

A qualitative study on the influence of high energy prices on the energy conservation behaviors of lower-income households

Name: Hanna Abdulahad
Student number: 2010127
Date: 21/08/2023
Management Society and Technology
University of Twente, Enschede, The Netherlands
Wordcount: 8600 words
Ethical approval: 221265

Contents

- Abstract 3
- 1. Introduction 4
- 2. Scientific & Social Relevance 5
- 3. Theory..... 5
 - 3.1 Literature Review 5
 - 3.1.1 Impact of rising energy prices on lower-income households 5
 - 3.1.2 Factors influencing energy conservation behaviors 6
 - 3.1.3 Possible solutions for saving on energy costs. 6
 - 3.1.5 Conclusion of literature review 8
- 4. Methodology..... 9
 - 4.1 Research Design..... 9
 - 4.2 Method of Data Collection..... 9
 - 4.3 Method of Data Analysis..... 10
- 5. Analysis 10
- 6. Conclusion and discussion 13
- 7. Reference list 15
- Appendix A 17
- APPENDIX B..... 19
- APPENDIX C..... 29

Abstract

In this thesis the influence of rising energy prices on the energy conservation behaviors and attitudes of lower-income households is tested. The sub-questions answered in this thesis are 1. What are the specific changes in energy conservation behaviors exhibited by lower-income households in response to rising energy prices? 2. What factors, such as financial constraints or knowledge about energy conservation, influence the attitudes of lower-income households towards energy conservation in the face of increasing energy prices? During this study a qualitative approach was employed, and semi-structured interviews with six respondents from the salvation army were conducted. The results from this analysis showed a pattern among the respondents as they all showed proactive approaches towards energy saving and were willing to adopt energy saving measures to reduce the energy costs within their households. Behaviors of the respondents were shaped by the influence of families which turned out to be significant factors in this thesis. The result of the analysis provides a clear understanding of how the surroundings of the respondents shape their behaviors. From the results it could be discussed that the most important variable that shapes the behavior are the subjective norms as the questions were mainly on influences of family members. However, the small sample size should be considered as a limitation for this study. Further research on this specific topic would be recommended to confirm the findings of this study and see whether influences of family impact the energy saving measures taken by lower-income households.

1. Introduction

Due to the ongoing war between Ukraine and Russia, the economies of several European countries have experienced a slowdown, resulting in an inflationary hike. This inflationary pressure has been particularly evident in the prices of food and energy, driving up overall inflation rates (Kammer et al., 2022). This study specifically focuses on examining the impact of increasing energy prices on lower-income households residing in the city of Enschede, the Netherlands.

According to Khudaykulova, Yuanqiong, and Khudaykulov (2022), the war has had a significant economic impact on Europe. Prior to the conflict, Europe heavily relied on Russia for its gas and energy supplies, which is no longer feasible. As a result, Europe needs to restructure its energy system, including the establishment of new networks for gas and energy distribution. Importing gas and energy from alternative sources in the short term would be costly and have substantial implications for the European economy.

The rise in energy prices is a global concern affecting households and economies worldwide. Factors such as resource depletion and increased demand have contributed to the escalation of energy prices. This has sparked a growing interest in energy conservation, particularly among lower-income households who already face financial constraints. These households often encounter difficulties in conserving energy to reduce their expenses.

To develop effective strategies that promote energy-saving practices, it is crucial to understand the behaviors and attitudes of lower-income households towards energy conservation. The theory of planned behavior (TPB), as explained by Bosnjak, Ajzen, and Schmidt (2020), posits that human behavior is guided by three types of beliefs: behavioral, normative, and control. This theory can be applied to investigate energy conservation behaviors and attitudes among lower-income households, providing insights into the factors that influence their actions.

The high energy prices have placed significant financial burdens on households, particularly those in lower-income brackets. This study aims to examine the impact of high energy prices on the energy conservation behaviors and attitudes of lower-income households and identify the influencing factors. Through this research, a deeper understanding of the challenges faced by lower-income households in their pursuit of energy conservation can be attained, and potential solutions can be proposed to support their efforts.

The research question and two sub-sections thereof that will be answered within this study are as follows.

“How do high energy prices impact the energy conservation behaviors and of lower-income households, and what factors influence these behaviors?”

Sub-Question 1: What are the specific changes in energy conservation behaviors exhibited by lower-income households in response to rising energy prices?

Sub-Question 2: What factors, such as financial constraints or knowledge about energy conservation, influence the behaviors of lower-income households towards energy conservation in the face of increasing energy prices?

In the following parts of this research, the Theory section will give an overview of the key theories and concepts of this research. Following-up in the methodology section the methods of data collection, data analysis and the results will be explained and lastly in the conclusion and discussion the overall findings will be discussed.

2. Scientific & Social Relevance

This study holds significance as it contributes to our understanding of the impact of rising energy prices on energy conservation behaviors and attitudes among lower-income households, while identifying the factors that influence these behaviors and attitudes. The findings of this study have practical implications for policy makers and energy providers seeking to support lower-income households in adopting sustainable energy practices. The results can guide the development of targeted interventions aimed at alleviating the financial burden associated with energy conservation for this demographic and promoting sustainable energy practices. Additionally, this study enhances our comprehension of the attitudes and behaviors of lower-income households in relation to energy conservation and sustainability, providing a foundation for future research in this field.

3. Theory

In this section, a comprehensive overview of the key theories and concepts that underpin the study of citizens' coping mechanisms and attitudes towards energy-saving technologies in response to rising energy prices will be provided. Factors that influence the energy conservation behaviors will be discussed in conjunction with the ramifications of the rising energy prices on lower-income households. The theory of planned behavior will be introduced as a guiding tool for this study at the end of this Theory section.

3.1 Literature Review

The purpose of this literature review is to provide an overview of the existing research on the impact of rising energy prices on the energy conservation behaviors and attitudes of lower-income households. In particular, this review will also explore the various factors that influence these behaviors and attitudes.

3.1.1 Impact of rising energy prices on lower-income households

Rising energy prices can significantly impact the lives of lower-income households, as they often face limited resources and struggle to manage the increased costs associated with energy consumption (Baumeister & Leary, 1995). Studies have shown that this can lead to energy poverty, where individuals are unable to afford basic energy needs such as heating and lighting (McCarthy, 2014). Particularly during colder months, the inability to access adequate heating can have detrimental effects on the health and well-being of individuals and families (Schmalensee, 2005).

Numerous studies conducted in various countries, including the United States (Kern & Thomas, 2010), the United Kingdom (Brown et al., 2012), and Australia (McCarthy, 2014), have explored the impact of rising energy prices on lower-income households. These studies have consistently found negative consequences, such as increased stress, financial hardship, and diminished quality of life.

In line with these concerns, Rahardja et al. (2022) emphasize that low-income individuals are particularly affected by the increased use of nonrenewable energies, as it directly impacts their quality of life, environment, and economic well-being. Installing energy-saving technologies in their homes could greatly improve their quality of life and financial stability. However, a major barrier is the lack of financial resources, as low-income residents typically allocate most of their income to meet their basic needs. Consequently, they are unable to afford upfront payments required for investing in energy-saving technologies. This financial constraint often hinders them from recognizing the long-term benefits and positive outcomes that such investments can bring.

3.1.2 Factors influencing energy conservation behaviors

Several theories have been proposed to explain the factors that influence energy conservation behaviors, including the theory of planned behavior (Ajzen, 1991), the social learning theory (Bandura, 1977), and the norm activation theory (Schultz et al., 2007).

The theory of planned behavior suggests that an individual's intention to engage in a particular behavior is influenced by their attitudes, subjective norms, and perceived behavioral control (Ajzen, 1991). The social learning theory proposes that individuals learn about new behaviors through observation, modeling, and reinforcement (Bandura, 1977). The norm activation theory states that individuals are more likely to engage in behaviors when they perceive that such behaviors are normatively expected in their social groups (Schultz et al., 2007)

Studies have shown that various individual, social, and environment factors can influence energy conservation behaviors and attitudes in lower-income households (Kern & Thomas, 2010; Brown et al., 2012; McCarty, 2014). These factors include individual attitudes and beliefs, social norms and expectations, perceived behavioral control, and the availability and cost of energy-efficient technologies.

Notably, energy conservation behaviors in low-income households are influenced by a variety of factors, including financial constraints, lack of access to energy-efficient technology, and awareness of the benefits of energy conservation (Carley & Krause, 2015). For many low-income households, energy bills make up a significant portion of their monthly expenses, making it difficult to prioritize energy conservation. Additionally, low-income households may not have access to energy-efficient technology or lack the financial resources to invest in these technologies (Barr et al., 2017).

Also, low-income households may be unaware of the benefits of energy conservation and how tiny behavioral changes can result in significant cost savings (Gillingham et al., 2013). Although some low-income households may place a lower priority on energy conservation compared to other essential requirements, including food and healthcare, cultural and societal variables may also influence energy conservation habits.

3.1.3 Possible solutions for saving on energy costs.

The factor of financial constraints plays a significant role in energy conservation, as previously mentioned. However, numerous studies have explored various technologies and methods that can help address the challenges posed by increasing energy prices. While some of these solutions may come with a higher cost, it is still relevant and interesting to examine whether individuals will mention them during the interviews conducted for this study. In their research, Lu et al. (2010) proposed the adoption of smart thermostats as an effective energy-saving technology for households. Their findings revealed that a considerable portion of energy consumption in homes is attributed to heating, ventilation, and cooling systems. By turning these systems off when residents are away, substantial energy reduction can be achieved. Smart thermostats utilize movement sensors to automatically deactivate these systems in the absence of occupants. Additionally, the study emphasized that smart thermostats have the potential for significant impact due to their relatively affordable cost.

Another technology that can contribute to household energy efficiency and user satisfaction is light-emitting diode (LED) lighting. Byun, Hong, Lee, and Park (2013) recommended the implementation of intelligent LED household systems capable of automatically adjusting lighting levels to optimize energy efficiency and enhance user satisfaction. Byun et al. (2013) further emphasized that lighting accounts for approximately 20% of the world's total energy consumption, highlighting the potential for reducing energy costs by curbing this consumption.

In addition to intelligent LED household systems, there are several other energy-efficient lighting options available that can contribute to reducing energy consumption and lowering energy costs in households. Compact fluorescent lamps (CFLs) are one such alternative. CFLs are designed to be highly efficient, consuming significantly less energy compared to traditional incandescent bulbs. They have a longer lifespan and can provide the same level of brightness while using only a fraction of the energy (Bosnjak, Ajzen, & Schmidt, 2020). Furthermore, halogen incandescent bulbs, which are an improved version of traditional incandescent bulbs, offer increased energy efficiency and longer lifespan by utilizing halogen gas to reduce energy waste. By adopting these energy-efficient lighting options in

combination with intelligent LED systems, households can maximize their efforts in reducing energy consumption and achieving substantial cost savings (Bosnjak, Ajzen, & Schmidt, 2020).

While it is true that lighting accounts for a significant portion of the world's total energy consumption, it is crucial to explore a range of solutions to effectively reduce energy costs in households. As per Byun et al. (2013), these systems utilize advanced technologies to automatically adjust lighting levels and optimize energy consumption. Additionally, it is worth noting that other energy-efficient lighting options, such as compact fluorescent lamps (CFLs) and halogen incandescent bulbs, also exist in the market (U.S. Department of Energy, 2021). Therefore, by considering a broader range of lighting solutions, households can have a more significant impact on reducing energy consumption and subsequently lowering their energy costs. Other solutions that could be used to save on energy costs could be, not using the heating system and keeping yourself warm with thick clothes or blankets. Also, closing the doors in one's house to prevent cold air coming in could be a possible solution.

