



THE MARKETEER OF NATURE – module openluchtrecreatie

De industrie rondom alcohol, suiker, gokken, ... heeft een reusachtige marketingmachine om mensen warm te maken voor hun producten. Desondanks de vervelende bijwerkingen ☹️ Een product met enkel positieve bijwerkingen verdient toch minstens evenveel aandacht?!

Word jij een 'marketeer of nature'? Laten we dan even focussen op enkele mechanismen om menselijk gedrag / ideeën te beïnvloeden.

Hoe komt het dat de ene persoon alles gedaan krijgt en de andere bijna niets? Terwijl ze exact dezelfde ideeën hebben!

Hoe komt het dat de ene persoon bij de manager goedkeuring krijgt voor zijn / haar outdoor office project en de andere niet? Waarom blijf je aandachtig luisteren naar de ene persoon en wil je na afloop verder samenwerken omtrent de outdoor fitness, terwijl je bij de andere persoon zo snel als mogelijk wenst af te ronden?



De kracht van het overtuigen kan je nauwelijks overschatten. Onderstaande zaken kunnen helpen om de presentatie / pitch / verkoopgesprek vorm te geven! Lees ze grondig en beheers deze principes door er veel op te oefenen. Dit is alvast jouw eerste oefening/missie:

Maak per 2 een video van +/- 1 tot 2 minuten waarbij je aantoont waarom het masterplan in Sport Vlaanderen MOET focussen op méér & beter outdoor leven.

- De focus ligt niet enkel op de **WAT** vraag, maar ook op **WAAROM** dit aanbod uitgebouwd moet worden. De **HOE** vraag is niet van toepassing voor deze oefening.
- Gebruik hiervoor deze checklist + tabblad 'natuurbeleving → gezonde natuurbeleving' op website www.howest.be/openluchtrecreatie.
- **WERKWIJZE OM MISSIE TOT GOED EINDE TE BRENGEN:**
 - **Huiswerk** dat je op voorhand gedaan hebt: bekijken van 'Project Wild Thing' <https://vimeo.com/67763495>.
 - Zoek **partner** voor deze opdracht.
 - Verzamel alle **bronnen** omtrent GEZONDHEIDSVORDELEN VAN DE NATUUR OP DE GEZONDHEID, onderzoek & good practices
 - NEEM 15 minuten ACTIEVE PAUZE: doe deze actieve digitale zoektocht via **ACTIONBOUND**:



Bound: **Back to Nature**



Get the Actionbound app for free in the Apple App Store or at the Google Play Store

Scan the QR code with the Actionbound app

- **Selecteer** wat je wenst te gebruiken voor jouw korte pitch.
- Overloop zéér grondig de checklist '**overtuigingskracht**' in dit document en gebruik elk item minstens 1 maal.
- Schrijf een **scenario** uit voor je filmpje (denk aan passende locatie, camerahoek, eventuele personages, materiaal, ...)
- **Opname & montage**. Het mag in 1 take, maar beetje basismontage kan geen kwaad 😊
- **Uploaden** - video dien je op Leho in, ten laatste dag nadien (zie 'opdrachten')

CHECKLIST voor een OVERTUIGENDE PRESENTATIE

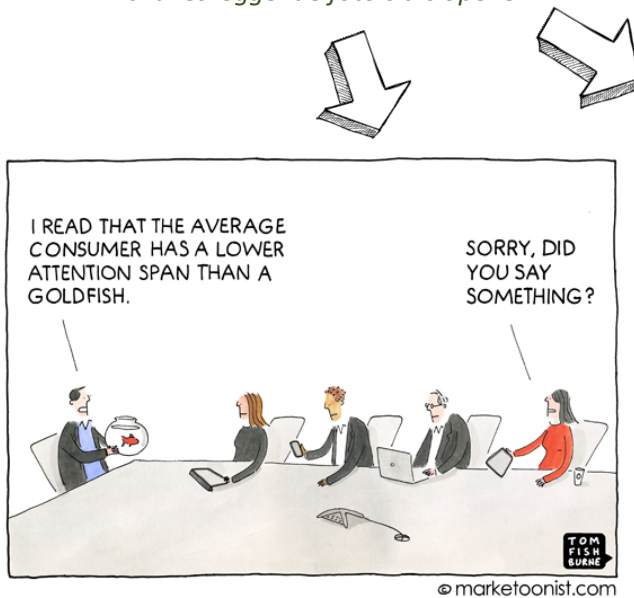
met voorbeelden voor een presentatie omtrent MEER OUTDOOR ACTIVITEITEN

Lok aandacht vooraleer je van start gaat

Je kan dit op zeer klassieke wijze doen door gewoonweg aandacht te vragen, maar 't is leuker om dit te doen met een leuk filmpje, beeld, voorwerp, ...

