

VOORLICHTINGSMETHODEN *

door Prof. Dr. Ir. A. W. VAN DEN BAN, hoogleraar in de voorlichtingskunde

SAMENVATTING — *Mensen die kunnen lezen en schrijven en in het bezit zijn van een radio, krijgen hun eerste informatie over nieuwe ideeën gewoonlijk van de massamedia, maar zonder persoonlijk contact met voorlichters en/of opinieleiders zullen ze belangrijke nieuwe ideeën vaak niet overnemen. Voor een effectief voorlichtingsprogramma hebben we een goed geplande coördinatie van verschillende voorlichtingsmethoden nodig. In een gemeenschap worden nieuwe ideeën vaak geïntroduceerd door die leiders die geregeld contact hebben buiten hun gemeenschap. Bij het wijzigen van voedingsgewoonten kunnen dwang en voorschrift slechts een ondergeschikte rol spelen. De belangrijkste methoden zijn adviesgeving en beïnvloeding van kennis en houding, hoewel een verandering in kennis en houding niet altijd gevolgd wordt door een wijziging in gedrag.*

Inleiding

Uit verschillende onderzoeken is gebleken dat het mogelijk is om de gezondheid van de bevolking in het Caraïbische gebied te verbeteren door veranderingen in hun voedingsgewoonten. Dit kan ook door wijzigingen in de wijze waarop het voedsel verwerkt en verhandeld wordt. Hoe kunnen we deze mensen stimuleren dit gedrag te veranderen? Deze vraag wordt in dit artikel besproken.

VAN SCHAİK heeft in haar artikel besproken hoe deze voedingsgewoonten in verband staan met de cultuur van de bevolking. Inzicht in deze betrekkingen is ongetwijfeld een vereiste voor iedereen die voedingsgewoonten probeert te veranderen. KOEKEBAKKER heeft enkele algemene principes van wijzigingen van gedrag beschreven, gedeeltelijk gebaseerd op laboratoriumexperimenten met voedingsgewoonten. Ik zal proberen te beschrijven hoe deze principes toegepast kunnen worden in voorlichtingsprogramma's. Hiervoor kan ik gedeeltelijk terugvallen op verscheidene FAO publikaties over voedingsvoorlichting, maar er is niet veel onderzoek in de praktijk gedaan op dit gebied (RITCHIE, 1967, FRIDTHJOF, 1962). Het beste beschikbare alternatief is het onderzoek naar verspreiding van nieuwe landbouwmethoden (bijv. ROGERS, 1970).

Het blijkt duidelijk uit dit onderzoek dat de meeste mensen een belangrijk nieuw idee niet accepteren zo gauw ze erover gehoord hebben. Bij nieuwe landbouwmethoden is het geen uitzondering dat boeren een nieuw idee, zoals het bespuiten van een gewas met een plantenziektebestrijdingsmiddel, pas enige jaren nadat ze erover gehoord hebben proberen. Misschien zullen nieuwe voedingsgewoonten, bijv. het eten van minder vetten, eerder geprobeerd worden maar het zou wel eens moeilijker kunnen zijn om de mensen er toe te brengen ze continu toe te

* Voordracht, gehouden voor de postgraduate course „Changing food habits in the modern world and their influence on health, in relation to the population of the Caribbean area“, Curaçao, 17-19 november 1969. Georganiseerd door de Nederlands Antilliaanse Stichting voor Klinisch Hoger Onderwijs.

We zijn mej. J. P. de Regt dank verschuldigd voor haar medewerking aan de Nederlandse bewerking van dit artikel.

passen. Met een goed plantenziektebestrijdingsmiddel kan elke boer zien dat het werkt, maar bij verandering in voedingsgewoonten is het veel moeilijker om de relatie tussen oorzaak en gevolg te zien.

Gewoonlijk gaan we er bij landbouwkundig onderzoek van uit dat nieuwe ideeën beter zijn dan oude. Op voedingsgebied is deze vooronderstelling niet gerechtvaardigd. Het is heel goed mogelijk dat nieuwe voedingsmiddelen geïntroduceerd worden, waardoor de kwaliteit van het dieet verslechtert, zoals wit brood in plaats van bruin. Het is niet bekend of de introductie van deze nieuwe ideeën al dan niet op de zelfde wijze geschiedt als de introductie van landbouwmethoden.