3.1.4 The theory of Planned behavior

The Theory of Planned Behavior (TPB) has gained significant prominence in recent years as a predictive model for human social behavior. It offers a framework for understanding individuals' decision-making processes regarding energy consumption by examining their attitudes, beliefs, and subjective norms. This section at the end of the theory paragraph is added to explain how this theory is used in following sections of this thesis. Bosnjak, Ajzen, and Schmidt (2020) highlight that the TPB aims to elucidate how human behavior is shaped through a combination of attitudes, subjective norms, and perceived behavioral control. According to the TPB, behavior is determined by an individual's intention to engage in that behavior, which is influenced by their attitudes towards the behavior, the social pressure they perceive to engage in it, and their belief in their control over performing the behavior.

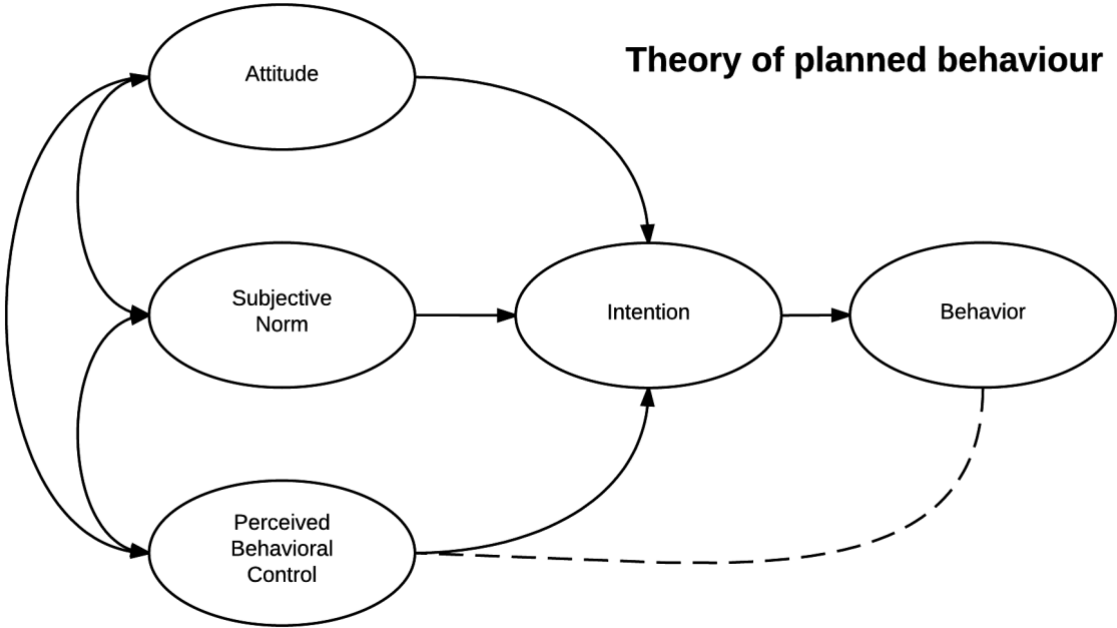
In the context of this study, the TPB can be applied to comprehend the interrelationships among rising energy prices, energy conservation behaviors, and the attitudes of lower-income households. Attitudes towards energy conservation behaviors may be influenced by perceptions of energy prices. Subjective norms can be shaped by peer pressure, community norms, and social networks. Perceived behavioral control can be influenced by factors such as income, access to information, availability of energy-saving methods information, and housing tenure (rented or owned). However, the specific impact of these factors on energy conservation behaviors remains uncertain for this study. Additionally, it is anticipated that there are other factors yet to be discovered that play a role in shaping energy conservation behaviors. Hence, a qualitative analysis has been chosen as the methodology for this study to comprehensively explore these factors and their influence on energy conservation behaviors. The TPB could be used as an analytical model to explain behaviors of humans.

Considering attitudes as a dependent variable in the context of this thesis adds an important dimension to understanding energy conservation behaviors among lower-income households.

Attitudes play a significant role in shaping individuals' intentions and actions, and studying attitudes can provide valuable insights into the factors that influence energy conservation practices (Ajzen, 1991; Bandura, 1977; Schultz et al., 2007). Research suggests that attitudes towards energy conservation are influenced by a variety of factors. Individual attitudes and beliefs, such as perceived benefits, values, and environmental concerns, can shape one's inclination towards adopting energy-saving behaviors. Social norms and expectations within the community or social groups can also influence attitudes by creating a sense of responsibility or conformity. Furthermore, the availability and cost of energy-efficient technologies may impact attitudes towards energy conservation, as individuals may perceive such technologies as either beneficial or burdensome (Kern & Thomas, 2010; Brown et al., 2012; McCarthy, 2014). By examining the relationships between attitudes, behavioral intentions, and actual energy conservation behaviors, researchers can gain insights into the mediating role of attitudes in translating intentions into actions (Ajzen, 1991).

By considering attitudes as a dependent variable, this thesis can shed light on the attitudinal factors that influence energy conservation behaviors among lower-income households. Understanding the underlying attitudes can help identify potential barriers and facilitators to energy conservation, inform the development of effective interventions, and contribute to the promotion of sustainable energy practices. Ultimately, exploring attitudes as a dependent variable will enhance our understanding of the complex interplay between individual beliefs, social influences, and environmental factors in shaping energy conservation behaviors in vulnerable populations.

The TPB was employed as a systematic analytical model to comprehensively explain human behaviors in this study. It served as the primary guiding tool for the research, providing a framework to understand the underlying factors influencing energy conservation behaviors. However, it is important to note that additional theories may be considered if deemed necessary during the data collection phase. The interview questions will be specifically designed to explore perceived behavioral control, subjective norms, and attitudes towards rising energy prices. These questions were incorporated into a semi-structured interview format, which was conducted either in-person or via video conferencing, depending on the preferences of the study participants. The development of the interview guide was informed by the literature review, ensuring its relevance to the issues addressed in this study regarding energy conservation behaviors. Furthermore, the interview guide featured open-ended questions, allowing participants to express their experiences and perspectives in their own words. The overarching aim of the interview questions was to gather data on the various factors that influence the energy conservation behaviors and attitudes of lower-income households, including the influence of social networks and decision-making processes."



Picture 1

3.1.5 Conclusion of literature review

In conclusion, the literature review underscores the significance of comprehending the behaviors of lower-income households concerning energy conservation, especially in the face of escalating energy prices. The theory of planned behavior serves as a valuable framework for understanding the underlying determinants that shape energy conservation behaviors. Simultaneously, the exploration of energy poverty underscores the need to consider the unique challenges encountered by lower-income households. These findings provide a robust foundation for conducting a qualitative analysis, facilitating an in-depth exploration of the experiences and viewpoints of the study participants concerning rising energy prices and energy conservation. The primary objective of this study is to elucidate the rising energy prices-induced coping attitudes and behaviors exhibited by low-income households and understand the rationale behind their energy-saving choices. As previously mentioned, certain factors are expected to influence the coping behaviors of the focus group. Thus, it is intriguing to ascertain the specific roles these factors play. It is important to note that during the data collection phase, new factors may emerge, which will be duly examined and discussed accordingly.

4. Methodology

In the methodology section of this research the strategies and protocols that were employed to gather data by using interviews are explained. Also, the way this interview data was analyzed during this research is explained. To gain a comprehensive understanding of the participants' experiences and viewpoints, a qualitative research approach was adopted, specifically utilizing semi-structured interviews. Through this approach, in-depth insights were sought. The methodology section offered a comprehensive account of the six participants involved, and how they were interviewed using semi-structured interview questions. For the analytical techniques employed, Atlas.Ti was used to create themes out of the answers of the respondent.

4.1 Research Design

The research design implemented in this study is qualitative, specifically employing semi-structured interviews as the primary method of data collection. The purpose of utilizing a qualitative approach was to delve into the rich and nuanced experiences and perspectives of lower-income households regarding energy conservation in the face of increasing energy prices. By adopting a qualitative research design, the study aimed to explore the multifaceted nature of participants' attitudes and behaviors towards energy conservation in a comprehensive and in-depth manner. The use of semi-structured interviews allowed for flexibility and openness in capturing participants' unique insights and understanding the complex factors that shape their attitudes and behaviors (Creswell, 2014).

To obtain a representative sample of the target population, community sampling will be employed in this study. Community sampling involves selecting participants from a specific community or population (Creswell, 2014). The selected community for this study will be the clients of The Salvation Army (Het Leger des Heils), a Christian organization that provides various services to communities, including emergency assistance, disaster relief, and support for those in need. It is worth noting that while this choice allows access to a specific group of individuals who typically rely on social benefits and face financial challenges, it is important to acknowledge the limitations in generalizing the findings to all lower-income citizens. Recognizing the unique characteristics of this particular community, the study will aim to provide valuable insights into the attitudes and behaviors towards energy conservation within this specific group. However, further research is needed to achieve a broader understanding encompassing a more diverse range of lower-income citizens in the Netherlands. (*Leger des Heils – strijd met ons mee!* z.d.).

4.2 Method of Data Collection

Semi-structured interviews were chosen as the method of data collection for several reasons. Firstly, semi-structured interviews offer the flexibility to follow up on topics that arise during the interview, allowing for a more in-depth exploration of the experiences and perspectives of the study participants (Creswell, 2014). Secondly, semi-structured interviews enable the researcher to gain a rich and detailed understanding of the experiences of the participants, allowing for the collection of data that is contextually rich and meaningful (Creswell, 2014).

The semi-structured interviews were flexibly conducted either in-person or via video conferencing, accommodating the preferences of the study participants. To ensure the relevance to the study's focus on energy conservation behaviors, the interview guide was meticulously crafted based on a thorough literature review. The guide encompassed a range of questions addressing the key issues of the study. By incorporating open-ended questions, the interview guide empowered participants to share their personal experiences and perspectives in their own words. The primary objective of these interview questions was to collect comprehensive data on the underlying factors influencing energy conservation behaviors among lower-income households. The specific themes guiding the interview questions are outlined in Appendix A, where they are highlighted for easy reference. To ensure that the variables of the theory being measured are adequately covered, it was essential to align the interview questions with the specific constructs and concepts of the theory. The alignment of the interview questions with the constructs and concepts of the theory can be found back in Appendix A. some examples of this alignment are, for Perceived behavioral control the question '*could you tell me about measures you know to save on energy costs in your household?*'. For attitudes an example of a question that was used is '*considering the advantages and disadvantages how interesting would this measure be for you?*'. Lastly, for subjective norms an example of a question used is '*who are the most important people in your life, who's opinion matter while making decisions based on (measure...)?*'. While maintaining flexibility during the

interviews, it was crucial to ensure that the questions address the relevant variables and capture the essence of the theory under investigation. The interview questions provided in Appendix A can serve as a starting point or agenda for the interviews, providing a structured framework to guide the conversation. However, it was important to remain open to the direction the conversation may take with each participant and adapt the questions accordingly to explore the relevant variables within the theoretical framework. By maintaining this balance between a structured approach and adaptability, the study could effectively capture and analyze the variables of the theory in a comprehensive manner.

4.3 Method of Data Analysis

A thematic analysis has been chosen as a method of data analysis for this study. As suggested in Braun and Clarke (2006), thematic analysis is a widely used approach in qualitative research that aims to identify and analyze themes or patterns within the data. This approach is particularly suitable for exploring complex experiences, perspectives, and behaviors, which align well with the research question of this study on the impact of rising energy prices on the energy conservation behaviors and attitudes of lower-income households.

