



CEESEN-BENDER

Budowanie interwencji w wrażliwych dzielnicach
przeciwko ubóstwu energetycznemu

Zadanie D4.3.*

Materiały szkoleniowe dotyczące konsultacji w grupach szczególnie wrażliwych

Poziom rozpowszechniania: Publiczny
WP4 Ustanowienie narzędzi koordynacji i wsparcia

2024



Co-funded by
the European Union



CENTRAL & EASTERN EUROPEAN
SUSTAINABLE ENERGY NETWORK
CEESEN-BENDER

Call: LIFE-2022-CET

Temat: Addressing building related interventions in vulnerable districts (LIFE-2022-CET-ENERPOV)

Program finansowania: Program Unii Europejskiej w zakresie działań na rzecz środowiska i klimatu (LIFE 2021-2027)

Umowa o grant nr: LIFE 101120994

Data złożenia wniosku: 31-08-2024

Rzeczywista data złożenia wniosku: 31-08-2024

Umowa o dofinansowanie	LIFE 101120994
Pełen tytuł projektu	Building intErventions in vulNerable Districts against Energy poveRty
Numer i tytuł zadania	D4.3. Training materials on providing consultations to vulnerable groups
Poziom rozpowszechnienia	PU - Publiczny
Typ	R – Dokument, Raport
Numer pakietu roboczego	WP4
Lider pakietu roboczego	CA
Autorzy	Eva Suba, Karine Jegiazarjana

Projekt CEESEN-BENDER otrzymał dofinansowanie z Programu Unii Europejskiej na rzecz Środowiska i Działań Klimatycznych (LIFE 2021-2027) na mocy umowy grantowej nr LIFE 101120994. Informacje i poglądy tu przedstawione są informacjami i poglądami autora/ów i niekoniecznie odzwierciedlają oficjalne stanowisko Unii Europejskiej.

Ani UE, ani organ przyznający finansowanie nie mogą ponosić za nie odpowiedzialności.

Kontekst projektu CEESEN-BENDER

Głównym celem projektu "Building intErventions in vulNerable Districts against Energy poveRty" (CEESEN-BENDER), rozpoczętego 1 września 2023 r., jest wzmocnienie pozycji i wsparcie właścicieli i najemców mieszkań znajdujących się w wielorodzinnych budynkach z okresu sowieckiego w pięciu krajach Europy Środkowo-Wschodniej: Chorwacji, Słowenii, Estonii, Polsce i Rumunii.

Projekt ma na celu pomoc w procesie renowacji poprzez identyfikację głównych przeszkód oraz stworzenie wiarygodnych usług wsparcia, które obejmują właścicieli mieszkań, ich stowarzyszenia oraz zarządców budynków.

Koordynowany przez Sustainable Development Design (DOOR), projekt CEESEN-BENDER zrzesza czołowych europejskich badaczy i ekspertów z sześciu krajów: Chorwacja (Society for Sustainable Development Design / DOOR, Medjimurje Energy Agency Ltd. / MENE, EUROLAND Ltd. / Euroland, GP STANORAD Ltd. / GP STANORAD), Estonia (University of Tartu / UTARTU, Tartu Regional Energy Agency / TREA, The Estonian Union of Co-operative Housing Associations / EKYL), Słowenia (Local Energy Agency Spodnje Podravje / LEASP), Rumunia (Alba Local Energy Agency / ALEA, Gmina Alba Iulia / ALBA IULIA), Polska (Mazowiecka Agencja Energetyczna / MAE, Housing Cooperative "Warszawska Spółdzielnia Mieszkaniowa" / WSM), Niemcy (Climate Alliance). Projekt jest realizowany w ramach CEESEN - Sieci na rzecz Zrównoważonej Energii w Europie Środkowej i Wschodniej).

Materiały szkoleniowe dotyczące konsultacji w grupach szczególnie wrażliwych

zwiększenie możliwości udzielania konsultacji grupom znajdującym się w trudnej sytuacji

Głównym celem szkolenia jest poszerzenie wiedzy eksperckiej oraz zapewnienie wskazówek dotyczących doradztwa dla zarządców budynków, wspólnot mieszkaniowych i właścicieli nieruchomości, a także podejścia do gospodarstw domowych znajdujących się w trudnej sytuacji.

Spis treści

Training guide and materials.....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Trainer instructions.....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Introduction and breaking the ice	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Ice-breaker: ABC Exercise: 30 Minutes	9
Module 1: Social Aspects of Energy.....	11
Drivers of Energy Poverty: Exercise.....	11
Sharing and revisiting Situation Game (Pre-training exercise)	11
Social Aspects of Energy	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Energy Behaviour	15
Optional: Home vs House Presentation.....	18

The Fundamental Challenge: We do not see things the same way	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
The Power Dynamic: Asymmetric Information - Understanding Vulnerable Households in Renovation Processes.....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Understanding the Homeowner Perspective	20
Module 2: Engaging Stakeholders.....	23
Potential decision-making triggers.....	23
Engaging Key Stakeholders: The Co-creation method	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Boosting participation.....	28
Group exercise: Identifying the needs of stakeholder groups – using the “Persona” method.....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Analyzing Stakeholder Needs and Interests for Engagement	32
Communication tips with vulnerable households.....	36
Communication Strategies	38
Optional Slides on Communication campaign good practices	39
Module 3: Barriers to stakeholder engagement.....	40
Adapting the technology adoption cycle to renovation decision: Biases and Scepticism	41
Group Exercise: How to reach Pragmatists?.....	42
Asymmetric information	44
Module 4: Work with the residents	44
Nonviolent Communication.....	45
Resolving conflicts and disrupted group dynamics	48
Creating Energy Savings & Renovation Opportunities: Practical Soft Measures, Renovation Strategies & Funding	49
Energy Efficiency for Energy Savings	49

Combining Soft and Hard Measures.....	54
Municipal Actions: How to make it happen?	55
Toolbox: One-Stop Shops (OSS).....	57
Financial Support for Building Renovation: Exploring Possibilities Beyond the National Level	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Some relevant highlights for energy efficiency in buildings.....	70
Good Practices of Financial Instruments for Energy Poor Households.....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Training Resources' Inventory.....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Annex 1: Online Links of the Main Training	76
Annex2: Training Needs Questionnaire	77
Annex 2: Training rules, Liability and Confidentiality letter to participants	91
Annex 3. Handout for Trainees.....	94

Przewodnik szkoleniowy i materiały

INSTRUKCJE DLA SZKOLENIOWCA

Szkolenie to ma na celu wsparcie uczestników w opracowaniu własnych strategii angażowania właścicieli domów dotkniętych ubóstwem energetycznym lub znajdujących się w trudnej sytuacji w działaniach renowacyjnych, z uwzględnieniem interakcji międzyludzkich i niezbędnych umiejętności społecznych. Trenerzy są proszeni o łączenie i dopasowywanie modułów i treści zgodnie z analizą potrzeb uczestników. W przypadku stwierdzenia potrzeby bardziej szczegółowego omówienia niektórych tematów, opracowano dodatkowe materiały, które są dostępne do pobrania. Bezpośrednie linki do pobrania znajdują się w odpowiednich sekcjach. Materiały do ćwiczeń, które można edytować, są dostępne w tabeli poniżej.

Szkolenie powinno być poprzedzone:

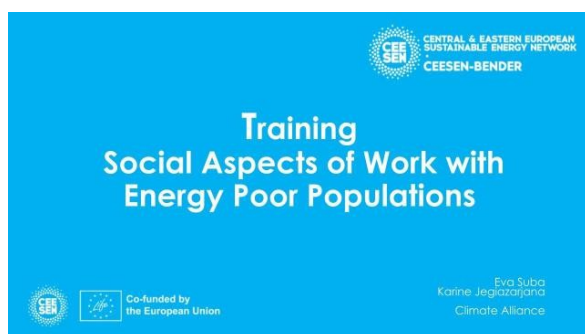
- [Kwestionariuszem dla uczestników](#) i analizą przeprowadzoną przez trenerów w celu zrozumienia kontekstu oraz istniejących umiejętności i potrzeb uczestników.
- [Wiadomością e-mail](#) z wszystkimi niezbędnymi informacjami dla uczestników, w tym:
 - [Ćwiczeniem przed szkoleniem](#) dla uczestników, aby odzwierciedlić ich cele edukacyjne oraz „Grą sytuacyjną”;
 - [10-godzinny pre-szkoleniem online](#) w celu ukończenia kursu online EPAH Energy poverty compact.

Opracowane materiały szkoleniowe stanowią podstawę szkolenia. W tabeli podano rodzaj materiałów i lokalizację online. Zebrano i sklasyfikowano również dodatkowe materiały, które można wykorzystać do rozszerzenia tego szkolenia:

Plik	Opis	Typ materiałów
Prezentacja ze szkolenia	Szkolenie główne z notatkami prezentującego	Main training
Materiały informacyjne dla uczestników	Materiały szkoleniowe dla uczestników szkolenia zawierające szczegółowe informacje tekstowe i graficzne	Handout
Prezentacja o komunikacji bez przemocy	Dodatkowe materiały szkoleniowe poświęcone komunikacji bez przemocy	Additional material
Prezentacja zaangażowanie interesariuszy	Dodatkowe materiały szkoleniowe poświęcone procesowi współtworzenia, mające na celu zaangażowanie interesariuszy w plany renowacji	Additional material
Prezentacja dom a mieszkanie	Dodatkowe materiały szkoleniowe poświęcone konkretnym zagadnieniom, pomagające zrozumieć punkt widzenia właścicieli nieruchomości w przypadku trudności	Additional material
Prezentacja uprzedzenia i sceptycyzm	Dodatkowe materiały szkoleniowe poświęcone tematowi braku zaufania i sposobom jego przezwyciężenia	Additional material
Tworzenie możliwości oszczędzania energii i renowacji: praktyczne środki miękkie, strategie renowacji i finansowanie	Temat skupiał się na działaniach na rzecz efektywności energetycznej, łagodnych środkach miejskich służących oszczędzaniu energii, środkach wsparcia dla renowacji oraz możliwościach finansowania	Additional material
Ulotka wspieranie procesu renowacji	Wspieranie procesu renowacji – ulotka dla właścicieli/najemców	Optional materials

Plik	Opis	Typ materiałów
Edytowalne grafiki	Grafiki zawarte w materiałach szkoleniowych	Optional materials

Wprowadzenie i przełamanie lodów



Prezentacja [do pobrania](#)
 Materiały informacyjne [do pobrania](#)

Przełamanie lodów: Ćwiczenie ABC: 30min

Zaczynamy od zapoznania się poprzez grę integracyjną.

Ice, ice, baby...

Choose a letter from ABC! Don't worry if others use the same letter.

Take sheet of paper, write your first name on it and describe yourself using words starting with the chosen letter. Use the most words possible.

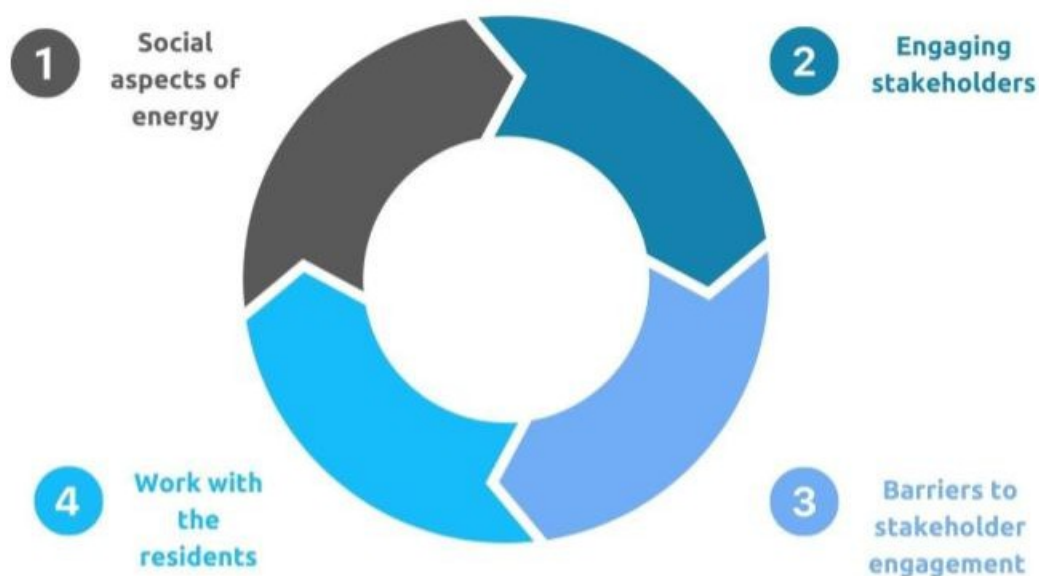
You have 2 minutes to introduce yourself.



- Wybierz literę A, B lub C. Nie martw się jeśli inni wybiorą tę samą literę.
- Weź kartkę papieru, napisz na niej swoje imię i opisz siebie, używając słów zaczynających się od wybranej litery. Użyj jak największej liczby słów.
- Masz dwie minuty na przedstawienie się innym.
- Kartki zostają na Flipchar'cie do zakończenia szkolenia.

Nadaj ton szkoleniu: Witamy na szkoleniu. W ciągu 8 godzin omówimy, w jaki sposób możecie pomóc swoim współpracownikom i innym ekspertom wspierać właścicieli domów znajdujących się w trudnej sytuacji w podjęciu wyzwania, jakim jest energooszczędna renowacja. Postaramy się pomóc wam rozwiązać konkretne problemy w waszej sytuacji, ponieważ rozwiązywanie problemów często wiąże się ze zmianą zachowań. Właściciele domów w budynkach wielorodzinnych mają różne postawy i zachowania, które często utrudniają podjęcie wspólnych, świadomych decyzji, zwłaszcza jeśli konsekwencją jest duża inwestycja zarówno pod względem zasobów finansowych, jak i emocjonalnych. Najprawdopodobniej będą musieli poruszać się w gąszczu emocji w trakcie tego procesu, a potencjalnie także położyć podwaliny pod znacznie długoterminową zmianę zachowań i rozwijać się w tym procesie, stając się bardziej zaawansowani na tej drodze: jako eksperci i jako osoby będące częścią społeczności.