- *Vb: Een leuke startvideo om aandacht te trekken:*
 - Trailer Project Wild Thing <https://www.youtube.com/watch?v=231eKI-HaQ4>
 - Jantje Beton – waaghalzen: https://www.youtube.com/watch?time_continue=64&v=Y89nGZLjA_c

- *vb. alleszeggende foto's als opener*



- *Vb: Zoek een gemeenschappelijke interesse met de luisteraar.*

"Ik heb vernomen dat je ook vaak gaat wandelen in het weekend met je kindjes."
- *Een goed 'wist-je-datje' kan de volledige aandacht wekken.*
 - "Wist je dat buitenspelen de kans op bijziendheid vermindert?"

- “Het is goed dat kinderen microben verzamelen!”

Children need microbes — not antibiotics — to develop immunity, scientists say

Hyper-hygienic environments can lead to chronic conditions



- *Vb: Starten met een vraag (al dan niet retorisch) aan je publiek kan ideaal zijn om aandacht te trekken.*

“Zit nu toch eens stil!” Hoe vaak heb je dat van je leerkracht moeten horen toen je jong was?

“Heb je al eens gehoord van Nature-Deficit-Disorder?”

Gebruik versterkende visuele ondersteuning tijdens je presentatie

We leven in een zeer visueel ingestelde cultuur. Zorg er dus voor dat je de juiste visuele prikkels selecteert.

Beelden die jouw mondelinge presentatie versterken. Een beeld zegt meer dan 1000 woorden 😊

- *Vb: op de achtergrond projecteren: <https://www.youtube.com/watch?v=eKFTSSKzWA> (video met rivier en natuurgeluiden)*
- *Vb: praat er niet enkel over maar toon ook inspirerend beeldmateriaal.*

Dit is een voorbeeld van een speelplaats met natuurlijk materiaal.

(Speeldernis Rotterdam)



- *Vb: gebruik infographics om veel info op aantrekkelijke en hapklare wijze mee te geven.*



Toon het probleem en biedt een oplossing aan (problem – solution fit)

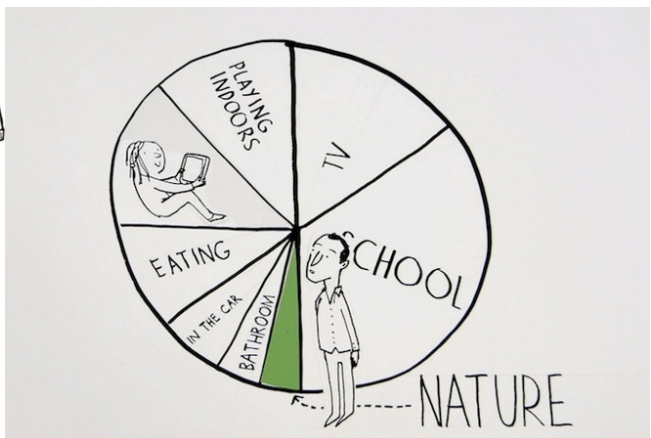
Start je presentatie niet zomaar met een oplossing en technische uitleg, maar bouw dit zorgvuldig op. Toon een duidelijk en herkenbaar probleem aan en kom dan met een oplossing voor het probleem.

- Vb: video *REWILD A CHILD*: <https://www.youtube.com/watch?v=cbqrbX1XbW4&feature=share>.
Eerst tonen ze duidelijk het probleem aan om te eindigen met hun oplossing.
- Vb: De Wereldgezondheidsorganisatie (WHO) zegt dat *psychische problemen de belangrijkste oorzaak van verminderde productiviteit op de werkvloer zijn*. Als eens gedacht aan Shinrin-yoku / bosbaden?
- vb: Ik lees uit de diverse verslagen dat *gerichte aandacht in de klas een groeiend probleem is*. Ik vermoed dat je dit probleem ook ondervindt? 10 minuten per dag een vaste route lopen tussen de bomen kunnen jouw goed helpen.