Aanvaardingsproces

Ondanks de mogelijkheid dat er essentiële verschillen in de overneming van nieuwe landbouwmethoden en de veranderingen in voedingsgewoonten zijn, lijkt het me toe dat de bevindingen van onderzoeken die gedaan zijn naar aanvaardingsprocessen ook van belang zijn voor de voedingsvoorlichting.

Verskillende functies kunnen worden onderscheiden in het beslissingsproces betreffende de adoptie van vernieuwingen (ROGERS, 1970):

1. **Kennisfunctie:** mensen moeten eerst van het bestaan van dit idee op de hoogte zijn.
2. **Overtuigingsfunctie:** de vorming en de verandering van de houding t.o.v. dit idee. Het vraagt het verwerven van meer kennis, hetgeen men vooral zal doen als men behoefte voelt aan deze kennis, maar er speelt ook een emotionele factor mee.
3. **Beslissingsfunctie:** de daadwerkelijke keuze tussen de verschillende mogelijkheden die in aanmerking komen.
4. **Bevestigingsfunctie:** nadat men besloten heeft zijn gedrag te veranderen, zoekt men dikwijls naar informatie die bevestigt dat het juist was te veranderen. Dit gebeurt vooral als het een moeilijke beslissing was waarbij ook enkele van de afgewezen alternatieven heel aantrekkelijk waren.

Het is belangrijk voor voorlichters zich te realiseren dat de hulp die hun cliënten nodig hebben voor verschillende functies kan verschillen. Als ze voor de eerste keer over een nieuw idee horen (kennisfunctie) zijn ze gewoonlijk er nog niet in geïnteresseerd de voor- en nadelen van de verschillende alternatieven tegen elkaar af te wegen (beslissingsfunctie). De voorlichter zal zorgvuldig moeten luisteren om te ontdekken welke hulp hij de cliënten op dit moment kan geven. Het heeft weinig zin om de cliënten hulp te geven waarin ze (nog) niet geïnteresseerd zijn. Voordat hij dit kan doen, zal hij eerst hun belangstelling moeten opwekken.

In landen waar bijna iedereen kan lezen en schrijven en een radio heeft, krijgt de meerderheid van de bevolking doorgaans de eerste informatie over het nieuwe idee van de krant, de radio of de t.v. Maar wanneer het een belangrijk idee is, zijn er maar weinigen die het aanvaarden voordat ze dit zelf hebben besproken met iemand in wiens kennis en motivatie ze vertrouwen hebben. Dit

kan een voorlichter zijn, maar in de Verenigde Staten en Nederland is het voor de meeste boeren ook een collega. Tabel 1 geeft hiervan een voorbeeld.

Tabel 1. Informatiebronnen die Nederlandse tuinders gebruiken om voor het eerst over nieuwe methoden te horen en te beslissen ze al dan niet te aanvaarden (in %)

	Horen	Beslissen
Vakbladen	76	1
Studeclub/lezingen	7	5
Proefstation	2	3
Plaatselijke voorlichter	1	30
Particuliere voorlichter	0	4
Handelaren	4	5
Andere boeren/tuinders	7	41
Zelf geprobeerd	1	11
Geen antwoord	3	1

Bron: J. Visser: Evaluatie van de tuinbouwvoorlichting in het Westland en De Kring. Bul. Afd. Sociale Wetenschappen, Landbouwhogeschool, Wageningen (1970).

In sommige ontwikkelingslanden zijn de massamedia niet bijzonder effectief in het verspreiden van nieuwe ideeën. Daar krijgen de mensen ook hun eerste informatie over nieuwe ideeën d.m.v. persoonlijke contacten, maar niet zelden van mensen van buiten hun kleine gemeenschap, bijv. kooplieden of voorlichters. Ook kunnen proefvelden een belangrijke bron van eerste informatie zijn. Op voedingsgebied zouden de etalages en de uitstallingen in winkels deze functie kunnen vervullen.