Następnie wyświetlana jest agenda i wyjaśniane jest, że każda sekcja odpowiada sekcjom w materiałach dla uczestników, które zawierają więcej szczegółowych informacji. Prezentacja PPT jest bezpośrednio powiązana z każdą sekcją cyfrowych materiałów, co ułatwia przechodzenie między plikami. Należy wspomnieć, że sekcje materiałów oznaczone numerami 1-2-3-4 i tytułami mają charakter pomocniczy.



Training Rules: Recap

1. **Be punctual and prepared:** Arrive on time for all sessions.
2. **Respect the trainer and fellow participants:** Show respect for the trainer, guest speakers, and other participants by listening attentively, refraining from disruptive behavior, and maintaining a positive attitude throughout the training or workshop.
3. **Respect the Diversity:** Treat all participants with respect and consideration, regardless of their background, experience, or perspectives.
4. **Agree to disagree:** accept feedback from peer attendees on your opinions and respect the variety of realities of attendees.
5. **Follow instructions and guidelines:** Listen to the instructions provided by the trainer, and follow any guidelines or rules established for the training or workshop. This is necessary for the workshop to go smoothly.
6. **Use the materials and equipment made available for the Training with care and diligence**
7. **Refrain from making video and/or audio recordings** and from taking pictures on training premises without consent.
8. **Ask clarification when needed:** If you have questions or need clarification on any topic covered during the training, don't hesitate to ask.
9. **Stay engaged** throughout the training.
10. **Take knowledge and skills** with you.

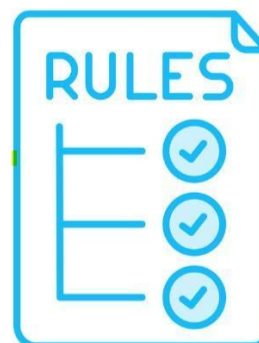


Figure 2 Before you start, the training rules are displayed highlighting the rule of respecting diversity of opinions. These rules are meant to support our work together. Ask for questions or wishes to discuss any of these. The training rules, liability

1

**Social
aspects of
energy**

Moduł 1: Społeczne aspekty energii

Czynniki powodujące ubóstwo energetyczne: ćwiczenie

1

Social aspects of energy

Exercise: Drivers of Energy Poverty

Form Pairs. Each pair receives 8 cards with 8 words:

- Health
- Education
- Disability
- Gender
- Social relations
- Trust
- Being a member of migrant or ethnic minority
- Housing tenure (tenants or owners)

You have 5 minutes. Choose the one card that you think is NOT a factor that contributes as vulnerability to energy poverty.

After choosing, explain to the other pairs why you chose that card.


Link cards available to all

5 min. 2-3 osobowe grupy

Uczestnicy proszeni są o wybranie karty, która ich zdaniem nie jest czynnikiem wpływającym na ubóstwo energetyczne i podatność na nie. Po wybraniu karty powinni wyjaśnić sobie nawzajem, dlaczego ją wybrali.

W tej części uczestnicy zdobywają wiedzę na temat podstawowych przyczyn i czynników determinujących ubóstwo energetyczne. Uczestnicy są podzieleni na pary, a każda grupa otrzymuje karty z listą czynników

ubóstwa energetycznego. Uczestnicy proszeni są o omówienie i wybranie karty, która nie jest czynnikiem przyczyniającym się do podatności na ubóstwo energetyczne, a także o przedstawienie swoich wyjaśnień. Na koniec okazuje się, że nie ma takiej karty, która nie byłaby czynnikiem ubóstwa energetycznego. Wszystkie te czynniki zostały potwierdzone w badaniach. Trener stwierdza, że gospodarstwa domowe mogą cierpieć z powodu kilku lub kombinacji tych czynników, które pozwalają uznać je za dotknięte ubóstwem energetycznym. Uczestnicy są również proszeni o podzielenie się swoimi doświadczeniami związanymi z czynnikami powodującymi ubóstwo energetyczne i podatność na nie oraz powiązanie ich z sytuacją, którą opisali w fazie przed szkoleniem w ramach gry sytuacyjnej.

Gra sytuacyjna (ćwiczenie przed szkoleniem)



Pary zostają rozdzielone, a uczestnicy proszeni są o przedstawienie się w jednym zdaniu i podzielenie się swoimi doświadczeniami dotyczącymi czynników powodujących ubóstwo energetyczne i podatność na nie. Powinni oni pomyśleć o sytuacji z gry i podsumować swój przypadek w ciągu jednej minuty. Są proszeni o odniesienie się do sytuacji i spróbowanie zidentyfikowania czynników powodujących ubóstwo energetyczne i podatność na nie w tej sytuacji.

Po sesji dzielenia się uczestnicy proszeni są o ponowne przejrzanie wybranych kart. Ponieważ wszystkie karty dotyczą czynników ubóstwa energetycznego, okazuje się, że wybierając kartę, uczestnicy mogą nie być świadomi, dlaczego dany czynnik jest przyczyną ubóstwa energetycznego. Wybrane karty są przyklejane do tablicy flipchart, a trenerzy wyjaśniają, że opinie mogą ulec zmianie w trakcie szkolenia, a grupa ponownie przejrzy tablicę flipchart pod koniec szkolenia, aby sprawdzić, czy opinie uległy zmianie.

Zalecenia dla trenerów: Utwórzcie 2 grupy – podzielcie krąg na 2 części – 10 min. „Uczestnicy zapisują notatki na kartkach papieru i przyklejają je do tablicy flipchart. W zadaniach przed szkoleniem poproszono Was o rozważenie 1 konkretnej sytuacji, w której chcielibyście skonsultować się z gospodarstwami domowymi dotkniętymi ubóstwem energetycznym i grupami szczególnie wrażliwymi w sprawie procesu renowacji. Opracowaliście:

w jaki sposób i w którym momencie

W tej sytuacji uważasz, że potrzebujesz konkretnych informacji lub wsparcia, aby móc jak najlepiej doradzać gospodarstwom domowym, tak aby czuły się komfortowo w procesie renowacji. Podziel się w swojej grupie doświadczeniami z podobnych sytuacji i tym, czy znalazłeś sposoby na rozwiązanie problemu wrażliwości gospodarstwa domowego. Włącz ćwiczenie przed szkoleniem – poproś o zabranie głosu osoby, które opisały coś konkretnego.



Pobierz kart do ćwiczenia: [TUTAJ](#)



Health

Choose the one card that you think is NOT a factor that contributes as vulnerability to energy poverty

Explain to your pair why you chose this card

Timeframe: each of you have 5 minutes



Education

Choose the one card that you think is NOT a factor that contributes as vulnerability to energy poverty

Explain to your pair why you chose this card

Timeframe: each of you have 5 minutes



Disability

Choose the one card that you think is NOT a factor that contributes as vulnerability to energy poverty

Explain to your pair why you chose this card

Timeframe: each of you have 5 minutes



Gender

Choose the one card that you think is NOT a factor that contributes as vulnerability to energy poverty

Explain to your pair why you chose this card

Timeframe: each of you have 5 minutes



Social relations

Choose the one card that you think is NOT a factor that contributes as vulnerability to energy poverty

Explain to your pair why you chose this card

Timeframe: each of you have 5 minutes



Trust

Choose the one card that you think is NOT a factor that contributes as vulnerability to energy poverty

Explain to your pair why you chose this card

Timeframe: each of you have 5 minutes



Housing tenure

Choose the one card that you think is NOT a factor that contributes as vulnerability to energy poverty

Explain to your pair why you chose this card

Timeframe: each of you have 5 minutes

Społeczne aspekty energii

How can energy be social?



zapamiętać. Po dyskusji na temat filmu uczestnicy proszeni są o podzielenie się przykładami z własnego doświadczenia zawodowego, kiedy potrzebowali wiedzy społecznej, aby zaangażować interesariuszy w swój projekt.

Why do we need social expertise?

- **Trust is one of the key obstacles**
- A way to approach split of incentive problem
- **Mitigate asymmetric information**
- **Better understand emotions and feelings**
- **Improve communication with stakeholders involved**
- Policies to address high energy burdens often fail to reach the very lowest income communities

Rekomendacja dla szkoleniowców:

„Zużycie energii ma charakter społeczny. Zapewnia ono użyteczne usługi, umożliwiające funkcjonowanie normalnych działań społecznych”. Struktury społeczne, wartości i dynamika kształtują systemy energetyczne i są przez nie kształtowane.

- Systemy energetyczne i zużycie energii wiążą się z pracą, zachowaniami i wyborami ludzi.

- Wybory związane z energią nie są całkowicie racjonalne.

- Dostęp do energii jest nierówny.

- Sprawiedliwość to transformacja energetyczna.

- Zachowania energetyczne są ucieleśnione w rolach społecznych ludzi.

„Elektryfikacja domów dotyczyła w równym stopniu roli kobiet jako gospodyń domowych i szerszej dynamiki płci w zakresie wykorzystania technologii w gospodarstwie domowym, jak i nowych urządzeń i infrastruktury”.

Po filmie wprowadzającym, slajd ten wymienia powody konieczności posiadania wiedzy społecznej, podkreślając znaczenie lepszego zrozumienia emocji.

Wskazówki dla trenerów: Przejdź do następnego slajdu: ale jak wygląda życie w ubóstwie energetycznym? Bardzo trudno jest to zrozumieć, jeśli samemu się tego nie doświadczyło. Nawet jeśli z technicznego punktu widzenia ma to sens, nadal istnieje wiele ważnych aspektów związanych z odczuciami i emocjami. Obejrzyj film z gminy Brest, która zorganizowała kampanię, w ramach której przeprowadzono wywiady z osobami znajdującymi się w trudnej sytuacji i próbowano lepiej zrozumieć, co czują. Film pokazuje nastroje społeczności i pozwala się w nie zanurzyć. Jeśli na przykład ludzie nie są świadomi, że ciepło ma wpływ na zdrowie, i decydują się przeznaczyć oszczędności finansowe związane z renowacją energetyczną na coś innego niż dodatkowe ogrzewanie, może nie nastąpić wzrost temperatury w pomieszczeniach i nie poprawi się stan zdrowia domowników związany z zimą ([Jak działają interwencje dotyczące ubóstwa energetycznego i zdrowia? – ScienceDirect](#)).

Przykład: jeśli ktoś obawia się zadłużenia, utraty kontroli nad ogrzewaniem i potencjalnego wzrostu kosztów w wyniku interwencji, interwencja będzie musiała zostać dostosowana tak, aby uwzględnić te obawy, jeśli chcemy przekonać tę osobę do udziału w programie.

Understand emotions and feelings: Municipality of Brest - Maison de Sens



Jako praktyczny przykład komunikacji dotyczącej wdrażania środków wsparcia dla osób dotkniętych ubóstwem energetycznym, gmina Brest pokazuje [film wideo](#). Film przedstawia doświadczenia osób dotkniętych ubóstwem energetycznym. Film „Maison de Sens” pokazuje, w jaki sposób cała społeczność może zrozumieć trudności osób

dotkniętych ubóstwem energetycznym. Po obejrzeniu filmu uczestnicy są proszeni o podzielenie się swoimi wrażeniami.

W tym filmie usłyszeliście różne głosy wyjaśniające, jak żyją i jak wygląda trudna sytuacja gospodarstw domowych dotkniętych ubóstwem energetycznym. Widzieliście również zdjęcia i materiały filmowe z budowy i funkcjonowania obiektu demonstracyjnego w centrum handlowym w Brest. Obiekt ten symulował mieszkanie gospodarstwa domowego dotkniętego ubóstwem energetycznym, które ogranicza zużycie energii, aby zaoszczędzić pieniądze. W rezultacie w pomieszczeniach pojawiła się pleśń, było zimno i wilgotno, ponieważ mieszkanie nie miało izolowanych okien i ścian. Zwiedzający,

przechodząc przez pokoje, mieli na uszach słuchawki i podczas wystawy słyszeli te same historie i głosy, które właśnie Państwo usłyszeli, a także kilka innych. W ten sposób mieszkańcy miasta mogli osobiście doświadczyć emocji i skutków ubóstwa energetycznego. Dlaczego więc gmina podjęła takie działania? Powodem jest to, że Brest już wiele lat temu dostrzegł problem ubóstwa energetycznego. Zamiast próbować rozwiązać go poprzez świadczenia socjalne lub przerzucanie odpowiedzialności na mieszkańców, podjęto wyzwanie i systematycznie opracowano środki zwalczania ubóstwa energetycznego, w tym programy wsparcia i zaangażowanie mieszkańców nie dotkniętych ubóstwem energetycznym. Podejście to uwzględnia zasoby finansowe i ludzkie potrzebne do realizacji takich programów, ponieważ wykorzystywane środki są środkami publicznymi, a więc pochodzą od samych mieszkańców. Władze miejskie chciały, aby obywatele, którzy nie znają problemu ubóstwa energetycznego, zrozumieli, w jaki sposób wykorzystywane są ich podatki. Udało się to dzięki temu wciągającemu doświadczeniu.

Zachowania energetyczne

W tej sekcji omówiono aspekty zachowań energetycznych i podejmowania decyzji. Wyjaśniono, że ludzie nie podejmują decyzji wyłącznie w sposób racjonalny i że na racjonalność tę wpływa wiele czynników. Dodatkowo wyjaśniono aspekt kulturowy jako zachowanie energetyczne, kiedy niektóre kultury przyzwyczyły się do życia w chłodniejszych mieszkaniach, a inne, wręcz przeciwnie, do przegrzanych, co również wpłynęło na normy i zachowania związane z energią. Wyjaśniono powiązania między poszczególnymi aspektami kulturowymi, które są związane z kulturami energetycznymi. Zachowania energetyczne i zrozumienie złożoności ludzi umożliwiają głębsze zrozumienie barier i czynników napędzających renowację budynków. Sekcję 1 zamyka slajd wyjaśniający elementy składowe kultur energetycznych.

