

Whitepaper

# Motivatiematrix

Inzicht in verduurzamingsmotivatie;  
diversiteit van bewoners en hoe ze  
in beweging komen.

Mei 2025



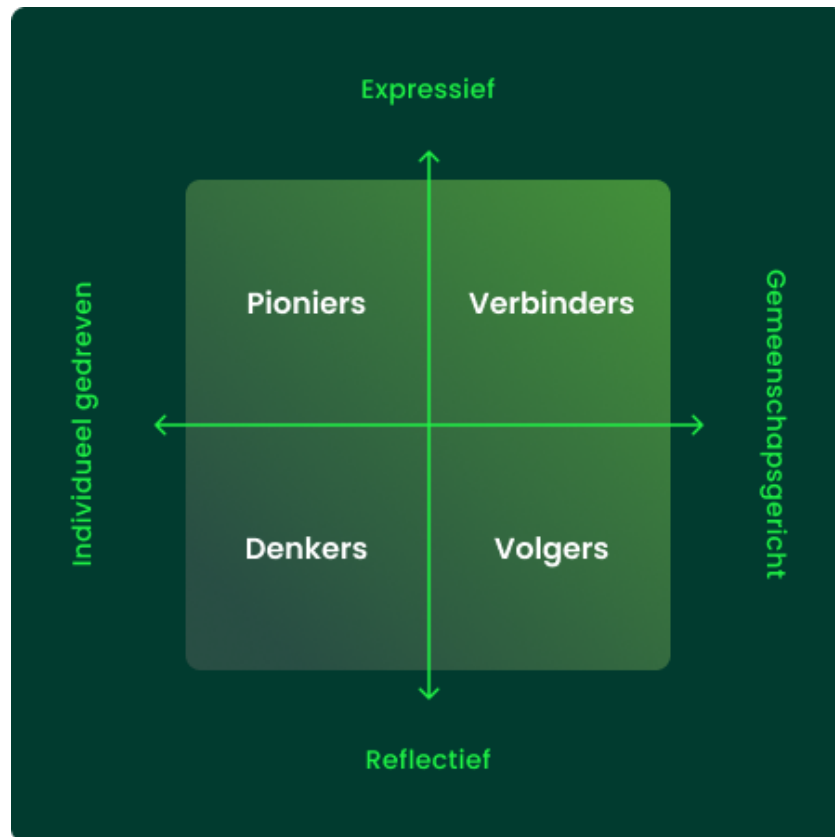
## Inleiding

De energietransitie is in volle gang. Echter, deze kan niet uitsluitend afhangen van overheidsbeleid of technische innovaties; het moet iets zijn waar bewoners intrinsiek gemotiveerd voor raken. Om deze breed te laten slagen, kan een maatschappelijk gedragen beweging een belangrijke bijdrage leveren. Zo zullen kennis en enthousiasme zich verspreiden binnen gemeenschappen.

Toch blijkt participatie van bewoners in de praktijk een uitdaging. De één weet simpelweg niet dat verduurzamen zinvol is, de ander vindt het ingewikkeld. De oplossingen lijken vaak voor de hand te liggen - leg een bewoner uit hoe het zit, en diegene doet wel mee. De werkelijkheid blijkt vaak uitdagender. De weerstand van bewoners is niet altijd weg te halen met rationele argumenten. Maar hoe krijg je mensen dan wel zo ver om actie te ondernemen? Het belangrijkste is begrijpen wat mensen motiveert. Mensen zijn geen homogene groep, iedere bewoner of huishouden heeft eigen beweegredenen en overtuigingen. In deze whitepaper introduceren we een motivatie matrix die houvast biedt bij het begrijpen van deze diversiteit. Het biedt inzicht in de motivaties van verschillende bewoners en hun huishoudens. Het helpt om complete communicatiestrategieën te ontwikkelen die aansluiten bij de drijfveren van alle doelgroepen. Door de energietransitie af te stemmen op wat mensen écht beweegt, vergroten we de kans op succesvolle activatie en draagvlak in de samenleving.