Dit onderzoek laat zien dat een goed gepland voorlichtingsprogramma, dat de verschillende communicatietechnieken zorgvuldig combineert, wenselijk is voor de effectieve introductie van nieuwe ideeën. Dikwijls zijn massamedia de goedkoopste manier om de mensen over het idee in te lichten maar het heeft weinig zin als men de interesse in dit idee die door deze massamedia wordt opgewekt, niet verder gebruikt. Een follow-up kan worden bereikt d.m.v. bijeenkomsten, groepsdiscussies, demonstraties en individueel contact. Voor een effectief voorlichtingsprogramma dient men voor elk van deze methoden te besluiten welke verandering men verwacht te bereiken bij welke mensen, zodat zij goed op elkaar aansluiten.

Bij gezondheidsvoorlichting is het soms moeilijker dan bij landbouwvoorlichting zo'n programma te bereiken dat doelbewust verschillende communicatietechnieken combineert. Een reden is dat bij deze gezondheidsvoorlichting dikwijls verschillende onderdelen van het programma door verschillende instanties of particulieren uitgevoerd worden, zoals de volksgezondheidsdienst, klinieken, wijkverpleegsters, huishoudelijke voorlichtsters, artsen enz. De tijd, geïnvesteerd in een poging al deze mensen tot samenwerking te brengen, kan een hoog dividend opleveren.

Bij het opzetten van een voorlichtingsprogramma is de timing van de activiteiten van veel belang. Mensen zullen heel weinig aandacht besteden aan informatie waaraan ze geen behoefte voelen op dat moment. Als we hun echter de

informatie op het moment dat ze er wel behoefte aan voelen niet geven, zullen ze toch op een of andere manier een oplossing vinden voor hun problemen. Ook als de voorlichters die oplossing niet juist vinden, zullen de cliënten vaak niet langer geïnteresseerd zijn in informatie over de juiste oplossing. Men zou zich bijvoorbeeld kunnen voorstellen dat op het moment dat plattelandsbewoners naar de steden verhuizen, ze geïnteresseerd zijn in informatie hoe ze in deze nieuwe situatie hun gezin kunnen voeden. Een jaar later evenwel kunnen ze wel eens veel minder bereid zijn te luisteren naar voorlichting hierover.

Een van de bevindingen was ook dat vrienden en collega's dikwijls aanzienlijke invloed hebben op de beslissing tot gedragswijziging. Op het gebied van voedingsvoorlichting hebben zonder twijfel andere gezinsleden dan degenen die in contact zijn geweest met de voorlichter invloed op de beslissing al dan niet nieuwe ideeën over te nemen. We weten allemaal dat sommige opinieleiders in dit opzicht een grotere invloed hebben dan andere mensen. Als regel zijn opinieleiders die mensen in de gemeenschap die in staat zijn en bereid zijn andere mensen te helpen met de problemen die zij belangrijk achten. Daarom hangt het af van de situatie wie de opinieleiders in de groep worden. Bij mensen die een behoefte gevoelen hun dieet te verbeteren, zullen het diegenen worden die veel weten over goede voeding, in andere situaties echter kunnen het heel andere mensen zijn. Hier kan de voorlichter geconfronteerd worden met het dilemma of te werken met de bestaande opinieleiders die niet bijzonder geïnteresseerd zijn in betere voeding, of met mensen die er wel in geïnteresseerd zijn, maar die niet veel invloed in hun gemeenschap hebben.

Kenmerken van de categorieën van overnemers

De verschillen die gevonden zijn tussen mensen die nieuwe ideeën snel en mensen die nieuwe ideeën langzaam overnemen, zijn tamelijk consistent, onafhankelijk van de vraag of boeren, huisvrouwen, artsen of leraren onderwerp van studie zijn geweest. De bevindingen van deze onderzoeken zijn in tabel 2 samengevat. Deze tabel laat bijvoorbeeld zien dat er 158 onderzoeken zijn gepubliceerd over de invloed van de leeftijd op de geneigdheid nieuwe ideeën toe te passen. In 32 % hiervan vond men dat jongere mensen deze ideeën sneller toepassen dan oudere, maar in 18 % was de samenhang juist omgekeerd.