People are complicated

- It was assumed that people always choose the most profitable possibility for themselves
- Individuals were considered in isolation from social contexts, such as daily life activities and other social structures.



Self-identification: I as energy consumer

"When I cook at home, I think that I want to eat, not that I consume energy"





Dowiedz się więcej o czynnikach behawioralnych związanych z renowacjami:

[TUTAJ](#)

Rekomendacje dla szkoleniowców: Najpierw decyzje właścicieli domów zostały zrozumiane poprzez neoklasyczną ekonomię i teorie dotyczące wdrażania technologii. Badania dotyczące decyzji właścicieli domów o przeprowadzeniu renowacji energetycznej były początkowo oparte na neoklasycznej ekonomii i teoriach dotyczących wdrażania technologii.



Dowiedz się więcej o czynnikach behawioralnych związanych z renowacjami :
[**RENOVERTY**](#)

Jeśli chodzi o codzienne życie w domach, ludzie nie uważają się za konsumentów energii, ale zużywają ją w sposób nieświadomy, wykonując swoje zwyczajowe czynności i rutynowe czynności. Niemniej jednak, gdy zostaną o to zapytani, potrafią powiązać zwyczajowe czynności z aspektami efektywności energetycznej.

Energy Behaviours

Multiple aspects influence the way we behave around energy

- Psychological
- Cultural
- Technical
- Economic
- Social

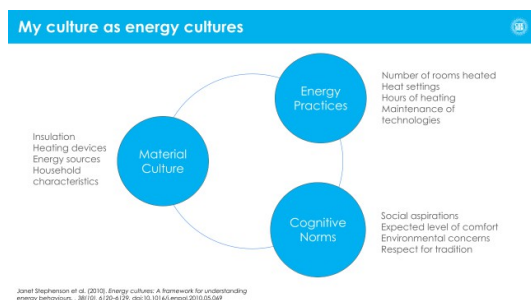


Energy Behaviours

Energy behaviour and cultural influences



Migranci i mniejszości kulturowe mają różne zachowania energetyczne. Kiedy udzielasz porad dotyczących energii rodzinie pochodzącej z innego środowiska i mającej inne zachowania energetyczne, musisz być wrażliwy i wyrozumiały wobec tych różnic, nie narzucać swoich poglądów -> zrozumieć kontekst -> przejść do następnego slajdu.



Przejdź do następnego slajdu:

Emocjonalne powiązania wpływają na decyzje. Jeśli informacje dotyczące efektywności energetycznej w domach wywołują pozytywne emocje, istnieje prawdopodobieństwo, że nastąpi poprawa w zakresie efektywności energetycznej.

Opcjonalnie: prezentacja dom a mieszkanie



W niniejszej sekcji przedstawiono materiały pomocnicze dotyczące miękkich środków oszczędzania energii poprzez rozróżnienie między domem a mieszkaniem, aby lepiej przygotować prezentację na ten temat, która może zostać przedstawiona w ramach modułu 2 w celu pogłębienia wiedzy. Po instrukcjach znajdują się slajdy prezentacji.



Slajdy do tej prezentacji można pobrać oddzielnie: [TUTAJ](#).

Rozpocznij prezentację od przedstawienia głównego pytania, które będzie stanowiło ramy całej dyskusji. Pytanie to powinno natychmiast zaangażować odbiorców i skłonić ich do zastanowienia się nad własnymi założeniami:

Pytanie otwierające: jak mówimy o tym samym?

Yes, but differently

- Building renovation is about **Homes**
- We tend to be very technical when it comes to renovation
- As experts, we treat the buildings as and physical structures
- Homeowners do not automatically connect all the technical specifications with the improvement of their quality of life



Po zadaniu tego pytania należy zwrócić uwagę, że choć możemy dyskutować o tych samych strukturach fizycznych, nasze perspektywy znacznie się różnią:

Tak, ale w inny sposób

- Renowacja budynków dotyczy domów
- Jeśli chodzi o renowację, mamy tendencję do bardzo technicznego podejścia

- Jako eksperci traktujemy budynki jako struktury fizyczne
- Właściciele domów nie łączą automatycznie wszystkich specyfikacji technicznych z poprawą jakości życia.

Wykorzystaj to stwierdzenie, aby przejść do głównej koncepcji, która będzie stanowić podstawę Twojej prezentacji – że różni interesariusze dosłownie postrzegają rzeczy w różny sposób:

Podstawowe wyzwanie: Nie postrzegamy rzeczy w ten sam sposób

We do not see things the same way

Households see a house as a livable and meaningful



Owner occupiers' perspective

Architects, engineers, and energy advisors interpret and try to shape the house as a material arrangement



Policy maker's perspective

	House	Home
Approach	Techno-economic	Socio-technical
Intervention	Just improving design, technologies, or other physical aspects of domestic buildings	Understand the comfort, identity, security, privacy issues as connected to emotions and relationships as well as to social and cultural expectation
EE Expert's Role	Architects and engineers, typically employ quantitative and applied methods (large quantitative surveys, modeling, and statistics) based on local climate and building features	Trained experts to carry out qualitative and quantitative methods altogether exploring also social science methods and skills
Occupants' Role	Householders Passive Definable by experts	Home owners Active Complex occupant needs

Po przedstawieniu tego porównania wyjaśnij, w jaki sposób te różne perspektywy stwarzają praktyczne wyzwania komunikacyjne.

Dynamika władzy: asymetria informacji – zrozumienie sytuacji gospodarstw domowych znajdujących się w trudnej sytuacji w procesie renowacji

Asymmetric information

- As an expert, you are in a more powerful position to understand the process in detail
- Technical language and terminology is not something how homeowners speak about their dwelling - you might not be perceived
- Imagine going to a doctor who will speak to you about your health only in complicated terms you do not understand and not being willing to explain it to you



Pomóż odbiorcom zrozumieć nieodłączną nierównowagę sił w relacjach między ekspertami a właścicielami nieruchomości:

- Jako ekspert masz większą przewagę, ponieważ rozumiesz ten proces w szczegółach.
- Język techniczny i terminologia nie są czymś, czym posługują się właściciele nieruchomości, gdy mówią o swoich domach – możesz nie być

zrozumiany.

Problem asymetrii informacji może pojawić się podczas komunikacji ekspertów z grupami społecznymi znajdującymi się w trudnej sytuacji. Uczestnikom przedstawia się przykład wizyty u lekarza, który mówi o tak osobistej kwestii, jak stan zdrowia pacjenta, ale nie jest on w stanie zrozumieć. Uczestnicy proszeni są o zastanowienie się nad swoimi odczuciami w takiej sytuacji. Metafora ta służy do wyjaśnienia różnicy w postrzeganiu tej samej rzeczy, w tym przypadku budynku. Uczestnikom wyjaśnia się użyteczne rozróżnienie między domem jako strukturą fizyczną z perspektywy ekspertów a domem z emocjonalnej i osobistej perspektywy mieszkańców. Ponieważ obie perspektywy muszą współgrać i spotykać się w procesie renowacji, uczestnicy wyjaśniają znaczenie zrozumienia obu z nich i konieczność pogodzenia ich w procesie podejmowania decyzji dotyczących renowacji.

Użyj tej łatwo zrozumiałej analogii, aby uczynić tę koncepcję konkretną i zapadającą w pamięć:

Wyobraź sobie, że idziesz do lekarza, który mówi o Twoim zdrowiu wyłącznie skomplikowanym językiem, którego nie rozumiesz, i nie chce Ci tego wyjaśnić. Teraz skup się na tym, aby pomóc odbiorcom zrozumieć perspektywę właściciela domu i jego codzienną rzeczywistość: Understanding the Homeowner Perspective

Self identification - I as energy consumer

- When people are busy with daily activities at home, they do not think of themselves as energy consumers
- In most cases, people are focused on getting things done when it comes to housework and obtaining the indoor comfort
- Rising energy prices made people more conscious about consumption, what coils stimulates behavioural change



Wyjaśnij, jak właściciele domów faktycznie doświadczają swojego codziennego życia, które różni się od tego, jak klasyfikują je eksperci:

- Kiedy ludzie są zajęci codziennymi czynnościami w domu, nie uważają się za konsumentów energii.

- W większości przypadków ludzie koncentrują się na wykonywaniu prac

domowych i zapewnieniu komfortu w pomieszczeniach.

- Rosnące ceny energii sprawiły, że ludzie zaczęli bardziej świadomie podchodzić do kwestii zużycia energii, co skłania do zmiany zachowań.

Kontynuuj, badając różnorodność wśród właścicieli domów, aby uniknąć nadmiernego uproszczenia:



Różni ludzie mają również różne zachowania energetyczne.

- Kultura energetyczna jest połączeniem tożsamości kulturowej danej osoby, jej statusu społeczno-ekonomicznego, dostępu do energii i nawyków związanych z jej wykorzystaniem.

- Istnieje różnica między podejściem Wschodu i Zachodu do kwestii mieszkalnictwa, energii i działań na rzecz

klimatu.

- Dziedzictwo energochłonności gospodarek centralnie planowanych.
- Działania na rzecz efektywności energetycznej i klimatu mogą być bardziej „znane” niektórym społecznościom niż innym.
- Należy unikać moralizowania w kwestii zachowań energetycznych i działań na rzecz klimatu.
- Polityzowanie energii i klimatu, które ma wpływ na codzienne życie ludzi.

Pomóż odbiorcom docenić złożoność i różnorodność zachowań oraz motywacji właścicieli nieruchomości:

Different people - different energy behaviours

- Behaviors such as household work (cleaning, cooking, doing the laundry), child care, in-home entertainment, hobbies, sleeping, and resting.
- Multiple studies classify different types of energy users and different household energy behaviors, e.g. conservers and spenders
- Energy consumption is determined by multiple factors from comfort perception till the habits, quality of appliances and building systems, as well as prices



• Czynności takie jak prace domowe (sprzątanie, gotowanie, pranie), opieka nad dziećmi, rozrywka w domu, hobby, sen i odpoczynek.

• W wielu badaniach klasyfikuje się różne typy użytkowników energii i różne zachowania energetyczne gospodarstw domowych, np. oszczędzających i rozrzutnych.

• Zużycie energii zależy od wielu czynników, od postrzegania komfortu po nawyki, jakość urządzeń i systemów budowlanych, a także ceny.

Why homes are ethical issue?



Przejdźmy teraz do kwestii etycznych, o których specjaliści muszą pamiętać podczas pracy z właścicielami domów: **Dlaczego domy są kwestią etyczną?**

Wprowadź tę kluczową sekcję, podkreślając wrażliwość wymaganą podczas rozmowy o domach: rozmowa o domach jest również kwestią delikatną i etyczną, podaj przykłady innych delikatnych tematów, takich jak zdrowie.

Speaking of homes is also sensitive and ethical issue

- Be aware that people might have very traumatic experiences related to their homes, especially in the conditions of energy poverty
- Be aware on what impacts the participation may have on participants

For example, when you arrange conversations with homeowners, be aware that some of them can feel pressured in taking part

- Be careful with the questions you ask
- Observe the reactions

Zwróć uwagę uczestników na sposób, w jaki zazwyczaj organizują komunikację z właścicielami budynków na temat budynków. Chodzi o to, aby zwrócić ich uwagę na fakt, że nie są w stanie całkowicie oddzielić emocjonalnej strony od rozmów. Ważne jest, aby być wrażliwym na skomplikowane doświadczenia, jakie mogą przeżywać osoby znajdujące się w sytuacji ubóstwa energetycznego.

Zapewnij konkretne, praktyczne wskazówki dotyczące etycznego postępowania:

- Pamiętaj, że ludzie mogą mieć bardzo traumatyczne doświadczenia związane z ich domami, zwłaszcza w warunkach ubóstwa energetycznego.
- Bądź świadomy tego, jaki wpływ może mieć udział w programie na uczestników.

Podaj konkretne przykłady, aby te kwestie etyczne stały się praktyczne:

Na przykład, organizując rozmowy z właścicielami domów, pamiętaj, że niektórzy z nich mogą czuć się zmuszeni do udziału.