## Inzicht in motivatie

Om bewoners beter te bereiken, is het essentieel om te begrijpen wat hen beweegt. Een motivatie matrix biedt inzicht in hoe verschillende bewoners omgaan met duurzaamheid. De matrix hieronder\* brengt meerdere leefstijlen in kaart op basis van waarden, normen en gedragingen.



Afbeelding 1: Motivatiematrix

### Verticale as: Expressief – Reflectief

- Expressief: mensen die zich openlijk uiten en sneller geneigd zijn om in actie te komen.
- Reflectief: mensen die meer naar binnen gekeerd zijn en eerst goed nadenken voordat ze handelen.

### Horizontale as: Individueel gedreven – Gemeenschapsgericht

- Individueel gedreven: mensen die keuzes maken op basis van persoonlijke voorkeuren en eigen belang.

Gemeenschapsgericht: mensen die zich laten leiden door het collectief en sociale verantwoordelijkheid belangrijk vinden.

\* Deze matrix is geïnspireerd door het BSR-model van MarketResponse.

## Karaktereigenschappen en motivaties per kwadrant

**Pioniers (expressief & individueel gedreven)** zijn zelfverzekerd, innovatief, en nemen graag het voortouw. Ze streven naar vooruitgang en worden enthousiast van nieuwe technologieën en de mogelijkheid om eigen keuzes te maken.

*Voorbeeld: Mensen die als eerste zonnepanelen op hun dak hadden liggen, dynamische energiecontracten afsluiten of kiezen voor biobased bouwstoffen.*

**Verbinders (expressief & gemeenschapsgericht)** zijn sociaal en betrokken en willen graag anderen inspireren. Ze doen enthousiast mee wanneer ook de groep of gemeenschap in beweging komt.

*Voorbeeld: Mensen die zich inzetten voor maatschappelijke en/of buurtinitiatieven.*

**Denker (reflectief & individueel gedreven)** zijn kritisch en bedachtzaam en willen eerst goed begrijpen voordat ze in actie komen. Ze laten zich overtuigen door logica, feiten en praktische voordelen.

*Voorbeeld: Mensen die zelf goed onderzoek doen naar rendement en energiebesparing.*

**Volgers (reflectief & gemeenschapsgericht)** hechten veel waarde aan stabiliteit en vertrouwen op anderen bij het maken van keuzes. Ze nemen zelf zelden het initiatief, maar sluiten aan wanneer iets veilig en vertrouwd aanvoelt.

*Voorbeeld: Mensen die isoleren wanneer alle burens dit ook doen.*

## Motivatie in de praktijk

Deze matrix geeft inzicht in vier karakteristieke leefstijlen van bewoners binnen het speelveld van de energietransitie. De psychologische en sociologische assen vormen samen een matrix waarin bewoners zich bewegen. De vier kwadranten representeren geen vaste hokjes, maar beschrijven leefstijlen en onderliggende drijfveren. In de praktijk zijn bewoners niet statisch; hun positie in de matrix kan verschuiven onder invloed van ervaringen, sociale interacties en persoonlijke ontwikkeling.

Zo kan een bewoner die zich aanvankelijk als 'volger' opstelt, door inspiratie van een actieve buurvrouw zelf in beweging komen. Wanneer diezelfde bewoner vervolgens diens ervaringen deelt op een bewonersavond en daarmee anderen enthousiasmeert, groeit diegene uit tot een 'verbinder'. Dit illustreert de dynamiek van de matrix.

Daarbij komt dat een huishouden vaak meerdere leefstijlen herbergt. Die interne diversiteit kan complexiteit veroorzaken, maar biedt ook kansen. Verschillende drijfveren kunnen elkaar namelijk versterken. Denk aan een stel waarbij de één een 'denker' is die zich verdiept in alle technische en financiële aspecten van verduurzaming, terwijl de ander als 'verbinder' de buurt weet te mobiliseren. Deze onderlinge complementariteit maakt collectieve participatie krachtiger en effectiever.