To perform the thematic analysis, ATLAS.TI was used, this is a widely used software for qualitative data analysis. In line with the theoretical framework of the TPB, the thematic analysis was conducted using ATLAS.ti, a widely used software for qualitative data analysis. In this research ATLAS.ti was used as a guiding tool to create quotations and group them in themes that can be found back in APPENDIX B. ATLAS.ti provides a robust platform to explore and analyze the qualitative data collected from the interviews within the context of TPB. The software facilitated the identification and coding of key themes related to the constructs of attitudes, subjective norms, and perceived behavioral control, which are central to the TPB. Through ATLAS.ti, it was possible to be able to systematically examine how these constructs manifest in the participants' responses and uncover the relationships and patterns that influence energy conservation behaviors. By utilizing ATLAS.ti in conjunction with the TPB framework, we aim to gain a comprehensive understanding of the underlying factors that shape the behaviors of lower-income households towards energy conservation in the face of rising energy prices.

ATLAS.TI offers a comprehensive set of tools and features that facilitate the coding, categorization, and analysis of qualitative data. The initial step of the analysis process involved the transcription of the semi-structured interviews and importing the transcripts into ATLAS.TI. Subsequently, a thorough reading of the transcripts was conducted to gain familiarity with the content, followed by the initiation of coding sessions where relevant sections of the transcripts were highlighted and labeled. These codes represented identified themes or patterns within the data. Similar codes were grouped into categories, which were then organized into overarching themes, ultimately contributing to answering the research question.

To visually track the codes and categories and explore the relationships between different themes, ATLAS.TI's visual mapping tools were employed. The software's data management and analysis features was utilized to effectively organize and analyze the data, providing support for interpretations and drawing conclusions.

The final phase of the thematic analysis involved synthesizing the identified themes and deriving conclusions regarding the impact of rising energy prices on the energy conservation behaviors of lower-income households.

In summary, thematic analysis has been chosen as the method of data analysis due to its suitability for exploring complex experiences, perspectives, and behaviors. ATLAS.TI served as a valuable tool in supporting the analysis and facilitating the identification and interpretation of themes within the data.

5. Analysis

The research analysis involved transcribing the audio files of the interviews using an online transcription tool. Subsequently, all interviews were carefully examined, and the responses of each participant were coded into various code groups. These code groups were further organized into nine major themes, which are detailed in Appendix B along with corresponding quotations, descriptions, and

their connection to the theory of planned behavior. The theme linked to perceived behavioral control is *'Possible solutions for saving on energy costs'*, the themes linked to attitudes are *'Certainty, advantages, and disadvantages'*, *'used energy saving tools'* and *'difficulty in taking decisions to used energy saving tools'*. The themes linked to subjective norms are *'Person whose opinion is of importance'* and *'Family-friends-influence on making choices'*. Within this part the sub-questions will be answered, the first sub-questions being *'What are the specific changes in energy conservation behaviors exhibited by lower-income households in response to rising energy prices?'* and the second sub-questions *'What factors, such as financial constraints or knowledge about energy conservation, influence the behaviors of lower-income households towards energy conservation in the face of increasing energy prices?'*

To answer the first sub-question of this research, from the TPB there will be looked at how perceived behavioral control shapes the behavior of the respondents. The first theme explored possible solutions for saving on energy costs. It was observed that 5 of the 6 respondents had general solutions in mind that were readily available to them. For instance, Respondent 4 mentioned *'at night when I am at home, I turn of the heating system and use a blanket to keep myself warm, I also know that people use weather window strips to prevent the cold from coming in'*. Also, respondent 3 mentioned *'do not leave the lights on, close the water tap and flush the toilet at once and not multiple times''*. One respondent named Respondent 3 mentioned the use of certain technologies and energy saving methods that were not currently accessible but would be provided by his housing corporation. Examples mentioned by respondent 3 are Solar panels that will be installed by the housing corporation, and during the interview Respondent 3 mentions the isolation of his household, which was also provided by the housing corporation. Respondent 3 quotes; *'Because I have a corner house the housing corporation has chosen to isolate the wall to the street as well as the floor of the house'*. The prominent solutions identified from the interviews were those that were inexpensive or cost-free for the respondents. Examples included using thick clothes, carpets, and blankets to retain warmth. Additionally, new solutions were proposed, such as closing the curtains and utilizing weather window strips to prevent cold air from entering through the window frames.

Furthermore, the last part of the interview which is also related to the first sub-question *'What are the specific changes in energy conservation behaviors exhibited by lower-income households in response to rising energy prices'*, participants were asked about the specific measures they had undertaken to save on energy costs in their households at present. Each respondent mentioned different actions they had taken. For example, respondent 1 mentioned the practice of closing doors and using LED lights. Respondent 2 highlighted the use of carpets to keep the floor warm in their house. Respondent 4 shared the implementation of a timer to limit the duration of showers Respondent 4: *'I bought a timer that I use when I go in the shower, because sometimes you forget the time in the shower because the warm feeling in the shower is good'*. Respondent 6 mentioned turning off the lights, because leaving them on everywhere in the house is useless. In contrast, respondent 3 stated that they had not personally taken any measures, but their housing corporation had implemented measures such as insulation and provided them with a new boiler; quote: *'I have not taken any measures myself, the measures were taken for me by the housing corporation'*. These responses shed light on the diverse range of actions taken by the participants to conserve energy in their households. It demonstrates their individual approaches to addressing energy consumption.

The subsequent theme revolves around the ease of decision-making regarding the adoption of energy-saving measures. Interestingly, all respondents expressed that it was not difficult at all to make these choices. Their shared objective was to maintain a warm and comfortable environment while simultaneously reducing costs.

When considering the link to the theory of planned behavior, the decision-making process and the respondents' answers can be associated with the concept of perceived behavioral control. Respondents primarily mentioned solutions that were within their control and readily available to them. Their focus was on practical options that aligned with their perceived ability to implement changes, rather than mentioning solutions that were beyond their current means or knowledge. In the second sub-question financial constraint and knowledge are mentioned, it could be argued that the respondents would only mention options for their behavior when this is within their perceived behavioral control.

The analysis of these themes and their connection to the theory of planned behavior provides valuable insights into the decision-making process and the factors influencing the energy conservation behaviors of lower-income households. It sheds light on the significance of perceived behavioral control

in shaping their choices and the importance of considering the availability and accessibility of energy-saving solutions tailored to their circumstances. Which could be again used as an answer for sub-question 2, the available resources and knowledge the participants have results them into giving these specific answers linked to the perceived behavioral control.

In the second part of the interview there will be looked at the attitudes of the participants. Participants were asked about their level of confidence in the effectiveness of the energy-saving measures discussed earlier, as well as the advantages and disadvantages they perceived in implementing these measures. Analysis of the respondents' answers revealed several themes related to this topic.

One notable finding was that the respondents expressed a high level of certainty in the effectiveness of the measures they were familiar with. Respondent 5 said: *'Because I would use less energy, this would lower my energy costs at the end of the month'* and Respondent 4 said: *'Well the weather window strips are very cheap, and it will save you money'* They believed that these measures would indeed help them save on energy costs in their households. This confidence suggests that the respondents had a strong belief in the potential benefits of implementing these energy-saving strategies.

When discussing the advantages of these measures, the predominant theme centered on financial savings. For instance, one participant mentioned that their energy provider had refunded money to them based on the measures they had implemented, resulting in tangible cost savings at the end of the previous year. This financial benefit served as a strong motivator for the participants to continue adopting energy-saving practices.

On the other hand, it is interesting to note that two respondents, respondent 3 and respondent 4, expressed concerns regarding the effort required to implement certain measures. They felt that the amount of effort involved did not necessarily justify the amount of money they would save through energy conservation. Respondent 3 quoted: *'I am certain some of the solutions will help me save on energy costs, but I know that if I have to change the boiler this will be a great investment that will only help me on the long term'* This perception of effort versus financial benefit was seen as a potential disadvantage of the energy-saving measures.

The questions asked in this part of the interview were used to measure the variable 'attitude'. The themes related to participants' confidence in the effectiveness of the measures, perceived advantages in terms of financial savings, and concerns about effort versus benefit align with the attitude component of the theory of planned behavior. The respondents' opinions and perspectives on the measures indicate their favorable or unfavorable attitudes toward adopting these energy-saving practices.

the last variable of the TPB which is subjective norms is also used to answer the second sub-question of this research. For this interview questions that were based on persons influence and how this could affect the decision-making process of the respondents were used. The themes that are used in the coding scheme are, persons whose opinion is of importance and family-friends-influence on making choices. All respondents mention during the interviews that the most important persons in their lives are their families. Respondent 1: *'I live together with my husband'* and Respondent 2: *'my colleagues, my husband and my children'*

Additionally, the Respondent 1,3,4 and 6 emphasized that the influence of their families or friends played a significant role in their decision-making process, surpassing the importance of monetary savings. Respondent 1 said: *'obviously, because if my husband does not want to do it and I want to, we have to discuss this, I am not going to make decisions by myself if he does not agree'*. Respondent 3 mentioned the influence of their children: *'If my children think the house is too cold than I am not going to make the decision on turning off my heating system, my children are more important to me than saving on energy costs'*. Respondent 4 mentioned the influence of their friends: *'I would be able to pay more on energy costs than have my friends come over and wear their jackets because of the house being too cold'*. Respondent 6 said: *'if my boy-friend does not want me to turn off the heater, then I do not care about the energy costs, it is more important for us then to be warm'* These findings can be associated with the subjective norms component of the theory of planned behavior, as the respondents considered the approval or disapproval of certain individuals in their lives when making decisions about energy cost-saving measures.

The final part of the interview focused on exploring other influential factors. This part of the interview was used to create space for variables that were not within the model of the TPB. However, the answers of the respondents resulted into being part of the variables of the TPB. The only respondents

that mentioned other factors of influence were Respondent 2, Respondent 3 and Respondent 4. Quotes from the respondents on this are: Respondent 2 *'I have lots of friends and colleagues that told me about the carpet idea, so I immediately thought yes I will buy some as well'*. Respondent 3: *'I think it is important to contribute to a better environment, but mostly the first point to mention is money this is the main factor for me'*. Respondent 4: *'on the long term these measures can contribute to a better environment, and it is always nice to contribute to this'*. By analyzing these findings in conjunction with the theory of planned behavior, it becomes apparent that the findings of the other influential factors lie within the theory of planned behavior. The factor respondent 2 mentioned lies within the part of subjective norms, Respondent 3 and 4 emphasized their concern for contributing to a better environment, indicating an environmentally conscious mindset. This environmentally conscious mindset would fit the variable attitudes of the theory of planned behavior. Lastly, respondent 3 also mentioned the importance of money which would be linked to the variable of subjective norms as well.

The main intention for all respondents is to keep the persons in their lives happy and to have them approve of the measure taken. Their final behavior on taking certain measures results in this, for them it is of importance that they find measures that are not costly and do not harm anyone that is close to them.

6. Conclusion and discussion

In this study, the research question focused on the impact of rising energy prices on the energy conservation behaviors and attitudes of lower-income households, as well as the factors influencing these behaviors and attitudes. Two sub-questions were addressed to delve deeper into the topic: Sub-Question 1 explored the specific changes in energy conservation behaviors exhibited by lower-income households in response to increasing energy prices, while Sub-Question 2 investigated the factors, such as financial constraints or knowledge about energy conservation, which influenced the attitudes of these households towards energy conservation.