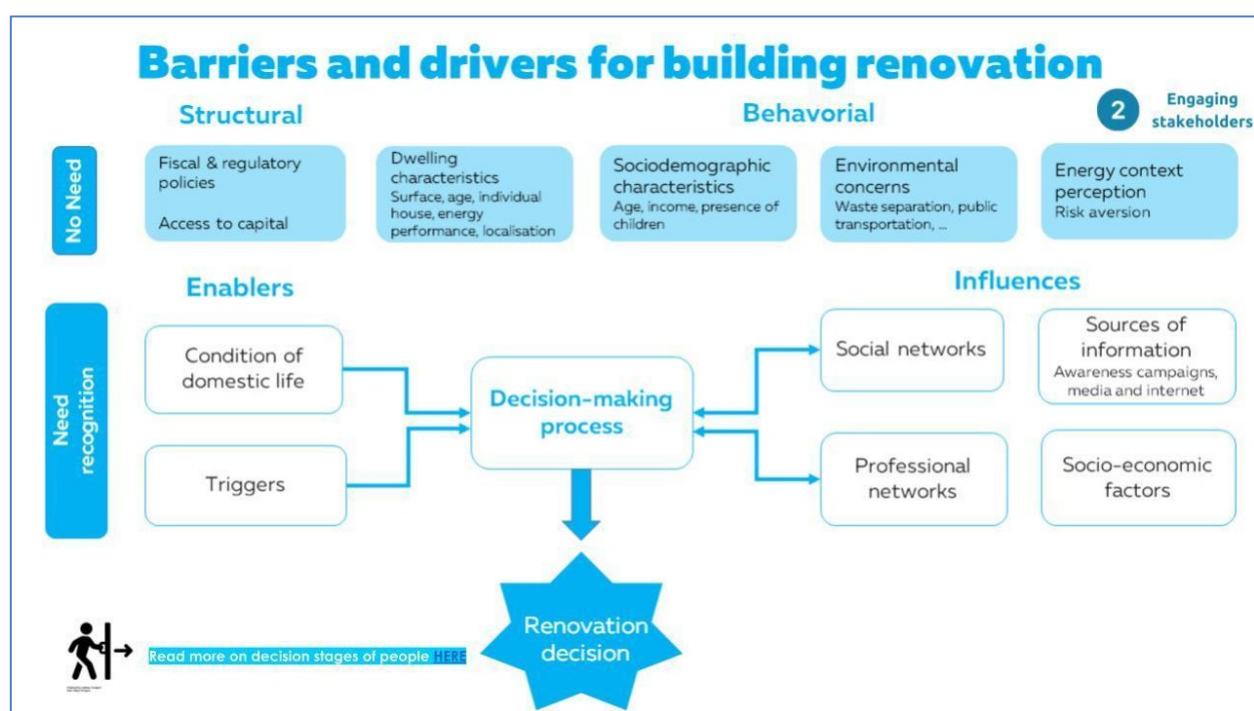
Zakończ konkretnymi wytycznymi dotyczącymi zachowania, które uczestnicy mogą natychmiast zastosować:

- Zachowaj ostrożność przy zadawaniu pytań.
- Obserwuj reakcje.
- Powtórz przekaz, który został Ci przekazany.

Zakończ prezentację, podkreślając główne przesłanie, że zrozumienie różnicy między perspektywą „domu” a „mieszkania” ma zasadnicze znaczenie dla skutecznej, etycznej i pełnej szacunku komunikacji z właścicielami domów podczas procesu renowacji. Podkreśl, że zrozumienie to prowadzi do lepszych wyników dla wszystkich zaangażowanych stron.

2 Engaging stakeholders

Moduł 2: Angażowanie interesariuszy



Rysunek 3 Ilustracja: Proces podejmowania decyzji dotyczących renowacji – ilustracja własna inspirowana pracami (Tjørring i Gausset, 2019), (Baginski i Weber, 2017b) (Wilson, Pettifor i Chryssochoidis, 2018).)



Przeczytaj więcej o procesach decyzyjnych [TUTAJ](#)

Rozważając ścieżkę użytkownika związaną z renowacją budynku, należy pamiętać, że nie chodzi tylko o sam proces renowacji, ale także o decyzje, które mają różne etapy. Etapy podejmowania decyzji przez ludzi są kształtowane przez różne czynniki wewnętrzne i zewnętrzne, takie jak sytuacja społeczno-ekonomiczna, poziom świadomości na dany temat, emocjonalna więź z domem, stan budynku itp. Różne etapy podejmowania decyzji wiążą się z różnymi obawami i obawami. Skuteczne strategie i komunikaty skierowane do mieszkańców powinny również uwzględniać wewnętrzne różnice w grupach docelowych, co pomoże osiągnąć lepsze wyniki poprzez odpowiedź na bardziej szczegółowe obawy. Jeśli chodzi o grupy gospodarstw domowych znajdujące się w trudnej sytuacji, najprawdopodobniej będą one stanowić pierwszy etap decyzyjny, czyli „nie rozważają renowacji”. Dzieje się tak często z powodu złożonej

sytuacji społeczno-ekonomicznej i braku możliwości priorytetowego traktowania poprawy efektywności energetycznej w stosunku do innych potrzeb.

Czynniki potencjalnie wpływające na podejmowanie decyzji

Zmiany sytuacji życiowej odgrywają znaczącą rolę w podejmowaniu decyzji o modernizacji gospodarstw domowych. Wydarzenia te, które są częścią cyklu życia właścicieli domów, mają wpływ na terminy modernizacji. Ważne wydarzenia życiowe, takie jak znalezienie pracy, ślub, narodziny dziecka, rozpoczęcie nauki przez dziecko, rozwód, wypadki i przejście na emeryturę, wpływają na gotowość i możliwości właścicieli domów do podjęcia modernizacji.

Inne czynniki mogące skłaniać do renowacji to:

- zwiększenie wartości rynkowej nieruchomości lub potencjalnego dochodu z wynajmu,
- zwiększenie atrakcyjności nieruchomości na rynku,
- umożliwienie właścicielowi nieruchomości spełnienie nowych lub istniejących aspiracji dotyczących stylu życia w sposób tańszy niż sprzedaż i zakup innej nieruchomości,
- umożliwienie właścicielowi nieruchomości cieszenie się lepszą pozycją społeczną,
- osiągnięcie celów psychologicznych poprzez proces wprowadzania ulepszeń.

Czynniki wyzwalające są uważane za elementy niezbędne, podobnie jak warunki życia domowego prowadzące do identyfikacji potrzeb w zakresie renowacji energetycznej. Osoby z otoczenia właściciela domu, w tym rodzina, przyjaciele i współpracownicy, odgrywają kluczową rolę w renowacji energetycznej. Ich opinie, przekonania i wiedza na temat renowacji domu mają znaczący wpływ na decyzje właściciela domu. Najnowsze badania pokazują, że to właśnie oni będą mieli wpływ na właścicieli mieszkań poprzez codzienne rozmowy lub poprzez prace renowacyjne, które sami przeprowadzają.

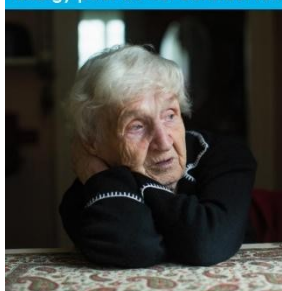
Badania pokazują, że właściciele domów, którzy otrzymali porady od doradcy energetycznego, zazwyczaj inwestują więcej w bardziej ambitne i lepszej jakości działania na rzecz efektywności energetycznej, dlatego wizyty na miejscu i bezpośredni kontakt z właścicielami są niezbędne. Ten osobisty kontakt ma decydujące znaczenie przy podejmowaniu decyzji o przeprowadzeniu prac renowacyjnych w przyszłości.


Created by Adam Grogan
from Neos Project

Rekomendacja dla szkoleniowca: Zwróć uwagę, że

więcej informacji na temat etapów podejmowania decyzji, obaw i wątpliwości związanych z renowacją, sugestii dotyczących pokonywania tych emocjonalnych barier przed podjęciem decyzji o renowacji i innych kwestii znajduje się w sekcji „[Różne etapy podejmowania decyzji przez ludzi](#)” w materiałach informacyjnych.

Energy poor do not consider renovation at all. Why?



Normalisation of bad conditions: energy poor are not always aware that the way they live could be better: healthier, safer, more comfortable

They have different priorities - sometimes even meeting basic needs is a struggle



Kluczowe znaczenie ma wyposażenie konsumentów w informacje:

jasne i łatwo zrozumiałe materiały oraz przejrzyste i dobrze przygotowane informacje zapewniają natychmiastowy wgląd w skutki podjętej decyzji. Proste zachęty skłaniają osoby fizyczne do wyboru produktów zgodnych z ich wartościami, sprzyjając pozytywnej zmianie w kierunku zrównoważonego rozwoju. Obejmuje to identyfikację i przekazywanie korzyści płynących z działań renowacyjnych, z uwzględnieniem osobistej sytuacji właściciela. Proces ten wymaga bardziej otwartego i angażującego podejścia ze strony zarządców budynków.

Angażowanie kluczowych interesariuszy: metoda współtworzenia



W kontekście potencjalnie zróżnicowanych i wielowymiarowych problemów, z jakimi borykają się właściciele nieruchomości dotknięci ubóstwem energetycznym, podkreślanie korzyści dla zdrowia, komfortu i bezpieczeństwa wynikających z energooszczędnych praktyk może stanowić potencjał dla zaangażowania gospodarstw

domowych. Na przykład zwrócenie uwagi na potencjalne zagrożenia dla zdrowia związane z tworzeniem się pleśni w wyniku niewystarczającego ogrzewania i/lub niewłaściwej wentylacji może stanowić dodatkową motywację do zastosowania odpowiednich zaleceń. Jednak jeśli chodzi o zaangażowanie tych osób i rodzin znajdujących się w trudnej sytuacji w

proces renowacji, większy sukces można osiągnąć, jeśli będą one od samego początku uczestniczyć w całym procesie planowania i będą miały poczucie, że mogą zmienić i wpłynąć na proces renowacji. W tym celu pomocna może być metoda współtworzenia.


Created by Andrew Cragg
from Nudge Project

: Moduł tej sekcji: Slajdy z notatkami: [Angażowanie kluczowych interesariuszy: Metoda współtworzenia](#)



Udział staje się partycypacyjny dopiero wtedy, gdy uczestnik zyskuje doświadczenie wpływania na rozwój i jego wyniki.

Podjęcie oparte na współtworzeniu okazało się odpowiednie do dostosowania praktycznych usług i/lub materiałów informacyjnych do potrzeb gospodarstw domowych dotkniętych ubóstwem energetycznym. Utworzone forum i zastosowane procesy umożliwiają owocną wymianę informacji między różnymi zainteresowanymi stronami, co prowadzi do opracowania nowatorskich podejść i treści w celu zapewnienia doradztwa energetycznego i innych istotnych informacji grupom docelowym dotkniętym ubóstwem energetycznym i znajdującym się w trudnej sytuacji. Podejście to okazało się odpowiednie do dostosowania treści istniejących środków wsparcia i umożliwiło aktywację wcześniej niewykorzystanych synergii, ponieważ udało się zgromadzić różne zainteresowane strony z sektora społecznego i energetycznego, co zazwyczaj nie ma miejsca.

Włączenie zaufanych pośredników, takich jak organizacje społeczeństwa obywatelskiego lub inne podmioty z sektora społecznego, okazało się pomocne w pokonywaniu barier związanych z zaufaniem i tworzeniu nowych kanałów dotarcia z doradztwem energetycznym i innymi działaniami informacyjnymi. Na przykład w Holandii działania informacyjne prowadzone we współpracy z kościołem i bankiem żywności pomogły zaangażować więcej gospodarstw domowych dotkniętych ubóstwem energetycznym. Podobnie sukces Kredex w

Estonii i niemieckiego programu Electricity Saving Check jest ściśle związany z zaufaniem do organizacji charytatywnej Caritas, która je realizuje.

Dzięki współtworzeniu można dostosować listę korzyści dla gospodarstw domowych znajdujących się w trudnej sytuacji, które wyrażą zgodę na proces renowacji. Określenie potencjalnych korzyści zachęci właścicieli do renowacji budynku, na przykład:

- Efektywność energetyczna: Renowacje ukierunkowane na modernizację pod kątem efektywności energetycznej mogą prowadzić do zmniejszenia zużycia energii i obniżenia rachunków za media.
- Zwiększone bezpieczeństwo i ochrona: Renowacje mogą obejmować modernizacje mające na celu poprawę bezpieczeństwa i ochrony nieruchomości. Może to obejmować montaż nowych drzwi i okien, modernizację instalacji elektrycznej lub wprowadzenie nowoczesnych zabezpieczeń.
- Niższe koszty utrzymania: Modernizacja różnych elementów podczas renowacji, takich jak wymiana starej instalacji wodno-kanalizacyjnej lub pokrycia dachowego, może prowadzić do obniżenia kosztów utrzymania w dłuższej perspektywie. Nowsze materiały i systemy mogą wymagać rzadszych napraw i konserwacji.
- Zrównoważony rozwój środowiska: Renowacje, w których wykorzystuje się materiały zrównoważone i przyjazne dla środowiska, przyczyniają się do ochrony środowiska. Obejmuje to stosowanie materiałów pochodzących z recyklingu, energooszczędnych urządzeń i oszczędzających wodę instalacji.
- Optymalne wykorzystanie przestrzeni: Renowacje dają możliwość optymalnego wykorzystania dostępnej przestrzeni. Może to obejmować zmianę układu pomieszczeń, dodanie rozwiązań do przechowywania lub przekształcenie niewykorzystanych obszarów w funkcjonalne przestrzenie.
- Zwiększona odporność na klęski żywiołowe: Renowacje mogą obejmować środki zwiększające odporność nieruchomości na klęski żywiołowe, takie jak wzmocnienie konstrukcji w celu zapewnienia odporności na powódzie lub fale upałów.



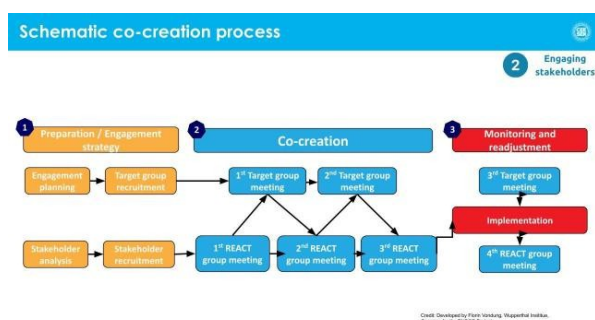
Grupy REACT - przedstawiciele różnych grup interesariuszy uczestniczący wspólnie w kilku kolejnych spotkaniach, skutecznie wdrażający proces współtworzenia.

Łączą oni różne perspektywy i zasoby wiedzy, szczególnie istotne w administracji publicznej, zapewniają dostosowane do potrzeb projekty, a

także zwiększają legitymizację i akceptację. Różni uczestnicy mogą ułatwiać gromadzenie danych, co zwiększa szanse na pomyślne wdrożenie.