Kwantificeer! Gebruik goede cijfers of grafieken

Praat niet enkel over voordelen als 'een beetje meer', 'zéér grote effecten', ... maar haal er concrete cijfers / grafieken bij.

- vb. *Tijdverdeling bij kinderen* (bron: The Wild Network)
- vb: *gevangen met zicht op een kaal, grijs binnenplein zijn 24% meer ziek dan GEVANGENEN MET KAMER MET ZICHT OP AKKERS*.
(bron: Jolanda Maas)



Vergeet je bron vermelding niet!

Probeer te bewijzen dat het werkt. Zoek referentiepunten, externe experts & testimonials

Praat niet alsof het enkel over jouw eigen mening gaat, maar staaf je argumenten door te praten over bevindingen, conclusies, testimonials, ... van externe experts, influencers, organisaties, ...

- *Verzamel onderzoek en toon dat jouw inzicht in de materie goed onderbouwd is.*
 - Vb: The power of outdoor play
https://www.researchgate.net/publication/309521659_The_Power_of_Outdoor_Play_and_Play_in_Natural_Environments
 - vb: @ University of Essex hebben ze een gans onderzoeksteam omtrent GREENEXERCISE <https://www.essex.ac.uk/research/showcase/how-we-started-the-green-exercise-revolution>
 - vb: studies omtrent FYTONCIDES (essentiële oliën die bomen uitstoten via hun bladeren met positieve effecten op fysieke en psychologische gezondheid)

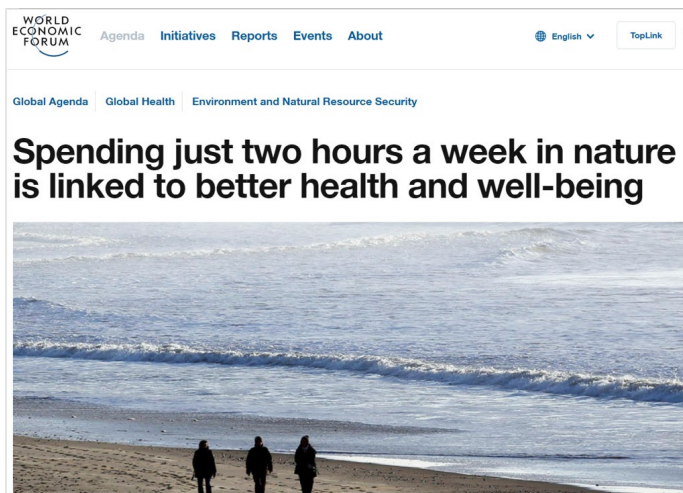
- vb: verhoogde gerichte aandacht na wandeling IN PARK.



- vb: cortisolverlaging



- https://www.weforum.org/agenda/2019/06/spending-two-hours-a-week-in-nature-is-linked-to-better-health-and-well-being?fbclid=IwAR1d8LwRJAB0Eo6T3fETGy_w-gmk9Uisaz3mrq2Pk3X5W456FplM47FAE4E



- vb: gebruik websites die bronnen en artikels verzamelen, zoals
- <https://www.natuurenbos.be/natuurlijkgoed>



- <https://30-30.be/nl/blog?category=gezondheid>
- Vb: gebruik 'good practices'. Toon je inspiratiebronnen! Maak duidelijk dat er reeds veel succesvolle projecten zijn.

- Avontuurlijke groenprojecten: <https://alert-eco.be/#/>
- Eén van de vele projecten omtrent bosbaden: <https://www.vlaanderenvakantieland.be/artikel/tijd-voor-een-bosbad>
- De Krekel @ Sint-Amandsberg



Tegen 2018 heeft de helft van de Gentse basisscholen een **groene, avontuurlijke speelplaats**. Zandheuvels maken gelukkiger dan stoeptegels.

'Meer groen, minder ruzie'



- <https://theculturetrip.com/europe/finland/articles/what-we-can-learn-from-finlands-forest-schools/>
- Smartpone vestiare tijdens de les openlucht recreatie.