To answer these research questions, a qualitative approach was adopted, involving interviews with six respondents who were questioned about their behaviors and responses to rising energy prices. The analysis revealed a consistent pattern among the respondents, with all of them demonstrating a proactive approach towards energy conservation and expressing a willingness to adopt measures to reduce their energy costs. Notably, the influence of families emerged as a significant factor affecting the behaviors of the respondents. However, it is of importance to this research to mention all factors mentioned by the respondents. All participants mentioned possible solutions which they knew about to save on energy costs in their households, interestingly it showed that all respondents mentioned only solutions from which they knew that these were available to them. Furthermore, the respondents were all very certain on the costs that they would save using these methods. However, the participants also mentioned the advantage-disadvantage of the methods against cost-saving. From the participants answers in the interview it showed that the participants knew about how little the cost-saving would be after the implementation of these energy saving methods. Other factors that were mentioned were on sustainability which Respondent 3 and Respondent 4 mentioned during the last part of the interview. Each participant considered their family's opinions and preferences to be more influential than the financial aspects. Furthermore, it could be discussed that the factors that would be the real factors for saving on energy costs lied outside of the financial possibility the participants had. It would be interesting to see if the participants would get offered the possibility or financial ability whether solutions should as solar-panels and house isolation would then be the first they would think of.

While the findings of this study provide valuable insights into the research question, it is important to acknowledge the limitations imposed by the small sample size. Therefore, further research is warranted to validate these findings and explore the extent to which family members truly impact the energy-saving behaviors of individuals within households. Also, by using a bigger sample size a comparison could be made with two groups of participants, one that has the financial ability and the group that does not have it. For this research the main focus lied on the behaviors of the lower-income respondents for which this sample size was big enough.

Overall, this study contributes to our understanding of the influence of rising energy prices on lower-income households' energy conservation behaviors and attitudes. It highlights the role of familial influence in shaping these behaviors and provides a basis for future research to delve deeper into this aspect.

Lastly, this study provides insights into the respondents' attitudes and perceptions regarding the effectiveness, advantages, and disadvantages of specific energy-saving measures. Understanding these factors is crucial for developing interventions and policies that align with the attitudes and needs of lower-income households in promoting sustainable energy practices. Specific policy recommendation could be provided such as implementing information days in lower-income neighborhoods to inform citizens on the various methods there are. Also, when implementing policies that would help citizens financially it would be helpful to inform the people on what energy saving methods would be most fitting to their situation and household so they would have information available on how and where to invest their money.

7. Reference list

- Barr, S., Gilg, A. W., & Ford, N. (2017). Energy vulnerability, energy culture and energy justice in the UK: Insights from the SHURE project. *Energy Research & Social Science*, 25, 37-47.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological bulletin*, 117(3), 497-529.
- Bosnjak, M., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2020). The theory of planned behavior: selected recent advances and applications. *Europe's Journal of Psychology*, 16(3), 352.
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77-101.
- Brown, K., Chilvers, J., Lorenzoni, I., & Pidgeon, N. F. (2012). The governance of energy demand: Revisiting the behaviour and attitudes of energy end-users. *Energy Policy*, 45, 647-657.
- Byun, J., Hong, I., Lee, B., & Park, S. (2013). Intelligent household LED lighting system considering energy efficiency and user satisfaction. *IEEE Transactions on Consumer Electronics*, 59(1), 70–76. <https://doi.org/10.1109/tce.2013.6490243>
- Carley, S., & Krause, R. M. (2015). What drives energy behavior? A review on factors influencing energy behavior in residential and commercial settings. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 742-752.
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). Sage publications.
- Gillingham, K., Newell, R. G., & Palmer, K. (2013). Energy efficiency policies: A retrospective examination. *Annual Review of Environment and Resources*, 38, 627-663.
- Kammer, A., Azour, J., Selassie, A. A., Goldfajn, I., & Rhee, C. (2022, March, 15). How war in Ukraine is reverberating across the world's regions. *IMF*. Retrieved from <https://joserobertoafonso.com.br/wp-content/uploads/2022/03/How-War-in-Ukraine-Is-Reverberating-Across-Worlds-Regions---IMF-Blog.pdf>
- Kern, K. M., & Thomas, A. (2010). Energy conservation behavior of low-income households: A case study of the LIHEAP population. *Energy Policy*, 38(6), 2716-2724.
- Khudaykulova, M., Yuanqiong, H., & Khudaykulov, A. (2022). Economic consequences and implications of the Ukraine–Russia war. *International Journal of Management Science and Business Administration*, 8(4), 44–52.
- Leger des Heils - strijd met ons mee!* (z.d.). <https://www.legerdesheils.nl>

Lu, J., Sookoor, T., Srinivasan, V., Gao, G., Holben, B., Stankovic, J., ... Whitehouse, K. (2010). The smart thermostat: using occupancy sensors to save energy in homes. *Proceedings of the 8th ACM Conference on Embedded Networked Sensor Systems – SenSys '10*, 211–224. <https://doi.org/10.1145/1869983.1870005>

McCarthy, M. (2014). Energy poverty and the challenge of sustainability in Australia. *Energy Policy*, 73, 309-318.

Schmalensee, R. (2005). *Energy poverty*. Cambridge, MA: MIT Press.

Schultz, P. W., Shriver, C., Tabanico, J. J., & Khazian, A. M. (2007). Implicit connections with nature. *Journal of Environmental Psychology*, 27(3), 237-248.

Appendix A

Interview Questions:

Perceived behavioral control:

Vraag 1: Zou je me kunnen vertellen welke maatregelen u heeft om te besparen op energie kosten in uw huis.

Question 1: Could you tell me about measures you know to save on energy costs in your household?

Attitudes:

Vraag 2: Hoe zeker bent u ervan dat deze maatregelen u zullen helpen met het besparen op energie kosten? Waarom ben u er zo zeker van?

Question 2: How certain are you that these measures will help you save on energy costs? Why are you so certain about this?

Vraag 3: welke andere voordelen haalt u uit (maatregel 1)

Question 3: Which other advantages do you find in (measure ...)?

Vraag 4: Welke nadelen heeft deze maatregel voor u?

Question 4: What disadvantages does this measure have do you think?

Vraag 5: Als u de afweging maakt tussen voordelen en nadelen hoe aantrekkelijk is deze maatregel dan voor u?

Question 5: Considering the advantages and disadvantages how interesting would this measure be for you?

Subjective norms:

Vraag 6: Wie zijn de belangrijke mensen in uw leven wiens mening van belang is voor u bij het maken van beslissing om (maatregel) te nemen.

Question 6: Who are the most important people in your life, who's opinion matter while making decisions based on (measure...)

Vraag 7: Zouden deze mensen deze maatregel ondersteunen?

Question 7: Would these people support this measure?

Vraag 8: Zou dit invloed hebben op uw keuze om deze maatregel te nemen of niet?

Question 8: Would this have influence on your decision making to take this measure or not?

Afsluitende vragen:

Closing questions:

Vraag 9: Welke maatregelen heeft u uiteindelijk genomen om te besparen op energie kosten in uw huis.

Question 9: Which measures did you take in your household to save on energy costs?

Vraag 10: Was het voor u makkelijk om een keuze te maken om deze maatregel te nemen?

Question 10: Was it an easy decision for you to decide upon taking this measure?

Vraag 11: Zijn er nog andere factoren die invloed hebben gehad op het maken van beslissingen met betrekking tot de genomen maatregelen?

Question 11: Are there other factors that could have influenced your decision making for taking this measure?

APPENDIX B

Quotations respondents	Description	Themes	Theory of Planned Behavior
<p>Quote respondent 1: <i>‘Close the doors more often to prevent the cold from coming in, and isolating the house’</i></p> <p>Quote respondent 2: <i>‘I close the curtains to prevent the cold from coming in the house, I also turn of the heating system and use blankets to keep myself warm’</i></p> <p>Quote respondent 4: <i>‘at night when I am at home I turn of the heating system and use a blanket to keep myself warm, I also know that people use weather window strips to prevent the cold from coming in’</i></p> <p>Quote respondent 5: <i>‘do not leave the lights on, close the water tap and flush the toilet at once and not multiple times’</i></p>	<p>These are the quotes from the respondents in which they mention possible solutions that they know to save on energy costs in their households.</p>	<p>Possible solutions for saving on energy costs</p>	<p>Perceived behavioral control</p>

<p>Quote respondent 6: <i>“lower the heater, do not leave the lights on and do not let the water flow unnecessary”</i></p>			
<p>Quote respondent 1: <i>“i am very certain these solutions will help, because the energy provider told me about them”</i></p> <p>Quotes respondent 3: <i>“I am certain some of the solutions will help me save on energy costs, but I know that if I have to change the boiler this will be a great investment that will only help me on the long term”</i></p> <p>Quote respondent 5: <i>“I am very certain, because I know that I will use less energy if I would do this”</i></p>	<p>These are the quotes from the respondents regarding the certainty that the possible solutions will save them money by reducing their energy usage in their households.</p>	<p>Certainty</p>	<p>Attitudes</p>

<p>Quote respondent 2: <i>‘the energy provider returned me money at the end of the year because I saved on energy costs’</i></p> <p>Quote Respondent 4: <i>‘Well the weather window strips are very cheap, and it will save you money’</i></p> <p>Quote respondent 5: <i>‘Because I would use less energy, this would lower my energy costs at the end of the month’</i></p> <p>Quote respondent 6: <i>‘well, save on costs!’</i></p>		<p>Advantages</p>	<p>Attitudes</p>
<p>Quote respondent 3: <i>‘putting foil behind your heating system can help you save on energy costs, however this saving is very low’</i></p> <p>Quote Respondent 4: <i>‘the effort i have to put in on placing the weather window strips against the</i></p>	<p>These quotes by the respondents pertain to the disadvantages of the energy saving tools they know.</p>	<p>Disadvantages</p>	

<p><i>saving on energy costs I will make is very low”</i></p> <p>Quote respondent 6: <i>‘sometimes you need to take a blanket and put it on yourself, and then you will be sitting in the cold”</i></p>			
<p>Quote respondent 1: <i>‘I live together with my husband”</i></p> <p>Quote respondent 2: <i>”my colleagues, my husband and my children”</i></p> <p>Quote respondent 3: <i>‘I have 2 children at home, their opinion is of importance to me”</i></p> <p>Quote respondent 4: <i>‘My husband of course, we live together and it should be good for both of us, also we have regularly friends coming over it should not be cold in the house when they are coming to visit”</i></p>	<p>These are quotes that explain the persons whose opinion is of importance to the respondents. It is clear from this that all respondents find their families’ opinion to be very important</p>	<p>Persons who’s opinion is of importance</p>	<p>Subjective norms</p>

<p>Quote respondent 5: <i>‘my partner with whom I live’</i></p>			
<p>Quote respondent 1: <i>‘obviously, because if my husband does not want to do it and I want to we have to discuss this, I am not going to make decisions by myself if he does not agree’</i></p> <p>Quote respondent 3: <i>‘if my children think the house is to cold than I am not going to make the decision on turning off my heating system, my children are more important to me than saving on energy costs’</i></p> <p>Quote respondent 4: <i>‘I would be able to pay more on energy costs than have my friends come over</i></p>	<p>These quotes of the respondents elucidate the influence of their family and friends on making their energy saving based decisions. The respondents explain how they are making their choices based on these influences.</p>	<p>Family-friends-influence on making choices</p>	<p>Subjective norms</p>

<p><i>and wear their jackets because of the house being to cold'</i></p> <p>Quote respondent 6: <i>'if my boy-friend does not want me to turn of the heater, then I do not care about the energy costs, it is more important for us then to be warm''</i></p>			
<p>Quote respondent 1: <i>'we are closing the doors often and using led-lights''</i></p> <p>Quote respondent 2: <i>'I placed carpets all over the house because we do not have floor heating to keep the floor and the house warm''</i></p> <p>Quote respondent 3: <i>'I have not taken any measures myself, the measures were taken for me by the housing corporation''</i></p> <p>Quote respondent 4: <i>'I bought a timer that I use when I go in</i></p>	<p>These quotes relate to the energy saving tools that the respondents are using in their households right now.</p>	<p>Used energy saving tools</p>	<p>Attitudes</p>

