

Hvordan skape forbrukerinteresse for energimerking og energieffektivisering?



Undersøkelse som Sentio har gjennomført for NVE viser blant annet at:

Åtte av ti ønsker å redusere boligens energibruk

Åtte av ti er opptatt av energisparetiltak

En av to boligeiere planlegger å investere i tiltak for å redusere energibruken 

Halvparten tror energimerkeordningen vil bidra til redusert energibruk i norske boliger

Fire av ti vil betale mer for en energieffektiv bolig

Informasjonssamfunnets umbrako nøkkel



~~Informasjon → Kunnskap → Holdninger / Verdier~~

~~Ønsket handling / atferd~~



3 handlingsstrategier for forbrukere

(kilde Grønn Hverdag og SIFO)

Lett

1. Produktvalg

Kjøpe sparepærer, sparedusj,

2. Reorganisering

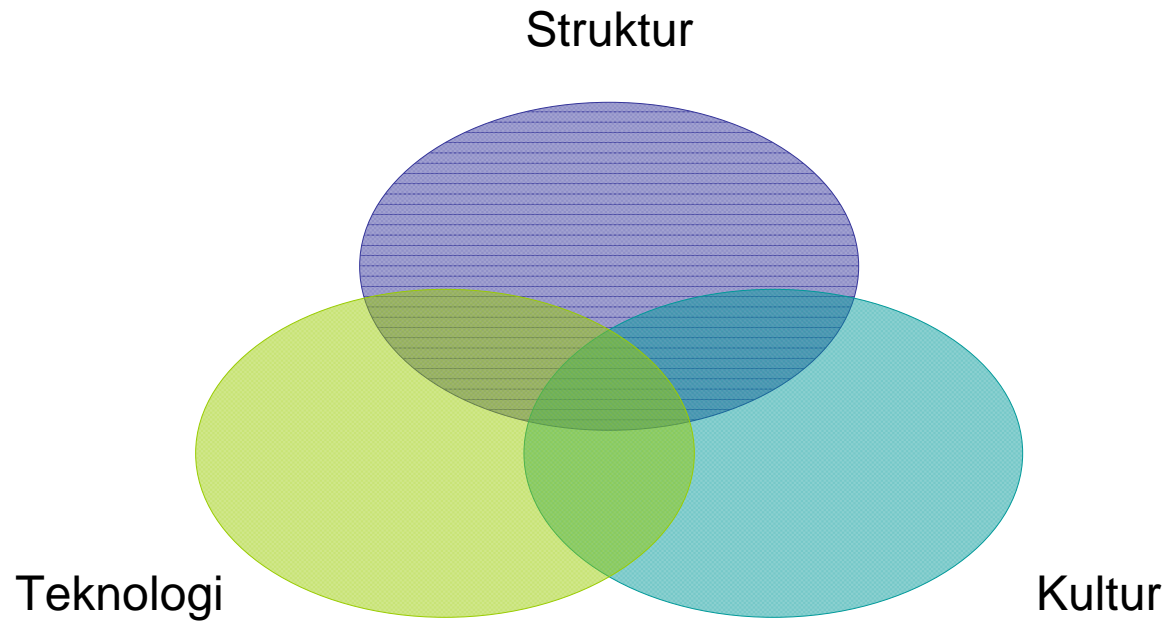
Skru av lys, varmpumpe, varmestyring, fornybar energikilde, etc