- vb: One Mile a Day <http://www.onemileaday.be/> / The Daily Mile <https://www.thedailymile.be/>



- Verzamel ook persartikels om aan te tonen dat de publieke opinie ook aan het veranderen is.

- <https://www.thestar.com/life/2016/10/20/children-need-microbes-not-antibiotics-to-develop-immunity-scientists-say.html>

ds+ VRIJDAG 1 FEBRUARI 2019 - BINNENLAND

INTERVIEW WANDELEN EN FIETSEN HEBBEN POSITIEF EFFECT OP WERKGERELATEERDE STRESS

Natuur is de beste kuur

45 mensen gingen tijdens de werkuren vogelhuisjes bouwen, wandelen en fietsen in de natuur. Hun werkstress daalde week na week en – ook belangrijk – hun werkgevers waren tevreden.

BRUSSEL | Goed nieuws uit Limburg: als groene provincie heeft het met zijn uitgestrekte bossen een troef in handen om de strijd met werkstress en burn-out aan te gaan. De provincie Limburg en UHasselt sloegen de handen in elkaar voor een pilootproject: 45 mensen tekenden in op een intensieve 'natuurkuur': drie weken lang, vier uur per week. Ze gingen fietsen, wandelen en volgden een sessie stressmanagement. Wetenschappers prikten ondertussen bloed en legden hen vragenlijsten voor. Silvie Daniels van het Centrum voor Milieukunde (UHasselt) was een van de drie onderzoeksters

'Mensen waren frisser na de sessies. Hun reactietijd en de snelheid waarmee ze informatie verwerkten, stegen met 10 procent'

SILVIE DANIELS
Centrum voor Milieukunde
(UHasselt)

Bril vermijden? Buiten spelen!

Experiment in scholen doet gevallen van bijziendheid afnemen

MICKEY STEIJAERT

Bijziendheid komt steeds meer voor. Extra goed nieuws is daarom dat veel buiten spelen de kans erop vermindert. Dat is voor het eerst in een experimentele setting aangetoond.

Hoe meer tijd een kind buiten spendeert, hoe kleiner de kans om bijziendheid te ontwikkelen, blijkt uit Chinees onderzoek. Bijziendheid is een groeiend probleem in Europese landen. Terwijl van de huidige generatie zestigers ruim een kwart kampt met bijziendheid, is dit aandeel bij huidige veertigers toegenomen tot de helft. In Oost- en Zuidoost-Azië is het probleem nog groter. Daar moet maar liefst 80 tot 90 procent van de jongeren aan de bril of contactlenzen.

De Chinese wetenschappers lasten in kleuterscholen in de stad Guangzhou 40 minuten extra buitenactiviteiten in en moedigden ouders aan hun kinderen vaker buiten te laten spelen. Na drie jaar was het aantal kinderen in deze klassen met bijziendheid of myopie, waarbij je dingen dichtbij scherper ziet dan ver weg, 10 procent lager dan in een groep controlescholen. Dat schrijven de onderzoekers in het medisch vakblad *JAMA*.

Focus in de verte

Er zijn volgens specialiste Caroline Klaver van het Universitair Medisch Centrum Rotterdam twee verklaringen waarom buiten spelen bijziendheid kan voorkomen.

"Het kan zijn dat kinderen buitenshuis hun ogen vaker focussen op voorwerpen in de verte, waardoor ze scherper blijven. Een andere moge-

lijkheid is de extra aanmaak van dopamine onder invloed van buitenlicht, wat de oogbol beschermt tegen vervorming."

Met het scholenexperiment leggen de wetenschappers een causaal verband tussen de toename in bijziendheid en de afname in de tijd die kinderen buiten spenderen. Aan iedere experiment-scholen koppelden ze een controleschool waar kinderen gemiddeld even vaak bijziend waren. Dat na drie jaar toch een verschil tussen de scholen ontstond, ligt daardoor vrijwel zeker aan de ingreep van de onderzoekers om kinderen vaker naar buiten te sturen.