<p><i>the shower, because sometimes you forget the time in the shower because the warm feeling in the shower is good”</i></p> <p>Quote respondent 5: <i>“I try to take shorter showers, do not leave the lights on, and not turn the heater on every time”</i></p>			
<p>Quote respondent 1: <i>“it was not difficult for me to take this decision, because we are not in good financial circumstances, so when the energy provider told us about the possible solutions for closing the doors and buying led-lights we took these measures immediately”</i></p> <p>Quote respondent 2: <i>“no it was not difficult because the floor is cold at home, so I bought carpets to have a warm floor at home”</i></p>	<p>These quotes describe how difficult it was for the respondents to make their choices on the energy saving tools they are using.</p>	<p>Difficulty in taking decision to used energy saving tools</p>	

<p>Quote respondent 4: <i>‘yes it was easy for me to take this measure, nowadays you can find a lot on social media, and think oh this is easy let’s do this at home’</i></p> <p>Quote respondent 5: <i>‘It was easy for me to take these measures, because these are things I do in my daily live so it was an easy choice to save on energy costs with these tools’</i></p>			
<p>Quote respondent 2: <i>‘I have lots of friends and colleagues that told me about the carpet idea, so i immediately thought yes I will buy some as well.</i></p> <p>Quote respondent 3: <i>‘I think it’s important to contribute to a better environment, but mostly the first point to mention is money this is the main factor for me’</i></p>	<p>These quotes are regarding other factors that are of influence on the decision making of using these energy saving tools.</p>	<p>Other factors of influence</p>	

<p>Quote respondent 4: <i>‘On the long term these measures can contribute to a better environment, and it is always nice to contribute to this’</i></p>			
--	--	--	--

APPENDIX C

Respondent 1

00:00:01

Speaker 1: Hallo, dit is een interview. In dit interview wordt uw naam volledig anoniem verwerkt. Is een interview van mijn scriptie u weet dat alles anoniem zal worden verwerkt. Klopt dat? Wat is uw naam?

00:00:14

Speaker 2: Ik ben Respondent 1

00:00:16

Speaker 1: Hoe oud bent u?

00:00:17

Speaker 2: Ik ben 35 jaar.

00:00:19

Speaker 1: Mist u een kop of huurwoning.

00:00:21

Speaker 2: Ik heb een huurwoning.

00:00:23

Speaker 1: Nou, de eerste vraag is: zou u mij kunnen vertellen welke maatregelen u kent om te besparen op energiekosten in uw huis?

00:00:31

Speaker 2: Ja, ik bijvoorbeeld het huis isoleren, vaker de deuren dicht doen in plaats van openhouden ledlampen gebruiken en een slimme thermostaat aanschaffen misschien, ja, die ken ik een beetje.

00:00:51

Speaker 1: Hoe zeker bent u ervan dat deze maatregelen zullen helpen met het besparen op energiekosten.

00:00:58

Speaker 2: Ja, ik ben hier wel erg zeker van, want ik heb een tijd erg hoge energiekosten gehad en toen heb ik met de energiemaatschappij gebeld en gekeken van: wat is handig om te doen om energie te besparen? En toen hebben zij mijzelf deze deze maatregelen gegeven. Dus ja, als ik, ga er dan vanuit dat dat zeker goed is.

00:01:25

Speaker 1: Oké, dan heeft u ook gelijk mijn volgende vraag beantwoord: waarom, zo zie ik van ben. Dat komt dus door de energiemaatschappij die die dat heeft vertelt: welke voordelen haalt u uit, laten we zeggen, het gebruik van ledlampen welke voordeel houdt u daaruit?

00:01:46

Speaker 2: Nou ja, om dat te gebruiken dan ga je natuurlijk het licht. Nou ja, ik weet niet precies waarom ledlampen beter zijn dan anderen.

00:01:54

Speaker 1: Oh, dat wilt u niet.

00:01:55

Speaker 2: Nee, dat weet ik niet, maar ik denk gewoon minder energie. Denk ik dat het met energie?

00:02:02

Speaker 1: Oké, ja, dat maakt niet zoveel uit. Welk voordeel haalt uit het gebruik van een slimme thermostaat.

00:02:07

Speaker 2: Ja, ik heb geen idee waarom eigenlijk wat, maar.

00:02:12

Speaker 1: U weet niet waarom u een slimme thermostaat gebruikt of waarom je dat zou kunnen gebruiken.

00:02:17

Speaker 2: Nee, alleen dat het een maatregel is, maar waarom krijgen?

00:02:21

Speaker 1: Oké, heeft u, weet u misschien een nadeel? Ja, u weet natuurlijk niet wat voor voordeel eruit haalt, maar weet u wel welke? Nadelen nu had deze maatregelen misschien qua kosten of qua iets anders?

00:02:36

Speaker 2: Ja, ik denk dat ledlampen wel duurder zijn dan andere soort lampen. Dat denk ik en ik denk dat een stemmen thermostaat bijvoorbeeld ook wel duurder kan zijn. Dat denk ik, dat weet ik niet meer zeker.

00:02:49

Speaker 1: Oké, maar laten we zeggen, u maakt een afweging tussen de voordelen en nadelen hoe aantrekkelijk is de maatregel van een Letland voor u, want u zegt zelf een Letland is redelijk duur maakt, zou het wel willen gebruiken, energie besparen. Wat? Wat is de afweging die u maakt tussen die voordelen en nadelen.

00:03:08

Speaker 2: Nou ja, ik denk die lettele kopje dan gewoon eenmalig, en dan betaal je hoge kosten. Maar op lange termijn heb je dan wel echt een verschil in de energiekosten dus ik denk dat het uiteindelijk toch wel een voordeel is dat je op lange termijn minder betaalt voor de energiekosten en dan is het niet misschien minder erg om dan één keer iets duurder te betalen.

00:03:31

Speaker 1: Dus u staat er voor open om een eenmalige hogere investering te doen om later dat geld weer terug te krijgen uit de energiemaatschappij door ledlampen te gebruiken. Komt dat oké? Wie zijn de belangrijke mensen in uw leven wiens mening van belang is voor u bij het maken van beslissingen om bijvoorbeeld een maatregel te nemen zoals het bespaar het gebruik van ledlampen of het gebruik van slimme thermostaat.

00:03:58

Speaker 2: Nou, ik woon samen met mijn man, dus ja, wij zijn deze. Zulke dingen moeten wij

wel samen bespreken natuurlijk, van. Zullen we ledlampen kopen, dan moeten we er wel allebei mee eens zijn, natuurlijk.

00:04:13

Speaker 1: Ja, zijn er nog andere mensen die wiens mening van belang is voor u?

00:04:18

Speaker 2: De energiemaatschappij denk ik, maar verder niet echt iemand die in mijn buurt is, die de mening hierover gaat of mening hierover heeft.

00:04:28

Speaker 1: Uw ouders misschien, of.

00:04:31

Speaker 2: Nee, want wij.

00:04:33

Speaker 1: Nee, dat heb je, geen, van niemand van die!

00:04:36

Speaker 2: Voor mij niet, nee.

00:04:37

Speaker 1: Oké, zo ja, ik wilde zeggen: zou deze mensen deze maatregel ondersteunen, maar eigenlijk een steun alleen uw man. Natuurlijk zou uw man deze maatregelen ondersteunen als u ervoor kiest om bijvoorbeeld hoeft te stappen op een slimme thermostaat of of hoofdstap lampen.

00:04:51

Speaker 2: Ja zeker, want we hebben het hier al een keer over gehad, over de maatregelen die we dus kunnen nemen, en weten er allebei over uit dat we wel maatregelen moeten gaan nemen, en aantal dingen willen we zeker gaan veranderen. Ja.

00:05:08

Speaker 1: Oké, en zou deze. Zou uw man invloed hebben op de keuze om deze maatregel te nemen of niet? Dus laten we zeggen, uw man zegt: we nemen een maatregel niet. Heeft dat voor invloed of kiest u er zelf voor? Om dan toch wel?

00:05:24

Speaker 2: Zeker, want als hij zegt niet en ik wil wel, dan moeten we wel hier over in discussie gaan en denken van wat wie gaat wat. Wat gaan we nou doen? Ik ga niet zomaar iets doen als hij niet vindt dat dat nodig.

00:05:36

Speaker 1: En dat geldt voor alle maatregelen die u heeft genoemd.

00:05:38

Speaker 2: Dat geldt voor alle maatregel. Ja.

00:05:41

Speaker 1: En oké, nou, welke maatregel heeft u uiteindelijk genomen om energie te besparen in uw huis?

00:05:47

Speaker 2: Wat we nu op dit moment aan het gebruiken zijn, is nou ja, sowieso deuren dicht doen. Dat doen wij heel veel en wij gebruiken op dit moment ook ledlampen.

00:06:01

Speaker 1: Oké, was het makkelijk voor u om een kus te maken om deze maatregel te nemen?

00:06:10

Speaker 2: Nee, want wij, wij hadden het eerst niet, dus we moesten wel eerst samen met energiemaatschappij praten, denk ik, van wat moeten we doen? Uiteindelijk toch over nadenken, want zo breed hebben we het niet dat we gelijk denken van we gaan Letland kopen, dus we moesten hier wel echt even samen gaan zitten en denken van: gaan we dit echt doen? Maar ja, uiteindelijk hebben we het toch gedaan. Dus het was eerst niet makkelijk en uiteindelijk hebben we wel de keuze genomen en zo.

00:06:40

Speaker 1: Oké. Zijn er nog andere factoren die invloed hebben gehad op het maken van beslissingen met betrekking tot de genomen maatregel, dus andere invloeden die ervoor hebben gezorgd dat u heeft gekozen om de deuren vaker dicht te doen of ledlampen te gebruiken?

00:06:59

Speaker 2: Nee, de enige factor is dus dat wij hogere energiekosten hadden en wij daar dat minder wilden hebben. Dus nee, niemand net niks is een andere factor geweest, omdat we met de energiemaatschappij hebben gepraat en dat zij ons deze tips hebben gegeven.

00:07:15

Speaker 1: Oké, dan wil ik u erg bedanken voor het beantwoorden van mijn vragen. Geen probleem. Bedankt.

Respondent 2

00:00:02

Speaker 2: Hallo, dit interview van mijn scriptie u weet dat dit allemaal anoniem wordt verwerkt en dat uw naam niet genoemd zal worden. Kunt u zichzelf even voorstellen?

00:00:18

Speaker 1: Respondent 2.

00:00:19

Speaker 2: Woont u in een kop of huurwoning.

00:00:22

Speaker 1: Huurwoning.

00:00:24

Speaker 2: Dan kunnen we gelijk beginnen. Mijn eerste vraag is: zou u mij kunnen vertellen wat voor maatregelen u kent om energie te besparen en om kosten op kosten te besparen in uw huis?

00:00:40

Speaker 1: Ja, ik heb zoveel dingen gebruikt, net als bijvoorbeeld, ja, de de temperatuur altijd op negentien of 20 graden instellen en wat meer vloer, zeg maar.

00:01:02

Speaker 2: Vloer bedekt.