Stwórz własną grupę: Pierwszym ważnym krokiem jest zidentyfikowanie odpowiednich interesariuszy dla procesu współtworzenia środków politycznych. Zadanie to można przeprowadzić, zadając następujące pytania:

- Kto może być potencjalnym beneficjentem polityki?
- Kto może odczuć negatywne skutki?
- Kto mógłby sprzeciwić się zmianom i mobilizować opór przeciwko nim?
- Kto ma dane prawa i obowiązki?
- Kto ma dostęp do odpowiednich zasobów, umiejętności lub kluczowych informacji?
- Kto może należeć do grup pozbawionych głosu?
- Kto musi zmienić swoje zachowanie, aby osiągnąć sukces?



Proces ten dzieli się na trzy etapy, z których pierwszy polega na identyfikacji i analizie odpowiednich interesariuszy oraz planowaniu ich zaangażowania i rekrutacji. W drugim etapie następuje konkretne współtworzenie środków. Trzeci etap poświęcony jest walidacji wyników, ocenie rezultatów i integracji zdobytych doświadczeń.

Pierwsze spotkanie interesariuszy służy analizie problemu i znalezieniu wstępnych pomysłów dotyczących dalszego rozwoju i możliwych rozwiązań. Następnie są one omawiane z przedstawicielami grupy docelowej, a ich opinie są uwzględniane przy opracowywaniu koncepcji.

Podczas **drugiego spotkania** koncepcja jest przedstawiana i udoskonalana przy pomocy opinii, zanim ponownie trafi do grupy docelowej w celu zatwierdzenia i ostatecznego uzgodnienia podczas trzeciego spotkania.

W trzeciej fazie zadaniem grup było omówienie wszelkich problemów, które pojawiły się podczas wdrażania, oraz opracowanie propozycji dostosowań.

Zwiększanie zaangażowania

Co-creation or co-design

2 Engaging stakeholders

Know your stakeholders / The People

Identifying the relevant stakeholders for the co-creation process is the first important step. This task can be guided by asking the following questions:

- Who are potential beneficiaries of a policy?
- Who could be adversely affected?
- Who would resent change and mobilise resistance against it?
- Who has which rights and responsibilities?
- Who has access to relevant resources, skills or key information?
- Who could be the voiceless groups?
- Whose behaviour has to change for success?


[How to bring missing key stakeholders to the co-creation process](#)
[Create and maintain a good working relationship](#)

W ramach procesu współtworzenia będziemy pracować nad pierwszym krokiem, który ma na celu zwiększenie udziału w procesie. Aby osiągnąć wysoki poziom zaangażowania, konieczne jest poznanie partnerów/interesariuszy procesu renowacji. Pomocna w tym jest analiza zainteresowań, cech charakterystycznych i sytuacji

interesariuszy. Poniższe pytania mogą pomóc w przeprowadzeniu analizy:

- Jakie są doświadczenia interesariuszy związane z procesem renowacji lub jakie są ich oczekiwania wobec niego?
- Jakie są obecne i potencjalne przyszłe korzyści i koszty renowacji dla interesariuszy?
- Jakie interesy interesariuszy są sprzeczne z celami procesu renowacji?
- Jakie zasoby zmobilizowali interesariusze lub są gotowi zmobilizować?

Stworzono osobny pokaz slajdów, który prowadzi uczestników przez cały proces:



Slajdy z notatkami: [Angażowanie kluczowych interesariuszy: metoda współtworzenia](#)

Szczegóły w materiałach informacyjnych: [Sekcja 2.: Angażowanie interesariuszy: proces współtworzenia](#)

Ćwiczenie grupowe: Identyfikacja potrzeb grup interesariuszy – z wykorzystaniem metody „Persona”



Uczestnicy tworzą grupy po 2–4 osoby. Każda grupa otrzymuje wydrukowany formularz Persona handout. Ich zadaniem jest stworzenie jednej osoby odpowiadającej charakterystyce gospodarstw domowych w budynku lub okolicy, które planują poddać renowacji.

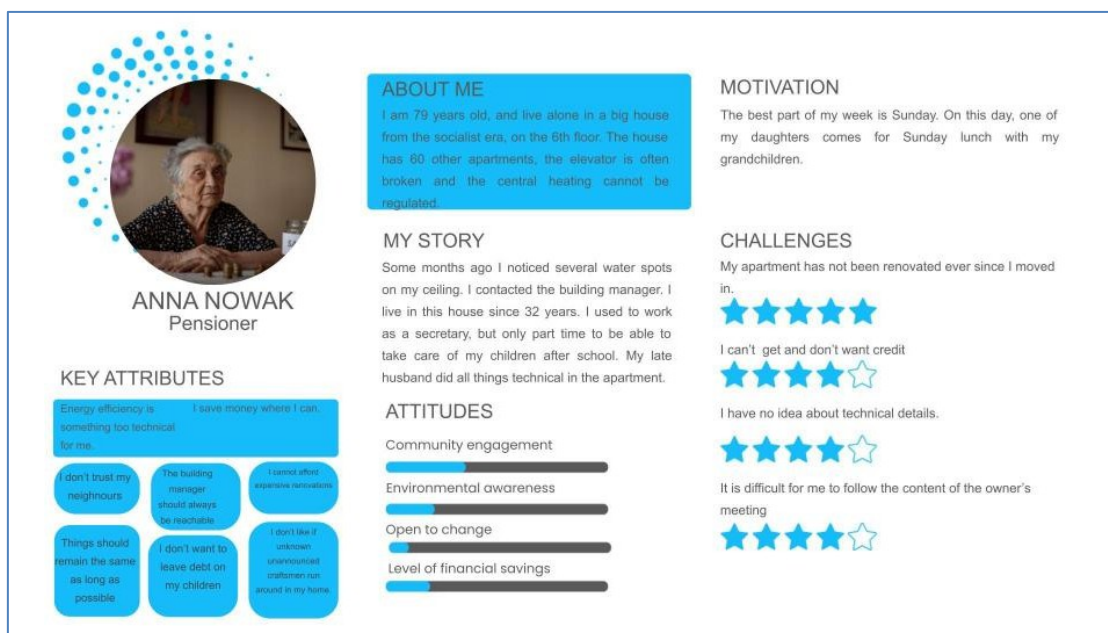
Trenerzy tworzą małe grupy zgodnie z ich strukturą zarządzania (np. jeśli obecni są przedstawiciele różnych krajów — dzielą grupy według krajów. Jeśli któraś grupa liczy więcej niż 6 osób, należy ją podzielić na dwie).

1. 15 minut – praca z szablonem (do wypełnienia)
2. Persona powinna przedstawiać osobę dotkniętą ubóstwem energetycznym
3. Każda grupa wybiera jedną osobę, która po 15 minutach zaprezentuje stworzoną personę pozostałym uczestnikom.



Created by Ashraf Gerges
from Nubia Project

Pusty szablon „Persona” do modelowania grup docelowych: [Stwórz własną personę, korzystając z tego szablonu lub narzędzia Editable Persona: Persona w formacie PPTX.](#)



ANNA NOWAK
Pensioner

KEY ATTRIBUTES

Energy efficiency is something too technical for me. I save money where I can.

I don't trust my neighbours. The building manager should always be reachable. I don't want to leave debt on my children. I don't like if unknown unannounced craftsmen run around in my home. Things should remain the same as long as possible. I cannot afford expensive renovations.

ABOUT ME

I am 79 years old, and live alone in a big house from the socialist era, on the 6th floor. The house has 60 other apartments, the elevator is often broken and the central heating cannot be regulated.

MY STORY

Some months ago I noticed several water spots on my ceiling. I contacted the building manager, I live in this house since 32 years. I used to work as a secretary, but only part time to be able to take care of my children after school. My late husband did all things technical in the apartment.

MOTIVATION

The best part of my week is Sunday. On this day, one of my daughters comes for Sunday lunch with my grandchildren.

CHALLENGES

My apartment has not been renovated ever since I moved in.

I can't get and don't want credit

I have no idea about technical details.

It is difficult for me to follow the content of the owner's meeting

ATTITUDES

Community engagement

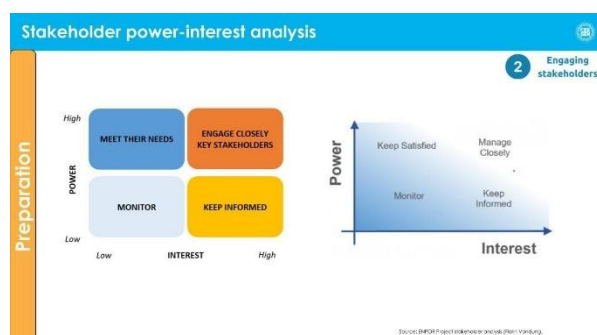
Environmental awareness

Open to change

Level of financial savings

Rysunek 4. Wypełniony szablon "Persona osoby dotkniętej ubóstwem energetycznym"

Analiza potrzeb i zainteresowań interesariuszy w kontekście zaangażowania



zaangażowania, aby utrzymać aktywność interesariuszy.

Persony pomagają w mapowaniu struktur władzy i interesów w budynku na potrzeby opracowania planów renowacji. Utrzymanie długoterminowego zaangażowania stanowi kluczowe wyzwanie. Dlatego niezwykle istotne jest analizowanie ich zainteresowań i istniejących barier oraz odpowiednie dostosowywanie komunikacji, korzyści i form

Należy zaproponować zróżnicowany harmonogram działań oraz opracować różne, odpowiednie i atrakcyjne formy partycypacji, które będą odpowiadały potrzebom interesariuszy. Równie istotne jest uwzględnienie potencjalnych trudności, jakie mogą napotykać gospodarstwa domowe dotknięte ubóstwem energetycznym w procesie współtworzenia (co-creation). Dlatego spotkania grupowe powinny być starannie przygotowane, a zastosowane formaty dostosowane do sytuacji oraz zainteresowań gospodarstw domowych znajdujących się w trudnej sytuacji. Zaangażowanie pośredników, takich jak lokalne organizacje posiadające ugruntowane relacje oparte na zaufaniu z wcześniejszych działań, może pomóc w reprezentowaniu tych grup.

Analiza wpływu i znaczenia interesariuszy ma na celu zrozumienie, w jaki sposób poszczególni interesariusze mogą oddziaływać na rozwój, wdrażanie i rezultaty działań, a także określenie, jak istotni są oni dla powodzenia całego procesu. Narzędzie to jest przydatne przy identyfikacji potencjalnych beneficjentów i „przegranych” wynikających z podjętych decyzji oraz przy rozpoznawaniu wyzwań związanych ze zmianą zachowań, budowaniem kompetencji i ograniczaniem nierówności. Dlatego konieczne jest określenie i ocena roli poszczególnych interesariuszy, ich charakterystyki, środowiska działania oraz wzorców i kontekstu interakcji między nimi. Celem analizy jest wskazanie, którzy interesariusze są szczególnie istotni i powinni pozostać zaangażowani, a także zidentyfikowanie obszarów, w których należy wzmocnić pozycję ważnych, lecz marginalizowanych grup, aby usprawnić polityki i instytucje.

Wysokie zainteresowanie i duża siła wpływu: Strategia

zaangażowania kluczowych interesariuszy: Interesariusze zakwalifikowani do tej kategorii wymagają ścisłego zarządzania. Ich istniejące zainteresowanie tematem sprzyja włączeniu ich w projekty i procesy decyzyjne. Dysponują znaczną siłą oddziaływania, co czyni ich kluczowymi partnerami. Partnerzy projektowi powinni poświęcać im stałą uwagę, regularnie angażować i utrzymywać z nimi relacje.

Niskie zainteresowanie, ale duża siła wpływu: Zaspokojenie potrzeb: Interesariusze z tej grupy są równie ważni ze względu na silny wpływ, jaki mogą wywierać. Choć ich zainteresowanie jest niskie, ich znaczenie dla przyszłego przebiegu współpracy pozostaje duże. Spadek zaangażowania może stanowić ryzyko dla osiągnięcia celów projektu. Partnerzy powinni zatem utrzymywać kontakt, prowadzić konsultacje oraz oferować atrakcyjne treści i formy współpracy, by zwiększać świadomość i poziom zainteresowania. Celem jest przekształcenie ich w kluczowych interesariuszy.

Wysokie zainteresowanie, ale niska siła wpływu: Utrzymywanie informowania: Ta grupa interesariuszy, mimo ograniczonego wpływu, wykazuje duże zainteresowanie tematem. Strategia wobec nich powinna koncentrować się na bieżącym informowaniu. Mogą oni pełnić rolę ambasadorów projektu. Warto jednak rozważyć wsparcie ich zaangażowania — np. poprzez stworzenie „bezpiecznej przestrzeni” do udziału w procesach decyzyjnych — w celu zrównoważenia ich ograniczonej siły wpływu. Ryzykiem może być sytuacja, w której bardziej wpływowe podmioty zdominują dyskusję i kształtowanie polityk.

Niskie zainteresowanie i niska siła wpływu: Monitorowanie: Interesariusze o ograniczonym zainteresowaniu i wpływie powinni być regularnie informowani o postępach projektu.

Zalezenia dla trenerów: Ten slajd można pominąć, jeśli w projekcie renowacyjnym brakuje czasu lub nie ma potrzeby omawiania tego modułu. Aby dodać moduł „Metoda współtworzenia (Co-Creation Method)”, kliknij:

Created by Author Content
From ReAct Project

[Slajdy z notatkami: Angażowanie kluczowych interesariuszy — metoda współtworzenia,](#)

[Szczegóły w materiałach pomocniczych: Sekcja 2.: Angażowanie interesariuszy — proces współtworzenia](#)

Know your stakeholders / The Circumstances

The context analysis looks at projects, but also at actors that have a direct or indirect thematic connection with the renovation project.

The context analysis makes it possible:

- To recognise and use synergies
- Learn from the experiences/mistakes of others
- To avoid misunderstandings and disagreements

Implementation tip: When analysing the context, organise a small workshop with colleagues from the administration or with actors from outside the administration such as representatives of environmental organisations.