Jonge kinderen zijn nu gemiddeld één uur per dag buiten, dat is veel te weinig

CAROLINE KLAVER
UNIVERSITAIR MEDISCH CENTRUM ROTTERDAM

Volgens Klaver, die niet betrokken was bij het onderzoek, is de studie "de klap op de vuurpijl" bij meerdere studies naar het verband tussen buiten spelen en bijziendheid. "Tot nu toe werd in studies aan kinderen zelf gevraagd hoe vaak ze buiten spelen, dat is altijd risicovol. Bij dit onderzoek is voor het eerst in een experimentele setting, waarbij de kinderen écht vaker buiten kwamen, het verband aangetoond."

Hoofdonderzoeker Mingguang He van de Sun Yat-sen Universiteit is nog terughoudend over de conclusies. Het is niet zeker, zegt hij, of de studie

dezelfde resultaten zou opleveren in Europa of bij oudere kinderen. Volgens Klaver is er geen reden om aan te nemen dat buiten spelen in Europa geen positief effect heeft.

"Jonge kinderen hier zijn nu gemiddeld één uur per dag buiten, dat is veel te weinig. Pas vanaf 15 uur per week ben je goed beschermd tegen bijziendheid. Wij zien steeds meer kinderen met progressieve bijziendheid. Mensen moeten doorkrijgen dat de levensstijl echt belangrijk kan zijn om dit te voorkomen."

▶ Als kind buiten kunnen spelen is plezierig, én goed voor ogen en buik.
© DIEGO FRANSSSENS



Peuters met tuin zijn later minder dik

Kinderen die geen toegang hebben tot een tuin of andere groene ruimte als ze tussen de 3 en 5 jaar oud zijn, zijn vaker te dik als ze een jaar of 7 zijn. Het gaat vooral om peuters uit laagopgeleide gezinnen. Zij hebben 38 procent meer kans op overgewicht dan leeftijdgenootjes uit laagopgeleide gezinnen die wel een tuin hebben. Dat zegt de Nederlandse onderzoekster Annemarie Schalkwijk, die op dit onderwerp promoveert. Schalkwijk onderzocht bijna 6.500 kinderen uit Engeland. (ANP)



#verhalen #meetings #Psychologie #outoffice

**DE HEI OP MET JE LAPTOP:
WAAROM BUITEN
VERGADEREN GOED VOOR JE
IS**

CONTACT ONS

Minder stress, een gezonder lichaam én beter slapen door 2 uur bosbaden

Eva Van Driessche | 09 maart 2018 | 14u30



© Thinkstock

FIT & GEZOND Shinrin-yoku ofwel bosbaden is een nieuwe hype die uit Japan komt overgewaaid. Bomen kunnen je helpen gezond en gelukkig te worden. Maar hoe werkt dat nu? Want met letterlijk baden heeft het weinig te maken.

Zoek een verhaal (storytelling) en gebruik één of meerdere persona.

Storytelling is een 'hot item' in de marketing wereld. Een must voor iedereen die andere mensen wil meenemen in zijn/haar verhaal. Storytelling zorgt voor IDENTIFICATIE.

- Vb: Jules is Howest werknemer. Hij gaat met de auto naar het werk en zit vervolgens zo'n 8 uur op zijn bureaustoel. Jules heeft, zoals zoveel mensen, te kampen met depressieve gevoelens en chronische pijn. De dokter schrijft hem therapie en pillen voor.
- Vb: Julia is een goede leerling van het 5^{de} leerjaar. Hij heeft, net zoals zijn vriendjes, een smartphone, een tabblad en een Xbox. Tijdens een enquête over buitenspelen vertelde hij dit: "Ik speel liever binnen ... want daar zijn er stopcontacten!"



- Vb: sportleerkracht Lee is reeds jaren voorstander van outdoor activiteiten. Zijn lessen LO @ Sint-Kruis doet hij zoveel als mogelijk in het plaatselijke bosje. Hij geniet van de rust, de

vrijheid en alle ruimte in van deze locatie. Lee voelt zich echter niet gesteund door zijn collega's en directie. Hij wil een werkgroep 'Vital School' opstarten.

Praat over geld

Mensen overtuigen van de kracht van de natuur... geen probleem. Maar de meeste mensen vragen zich dan spontaan af hoeveel dit kost of hoeveel het kan opbrengen.

Calculeer die 'ja, maar ...' opmerkingen omtrent geld in en bereid een plannetje voor, met o.a.