00:01:03

Speaker 1: Vele bedekking zeg maar even gebruiken en in de winter doe ik altijd de raam en een halfuurtje op en dan ga ik allemaal alles dicht. Boven, draai ik de radiatoren allemaal dicht. Als kinderen boven zijn, dan gaan ze hun alle radiatoren open als er in de kamer zijn. En ja, gordijnen zijn altijd dicht in de winter en ik heb van domein ook wel gebruikt de hun. Het was eigenlijk twee jaar geleden of één jaar geleden. Ik heb van hun de zonnepanelen geplaatst om ja, de huurwoning was een beetje iets meer geworden, maar ik profiteer.

00:01:49

Speaker 2: Hoe zeker bent u ervan dat de dingen die u heeft opgenoemd u zullen helpen met het besparen van energiekosten bent u er heel ziek ervan, niet zo zeker van?

00:01:59

Speaker 1: Ja, ik ben ik denk, ja, ik heb veel mensen gehoord, ik heb van veel mensen gehoord, dat hebben ze dat ook gebruikt en het was voor mij ook dit jaar ik heb wat geld gekregen van de energie betreft dat ik bij hun contract heb aangesloten. Dus daarom zeg ik: het is wel zeker dat ik al die dingen die ik heb gebruikt, goed waren.

00:02:24

Speaker 2: Oké, en welke andere voordelen haalt u haalt u uit het plaatsen van bijvoorbeeld een, een vloerbedekking of het sluiten van de, het sluiten van de gordijnen of de zonnepanelen die heeft geplaatst? Andere voordeel van geld? Geld heeft u net al opgenoemd welke andere voordelen haalt u eruit? Heeft u andere voordelen, anders dan geld of niet?

00:02:54

Speaker 1: Ja, natuurlijk in de winter, als wij zitten altijd de kamer, de woonkamerdeur bijvoorbeeld dicht. Het blijft altijd warm met die dingen die ik heb gebruikt, bijvoorbeeld de de, de, de dekens op onze benen en de kamer. Het is, ja, het is altijd warm, het blijft binnen warm.

00:03:18

Speaker 2: Oké, dus, het heeft niet alleen te maken met geld, maar ook met uw eigen lichaamstemperatuur.

00:03:24

Speaker 1: Dat eigenlijk.

00:03:25

Speaker 2: En welke nadelen hebben deze maatregelen voor u? Bijvoorbeeld? Wat voor nadeel heeft het sluiten van de gordijnen voor u?

00:03:33

Speaker 1: Ja voor mij, het was in het begin. Altijd deed ik altijd de gordijnen open om te om naar buiten te kijken. Maar ja, toen ik door gordien heb ik dichtgedaan bijvoorbeeld één jaar.

Ja, het was alleen maar dat ik niet niet altijd naar buiten ga kijken. Dat was het nadeel, begin, nadeel, zeg maar.

00:03:54

Speaker 2: Oké, en als u dan moet kijken naar de nadelen en de voordelen, wat is dan voor u beter de nadelen.

00:04:02

Speaker 1: Zullen de voordeel?

00:04:03

Speaker 2: Ja, en welke? Wie zijn de belangrijke mensen in uw leven? Die wiens mening van belang is voor u bij het maken van deze cursus? Dus heeft u mensen in uw leven van wie u het heel belangrijk vindt. Dat zou je tegen u zeggen. Van deze cursus is goed voor u, of deze cursus is niet goed voor wie zijn die mensen?

00:04:26

Speaker 1: Bedoelt u over het advies om wat? Wat moet je thuis doen?

00:04:29

Speaker 2: Ja, en wie mening? Bijvoorbeeld als jij tegen iemand in uw leven zegt deze, deze maatregel is belangrijk voor u. Welke mensen zijn dat? Die van wie u het belangrijk vindt dat zij dat tegen u zeggen? Dus bijvoorbeeld heeft u een naaste die heel belangrijk is voor iemand die van iemand er een vriendin?

00:04:52

Speaker 1: Ja, eigenlijk heeft het collega z'n vrienden, ja, mijn man.

00:04:57

Speaker 2: Oké, die mensen zijn dus allemaal belangrijk.

00:04:59

Speaker 1: Ja, natuurlijk, ja, natuurlijk mijn man en mijn kinderen. Ook neem ik altijd de verdwijning van mijn kinderen.

00:05:04

Speaker 2: En zo zouden deze mensen deze maatregel van u ondersteunen. Dus laten we zeggen uw man, met uw man, op uw man, zou hij het ondersteunen. Als u ervoor kiest om bijvoorbeeld de gordijnen dicht te doen, is hij het daarmee eens zijn.

00:05:26

Speaker 1: Ja, mijn man wil ook: Hetzelfde als mij: de voordelen van de energiebesparing om te profiteren van de energiebesparing.

00:05:35

Speaker 2: Oké, en laten we zeggen, uw man is daar niet mee eens. Zou dat invloed hebben op uw keuze? Dus als uw man daar niet meer in zit, zou u nog steeds de gordijnen dicht om energie te besparen of zou luisteren naar de mening van uw man.

00:05:48

Speaker 1: Nu eigenlijk blijf ik gewoon naar mijn mening luisteren. Ja, de mening van mijn man is ook belangrijk, maar ik vind dat ik de de de gordijnen dicht doen. Ja, het is uiteindelijk komen

wij op. Ja, we profiteren, want we krijgen wel geld of blijft. Het blijft binnen ook warm, want mijn man kan ook dat uiteindelijk wel zien.

00:06:10

Speaker 2: Oké, dus u heeft net allemaal maatregelen genoemd om energie te besparen in uw woning. Ook maatregelen die u heeft gehoord van vrienden of van collega's welke maatregelen heeft u uiteindelijk zelf genomen om te besparen op energiekosten dus u heeft opgenoemd het sluiten van de gordijnen, vloerbedekking, deken heeft u opgenoemd de zonnepanelen heeft u al opgenoemd dat die dat die heeft genomen, de. Dus welke heeft u uiteindelijk genoemd?

00:06:46

Speaker 1: Eigenlijk, ik heb, het was eigenlijk bij mij mijn huis, het is, ik heb tegels in mijn huis en ik heb geen vloerverwarming dus ik heb eigenlijk veel tapijten in mijn huis neergelegd, vooral in de voorkamer en bij de voeten, bij bedden. Dat was eigenlijk dat had ik eigenlijk een heel veel voordeel voordeel.

00:07:11

Speaker 2: Oké, en was het voor u makkelijk om een keuze te maken, om deze tapijten aan te schaffen en over uw huis tapijt net zetten? Oké. En zijn er nog andere dingen die invloed hebben gehad op het maken van uw cursus om voor deze maatregel te kiezen, dus andere invloeden u noemde net invloed van van van collega's familievrienden nog andere invloeden.

00:07:39

Speaker 1: Nee, dat heb ik wel gekozen, want als ik loop op de grond, dan voel ik dat het koud is. Daarom heb ik deze dingen gedaan. Dus nou, nee, dat heb ik zelf gekozen.

00:07:51

Speaker 2: Ja, en u heeft dat niet en de keuze. Is dat gebaseerd op uzelf? Hoe komt u bij de eerste keuze? Heeft u dat gehoord van een collega? Of.

00:08:01

Speaker 1: Ja, ik heb veel mensen gehoord, niet alleen maar collega's collega's vrienden, kennissen, burens, ja, ze zeggen dat ze dat hebben gebruikt, dus dat heb ik ook gedaan.

00:08:11

Speaker 2: Oké, dank u wel. Dit was het interview. Bedankt voor het helpen.

Respondent 3

00:00:01

Speaker 2: Oké, dit is een interview voor mijn scriptie dit wordt opgenomen en alle gegevens en dit hele gesprek wordt anoniem verwerkt, zou je jezelf kunnen voorstellen.

00:00:14

Speaker 1: Mijn naam is Respondent 3 ik ben even. Ik ben in negentien, 57 geboren, getrouwd. Ik heb vier kinderen, twee, twee jongens, twee meisjes, de grootste twee die de grote, mijn grootouders zoon en ouders en dochter die zijn getrouwd. Ja, dat dat dat? Ja, dat ben ik net kort.

00:00:39

Speaker 2: Woon je in een huurwoning koopwoning? Werk je?

00:00:44

Speaker 1: Ik zit momenteel op op uitkering, dus ik heb ook een huurwoning ja, ja, ik heb wel een huurwoning en nee, op dit moment ben ik ben ik, ja, een soort van werkloos.

00:00:59

Speaker 2: Oké, dan ga ik je een vraag stellen met betrekking tot mijn interview. Zou je mij kunnen vertellen welke maatregelen jij kent om energie te, om te besparen op energiekosten in uw woning?

00:01:14

Speaker 1: Ja, ja, zeker, dat zie je eigenlijk overal. Dus je hebt kunststof kozijnen als je als je houten kozijnen hebt, je hebt dubbelglas je hebt verschillende soorten. Dat zie je ook overal. Je hebt ook, je kan je kan wandelen van van van je woning of jouw hele woning isoleren. Je hebt zonnepanelen warmtepomp wat nog meer? Ja, dat is wel eigenlijk. Dit zijn de maatregelen die ik ken, ja.

00:01:49

Speaker 2: Oké, hoe zeker bent u ervan dat zulke maatregelen zullen helpen met het besparen van energiekosten op in een woning?

00:02:01

Speaker 1: Of ik, ik denk, ik denk het wel dat die maatregelen allemaal een bijdrage kunnen leveren aan jouw energiekosten en jouw energiegebruik maar sommige maatregelen werken beter dan dan de andere. Dus bijvoorbeeld, als ik, als ik nu kunst, kunst of kozijnen heb, dan dan denk ik dat mijn huis beter geïsoleerd is. Maar als ik warmtepomp heb, dan denk ik dat dit geen groot verschil gaat maken, aangezien de energie of stroomkosten ook hoog zijn. Dus als ik nu mijn CV-ketel eruit ga halen en daarna ga ik een waarde komt in plaats daarvan plaatsen, dan heb ik aan de ene kant wel beetje, zeg maar bespaard wat betreft gaskosten maar op op lange termijn vind ik het eigenlijk niet de moeite waard, want eigenlijk wat je voor stroom betaalt, is ook, is ook niet goedkoop.

00:02:57

Speaker 2: Ja, dat is een duidelijk antwoord. Even om terug te vallen op vraag in over de maatregelen die u kent op de besparen op energiekosten dit zijn maatregelen die op dit

moment niet kan gebruiken, omdat, omdat de kosten voor deze dingen te hoog zijn. Kent u ook maatregelen die koop zijn of waar u niet voor hoeft te betalen om op energiekosten te besparen?

00:03:23

Speaker 1: Ja, ik ken wel een paar, maar ik denk, ja, die zijn de besparingen door die maatregelen is echt minimaal. Dus je hebt van die van die folie achter de de, de radiatoren van je woning, die die die die die leveren wel een bijdrage aan jouw energiekosten maar dat is ook minimaal. Ja, dat je jouw meterstand constant op op een lage temperatuur zet, dat dat, dat is ook slecht. Dus ik heb gehoord van: ja, je moet het op, ja, zeg maar achttien, achttien graden laat staan en zeg maar tijdens tijdens de avond. Zelfs als je uit huis bent, dan dan heeft ie eigenlijk met weinig moeite kan kan het weten, weinig moeite jouw, jouw, jouw woning op temperatuur brengen. Dus ja, dit zijn de maatregelen die ik eigenlijk op dit moment kan doen. Zeg maar aangezien mijn mijn, mijn inkomen, niet heel hoog is.

00:04:20

Speaker 2: Oké, u benoemt net zelf al dat deze maatregel voor u niet echt heel veel voordelen hebben. Omdat je er niet echt veel mee kan besparen, kun je misschien nadelen noemen voor deze maatregelen, bijvoorbeeld voor het plaatsen van die isolatie achter de radiator of de verwarming op achttien graden houden.