2 Engaging stakeholders

CONTEXT ANALYSIS CHECKLIST

- ☒ Renovation activities, experiences, facts
- ☒ Regular events in building to be used for promotion
- ☒ Renovation activities completed in the past in the neighbourhood
- ☒ City/Authority departments to be informed
- ☒ Examples of good practice for acquisition of funds for renovation (regardless)
- ☒ Is this my best effort?

Analiza kontekstu może być zarówno bardzo zwięzła, jak i bardziej rozbudowana — obejmująca zarówno wymiar lokalny, jak i czasowy (nie tylko aktualną sytuację, ale również wcześniejsze doświadczenia). Uzyskanie w pełni kompletnego i ostatecznego obrazu wszystkich aspektów „otoczenia” będzie trudne do osiągnięcia — sztuka polega na przyjęciu rozsądnego, wyważonego podejścia.

Zasadniczo można założyć, że renowacja budynku nie jest pierwszym projektem podejmowanym „na czystej kartce” — podobne inicjatywy są realizowane w każdej gminie i dzielnicy. Fakt ten należy uwzględnić podczas analizy kontekstu. Uczenie się na błędach innych jest istotne nie tylko przy realizacji własnych projektów, ale również w celu zrozumienia historii, genezy i adaptacji już istniejących przedsięwzięć oraz czerpania z doświadczeń innych. Wyjaśnienie nieporozumień i potencjalnych rozbieżności pomoże określić, czy inni interesariusze mogą postrzegać dany projekt jako zagrożenie.

Poniżej przedstawiono listę kontrolną, która może stanowić inspirację lub punkt wyjścia do opracowania własnej analizy kontekstu.



Created by Adrián Crespo
from Kozak Project

[Możesz znaleźć listę kontrolną do analizy kontekstu w materiałach pomocniczych!](#)

Wskazówki dotyczące komunikacji z gospodarstwami domowymi znajdującymi się w trudnej sytuacji



Zasoby: Ponieważ gospodarstwa domowe znajdujące się w trudnej sytuacji mogą nie mieć chęci ani możliwości samodzielnego wdrażania innowacji, współtworzenie rozwiązań z ich udziałem wymaga aktywnej roli moderatorów grup w zakresie strukturyzowania procesu oraz pozyskiwania odpowiednich, ukierunkowanych informacji. Na tym

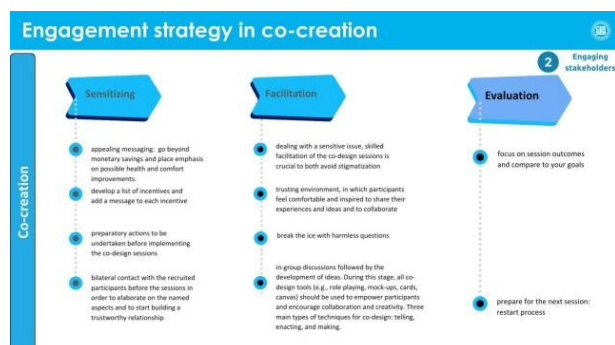
etapie istotne jest również przewidywanie potencjalnych barier, które mogą utrudnić uczestnictwo, oraz opracowanie możliwych strategii ich przezwyciężenia.

Planowanie: Kolejnym, ściśle powiązanym krokiem jest planowanie praktycznej realizacji zaangażowania gospodarstw domowych dotkniętych ubóstwem energetycznym. Obejmuje ono określenie konkretnych działań niezbędnych do rekrutacji uczestników, przygotowania ich do procesu współtworzenia (etap „uwrażliwienia”), organizacji i prowadzenia sesji współprojektowych (etap „facylitacji”) oraz rejestrowania i oceny ich wyników (etap „ewaluacji”). W sytuacji, gdy brak jest bezpośredniego dostępu do grup docelowych lub napotykana jest niechęć do współpracy, harmonogram oraz planowanie zasobów powinny uwzględniać konieczność wielokrotnych kontaktów z organizacjami pośredniczącymi (telefonicznie lub osobiście), w celu uzgodnienia metod rekrutacji uczestników.

Rekrutacja: Zaangażowanie gospodarstw domowych dotkniętych ubóstwem energetycznym stanowi często największe wyzwanie dla skutecznej realizacji projektu. Osoby te mogą nie być zmotywowane do uczestnictwa w działaniach współtworzenia, zwłaszcza w przypadku tak wrażliwych tematów, jak ubóstwo energetyczne. Dodatkowo mogą one odczuwać dyskomfort związany z omawianiem własnych trudności z nieznanymi, a często postrzegają swoje możliwości zmniejszenia zużycia energii i obniżenia rachunków jako ograniczone. Nawiązanie pierwszego kontaktu jest zatem najważniejszym etapem tego procesu. Aby przezwyciężyć brak zaufania i skutecznie zidentyfikować gospodarstwa dotknięte ubóstwem energetycznym, zaleca się ścisłą współpracę

oraz budowanie trwałych partnerstw z zaufanymi pośrednikami.

Ponieważ część gospodarstw ma tendencję do niedostatecznego zużycia podstawowych usług energetycznych, przekaz kierowany do nich powinien wykraczać poza kwestie oszczędności finansowych, kładąc większy nacisk na potencjalne korzyści zdrowotne i poprawę komfortu życia.



Uwrażliwienie: Etap uwrażliwienia odnosi się do działań przygotowawczych podejmowanych przed realizacją sesji współtworzenia. Celem tego etapu jest lepsze przygotowanie uczestników do udziału w procesie – poprzez zapoznanie ich z jego założeniami, celem i zasadami, a także doprecyzowanie wzajemnych oczekiwań. Moderatorzy grup powinni, jeśli

to możliwe, nawiązać indywidualny kontakt z uczestnikami przed sesją, aby omówić te kwestie i rozpocząć budowanie relacji opartej na zaufaniu.

Facylitacja: W kontekście tak wrażliwego tematu, jak ubóstwo energetyczne, profesjonalna facylitacja sesji współtworzenia ma kluczowe znaczenie – zarówno dla uniknięcia stygmatyzacji uczestników, jak i dla zapewnienia jakości rezultatów. Moderatorzy powinni stworzyć atmosferę zaufania, w której uczestnicy będą mogli bez obaw dzielić się swoimi doświadczeniami i pomysłami, współpracując z innymi nad wypracowaniem nowych rozwiązań. Należy wyraźnie komunikować, że spotkanie stanowi bezpieczną przestrzeń, a wszelkie informacje osobiste pozostaną poufne, chyba że uczestnik wyrazi zgodę na ich wykorzystanie. Prowadzenie sesji z udziałem zróżnicowanych grup wymaga również uważnej obserwacji potrzeb indywidualnych i dynamiki grupowej oraz umiejętności elastycznego dostosowywania przebiegu procesu.

Ewaluacja: Ostatnim etapem jest ocena wyników sesji współtworzenia. Podstawy do tego etapu powinny zostać określone już na etapie koncepcyjnym, poprzez zdefiniowanie celów sesji oraz metod dokumentowania jej wyników. Ponieważ proces współtworzenia ma charakter iteracyjny i interaktywny, dokładna ocena oraz komunikacja rezultatów zaangażowania gospodarstw dotkniętych ubóstwem energetycznym są kluczowe, aby zapewnić właściwe uznanie ich perspektyw i potrzeb, a tym samym uniknąć frustracji czy rezygnacji z dalszego udziału.

Strategie komunikacyjne

Communication strategies for engagement

Communication work can 'make or break' the co-creation process.

"How can I help?"

- Good communication process reduces friction.
- Following through communication actions in the co-creation format provides collaborative mindset.
- Communication activities can increase the legitimacy of decisions providing transparency and well-explained procedures.
- Good communication saves time for the team and the owners.

Oprócz wyjaśnienia wyzwań (czyli uzasadnienia potrzeby działania) oraz misji projektu renowacji, należy także pamiętać o podkreśleniu korzyści, jakie niesie on dla poszczególnych grup odbiorców.

Wyzwanie: Format wspólnot mieszkaniowych obejmujących gospodarstwa domowe zagrożone ubóstwem energetycznym znacznie utrudnia inwestowanie w modernizację energetyczną. Interesy i obawy różnych stron często się ścierają, co powoduje trudności w zarządzaniu całym procesem. **Misja:** Współpraca pomiędzy grupami interesariuszy jest kluczową siłą napędową procesu – tworzy inkluzywne środowisko sprzyjające współdecydowaniu oraz wspiera projektowanie i wdrażanie działań renowacyjnych.

Oferta: Członkowie grupy mają szansę dołączyć do uporządkowanego procesu współtworzenia – podczas którego proszeni są o przedstawienie swoich perspektyw, omówienie wyników i ułatwienie wdrażania decyzji przez gospodarstwa domowe. Właściciele nieruchomości zyskują możliwość: 1., 2., 3.

Komunikaty i zachęty dostosowane do poszczególnych interesariuszy: [Poprzednia analiza](#) interesów interesariuszy umożliwia doprecyzowanie przekazu w zależności od różnych polityk i grup interesariuszy.

Co-creation element: communication



Po omówieniu aspektów operacyjnych należy przejść do strategii komunikacyjnych wspierających cały proces.

Przekaz stanowi istotę całej komunikacji — to, w jaki sposób formułujemy i przedstawiamy informacje, decyduje o skuteczności zaangażowania interesariuszy.

Ten slajd przedstawia złożony, nieliniowy proces komunikacji z interesariuszami. Uczestnicy są proszeni o podzielenie się własnymi doświadczeniami poprzez pytanie: "Patrząc na ten schemat, czy moglibyście podzielić się swoimi historiami sukcesów lub głównymi problemami, z którymi spotkaliście się w poprzednich

projektach renowacyjnych w odniesieniu do któregośkolwiek z przedstawionych tutaj elementów? ”

Key Messages for the Residents: Do they really work?

2 Engaging stakeholders

Potential incentives and corresponding messages:

- Chance to contribute their point of view in order to develop solutions that add value for both sides
- Higher energy efficiency corresponds with higher value of properties: Chance to grant higher credits
- Share best practice, services and products
- Free access to information and knowledge on possible solutions to create additional value
- Access to new funding, financial support, retrofitting grants
- Increase preparedness for climate change impacts: heat, cold, rain, green energy transition
- Help to achieve their own sustainable development goals
- Improve profitability, environmental credentials and social responsibility
- Find out information about energy poverty issues and engage with topics and targets specific to their needs
- The renovation plan does not consider property owners as a problem but as part of the solution

Zakończ tę część interaktywną dyskusją z uczestnikami. Moderuj rozmowę, koncentrując się na ich głównych doświadczeniach. Zaczniij od poproszenia uczestników, aby – na podstawie własnego doświadczenia zawodowego – dodali do listy przykłady zachęt oraz odpowiadających im komunikatów. Upewnij się, że podczas wymiany doświadczeń wszyscy uczestnicy są aktywnie zaangażowani. Notuj różne propozycje komunikatów, a następnie podsumuj dyskusję, powtarzając zebrane przykłady — zarówno te, które okazały się skuteczne, jak i te, które nie przyniosły oczekiwanych rezultatów.

Zalecenia dla trenerów: Przypomnij uczestnikom o sekcji "[Różne etapy podejmowania decyzji przez ludzi](#)" zawartej w materiałach pomocniczych.



Zwróć uwagę, że w [Materiałach pomocniczych](#) można znaleźć więcej

informacji na temat wskazówek dotyczących komunikacji z właścicielami domów oraz porad dotyczących prowadzenia procesu współtworzenia podczas spotkań z interesariuszami.



Opcjonalne slajdy – dobre

praktyki kampanii komunikacyjnych

FRANCE RÉNOV

Service accompagnement à la communication campagne using various channels such as general presentations, technical short videos on energy audits and renovation plans, etc. The website hosts a storytelling experience, with residents sharing their experiences on living comfort and provide concrete information about the costs and subsidies they received.

IN BRIEF

France Rénov' is a public service set up in 2022 to advise and support households in their energy renovation projects. It is run by the State in collaboration with local authorities, accompanied by a large-scale communication campaign using a wide variety of media to encourage homeowners to carry out high-quality energy renovation work. Since 2024, a travelling exhibition of two tiny wooden houses on wheels, is added to meet households across France at each station for two days. Visitors discover a fun exhibition entitled 'La Maison de la rénovation' (The Renovation House), presenting the benefits of renovation, the main steps to be taken and the MaPrimeRénov' and MaPrimeAid grant. They will then be meeting France Rénov' advisors in their area at the 'Espace conseil' to discuss their ideas. Find out about the main materials used to insulate their homes and launch their renovation project.

FACTS

Format: Communication campaign: press events, radio spots, videos on social networks, radio spots, as well as broom and pharmacy bags and mobile demo sites in town centres.

MORE INFO

<https://france-renov.gouv.fr/>
<https://france-renov.gouv.fr/actualites/france-renov-gouv-en-tournee-pro-de-chap-volot>



3 Barriers to stakeholder engagement

Moduł 3: Bariery w zaangażowaniu interesariuszy

Exercise: Prejudices of homeowners about the renovation process

Task: Think of biases and scepticism that prevent stakeholders to engage in the co-creation process of renovation. Take a post it and stick it to the flipchart.



Część szkoleniowa 3 rozpoczyna się od burzy mózgów z uczestnikami na temat głównych uprzedzeń i błędnych przekonań dotyczących procesu renowacji, z jakimi spotkali się oni w swojej pracy z właścicielami budynków. Na początku uczestnicy są proszeni o podanie

przykładów takich przekonań. Najczęściej część z nich będzie związana z kosztami, ponieważ to właśnie kwestie finansowe stanowią często główną barierę w realizacji renowacji. Uczestnicy zapisują każde przekonanie jednym słowem kluczowym na karteczce samoprzylepnej i przyklejają ją na tablicy. Po około 10 minutach grupa wspólnie analizuje zebrane pomysły, a prowadzący porządkuje je w grupy tematyczne, prosząc o doprecyzowanie tych, które nie są wystarczająco jasne.