Over het algemeen zijn de snelle overnemers beter opgeleid, hebben ze een hogere sociale status, hebben ze meer contacten buiten hun gemeenschap, vooral met voorlichters, massamedia en verenigingen, en zijn ze meer bereid veranderingen op andere gebieden te overwegen. De veronderstelling dat ze jonger zijn, gaat lang niet altijd op. Men weet nog niet in welke mate deze karakterkenmerken opgaan voor „aanvaarders“ van nieuwe voedingsgewoonten die niet door de voedingsdeskundigen aanbevolen worden.

Tabel 3 illustreert deze karakteristieke kenmerken aan de hand van een studie onder Indianen in Guatemala, terwijl figuur 1 de informatiebronnen geeft die gebruikt zijn door de verschillende categorieën van overnemers in een Columbiaans dorp. De figuur geeft aan dat de niet persoonlijke communicatiekanalen

Tabel 2. Variabelen die samenhangen met het overnemen van nieuwe ideeën

	Aantal publikaties met elk type relatie tot vernieuwingsgezindheid				Totaal aantal publikaties (= 100 %)
	Positief	Geen	Negatief	Voorwaardelijk	
	%	%	%	%	
I. Niet-houding-gebonden kenmerken					
1. leeftijd	18	41	32	9	158
2. schoolopleiding	75	16	5	4	193
3. het kunnen lezen en schrijven ..	70	22	4	4	27
4. inkomen	80	11	6	3	112
5. leefniveau	82	10	3	5	40
II. Houding-gebonden of innerlijke kenmerken					
1. mentale starheid	21	25	50	4	24
2. empathie (vermogen zich in ander in te kunnen leven)	75	0	25	0	4
3. kennis van zaken	50	42	4	4	28
4. houding t.o.v. verandering	74	14	8	4	159
5. zakelijk georiënteerd zijn	60	20	20	0	5
6. prestatiedrang	65	24	0	11	17
7. aspiraties voor kinderen	83	9	4	4	23
8. tevredenheid met het leven	29	29	43	0	7
III. Type relatie van degene die beslist met het sociale systeem					
1. opinieleiderschap	64	22	7	7	14
2. afwijking van de normen	54	14	28	4	28
3. deelname aan verenigingen e.d.	79	10	6	4	156
4. cosmopolitisme (mobiliteit)	81	11	3	5	73
5. gebruik van massa-media	86	12	0	2	49
6. mate van intermenselijk contact	70	15	15	0	40
7. contact met voorlichters e.d. ..	92	7	0	1	136

Bron: E. M. Rogers en J. D. Stanfield: Adoption and diffusion of new products. In: F. M. Bass, C. W. King en E. A. Pessemier: Application of the sciences in marketing management. Wiley, New York, 1968, pag. 242.

(massamedia) in zeer geringe mate gebruikt worden. De vernieuwers en snelle overnemers maken veel meer dan de achteraan komende meerderheid gebruik van communicatiemiddelen, waardoor zij een band hebben met de wereld buiten hun dorp.

Recente onderzoeken in Columbia tonen aan dat de manier waarop de mensen hun eigen situatie zien, in aanzienlijke mate beïnvloedt welke informatiebronnen ze gebruiken. Als ze zien dat het niet mogelijk is verbetering te brengen in hun situatie door het pacht-systeem of de structuur van de markt, besteden ze bijzonder weinig aandacht aan informatiebronnen waaruit ze betere landbouwmethoden kunnen leren (GRUNIG, 1969). Het is niet onwaarschijnlijk dat hetzelfde geldt op voedingsgebied.