00:04:43

Speaker 1: Ja, dat ja, kijk dit, dit hoor je overal, zeg maar op de, op de, in de media. Maar het is niet, want dat is dat denk ik persoonlijk. Dit zijn niet bij iedereen van toepassing. Stel je voor dat je dat je twee dagen achter elkaar buiten jouw huis bent en je gaat, je gaat, je gaat bijvoorbeeld op. Ja, of je werkt gewoon je, maar je werkt lange uren.

00:05:06

Speaker 2: Nee.

00:05:07

Speaker 1: Dan is het wel verstandig. Als je, als je het helemaal uitzit dan dan je laat het gewoon twee dagen laten draaien en die gaat gewoon voor niks eigenlijk jouw woning verwarmen. Dus ja, dat vind ik aan de ene kant wel handig, maar dat geldt niet voor iedereen. Oké dit!

00:05:25

Speaker 2: En u benoemde net de verwarming op achttien graden zetten. Laten we zeggen: je maakt een afweging tussen de voordelen die je eruit haalt, dus het besparen van de kosten en het op achttien graden zetten, dus het huis te houden. Als je een afweging maakt tussen de eerste twee, zou je het dan willen doen of niet doen?

00:05:47

Speaker 1: Nou, ik ben meer gedwongen om het te doen, om om eerlijk te zijn, dus ik ik kan het niet horen dan achttien zetten, want want als ik dit als ik heb op negentien of 20 zet, dan

dan verwacht ik dat aan het eind van van het jaar iets van 1000, 4000 bij moet betalen. En dat dat kan ik niet, dat. Dat doe ik omdat ik gedwongen ben.

00:06:07

Speaker 2: Ja, oké, dus laten we zeggen: je neemt deze maatregel, de verwarming, of je zegt zelf al dat je die maatregel neemt. Welke mensen in jouw leven zijn belangrijk voor jou, om deze man zeg maar hoe iets? Hoe kan ik dit het best verworden? Welke mensen? Hun mening is belangrijk voor jou om deze maatregel bijvoorbeeld te nemen.

00:06:32

Speaker 1: Ja, kijk, ik heb twee kindjes thuis en die zijn de belangrijkste. Dus als mijn mijn jongens, de zon het koud heeft, ja, dan dan dan ga ik naar, niet naar die kosten kijken. Dus dus ja, die, die zijn de belangrijkste mensen in mijn leven en en en en ik ga gewoon naar hun luisteren, dus ik luister naar hun wensen. Als ze, als ze het huis stuk hout vinden, ja, dan dan dan ja, ja, jammer, ik vind het gewoon dat dat. Ik vind het wel jammer dat ik aan het eind van het jaar, die ik zou kosten gaven, ga ga maken. Maar ja, aan de ene aan de andere kant is het gewoon ja, mijn gezin krijgt de prioriteit. Dus ja, dan ga ik het gewoon op negentien of 20 zetten, ongeacht de kosten die ik die ik later zal zal maken.

00:07:16

Speaker 2: Dan beantwoordt u ook al gelijk mijn volgende vraag: of deze mensen, hun mening, van invloed is op de keuze die je maakt, en zouden jouw kinderen dat? Als belangrijke mensen in je leven? Zouden die kinderen deze maatregel ondersteunen?

00:07:34

Speaker 1: Kijk, mijn kinderen zijn wel bewust van het feit dat we lager inkomen hebben.

00:07:39

Speaker 2: Nee.

00:07:40

Speaker 1: Dus ze zijn ook bewust van van van het feit dat dat dat we de verwarming niet niet constant op 21 kunnen zetten. Dus daar houden ze ook rekening mee. Maar ja, dat zijn dat zijn, dat zijn allemaal pubers dus voor hun is het één is puber, de andere niet, maar maar zijn nog jong, relatief jong en en en en ja, weet je, zij doen hun best, maar ze, ze zijn niet, net als volwassenen die die die echte, die echte berekening gaan gaan maken. Dus ja, ze zijn wel bewust van van dit soort dingen, ze weten dat dat dat we sommige sommige dingen niet mogen doen of niet kunnen doen, maar ja, af en toe woorden die die die maatregelen mag verdwenen, zeg maar.

00:08:31

Speaker 2: Oké, dan, u heeft aan het begin van dit interview maatregelen genoemd die u kent om te besparen op energiekosten heeft benoemd. Over de verwarming zijn er maatregelen die u nu specifiek heeft genomen in uw huishouden om te besparen op energiekosten.

00:08:52

Speaker 1: Ik niet, maar er zijn wel een paar maatregelen voor mij genomen, dus ik heb, zoals

ik net zoals ik aan het begin aangaf ik heb een huurwoning van van een van een grote woning
woningcorporatie en die die zijn gedwongen om om om om een aantal maatregelen voor, zeg
maar te nemen. Dus dus ik heb, ik heb geen houten kozijnen, ik heb kunststof kozijnen, maar
dat is niet. Dat heb ik niet zelf geïnstalleerd, dat is gewoon door het het bedrijf zelf. Ik heb ook,
de woning is geïsoleerd van van de onderkant van de onderkant, ik heb een hoekwoning dus
van de onderkant van de linkerkant is het ook geïsoleerd. Dat is door door het bedrijf zelf
uitgevoerd. Ik heb daar geen bijdrage bij gedaan. Dus ja, dit zijn de maatregelen, maar de. Ja,
ze zijn nu aan het overwegen om om om zonnepanelen op mijn dak te plaatsen en en
warmtepomp in plaats van van een normale cv Keten keten dat gebruiken voor verwarming.
Maar dat is nog voorlopig. Dat is dat is nog niet definitief. Ze moeten hen ook. Ze moeten ook
hun eigen berekeningen Erst maken.

00:10:10

Speaker 2: Oké, dus dan beantwoordt u eigenlijk ook weer mijn volgende vraag of het
makkelijk was voor u om die keus te maken. De woningcorporatie heeft die keuze al voor u
gemaakt om deze maatregelen te nemen, dus u heeft die keuze niet zelf gemaakt. Zoals u net
al had verteld, zijn er nog andere factoren die invloed hebben gehad op het maken op het
nemen van beslissingen met betrekking tot de genoemde maatregelen. Dus andere factoren
benoemde al zware kosten, woningcorporatie nog iets anders.

00:10:39

Speaker 1: Nou, ja, het is wel, ik vind het wel belangrijk dat je dat je een bijdrage gaat leveren
aan een beter milieu. Maar maar ja, ja, ja, het eerste punt is is gewoon het geld. Dus ja, ik heb
gewoon een een bepaald budget voor het hele jaar en en en en dat budget moet gewoon
genoeg zijn voor voor mezelf en voor mijn hele gezin. Dus ja, dat is, dat is prio dat is echt de
prioriteit voor mij. Ja, ik vind dit wel goed om om bijdragen te leveren aan het milieu, maar
maar ja, ja, geld is gewoon de belangrijkste, de belangrijkste factor in dit in deze verwerking.

00:11:22

Speaker 2: Bedankt, dit waren mijn vragen voor het interview. Bedankt voor het helpen.

Respondent 4

00:00:01

Speaker 1: Hallo, dit is een interview van mijn scriptie dit gesprek zal worden opgenomen en alle geven zullen anoniem verwerkt worden. Wilt u zichzelf voorstellen?

00:00:12

Speaker 2: Ja, ik ben Respondent 4. Ik ben 37 jaar en ik woon samen met mijn man in Enschede.

00:00:20

Speaker 1: Woon je in een kop of huurwoning.

00:00:23

Speaker 2: In een huurwoning.

00:00:25

Speaker 1: Werkt u op dit moment.

00:00:27

Speaker 2: Ja, ik werk als na baliemedewerker bij de Belastingdienst.

00:00:34

Speaker 1: Oké, zou je mij kunnen vertellen welke maatregelen u kent om te besparen op energiekosten in uw huis?

00:00:43

Speaker 2: Welke? Ik ken zonnepanelen tochtstrips slimme tamme staat, isolatie, warmtepomp ja, volgens mij was dat dat.

00:01:07

Speaker 1: Oké, hoe zeker bent u ervan dat zulke maatregelen kunnen helpen met het besparen op energiekosten.

00:01:17

Speaker 2: Nou ja, ik denk wel dat ze helpen, maar ik weet niet hoe in hoeverre vocht is. Bijvoorbeeld, ja, dat zal wel een beetje helpen, maar ik denk niet dat dat echt een verschil gaat maken, maar ik denk dat zonnepanelen dat wel zou helpen.

00:01:30

Speaker 1: Oké, en vocht slib zou je kunnen uitleggen hoe dat wordt gebruikt en hoe je daar energie meekan energiekosten mee kan besparen.

00:01:40

Speaker 2: Ja, zeg, van die strips die plak je rond de kozijnen van de deur en een raam bijvoorbeeld, zodat er minder lucht binnenkomt of minder wind, waardoor het niet snel afkoelt binnen.

00:01:49

Speaker 1: Oké, en laten we zeggen, u gebruikt vaste vocht strips in uw woning. Welke voordelen zou je dan uithalen?

00:01:58

Speaker 2: Nou, het is goedkoop, het is niet duur en je bespaart geld.

00:02:08

Speaker 1: En wat voor nadeel zou deze maatregel voor u hebben?

00:02:13

Speaker 2: Nou, ik weet niet of het nadeel is, maar het is wel heel, heel moeilijk om het te plakken installeren, dus dan zou ik iemand moeten vragen om dat te doen. Dat kost weer geld.

00:02:23

Speaker 1: Oké, dus, als u een afweging maakt tussen de voordelen en nadelen van deze specifieke maatregel, dan?

00:02:30

Speaker 2: Ja, dan zou ik het zelf niet doen, want ik denk dat de kosten voor het laten zetten meer is dan wat ik bespaar maar als ik het zelf zou kunnen doen, dan zou ik het wel doen.

00:02:41

Speaker 1: Oké, even kijken. Als je de keuze maakt om een maatregel te nemen om te besparen op energiekosten in de voeding, welke mensen zijn er dan belangrijk in uw leven en wiens mening ook van belang is tijdens het maken van deze cursus?

00:03:06

Speaker 2: Nou, mijn man natuurlijk, want wij wonen hier samen moet voor ons allebei fijn zijn. En ja, we hebben regelmatig vrienden op bezoek en ik wil ook wel dat zij het hier fijn hebben als zij komen. Dus het moet niet bijvoorbeeld te koud zijn, omdat ik geld wil besparen.

00:03:19

Speaker 1: En zouden deze mensen de maatregelen ondersteunen? Dus laten we zeggen: u plaatst de vocht strips in uw woning. Zouden uw vrienden daar raar van opkijken.

00:03:34

Speaker 2: Nee, dat denk ik niet, maar ik bedoel meer van. Als ik de verwarming omlaag zou doen om geld te besparen, dan zouden ze wel raar vinden dat ze hier komen, dat met de jas aan moeten blijven zitten. Dan heb ik liever dat ik meer betaal en een fijne situatie hier in huis hebben. Maar ik denk dat de vorige, vorige zou niet zo erg zijn.

00:03:57

Speaker 1: Oké, en zou dat invloed hebben op uw keuze om de maatregel te nemen of niet hun mening?

00:04:04

Speaker 2: Ja.

00:04:05

Speaker 1: Ja.

00:04:05

Speaker 2: Ja, dat vind ik wel belangrijk.

00:04:07

Speaker 1: Oké, zijn er maatregelen die u heeft genomen om te besparen op energiekosten en uw woning?