Created by Ashraf Elmaghrabi
from Nobel Project

Moduł: Uprzedzenia i sceptycyzm — zalecenia dla trenerów: Osobna prezentacja z notatkami jest dostępna w [Pokaz slajdów: Uprzedzenia i sceptycyzm](#). Zwróć uwagę uczestników na odpowiednią [Sekcję w materiałach pomocniczych](#).

Dostosowanie cyklu adopcji technologii do decyzji o renowacji: uprzedzenia i sceptycyzm

What is the problem then? Biases and Scepticism



Kiedy mowa o uprzedzeniach i sceptycyzmie, uczestnikom prezentowana jest krzywa adopcji technologii. Krzywa ta pokazuje, w jaki sposób różne postawy wobec nowej technologii są rozłożone w populacji. Wykres wyraźnie wskazuje różnicę między rynkiem wczesnych użytkowników a rynkiem głównym, które oddziela tzw. „przepaść”.

Następnie uczestnikom przedstawiane są

kluczowe czynniki wpływające na sposób postrzegania zmian wynikających z procesu renowacji, aby lepiej zrozumieć, jakie myśli i obawy mogą towarzyszyć mieszkańcom w momencie wprowadzania działań modernizacyjnych.

To wprowadzenie stanowi również przygotowanie do ćwiczenia typu brainstorming, które ma pomóc w opracowaniu sposobów dotarcia do pragmatyków — grupy kluczowej dla przezwyciężenia „przepaści” pomiędzy wczesnymi użytkownikami a rynkiem głównym.

Innowatorzy (2,5%) - to osoby skłonne do podejmowania ryzyka, entuzjaści technologii, którzy nie boją się porażki. Motywuje ich przede wszystkim możliwość odkrywania nowych rozwiązań i korzyści, jakie niesie technologia.

Wczesni naśladowcy (13,5%) - nadal są gotowi podejmować ryzyko, ale podchodzą do nowości ostrożniej. Adaptują technologie dopiero wtedy, gdy mają już ugruntowaną opinię na ich temat. Lubią zdobywać wiedzę i osobiste doświadczenia, zanim polecą dane rozwiązanie innym. W pracy z tą grupą warto dostarczać praktyczne przewodniki i materiały typu „jak zacząć”.

Wczesna większość (34%) - to osoby logiczne, praktyczne i oparte na danych. Interesują się nowymi technologiami, ale potrzebują dowodów ich skuteczności. To ludzie, którzy przed podjęciem decyzji przeglądają opinie i recenzje, a nowe narzędzia testują po cichu, zanim w pełni się do nich przekonają.

Późna większość (34%) - osoby należące do tej grupy, podobnie jak wczesna większość, potrzebują dowodów skuteczności danego rozwiązania. Nie lubią podejmować ryzyka i często kwestionują samą potrzebę zmian. Są ostrożne i kierują się logiką. Aby przekonać tę grupę, konieczne jest pokazanie efektów w praktyce – muszą „zobaczyć, żeby uwierzyć”.

Maruderzy (16%) - preferują utrzymanie status quo, ponieważ daje im ono poczucie bezpieczeństwa i przewidywalności. Zazwyczaj szybko rezygnują z prób wdrażania nowości i nie podejmują wysiłku, by zrozumieć działanie innowacji, jeśli ta nie przynosi natychmiastowych, prostych korzyści w ich codziennym życiu. Często wykazują sceptycyzm i potrzebują jasnej informacji o tym, jakie osobiste korzyści mogą odnieść z danej zmiany.

Wskazówka dla trenerów: Po omówieniu wykresu zaprosz uczestników do dyskusji, pytając, czy temat docierania do pragmatyków lub komunikacji bez przemocy (Nonviolent Communication) jest dla nich interesujący i czy chcieliby go dalej rozwijać.

Ćwiczenie grupowe: Jak dotrzeć do pragmatyków?

What influences people to engage with the change that the renovation process brings?

- **Relative advantage over the status quo** - eg. what will I get if I agree to the renovation?
- **Compatibility with the existing situation** - eg. the effect of a higher energy efficiency standard
- **Complexity** - eg. if I only hire a window maker who changes my window in 1 day or if I agree to insulate the entire house over the course of several months and then change the windows as well...
- **Trialability** - e.g. I cannot test before buying (like a car)
- **Observability** - e.g. can I see it somewhere so that I am convinced that it is good?

Kluczowe czynniki wpływające to:

- przewaga względna nad obowiązującą technologią,
- kompatybilność z istniejącą sytuacją,
- złożoność (czyli poziom trudności zrozumienia lub wdrożenia innowacji),
- możliwość testowania (np. czy dane rozwiązanie można wypróbować przed pełnym wdrożeniem),
- widoczność efektów (np. czy innowacja jest łatwo zauważalna i jej rezultaty są dobrze widoczne).

Exercise: How to reach Pragmatists?

3 Groups:

1. Segmenting
2. Build a strong word-of-mouth reputation
3. Find your gatekeepers

Segmenting group: focus on reaching the niche group

Word-of-mouth reputation group: establish a strong reputation discussing ways and factors

Gatekeeper group: find your gatekeepers and consider what will make them get engaged



Podzielcie się na trzy grupy. Każda grupa ma własne zadanie:

- Scharakteryzujcie przypisaną grupę
- Opracujcie strategię dotarcia do tej grupy
- Zidentyfikujcie „gatekeeperów” (osoby wpływowe) i zastanówcie się, jak ich

zaangażować.

Czas na ćwiczenie: 10 minut. Na koniec każda grupa zaprezentuje swoje wnioski. Co należy przygotować: [pobierz i wydrukuj Karty Zadań](#)

Użyj Kart do ćwiczenia:

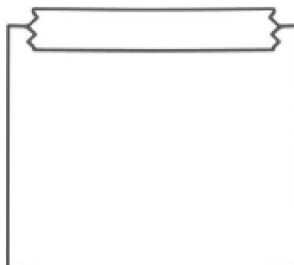
 **Training**
CENTRAL & EASTERN EUROPEAN
SUSTAINABLE ENERGY NETWORK
CEESEN-BENDER

How to reach pragmatists

Build your engagement strategy
Group 1: Segmenting

Pragmatists are logical, practical and data-driven. They are interested in technology but want proof of its effectiveness. Pragmatists need the evidence of what technology can do. They need to see how new technology solves a new problem.

Focus on reaching a niche group in the condominium. What characterizes this group? Consider elements from the Persona exercise.



 **Training**
CENTRAL & EASTERN EUROPEAN
SUSTAINABLE ENERGY NETWORK
CEESEN-BENDER

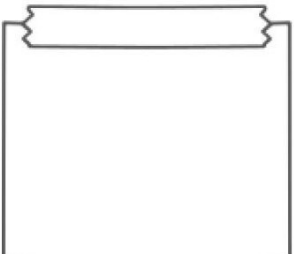
How to reach pragmatists

Build your engagement strategy
Group 3: Find your gatekeepers

Pragmatists are logical, practical and data-driven. They are interested in technology but want proof of its effectiveness. Pragmatists need the evidence of what technology can do. They need to see how new technology solves a new problem.

Your Gatekeepers are intermediary between you and homeowners, someone they trust and can listen to. Identify them and consider:

- Which news outlets do they flock to for information?
- Which publications do they read religiously?
- What communities do they interact with?
- Who do they listen to?



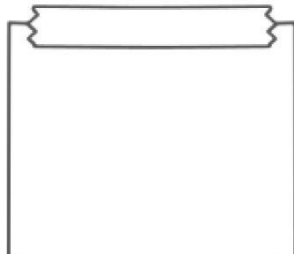
 **Training**
CENTRAL & EASTERN EUROPEAN
SUSTAINABLE ENERGY NETWORK
CEESEN-BENDER

How to reach pragmatists

Build your engagement strategy
Group 2: Build a strong word-of-mouth reputation

Pragmatists are logical, practical and data-driven. They are interested in technology but want proof of its effectiveness. Pragmatists need the evidence of what technology can do. They need to see how new technology solves a new problem.

Think of a group of home owners in the condominium. Approaching small groups or some representatives from each segment category is helpful. What ways would you approach your selected segment group? How do these folks like to be spoken to? What's their sense of humor? Are they busy all the time and want you to be straight to the point? Or are they there for some conversation?



Asymetria informacji

Exercise: Speaking with the Vulnerable Social Groups



Trenerzy rozpoczynają sesję pytań i odpowiedzi, prosząc każdego z uczestników o wskazanie, kogo w swojej społeczności lub gminie uważa za „osobę wrażliwą”. Na zakończenie tej części uczestnicy są zachęceni do zidentyfikowania podobieństw i różnic między swoimi odpowiedziami.

Ta sekcja ma na celu przypomnienie uczestnikom o różnicach w pozycji między ekspertami a mieszkańcami. Eksperci wypowiadają się z pozycji większej władzy i wiedzy — posiadają zrozumienie dotyczące budynku, przepisów i zasad, do których mieszkańcy, zwłaszcza osoby z grup społecznie wrażliwych, często nie mają łatwego dostępu ani ich w pełni nie rozumieją. Uczestnikom przedstawiany jest przykład lekarza, który może mówić o zdrowiu pacjenta, używając łaciny lub bardzo złożonej terminologii. Ten przykład pomaga zrozumieć, jakie odczucia może mieć osoba rozmawiająca z ekspertem o swoim budynku — o swoim domu. Uczestnikom przypomina się, że trudno jest zaufać ekspertowi, który proponuje wprowadzenie zmian, jeśli nie potrafi on przekazać swojej wiedzy w sposób zrozumiały i nie okazuje gotowości do dokładniejszego wyjaśnienia omawianych kwestii.



**Work with
the
residents**

Moduł 4: Praca z mieszkańcami

Część 4 rozpoczyna się od zrozumienia znaczenia pojęcia vulnerability (wrażliwość) oraz grup społecznie wrażliwych. Uczestnikom wyjaśnia się, że wrażliwość jest pojęciem silnie zależnym od kontekstu — może przybierać różne formy w zależności od sytuacji społecznej, ekonomicznej czy kulturowej. Aby lepiej uchwycić te różnice, uczestnicy są proszeni o opisanie, kogo w ich rozumieniu — w odniesieniu do krajowego kontekstu — można uznać za osobę wrażliwą.

Komunikacja bez przemocy

Sekcja rozpoczyna się od gry sytuacyjnej.

Speaking with vulnerable groups: Let's try it out

4 Work with the residents

Situation Description:
Energy experts visits one of the meetings of apartment owners to present the possibility of the renovation of the multi-family building. After the expert finished the presentation, the skeptical audience started to ask questions about the benefits of renovation and the overall process. The group is concerned about the necessity of renovation at all, prices and financing opportunities, unclear future, and the overall complex process of not knowing when to start, questioning environmental, economic, and social benefit

Roles:

- Energy expert
- Observer
- Residents

 Use the cards for role play

Uczestnicy zapoznają się z opisem sytuacji przedstawionym na slajdzie. Scenariusz zakłada, że eksperci ds. energii odwiedzają jedno ze spotkań właścicieli mieszkań, aby zaprezentować możliwości renowacji budynku wielorodzinnego. Po zakończeniu prezentacji przez eksperta, sceptycznie nastawieni uczestnicy spotkania zaczynają

zadawać pytania dotyczące korzyści wynikających z renowacji oraz całego procesu. Każdy uczestnik otrzymuje [karte](#), która przypisuje mu określoną rolę: eksperta ds. energii, obserwatora lub mieszkańca. W zależności od roli, karty zawierają opis zadań, które uczestnicy mają do wykonania w ramach odgrywania scenki.



Moduł: Komunikacja bez przemocy — notatka dla trenerów: Użyj tych [kart](#) podczas ćwiczenia

Created by Adam Czapka
from Neka Project

Training Non-violent communication		Training Non-violent communication		Training Non-violent communication		Training Non-violent communication	
You are an Observer  As an observer, you do not actively participate in the role play. Your task is to pay close attention to the behavior of participants. Try to remember the concrete examples, if needed make some notes for yourself.		You are an Expert  Your role is to speak with a group of residents, answering their questions and trying to address the emerging criticism. Your goal is to convince as many owners as possible that the renovation has relevance and stimulate them to initiate the process.		You are a Homeowner  Your role is to be a homeowner who does not know a lot about the renovation process and maybe even hears of it for the first time during the presentation of the expert. You are confused and not convinced, a lot of information has been presented, not everything was totally clear to you and you do not know how to proceed. Your role is to express your doubts, concerns, and skepticism by asking questions to energy expert, trying to engage other residents in a discussion, and seeking their support of your opinion. If you remember some questions asked from your experience with residents, it is time to use them.		Observer Notes Body language: Do they look at each other while speaking, do they keep eye contact? Do they show engagement or are they distracted? Self-expression: In what sequence do participants express themselves? Where do they start from (their feelings, their desires)? Active listening: do they allow each other to express themselves? Do they finish the sentences without interrupting? Do they nod or show that they pay attention? Reaction to criticism: observe how the speakers express disagreement, what are the verbal and nonverbal expressions of this?	

Po zakończeniu odgrywania ról obserwator zostaje poproszony o przedstawienie swoich spostrzeżeń — opisuje zachowania uczestników, które zauważył podczas ćwiczenia. Następnie, po omówieniu „naturalnych” reakcji uczestników, prowadzący wyjaśnia kluczowe zasady aktywnego słuchania oraz etyki komunikacji.

Let's talk about ethics

- Participants can feel pressured into taking part.
- Be aware on what impacts the participation may have on participants.
- Be careful asking about potentially traumatic experiences: cold, mould, dangerous conditions of the building.