Recente onderzoeken van ROGERS' „diffusion of innovations in developing countries project" tonen duidelijk aan dat gemeenschappen waar veel contact

Tabel 3. Correlatie coëfficiënten tussen de toepassing van nieuwe ideeën en enkele kenmerken en houdingen van boeren

Variabele	Correlatie
Oriëntatie t.o.v.:	
Informatiesysteem4251
Afzetsysteem2363
Transportsysteem2242
Kredietsysteem3780
Beheersing van de natuur (A)3115
(B)4191
De wetenschap4227
Economische motivatie (A)	-.2048
(B)1229
Risico (A)	-.4619
(B)2062
Samenwerking met overheid2369
Oriëntatie afgeleid van	
leeftijd	-.2406
schoolopleiding2522
cosmopolitisme	-.4011
economische positie3012

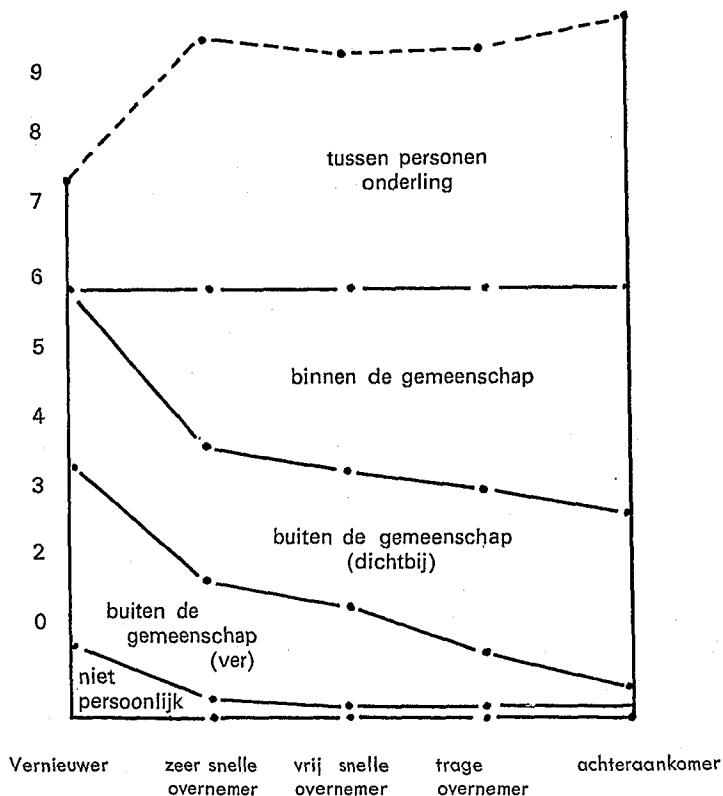
Bron: Beal e.a. 1967.

is met voorlichters, nieuwe landbouwmethoden en gezondheidsbevorderende maatregelen sneller overnemen dan die met weinig contacten. Hetzelfde is het geval met die boeren binnen een gemeenschap die regelmatig contact hebben met een voorlichter. Om in ontwikkelingslanden verandering in de dorpen te introduceren blijkt het noodzakelijk te zijn dat degene die deze verandering moet introduceren naar de dorpen toetrekt, daar de nieuwe ideeën met de mensen bespreekt en demonstreert hoe ze hun leven kunnen verbeteren. Om in staat te zijn dit te doen zullen de voorlichters eerst het vertrouwen van de bevolking moeten winnen. Veel dorpelingen in ontwikkelingslanden hebben lange tijd ervaren dat een bezoekend ambtenaar niet komt om hun situatie te verbeteren, maar om belasting te innen of zijn eigen situatie te verbeteren. Vanzelfsprekend kost het tijd om het wantrouwen weg te nemen wat op deze manier gegroeid is.

Methoden om menselijk gedrag te wijzigen

Om het menselijk gedrag te veranderen kunnen heel verschillende methoden gebruikt worden zoals bijv. dwang, voorschriften, advies of het wijzigen van kennis en houding. Naar mijn idee heeft elk van deze methoden onder bepaalde omstandigheden zijn waarde.

Tegenwoordig beschouwen vele mensen dwang niet als een juiste manier om andere mensen te beïnvloeden, maar m.i. kan een regering voedingsgewoonten soms het beste veranderen door het gebruik van bepaalde toevoegingen aan het voedsel te verbieden of voor te schrijven of door het gebruik van bepaalde voedingsmiddelen te beïnvloeden door het heffen van invoerrechten. Toch is een dergelijke dwang slechts gerechtvaardigd als:



Figuur 1. Index van gemiddeld gebruik van kanalen als eerste informatiebronnen per categorie van aanvaarders

Bron: Deutschmann en Fals Borda, 1962.