## Tips voor betere activatie

Sommige bewoners zijn intrinsiek gemotiveerd om te verduurzamen en nemen zelf initiatief. Anderen zijn sceptisch en moeten op een andere manier worden benaderd. Door communicatie en beleid hierop af te stemmen, wordt het effectiever.

### Hoe betrek je pioniers?

- Benadruk innovatie en vooruitstrevendheid → Laat zien hoe ze voorop kunnen lopen met de nieuwste duurzame technologieën (zoals waterstof, slimme energiemeters, of geavanceerde warmtepompen).
- Maak het exclusief en uitdagend → Organiseer pilots of proeftuinen waar zij als eersten nieuwe technieken kunnen testen.
- Gebruik gamification → Creëer een competitie rondom energiebesparing of duurzame oplossingen in de wijk.
- Zorg voor zichtbaarheid → Geef hen een podium (bijv. in de media of op sociale platforms) om hun succes en bijdrage te tonen.
- Maatwerk → Geen one-size-fits-all oplossingen, maar mogelijkheden om hun eigen duurzame traject samen te stellen.

*Voorbeeld: Bied nieuwe (biobased) materialen aan en deel kennis hierover met bewoners.*

### Hoe betrek je verbinders?

- Creëer gezamenlijke projecten → Start buurtinitiatieven zoals energiecoöperaties of collectieve zonnepanelen.
- Gebruik sociale bewijskracht → Laat zien hoeveel burens al meedoen en hoe ze anderen kunnen helpen.
- Betrek hen als ambassadeurs → Geef hen een actieve rol als 'energiecoach' of 'duurzaamheidsambassadeur'.

- Organiseer interactieve evenementen → Denk aan buurtbijeenkomsten, duurzame markten of collectieve inkoopacties.
- Laat ze verhalen delen → Maak persoonlijke video's of schrijf blogs waarin zij hun verduurzamingsreis delen.

*Voorbeeld: Organiseer een bewonersavond waar een actieve bewoner zelf diens verhaal kan doen.*

### **Hoe betrek je denkers?**

- Zorg voor duidelijke en diepgaande informatie → Bied gedetailleerde kosten-batenanalyses en technische uitleg.
- Laat denkers rekenen en onderzoeken → Ontwikkel tools waarmee er zelfstandig berekend kan worden hoeveel er kan worden bespaard met verduurzaming.
- Bied onafhankelijke expertise aan → Werk samen met betrouwbare instituten zoals Milieu Centraal of de Consumentenbond.
- Organiseer inhoudelijke sessies → Webinars of workshops waarin experts complexe verduurzaming thema's uitleggen.
- Speel in op kostenbesparing en rendement → Benadruk hoeveel winst ze halen uit energiebesparing en subsidies.

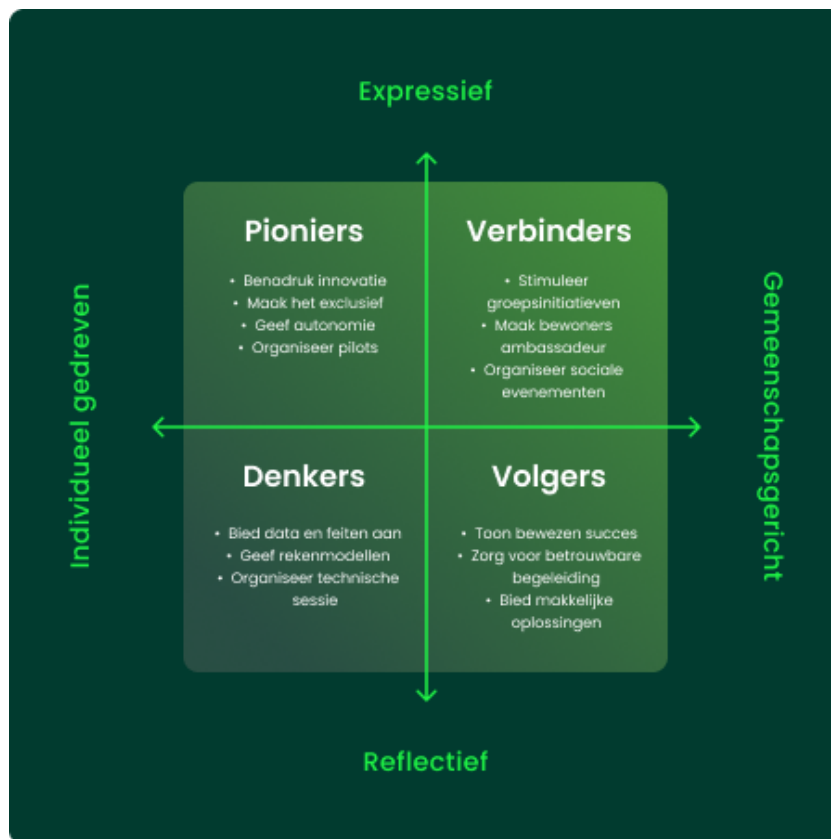
*Voorbeeld: Een interactieve online tool waarmee huishoudens zelfstandig en eenvoudig kunnen checken hoeveel subsidie er voor hen mogelijk is.*