00:04:15

Speaker 2: Ja, ik heb een timer in de douche, want als je aan de douche staat, dan vergeet je soms de tijd, blijf je wat langer staan omdat het lekker warm is. Dus een timer op korte douchen de temperatuur als wij alleen thuis zijn, wat lager, dekentjes gebruiken om op te warmen en

we hebben van die heater gekocht, zodat je niet de hele, het hele huis hoeft op te warmen met de verwarming mag gewoon per kamer heter aan kan zetten.

00:04:44

Speaker 1: Was het voor u makkelijk om een kunst te maken om deze maatregelen te nemen?

00:04:50

Speaker 2: Ja, eigenlijk wel, je hebt tegenwoordig op social-media heel veel dat soort mensen die tips geven en dan kom je dat tegen en denk je: oh, dat is wel handig om te doen, lekker makkelijk en snel. Dus ja.

00:05:02

Speaker 1: Zijn er nog andere factoren die invloed hebben gehad op het maken van een beslissing met betrekking tot het gebruik van de kunst, verwarming, uitzetten haters gebruiken?

00:05:17

Speaker 2: Ja, natuurlijk, op lange termijn heeft dat effect op milieu, dus als je daar een steentje aan kan bijdragen, dan is het altijd goed.

00:05:25

Speaker 1: Bedankt voor uw tijd.

Respondent 5

00:00:00

Speaker 1: Dit is een interview van mijn scriptie de gegevens zullen allemaal anoniem verwerkt worden en dit gesprek wordt opgenomen. Zou je u zichzelf kunnen voorstellen: hallo, ik ben.

00:00:10

Speaker 2: ik ben Respondent 5 en ik ben 34 jaar oud.

00:00:13

Speaker 1: Heeft u een huur of koopwoning? Ik heb een huurwoning oké, dan begin ik met vraag en zou je me kunnen vertellen welke maatregelen u kent om te besparen op energiekosten in uw woning?

00:00:27

Speaker 2: Ja, ik ken minder vaak de lamp aanhouden of minder lang de lamp aanhouden. Water, de kraan minder lang openhouden minder vaak proberen door te spoelen dus alles in één keer. Ja.

00:00:46

Speaker 1: Ja, oké, hoe zeker bent u ervan dat zulke maatregelen zullen helpen met het besparen op energiekosten dus, laten we zeggen, minder vaak doorspoelen de lamp vaker uitdoen hoe zeker bent dat?

00:01:02

Speaker 2: Waarvan? Ik ben daar best wel zeker van, omdat ik dan weet dat ik minder energie gebruik.

00:01:07

Speaker 1: Ja, en hoe weet u dat zo zeker?

00:01:13

Speaker 2: Omdat ik dat merk bij de prijs.

00:01:18

Speaker 1: Je merkt dat dus aan het eind van de maand aan de energiekosten precies welke voordelen haalt u, denkt u, uit het uitzetten van een land?

00:01:29

Speaker 2: Dat er minder energie wordt verbruikt op dat moment, waardoor dus die kosten van die maand ook gelijk omlaag gaan.

00:01:39

Speaker 1: Oké, en voor het doorspoelen dezelfde voordelen? Nou eigenlijk wel dezelfde voordelen. En wat voor nadelen hebben deze maatregelen voor u?

00:01:53

Speaker 2: Nou, ik, ik zit dan wel vaker, bijvoorbeeld in het donker, of wanneer ik bijvoorbeeld minder lang ga doorspoelen ga ik toch op andere plekken meerheid water gebruiken.

00:02:07

Speaker 1: Oké, als u de afweging maakt tussen de voordelen en de nadelen hoe aantrekkelijk zijn deze maatregelen dan voor u?

00:02:18

Speaker 2: Best wel aantrekkelijk.

00:02:19

Speaker 1: Toch, als u de afweging maakt tussen de voordelen en de nadelen dus dan blijven de maatregelen aantrekkelijk voor u. Oké, wie zijn de belangrijkste mensen in uw leven wiens mening van belang is voor u bij het maken van beslissingen om bijvoorbeeld de lamp uit te zetten, minder vaak door te spoelen.

00:02:39

Speaker 2: Mijn partner met wie ik voel.

00:02:41

Speaker 1: Oké.

00:02:42

Speaker 2: Dat eigenlijk.

00:02:47

Speaker 1: Alleen uw partner en zou uw partner de maatregel ondersteunen? Ja, en zou dat invloed hebben op de keuze om deze maatregel te nemen of niet? Dus laten we zeggen, uw partner is het er niet mee eens. Zou u dan nog steeds de maatregel nemen?

00:03:05

Speaker 2: Zou je het alleen doen als we het allebei doen?

00:03:08

Speaker 1: Als uw partner er ook meer in, oké, dan welke maatregel heeft u uiteindelijk genomen in uw woning om te besparen op energiekosten.

00:03:19

Speaker 2: Ik probeer minder lang te douchen de kraan wat minder lang open te houden en de lampen, en ik probeer de verwarming niet altijd aan te zetten.

00:03:34

Speaker 1: Oké: was het voor u makkelijk om een keuze te maken om deze maatregelen te nemen?

00:03:39

Speaker 2: Ja, het was wel makkelijk.

00:03:43

Speaker 1: En waarom was het makkelijk?

00:03:46

Speaker 2: Omdat dit dagelijkse dingen zijn in mijn leven, dus daarom kon ik best wel makkelijk kiezen waar ik kon besparen.

00:03:56

Speaker 1: Oké. Zijn er nog andere factoren die invloed hebben gehad op het maken van beslissingen met betrekking tot de genomen maatregelen, andere factoren dan uw partner en wat u net benoemde misschien?

00:04:10

Speaker 2: Mijn omgeving, zoals mijn ouders.

00:04:13

Speaker 1: En kunt u dat iets verder uitleggen?

00:04:17

Speaker 2: Omdat mijn ouders zelf ook al langer een eigen huis hebben, waardoor zij mij als soort van advies konden geven. Van zo en zo moet je besparen.

00:04:30

Speaker 1: Bedankt, dat was mijn interview.

Respondent 6

00:00:00

Speaker 1: Hallo, dit is een interview van mijn scriptie dit gesprek wordt opgenomen en alle gegevens worden anoniem verwerkt. Zou u zichzelf kort kunnen voorstellen?

00:00:10

Speaker 2: Hallo, ik ben Respondent 6, ik ben 41 jaar oud.

00:00:14

Speaker 1: Heeft u een kop of huurwoning.

00:00:17

Speaker 2: Ik heb een huurwoning.

00:00:18

Speaker 1: Oké, zou u mij kunnen vertellen welke maatregelen u kent om te besparen op energiekosten in uw huis?

00:00:26

Speaker 2: De verwarming lager zetten is één van de maatregelen in het licht niet onnodig aan laat staan en water niet te lang door laat stromen, het huis goed isoleren, zodat de warmte binnen blijft.

00:00:42

Speaker 1: Oké, hoe zeker bent u ervan dat zulke maatregelen zullen helpen met het besparen op energiekosten.

00:00:50

Speaker 2: Nou, ik ben er best wel zeker van, want onnodig onnodig watergebruik ga natuurlijk leiden tot meer kosten. Hoe meer water je gebruikt, hoe meer je verwarming aan laat staan, hoe meer dat kost natuurlijk. En als het huis niet goed geïsoleerd is, dan verdwijnt die hitte. Dus dan heb je eigenlijk steeds meer, ja, de verwarming nodig. Ja, ik ben eigenlijk best wel ziek van.

00:01:16

Speaker 1: Oké, dus dan heeft u ook al uitgelegd waarom u er zo zeker van bent. Laten we zeggen: je laat het water niet te lang stromen in het huis. Dat is een maatregel die je net noemt. Wat voor voordeel haalt hier uit? Andere voordeel dan u net benoemde, dus andere voordeel dan energie besparen?

00:01:34

Speaker 2: Nou, kosten besparen!

00:01:36

Speaker 1: Oké.

00:01:37

Speaker 2: Want dan betaal je er natuurlijk veel minder voor. Ook is dit zuiniger voor milieu, denk ik.

00:01:46

Speaker 1: En het licht aan laten staan of uitzetten zoals u benoemde.

00:01:50

Speaker 2: Ja, dat helpt allemaal bij de kostenbesparing.

00:01:53

Speaker 1: Oké, wat voor nadelen hebben deze maatregelen voor u? Dus bijvoorbeeld het licht uitzetten of het water sneller uitzetten.

00:02:00

Speaker 2: Nou, je moet er wel opletten. Tijdens de tandenpoetsen moet je erover nadenken om bijvoorbeeld even de kraan uit te zetten. Soms moet je een deken pakken in plaats van de verwarming hoog zetten, dus dan zit je een beetje in de kou. Als je snel uit huis gaat, denk je er niet altijd over na om de lichten uit te zetten. Dan moet je even teruglopen om toch even de lichten uit te zetten.

00:02:20

Speaker 1: En als u dan de afweging maakt tussen de voordelen en de nadelen hoe

aantrekkelijk is een maatregel dan voor u? Laten we zeggen, de voordelen en nadelen van dien.

00:02:29

Speaker 2: Ja, ik vind het toch belangrijker dat ik fijn in mijn huis zit, niet over alles hoeft na te denken, niet een deken hoeft te pakken, lekker knus waarom in huis zit. En ja, ik woon samen met mijn vriend en die vindt dat ook echt belangrijk. Dus eigenlijk vind ik dat belangrijker dan het besparen van kosten en energie.

00:02:48

Speaker 1: Oké, wie zijn de belangrijke mensen in uw leven wiens mening van belang is voor u bij het maken van beslissingen om deze maatregelen te nemen in uw huis?

00:02:58

Speaker 2: Ja, zoals ik net benoemde, ja, mijn vriend is wel één van de grootste rollen, speelt de grootste rollen hierbij.

00:03:06

Speaker 1: Oké, zo zou uw vriend deze maatregelen ondersteunen als u één van deze maatregelen zou nemen?

00:03:15

Speaker 2: Ja, ik denk met goed overleg dat die er wel mee eens zou zijn.

00:03:19

Speaker 1: Oké, en laten we zeggen, uw vriend is het er niet mee eens. Zou dat invloed hebben op uw keuze om een maatregel te nemen of niet?

00:03:28

Speaker 2: Ja, natuurlijk, als hij liever niet de verwarming uitzet dan maakt het mij eigenlijk niet zo heel veel uit om energie te besparen. Eigenlijk, dan vind ik het gewoon fijn dat het thuis lekker warm is.

00:03:39

Speaker 1: Oké, welke maatregelen heeft u uiteindelijk genomen om te besparen op energiekosten in uw huis?

00:03:45

Speaker 2: Het licht uitzetten doe ik wel, want ik vind het wel onnodig om overal in het huis lichten aan te hebben als ik niet in die kamer ben. Het water uitzetten doe ik nu onbewust ook wel gewoon. Als ik zie dat de kraan te hard of te lang loopt, dan zet ik die even uit. Maar verwarming uitzetten doe ik niet heel veel.

00:04:06

Speaker 1: Was het makkelijk voor u om een keuze te maken om deze maatregelen te nemen?

00:04:10

Speaker 2: Ja, mijn vriend stemde gelijk in en het had niet heel veel invloed op ons dagelijks leven, en dus hebben we dat maar gedaan.

00:04:17

Speaker 1: Zijn er nog andere factoren die invloed hebben gehad op het maken van beslissingen met betrekking tot de genoemde maatregelen?

00:04:25

Speaker 2: Verder speelde er eigenlijk niks.

00:04:28

Speaker 1: Oké, duidelijk, bedankt voor uw tijd.

00:04:30

Speaker 2: Ja.

00:04:30

Speaker 1: Alstublieft.