- we verlangen dat andere mensen de doeleinden trachten te bereiken die wij hebben gesteld,
- we weten hoe deze doeleinden kunnen worden bereikt,
- we de macht hebben andere mensen te dwingen te doen wat wij willen,
- we kunnen controleren dat ze dit doen.

Het geven van voorschriften is de gebruikelijke manier waarop medici het gedrag van hun patiënten beïnvloeden. Deze methode kunnen we gebruiken als:

- we willen dat andere mensen doeleinden trachten te bereiken die wij hebben gesteld of waarvan ze ons gevraagd hebben te vertellen hoe ze bereikt kunnen worden,
- we weten op welke manier deze doeleinden bereikt kunnen worden,
- we niet de macht hebben andere mensen te dwingen te doen wat wij willen, maar wel mogen verwachten dat ze bereid zijn en in staat om onze voorschriften op te volgen.

De landbouwvoorlichting gebruikt vaak andere methoden om haar cliënten te beïnvloeden bijv. in de vorm van advies. Dit is een geschikte methode als:

- we anderen willen helpen hun problemen op te lossen,
- we voldoende inzicht hebben in de situatie van de cliënt en in de resultaten van onderzoek om deze problemen op te kunnen lossen,
- we bereid zijn te accepteren dat de ander een andere oplossing kiest dan de adviseur voor zichzelf zou hebben gekozen,
- we er vertrouwen in hebben dat de cliënt in staat is te beslissen of hij dit advies al dan niet zal opvolgen,
- de cliënt vertrouwen in de kennis en de motieven van zijn voorlichter heeft,
- de cliënt over de middelen beschikt die noodzakelijk zijn om dit advies op te volgen.

Het onderwijssysteem tracht de kennis en de houding van de leerlingen te beïnvloeden. Dit kan ook bij voedingsvoorlichting gebeuren als:

- we aannemen dat de informatie van de ander incompleet of incorrect is of zijn houding niet in overeenstemming met zijn eigen doelstellingen,
- we bereid zijn de ander te helpen dit te corrigeren,
- we de hiervoor noodzakelijke kennis hebben,
- we in staat zijn de voorlichtingsmethoden te gebruiken, die het mogelijk maken deze kennis en houding te beïnvloeden.

Dit beïnvloeden van kennis en houding kan op twee manieren geschieden. De cliënten kunnen actief deelnemen in dit proces of men kan proberen hen te beïnvloeden zonder dat ze zich bewust zijn dat ze beïnvloed worden. Deze laatste manipulatiemethode wordt wel eens in reclame gebruikt, maar een voorlichter beschouwt dit gewoonlijk als ethisch onverantwoord.

Als iemand ziek is, wil hij gewoonlijk liefst zo snel mogelijk beter worden. Daarom is hij meestal blij de voorschriften van zijn dokter op te volgen. De situatie waarin wij voedingsgewoonten willen veranderen, is evenwel vaak heel anders. Het is geen uitzondering dat de voedingsdeskundige behoefte voelt voedingsgewoonten te veranderen, maar dat de mensen zelf óf best tevreden zijn met hun tegenwoordige gewoonten óf geen mogelijkheid zien hun dieet te verbeteren bij gebrek aan middelen. In Europa bestaat een toenemende tendens om juist dat niet te doen wat experts gezegd hebben. Men verkiest zijn eigen vrije beslissingen te nemen, over zijn eigen doel en eigen manier van leven inclusief voedingsgewoonten. In zo'n situatie kan slechts adviseren of beïnvloeden van kennis en houding effect hebben, niet het geven van voorschriften.

