

The background of the slide features a light teal color with several thick, expressive black brushstrokes. These strokes are oriented vertically and diagonally, creating a dynamic and artistic feel. The central text is contained within a white rectangular area.

# Waarom is praten over vaccineren soms zo moeilijk?

KNMG Webinar 14 januari 2021

Jeanne-Marie Hament

# Kennismaken

---

Gepromoveerd WKZ

Jeugdgezondheidszorg sinds 2003  
Jeugdarts KNMG

Arts Maatschappij en Gezondheid  
AJN; hoofdredacteurschap JA!



# Inhoud

Rijksvaccinatieprogramma vs Corona- vaccinatie programma

Gesprek; wie zijn de twijfelaars en weigeraars?

Argumentatie theorie

Een gewoon gesprek.....voorbeelden en in gesprek met jullie

# RVP en Corona- vaccinatie

RVP	Corona vaccinatie
Pasgeboren baby, kind (niet jijzelf)	Jijzelf
Ziektes vaak niet zichtbaar	Pandemie
Levend verzwakte, conjugaat vaccins	mRNA, vector vaccins: nieuw
Reeks verschillende vaccinaties	2 dezelfde vaccins
Groepsimmunitet	Nog geen groepsimmunitet



# Weerstand RVP

Religieuze overtuiging, max 1-2 %

Levensbeschouwelijke overtuiging

Steeds grotere groep twijfelaars

> Sterk beseft te willen horen bij een groep/  
community



# Aristoteles; Logos, Pathos en Ethos

---

**ETHOS**  
*Credibility*



**PATHOS**  
*Emotion*



**LOGOS**  
*Logic*



# Onderling verbonden



Pathos; de emoties en gedachten die spelen;  
oneigenlijke logica is vaak dekmantel van angst

Logos; de juiste informatie;  
geen ongevraagde adviezen

Ethos; vertrouwen, geloofwaardigheid

# Argumentatie theorie

We houden van discussies! En  
van winnen.....

Principe kwesties

Zodra een gesprek om  
winnen gaat, is het  
afgelopen.





# Oorlogsdiscussie

1. Het stelt de *tactiek* boven de *inhoud*.
2. Het bevordert polarisatie.
3. De enige uitkomst is glorieuze victorie of vernederende nederlaag.



Eens kijken of we  
ergens overeen kunnen  
komen, in plaats van  
het uit te vechten?





# Dus....

Er zullen bekende groepen weigeraars en twijfelaars zijn...en mogelijk ook nieuwe

Voor ieder gesprek geldt; denk aan LOGOS, PATHOS en ETHOS

Zoek naar een overeenkomst met elkaar

Gun de ander de winst (van een nieuw inzicht)

# Hoe dan?

- Open houding
- Vraag naar wat belangrijk voor iemand is. Vraag naar iemands gevoel erover.
- Geen ongevraagd advies geven
- Vraag toestemming om je professionele kennis met gesprekspartner te delen
- Ken de belangrijkste vragen en ken je doelgroep.
- Ken de bestanddelen vaccinaties
- E-learning COVID 19
- Publieks informatie op site Rijksoverheid, professionele info RIVM