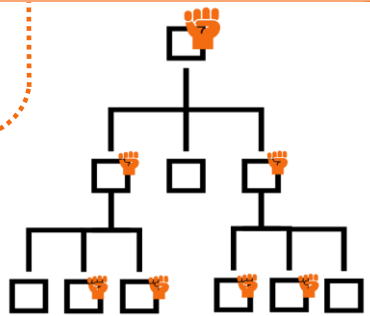


### Kettingreactie

Gecoördineerde inspanningen voor het gemeenschappelijke doel, zet ook anderen aan tot actie. Dit is het begin van een netwerk en structuren om informatie te verspreiden (het ripple effect).

### De vermenigvuldiging

Een meerderheid van collega's die elkaar aansteken (= peer-to-peer beïnvloeding) doordat informele activiteiten, dialogen worden georganiseerd. Met vele kleine gedragsveranderingen wordt de beweging zichtbaar



## Hoe hou je de meerderheid in beweging?



### Zorg voor betekenisgeving

- **Herinner** mensen regelmatig aan een voor hun **herkenbare visie**, **missie**, relevante **collectieve identiteit**, **normen** en **waarden**.
- Laat deze terugkomen in **kernboodschappen** die iedereen uitdraagt.
- Wees **consistent** in de boodschap over het doel van de beweging.

### Zet sleutelfiguren in

- **Vakmanschap** → informatiejagers en verzamelaars met expertise op een bepaald gebied. (**Mavens**)
- **Verbinden** → door een uitgebreid netwerk in verschillende sociale kringen worden diverse groepen mensen bij elkaar gebracht waardoor informatie gaat stromen. (**Connector**)
- **Vertrouwen** → het inspireren van anderen met sterke communicatievaardigheden. (**Salesmen**)

# Sociale bewegingen

die viraal veranderen ondersteunen

## 5 Kernprincipes van virale verandering

1

### Gedragsverandering

Gedrag is bepalend voor de verandering. Pas als menselijk gedrag verandert, veranderen ook processen en vervolgens systemen. Een kleine set aan laagdrempelige gedragsveranderingen kunnen een groot effect geven.



2

### Collegiale beïnvloeding

Beïnvloeding door collega's is effectiever dan top-down beïnvloeding. Meningen en gedragingen worden sneller overgenomen, omdat ze sterker verbonden zijn met beroepswaarden en het onderling vertrouwen groot is.



3

### Informele netwerken

Verandering vindt niet plaats in werkgroepen, commissies of andere formele netwerken, maar vooral in de dagelijkse gesprekken of georganiseerde dialogen met elkaar. Met name wanneer de juiste sleutelfiguren (maven, connector, salesman) hun bijdrage leveren.



4

### Verhalen

Verhalen delen over ervaringen en ontwikkelingen binnen de organisaties hebben impact doordat anderen zich herkennen in het verhaal en zich er iets bij kunnen voorstellen. Het succes van anderen kan motiveren en vergemakkelijkt de acceptatie van de verandering.



5

### Leiderschap op de achtergrond

Formele leiding dient ruimte te geven aan collegiale beïnvloeding. Uiteraard moeten zij wel het beoogde doel of aanpak steunen.



### Online verbinden & sociale media communities

- Online contact** is een **laagdrempelige manier** van communiceren
- Contact wordt **niet beperkt** door **afstand** of **tijd**
- Mensen voelen zich vaker op hun **gemak bij online sociale steun** wanneer het offline ongemakkelijk is
- Nieuwe relaties** ontstaan die ook kunnen **leiden tot offline contact**
- Emoties & inspiratie delen** met anderen die **dezelfde normen** en **waarden** delen

### Gedeeld leiderschap

- **Actief luisteren**
- **Empathische houding**
- **Samenwerkingsgericht**
- **Samen beslissen**
- **Diversiteit stimuleren**



**tijd voor verbinding**  
de volgende stap  
in patiëntveiligheid