3 Endre forbruksnivået – endre behov for

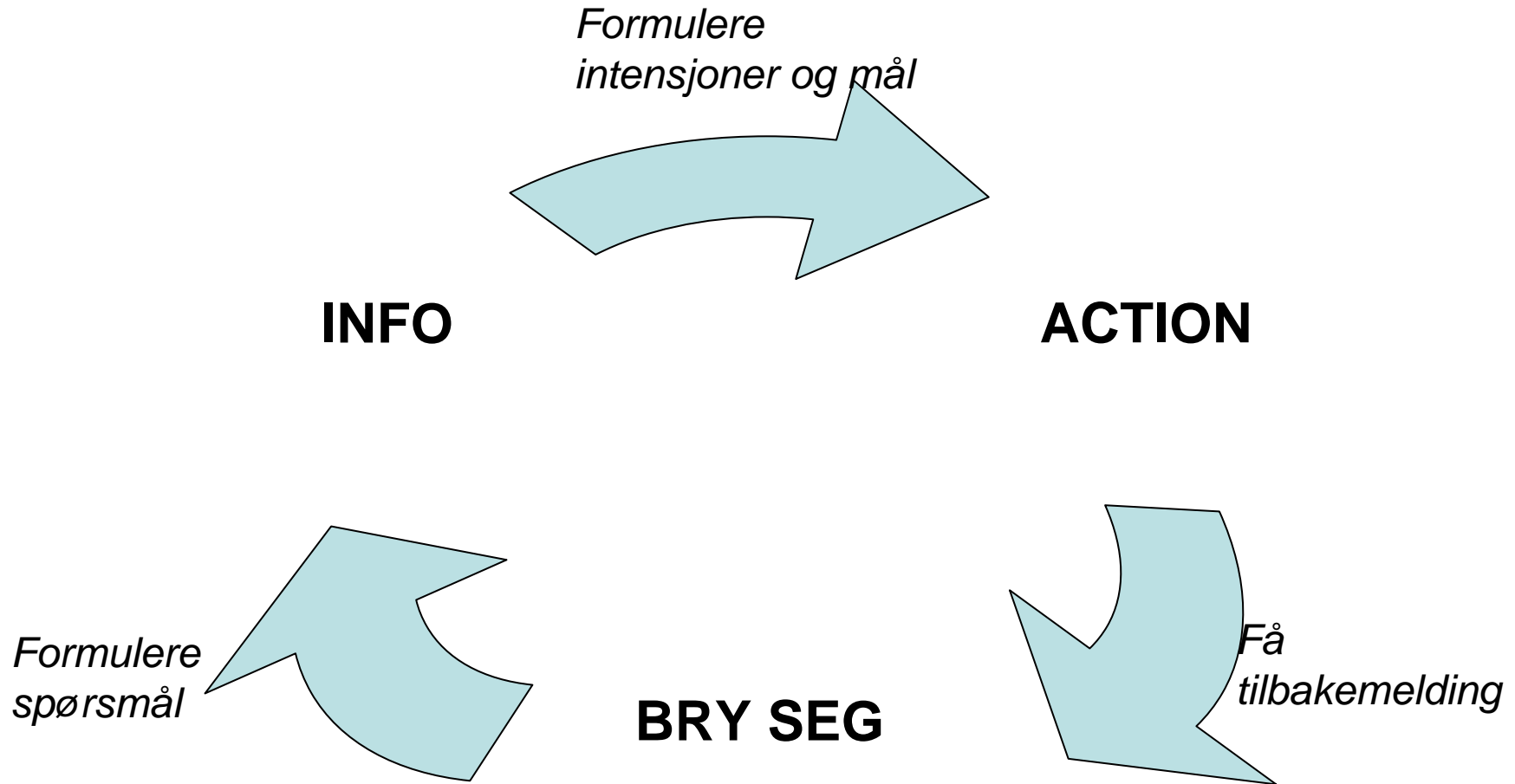
Velge løsning som minsker behovet mitt for stasjonær energi.
Eks Lavenergihus eller passivhus eller energieffektivisering