- *Een totaalkost.* vb: mijn project heeft nood aan een investering van 1500 euro in totaal.
- *Een kosten-baten analyse.*
- *Een vergelijking met andere investeringen,* zoals budget van de digitale hulpmiddelen.
- *Overzicht van mogelijke subsidies* zoals <https://www.pimpjespeelplaats.be/zoek-hulp-en-centjes.php>

Betrek je publiek tijdens de presentatie

Aandacht verslapt naarmate de tijd vordert ... dat is iets natuurlijks. Door het actief betrekken van je publiek probeer je dit tegen te gaan.

- *vb: laat hen iets actief doen.* Eventueel kan je het verhaal brengen tijdens een wandeling in het park?
- *vb: probeer hen te engageren.* Zo kan je hen bijvoorbeeld zelf laten deelnemen aan <https://www.30-30.be/nl>
- *vb: vraag actief naar de luisteraar haar mening of kennis.* vraag Jules of hij al gehoord heeft van het project <https://www.effenweg.be/>

Schat op voorhand tegenargumenten in en speel hier op in!

Als je weet dat je in een discussie terecht zal komen, schat dan op voorhand de tegenargumenten en de hindernissen in en bedenk oplossingen. Je zal sowieso vaak stuiten 'Ja, maar ...'

Zorg ervoor dat je gewapend bent om de meest voorkomende tegenargumenten te weerleggen of om aan te tonen dat de baten hoger zijn dan de kosten.

Toon aan dat dit een verhaal van de toekomst is.



Vertel waarom je een samenwerking / investering nodig hebt voor je idee. Toon dat je dit niet alleen kan verwezenlijken

Het moet duidelijk zijn dat jij helemaal achter het project staat. En dat je dit met veel enthousiasme kan en wenst te leiden. Maar toon ook duidelijk aan waarom je de andere partij / persoon NODIG hebt.

- vb: “Zonder de hulp van jullie (bijvoorbeeld de stadsdienst) kan dit mooi project niet gerealiseerd worden! Ik heb jullie expertise en netwerk nodig om dit te verspreiden onder de Brugse mensen.”
- vb: “Directeur, zonder jouw principiële en openbare goedkeuring krijg ik dit niet verkocht bij de collega’s.”
- vb: de partners in het project ‘pimp je speelplaats’



Toon aan hoe je succes zal meten

Ieder compleet project bestaat ook uit een evaluatiefase. Durf duidelijk aan te geven hoe je zal meten of het al dan niet een succes zal zijn.

- vb: “Na 3 maanden doen we een eerste bevraging en aanpassingen. Na 1 jaar evalueren we dit project om vervolgens over de nieuwe budgettering te praten.”
- vb: “Na het hangen van een aangenaam antistress behangpapier in 2 testbureaus zullen we de collega’s bevragen en bespreken hoe we dit project dan continueren en verder verspreiden over de andere bureaus.”



Straal persoonlijke passie & expertise uit

Je hebt tijdens je presentatie verwezen naar externe experts, good practices van andere organisaties, ... maar tracht jezelf ook in de markt te plaatsen als een gedreven expert in deze materie.

- vb: Toon aan dat je ruime kennis hebt over het onderwerp, alsook over de wetgeving (denk aan veiligheid speeltoestellen, toegankelijkheid natuur, inspectie scholen, ...).
- vb: Praat over eigen verwezenlijkingen waar je trots op mag zijn.

“Ik organiseer al meer dan 10 jaar fit in het bos lessen. 10 kant-en-klare lessen werden opgenomen in de digitale methode van een grote uitgever Die Keure en zo verspreid naar scholen over gans Vlaanderen.”



Haak publiek vast op 't einde & roep op tot actie. Maak duidelijk dat dit vervolgd wordt.

Stop niet vooraleer je duidelijk hebt omtrent interesse tot samenwerking, nieuwe afspraak, engagementsverklaring, ...

- Vb: “Binnenkort ga ik concreet aan de slag. Zou je interesse hebben om het in werking te zien?”
- Vb: “Graag plan ik een vergadering in om alles eens concreet uit te werken en het project op poten te zetten. Heb je jouw agenda bij?”
- Vb: “Komt het volgende multimovepad op jouw speelplaats? Ik hoop alvast van wel 😊”