### **Hoe betrek je volgers?**

- Gebruik sociale bewijskracht en succesverhalen → Laat zien dat veel anderen al succesvol hebben verduurzaamd.
- Zorg voor betrouwbare begeleiding → Werk met lokale energiecoaches en professionele energieadviseurs die hen stap voor stap helpen.
- Minimaliseer risico's en onzekerheid → Geef garanties, duidelijkheid over kosten en eenvoudige stappenplannen.
- Bied een concreet en beproefd pad aan → Geen experimentele technologie, maar bewezen en stabiele oplossingen.
- Maak meedoen makkelijk → Bied complete ontzorgpakketten aan, waarbij alles voor hen wordt geregeld.

*Voorbeeld: Een programma waarin huishoudens gratis een warmtescan van hun huis ontvangen - zo gaan de isolatiemogelijkheden leven.*

Door bewoners op hun eigen manier aan te spreken, vergroot je de kans dat ze daadwerkelijk deelnemen. Dit is een samenvatting per kwadrant:



Afbeelding 2: Motivatiematrix met samenvatting van tips voor betere activatie

## Toepassing van de matrix

Het begrijpen van de verschillende motivaties van bewoners is één, het toepassen in de praktijk een ander. Gemeenten, hypotheekverstrekkers en energieleveranciers staan voor de uitdaging om per project de juiste combinatie van activiteiten en communicatiestrategieën te vinden. Hoewel inzicht in leefstijlen helpt om bewoners effectiever te bereiken en te betrekken, is de keuze voor specifieke aanpakken in de praktijk vooral afhankelijk van het type project—denk aan wijkgerichte adviestrajecten, isolatieprojecten in de winter of een focus op energiearmoede bestrijden. De samenstelling van leefstijlen verschilt weliswaar per wijk, maar alle leefstijlen zijn overal vertegenwoordigd. Het is daarom niet effectief om één leefstijl als uitgangspunt te nemen; er moet altijd worden gewerkt met een mix aan strategieën die recht doen aan de diversiteit van de doelgroep. Per project kan deze mix zorgvuldig worden ontworpen. We denken graag mee vanuit onze ervaring en best-practice. Sparren of meer informatie? Neem contact op met Bas via [b.voermans@sobolt.com](mailto:b.voermans@sobolt.com).

## Conclusies

De energietransitie gaat beter met betrokken bewoners. Door inzicht in de beweegredenen van verschillende leefstijlen kunnen beleidsmakers en organisaties hun aanpak beter afstemmen op verschillende motivaties en waarden. De inzichten uit de motivatie matrix helpen hierbij en tonen aan dat er geen one-size-fits-all oplossing is.

Een effectieve aanpak brengt verschillende strategieën samen om zoveel mogelijk mensen te bereiken en in beweging te brengen. Door zorgvuldig af te stemmen welke strategie op welk moment en op welke plek wordt ingezet, ontstaat een inclusieve energietransitie.