Vanskelig

Kollektive endringsprosesser



GAP – Empowerment Spiral

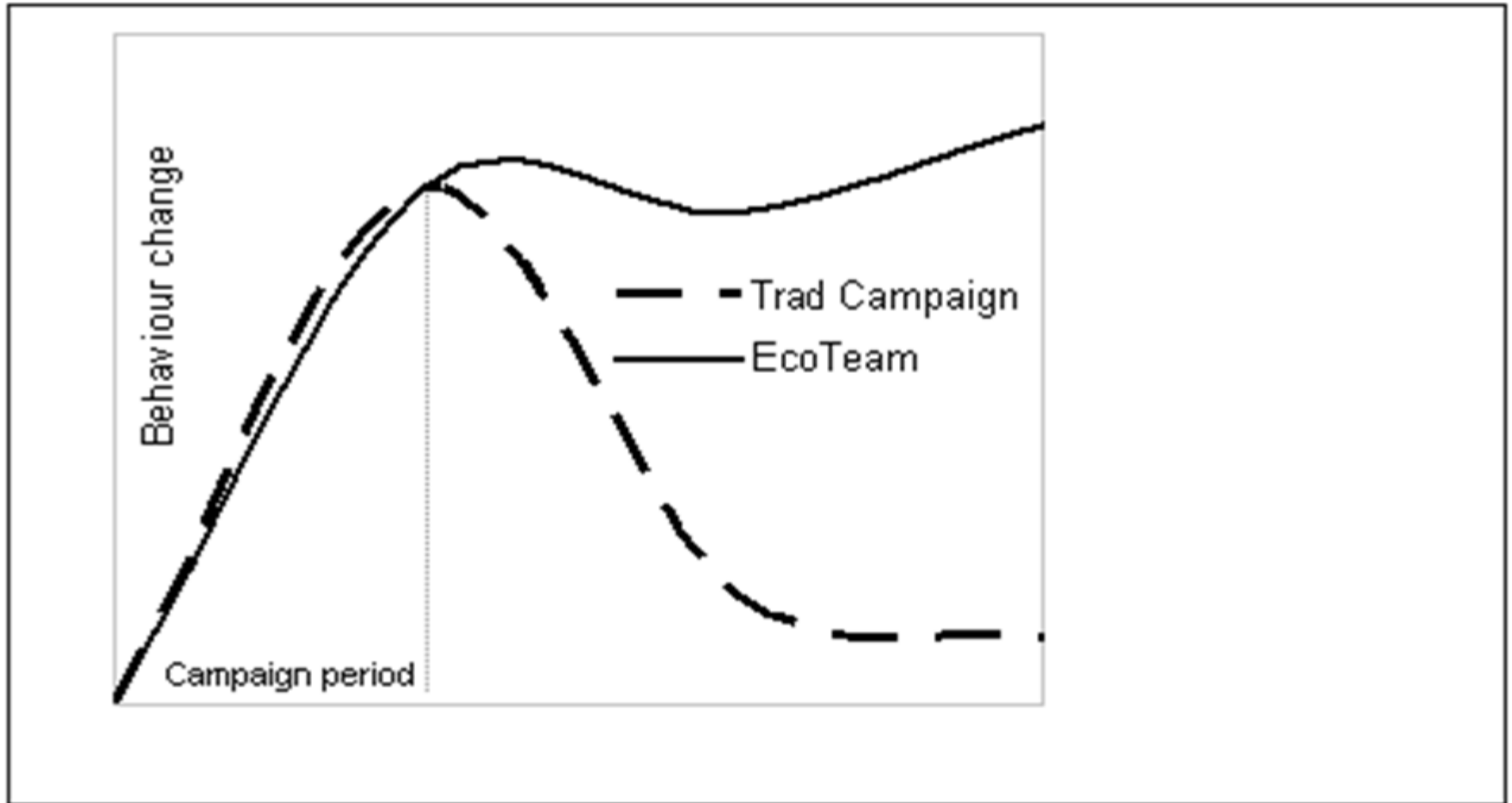


Forskningsbaserte metoder med disse karakteristika:

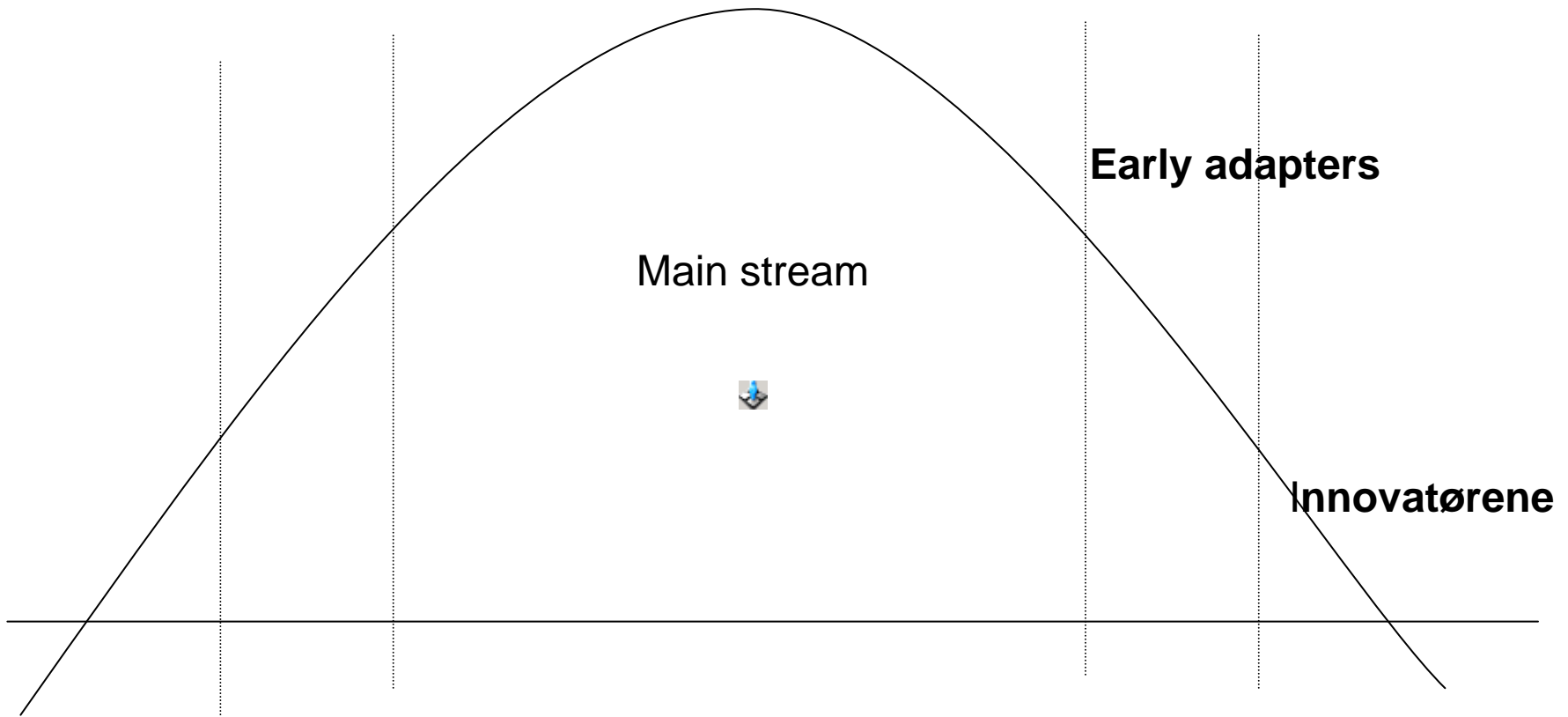


- Løsningsorientert – hva skal vi GJØRE MER av?
- Invitasjon - fra tilskuer til deltaker
- Lavterskel – enkelt å delta, steg for steg, ikke dørstoppere
- Legitimitet – se resultater og effekt, troverdighet,
- Kontinuitet – ”sannhet er ferskvare”, vi lærer stadig noe mer, noe nytt
- Jeg er betydningsfull - kan velge og påvirke

GAP – Empowerment metoder



Normalfordelings kurven



Takk for oppmerksomheten 😊