Voor sommige voorlichters is het moeilijk om beslissingen betreffende hun gedrag aan hun cliënten over te laten, als hun chef hun exact vertelt wat ze zelf moeten doen. In zo'n geval zijn ze geneigd hetzelfde te doen tegenover hun cliënten. Vele westerse waarnemers geloven dat dit autoritair leiderschap verkeerd is voor een voorlichtingsorganisatie in ontwikkelingslanden. Zij zijn deze mening toegedaan niet alleen vanwege het effect op de voorlichtingsmethodes, maar ook omdat de plaatselijke voorlichters slechts dan hard werken als ze zelf hebben deelgenomen aan de besluitneming over wat ze moeten doen en als ze ervan

overtuigd zijn dat dit werk nuttig is. In een voorlichtingsorganisatie is het veel moeilijker de staf doorlopend te controleren omdat ze niet zo dicht naast elkaar werken als in een fabriek, maar dikwijls op grote afstand van elkaar. Bovendien is het moeilijker hun produktiviteit te meten. Toch trekt recent onderzoek in twijfel of deze ideeën juist zijn of berusten op een westers vooroordeel dat niet past in de culturele situatie in de ontwikkelingslanden.

Behoeftte aan onderzoek

Dit artikel lost veel van de problemen op die we ontmoeten als we beslissingen moeten nemen inzake programma's voor voedingsvoorlichting niet op. Dit is niet alleen te wijten aan de beperkt beschikbare ruimte, maar ook aan het feit dat ik bijzonder weinig veldonderzoek betreffende het veranderen van voedingsgewoonten kon vinden. Naast het soort onderzoek genoemd door VAN SCHAİK en KOEKEBAKKER hebben we behoefte aan onderzoek over de verandering van voedingsgewoonten buiten het psychologisch laboratorium. Zolang er niet meer van deze onderzoeken gedaan zijn, zijn we niet in staat afdoende antwoord te geven op verzoeken om hulp op het gebied van voedingsvoorlichting.

In de literatuur kunt u meer informatie vinden dan ik in dit korte artikel kon bespreken. Daarom volgen nog enkele verwijzingen naar deze literatuur.

Literatuur

A. Publikaties direkt betrekking hebbende op voedingsvoorlichting

Fridthjof: *Encouraging the use of protein-rich food*. F.A.O. Rome 1962.

Ritchie, J. A. S.: *Learning better nutrition*. F.A.O. Rome 1967, (met uitgebreide literatuurverwijzingen) integreert op een goede manier onderzoek en praktijkervaring.

Yudkin, J. and J. C. McKenzie, (eds.): *Changing food habits*. MacGibbon and Kee, London 1964.

B. Publikaties over gezondheids- en agrarische voorlichting

Bibby, C.: *Health education. A guide to principles and practice*. Heinemann, London 1964.

Holmes, A. C.: *Health education in developing countries*. Nelson, London 1964.

Knutson, A. L.: *The individual, society and health behavior*. Russel Sage Foundation, New York 1965.

Read, M.: *Culture, health and disease*. Tavistock Publications, London 1966.

Schijen, J. M.: *Agrarische voorlichting*. Ministerie van Landbouw en Visserij, Den Haag 1961.

Young, M. A. C.: *Review of research and studies related to health education*. Practice health education monographs, 23 t/m 28.

C. Onderzoek over de communicatie van nieuwe ideeën

Beal, G. M., E. W. Coward and G. E. Klonglan: *Emerging patterns of commercial farming in a subsistence farm economy. An analysis of Indian farmers in Guatemala*. Ames, Iowa State University. Rural Sociology Report 68, 1967.

Ban, A. W. van den: *Boer en landbouwvoorlichting*. Van Gorcum, Assen 1963.

Deutschmann, P. J. and O. Fals Borda: *Communication in an Andean village*. Paper presented at the Association for Education in Journalism Convention, 1962.

Grunig, J. E.: *Information and decisionmaking in economic development*. *Journalism Quart.* 46 (1969), 565-575.

Rogers, E. M.: *Modernization among peasants. The impact of communication*. Holt, Rhinehart and Winston, New York 1969.

Rogers, E. M. and F. F. Shoemaker: *Communication of innovations*. Free Press, New York 1970. Revision of *diffusion of innovations*, 1962.

Roy, P. a.o.: *The impact of communication on rural development: An investigation in India and Costa Rica*. National Institute of Community Development, Hyderabad, India, 1969.

Zaltman, G.: *Marketing: Contributions from the behavioral sciences*. Harcourt, Brace and World, New York, 1965.