

7E-design: Bouw je ingreep

De 7E's staan elk voor een pakket aan mogelijke ingrepen die nu eens de motivatie proberen te versterken, dan weer de mogelijkheid en de capaciteit tot kiezen en gedrag willen ondersteunen en verhogen, en die ook de beleving van het gewenste gedrag in de verf zetten.

Motiveer:

1. **Enthuse**: interne motivatie: enthousiasmeer
2. **Encourage**: externe motivatie: schets de mogelijke winst
3. **Engage**: sociale motivatie: toon dat er een groep achter staat

Ondersteun:

4. **Enlighten**: met informatie
5. **Exemplify**: met beleid en andere maatregelen
6. **Enable**: met hulpmiddelen

Laat beleven:

7. **Experience**: intrinsieke gedragswaarde: laat ze beleven dat ze de goede keuze hebben gemaakt!



7E en de posities

Sowieso zet je bij elke strategie alle E's in, maar de invloed van de E's varieert per positie.

Vast gedrag: Voor wie het gedrag al stelt, telt vooral de beleving (Experience) en het gemak waarmee ze het gedrag kunnen stellen (Enable). Tussen hen zullen we onze ambassadeurs rekruteren om anderen te helpen (Engage).

Tastgedrag: Wie nog probeert, heeft vooral nood aan die toegankelijkheid (Enable) en beleving (Experience). Een duwtje in de rug van vrienden en lotgenoten (Engage), van rolmodellen (Exemplify) en het zicht op een beloning (Encourage) zijn zeker welkom.

Intentie: Zij willen steun van de omgeving (Engage, Exemplify), maar vooral ook dat duwtje, die nudge die hen over de streep haalt: een vereenvoudigde procedure (Enable), een extra wortel (Encourage).

Inzicht: Die wortel (Encourage) en het sociale voorbeeld (Engage) worden hier dan weer een stuk belangrijker. Als de initiatiefnemer dan ook nog overtuigend kan aangeven dat het haar menens is (Exemplify) en belooft dat het vlot zal gaan (Enable), dan lukt het misschien.

Bezorgdheid: Mensen die twijfelen willen toch wat zekerheid (Enlighten) over het feit dat het gedrag wel een haalbare en wenselijke oplossing biedt en dat het beter is dan wat zij denken (Enthuse). Let hier op met externe motivatie (Encourage). Te veel nadruk op beloningen maakt achterdochtig: is het gewenste gedrag niet zinvol genoeg op zich dan? Zit er een addertje onder het gras? Dat wantrouwen moet je tegengaan door zelf heel resoluut, helder en open voor je doel te kiezen (Exemplify).

Bewustzijn: Hun bezorgdheid kan nog aangewakkerd worden, door hun eigen waarden, hun eigen dromen, hun eigen wensen en verlangens mee in beeld te brengen (Enthuse). We zullen zeker ook wijzen op de sociale steun (Engage) en onze oprechtheid (Exemplify). Om te bewijzen dat we het menen, zullen we vertellen (Enlighten) over onze aanpak, over de helderheid ervan (Enable) en over het deugddoende karakter van het gedrag (Experience).

Onwetendheid: Weten ze helemaal nog niks, of ze er niks van weten, dan moeten we mondjesmaat, belevingsgericht begeistere en informeren (Enthuse en Enlighten). Dat dat natuurlijk makkelijker gaat als je weet dat er een heel beleid achter zit (Exemplify), dat we de procedure vereenvoudigd hebben (Enable), dat velen het al doen (Engage), omdat het nu eenmaal zinvol is (Experience), en af en toe lucratief (Encourage).