W kontekście etyki uczestnikom przypomina się, że rozmowa o domach oraz doświadczeniach związanych z życiem w niezdrowych, zaniedbanych budynkach może być dla wielu osób traumatyczna. Dlatego podczas zapraszania grup wrażliwych społecznie do udziału w spotkaniach czy warsztatach należy zadbać,

aby ich udział był odpowiednio zaplanowany i przedstawiony w sposób etyczny. Należy uwzględnić wpływ, jaki forma i organizacja działań partycypacyjnych mogą mieć na uczestników.

NVC as process

Po tym wprowadzeniu omawia się proces komunikacji bez przemocy (Nonviolent Communication, NVC) — jego główne etapy i aspekty behawioralne. Jeśli czas na to pozwala, uczestnicy są zachęceni do przećwiczenia sposobu wyrażania się zgodnego z zasadami NVC. Dodatkowo można ponownie odwołać się do notatek obserwatora, by wspólnie z

grupą przeanalizować wypowiedzi, które padły podczas ćwiczenia, i zaproponować alternatywne, bardziej empatyczne sformułowania.

Obserwacja – Uczucie – Potrzeby – Prośby

Podczas omawiania cyklu NVC (Nonviolent Communication) uczestnikom należy przypomnieć kilka kluczowych kwestii, aby upewnić się, że wszyscy w grupie w ten sam sposób rozumieją pojęcia przedstawione na wykresie:

- Obserwacja ≠ Ocena / Osąd / Porównanie
- Osądy: dotyczą tego, kto jest kim lub kto na co zasługuje.
- Połączenie obserwacji i oceny zmniejsza prawdopodobieństwo, że inni rzeczywiście usłyszą nasz zamierzony przekaz — częściej odbiorą go jako krytykę, a tym samym zareagują oporem wobec tego, co mówimy.

Active Listening

Let every person know that you have heard and understood them. How?

- Face the speaker and have eye contact.
- Monitor your facial expressions - it reveals your emotions.
- Nod your head, smile and make small noises like "yes" and "uh huh", to show that you're listening and encourage the speaker to continue.
- Do not interrupt.
- Repeat back to the people what they have just communicated.
- Take care not to inadvertently approve or disapprove of the information just given.
- Ask open questions; this demonstrates an interest in the individual and their circumstances.



W kontekście aktywnych umiejętności słuchania uczestnikom należy również przypomnieć, jak duża jest różnica między po prostu słuchaniem a byciem wysłuchanym. Na slajdzie przedstawiono najważniejsze wskazówki dotyczące aktywnego słuchania, które pomagają stworzyć bezpieczną i wspierającą atmosferę w pracy z grupami wrażliwymi

społecznie.



Created by Adrien Conquet
from Neat Project

Moduł: Komunikacja bez przemocy — zalecenia dla

trenerów: Zachowaj ostrożność, aby nie wpaść w rolę eksperta lub doradcy, ponieważ może to przypominać uczestnikom o doświadczonych wcześniej nierównościach. [Wiecej informacji znajdziesz w Pokaz slajdów: Komunikacja bez przemocy](#)

Rozwiązywanie konfliktów i zakłóconej dynamiki grupowej

Wszystkie wskazówki przekazane podczas tego szkolenia, dotyczące komunikacji oraz rozumienia uczuć i emocji, mają szczególne znaczenie w kontekście rozwiązywania i łagodzenia konfliktów.

Conflicts and difficult group situations

Conflict

To clash or engage in a fight, or a confrontation between individuals or groups. It is generally characterised by a breach of peace or understanding among parties involved.

1. Identify the source of the conflict;
2. Look beyond the incident;
3. Request solutions from disputants;
4. Identify solutions which the disputants can support;
5. Get the disputing parties to agree to the prescribed solution(s)

Disrupted group dynamics

One or more members of the group experiences difficulties in following the process with the group.

1. Identify the member
2. Request member to describe the issue
3. Request member to list background information
4. Ask member for a scenario in case of non-handling
5. Ask member to estimate envisaged results
6. Ask for concrete change vision
7. Ask for what involved parties should do to reach the vision
8. Formulate action result with involved parties
9. Formulate alternative action in case the first solution doesn't work
10. Check back with member if he/she is back on track.

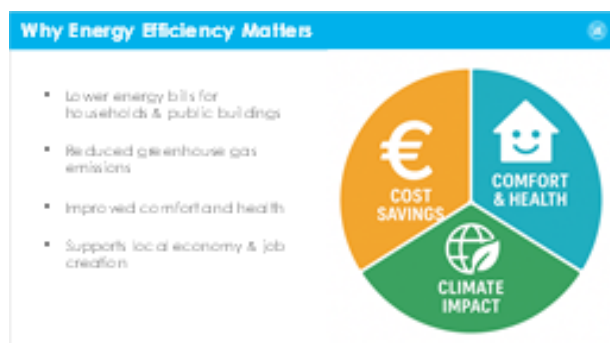
Konflikty stają się szczególnie trudne, gdy pojawiają się wewnątrz grupy. **Trener powinien poprosić uczestników, aby podzielili się swoimi doświadczeniami związanymi z konfliktami — jakie**

emocje im towarzyszyły oraz czy byli zadowoleni ze swojego sposobu zachowania w danej sytuacji. Slajd w tej części szkolenia zawiera praktyczne wskazówki dotyczące rozumienia konfliktów oraz sposobów postępowania w przypadku ich wystąpienia — jak rozpoznać napięcia, jak reagować z empatią i jak przywracać współpracę w grupie po sporze.

4 Work with the residents **Tworzenie oszczędności energii i możliwości renowacji: praktyczne miękkie środki, strategie renowacji i finansowanie**

EFEKTYWNOŚĆ ENERGETYCZNA DLA OSZCZĘDNOŚCI ENERGII

Wśród najbardziej skutecznych krótkoterminowych strategii mających na celu oszczędzanie energii znajduje się zwiększenie efektywności energetycznej. Podczas gdy profesjonalni eksperci ds. energii w firmach i instytucjach wiedzą, jak zarządzać i wdrażać tego typu działania, obywatele zazwyczaj nie są wystarczająco poinformowani ani przygotowani, aby podejmować skuteczne, natychmiastowe kroki (czego dowodem jest m.in. rosnące zapotrzebowanie na doradztwo energetyczne).



W szczególności gospodarstwa domowe w trudnej sytuacji lub dotknięte ubóstwem energetycznym mogą mieć trudności z realizacją renowacji lub wymianą nieefektywnych urządzeń. Poniższa sekcja ma na celu wsparcie samorządów lokalnych w pomaganiu swoim mieszkańcom poprzez tworzenie własnych

mechanizmów finansowania, dostarczanie argumentów do komunikacji z obywatelami oraz motywowanie właścicieli mieszkań do podejmowania działań modernizacyjnych poprawiających efektywność energetyczną.

Wyniki analiz przeprowadzonych w ramach Porozumienia Burmistrzów (Covenant of Mayors) pokazują, że władze lokalne zwykle kładą większy nacisk na budynki komunalne (stanowiące 58% planowanych instrumentów finansowych), a mniej na budynki prywatne — z czego budynki mieszkalne stanowią 30%, a obiekty usługowe 12% analizowanych instrumentów (Economidou i in., 2023)



lokalnych opiekunów lub instytucje.

Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że działania na rzecz efektywności energetycznej powinny być wdrażane jak najbliżej mieszkańców — na poziomie lokalnym, czyli w społecznościach gminnych, miastach lub dzielnicach — oraz koordynowane i komunikowane przez



Wdrażanie lokalnych środków efektywności energetycznej z udziałem mieszkańców wiąże się jednak z potencjalnie wysokimi kosztami, wynikającymi m.in. z konieczności prowadzenia kampanii informacyjnych czy zatrudnienia personelu do bezpośredniej i powtarzalnej pracy z ludźmi w terenie. Dlatego finansowanie takich działań jest kluczowe, a samorządy często decydują się

na ich realizację głównie w odniesieniu do budynków komunalnych.

Wsparcie obywateli w zakresie poprawy efektywności energetycznej pozostaje nadal jednym z największych wyzwań.

Samorządy w różnych krajach mają różne zadania i są wspierane przez różne agencje, spółki miejskie oraz organizacje non-profit, które pomagają im w ich realizacji. Strategie renowacji budynków prywatnych nie zawsze znajdują się na czele katalogów działań, jednak wsparcie dla obywateli może przybierać różne formy, takie jak przeznaczanie części budżetu gminy na programy dotacyjne wspierające renowacje, oferowanie usług doradczych dla mieszkańców, wprowadzanie prostych i łatwo dostępnych regulacji prawnych oraz kierowanie wsparcia do najgorzej funkcjonujących energetycznie budynków (klasy efektywności EPC G–D), w których często mieszkają gospodarstwa domowe dotknięte ubóstwem energetycznym.

Proces renowacji składa się z kilku etapów. Pierwszym krokiem jest



identyfikacja potrzeb w zakresie modernizacji, która powinna być wspierana przez doradców energetycznych. Następnie opracowywany jest plan renowacji. Na realizację tego planu właściciele budynków oraz doradcy mogą uzyskać wsparcie finansowe — w formie

pożyczek lub poprzez finansowanie z funduszy renowacyjnych.

Dalsze instrumenty finansowe różnią się w zależności od kraju i obejmują szeroki zakres rozwiązań — od bezpośrednich dotacji, poprzez ulgi podatkowe, preferencyjne pożyczki oraz fundusze odnawialne, aż po partnerstwa publiczno-prywatne (PPP), takie jak umowy o poprawę efektywności energetycznej (energy performance contracts). W przypadku, gdy gminy są współwłaścicielami budynków wielorodzinnych, konieczne jest szczegółowe sprawdzenie rozwiązań finansowych, aby uniknąć potencjalnych problemów prawnych.

Motywowanie właścicieli mieszkań w budynkach wielorodzinnych może być szczególnie trudne, zwłaszcza gdy brakuje im wystarczających środków własnych. W takich przypadkach warto rozważyć różne możliwości, które mogą zachęcić do podejmowania działań na rzecz oszczędności energii i zwiększenia efektywności energetycznej — na przykład poprzez opracowanie planu renowacji, w którym poszczególne działania modernizacyjne są realizowane stopniowo, w określonym harmonogramie i w sposób spójny. Do takiego procesu zaleca się zaangażowanie ekspertów ds. efektywności energetycznej oraz architektów, którzy mogą pomóc w planowaniu i realizacji inwestycji.



Trenerzy wyjaśniają teraz różne zalety i wady pojedynczych działań renowacyjnych w porównaniu z pakietowymi projektami modernizacyjnymi. Warto w tym miejscu uwzględnić również możliwość opracowania mapy drogowej renowacji oraz szczegółowego planu renowacji.

Miękkie środki można teraz omówić na kolejnym slajdzie, który obejmuje różnorodne zagadnienia związane z poprawą efektywności energetycznej i wspieraniem procesów renowacji:



Ogrzewanie pomieszczeń: Działania obejmują promowanie efektywnych praktyk grzewczych, takich jak obniżanie temperatury w pomieszczeniach, gdy nie są one używane, uszczelnianie nieszczelności oraz izolowanie rur grzewczych. Samorządy mogą wspierać kontrole systemów grzewczych w celu optymalizacji ich

wydajności i identyfikacji możliwości modernizacji przestarzałych instalacji. Działania te koncentrują się na poprawie efektywności ogrzewania poprzez praktyczne kroki, takie jak instalacja inteligentnych termostatów, uszczelnianie okien i drzwi oraz prowadzenie szkoleń online dotyczących efektywnego korzystania z pieców na drewno.

Ciepła woda użytkowa: Kampanie mogą zachęcać do przyjmowania zachowań oszczędzających wodę, takich jak używanie ekonomicznych słuchawek prysznicowych i skracanie czasu kąpieli, w połączeniu z izolacją rur w nieogrzewanych pomieszczeniach w celu minimalizacji strat ciepła.

Zużycie energii elektrycznej: Proste, ale skuteczne działania obejmują przechodzenie na oświetlenie LED, redukcję zużycia energii w trybie czuwania oraz korzystanie z programów ekologicznych w urządzeniach domowych. Kampanie informacyjne podkreślają potencjał oszczędności kosztów wynikający z tych działań. Kampanie mogą promować monitorowanie zużycia energii. Interaktywne wydarzenia i stoiska informacyjne podczas wydarzeń gminnych, festynów i targów dodatkowo wspierają świadomość publiczną w zakresie możliwości oszczędzania energii elektrycznej.

Edukacja: Warsztaty dotyczące energii w szkołach mogą mieć na celu budowanie długoterminowej świadomości energetycznej wśród młodszych pokoleń i pośrednio wpływać na zachowania rodziców. Interaktywne i angażujące formy nauki zapewniają, że uczniowie i ich rodziny przyjmują zrównoważone nawyki. Warsztaty typu „zrób to sam” dla mieszkańców mogą pobudzać proste podejście do oszczędzania energii. Warsztaty skierowane do właścicieli systemów fotowoltaicznych mają na celu maksymalizację autokonsumpcji energii słonecznej, a inicjatywy Ambasadorów angażują

doświadczonych użytkowników w promowanie korzyści płynących z wykorzystania odnawialnych źródeł energii w ich społecznościach.

Doradztwo energetyczne: Punkty kompleksowej obsługi (One-Stop-Shops) oferujące doradztwo energetyczne w budynkach samorządowych lub zewnętrznych, mobilni doradcy oraz kontrole oszczędności energii w terenie mogą stanowić element tego wsparcia.

Kolejne 3 slajdy przedstawiają istniejące dobre praktyki samorządowe w zakresie „miękkich środków” wspierających energooszczędne renowacje w gospodarstwach domowych.



Pierwsza kampania komunikacyjna odbywa się w różnych gminach i opiera się na podejściu sąsiedzkim.



Francuski przykład bazuje na lokalnych zwyczajach i zaangażowaniu obywateli, łącząc je z usługami doradztwa energetycznego, mającymi na celu przezwyciężenie pierwszej bariery procesu renowacji – uzyskania profesjonalnej porady eksperta.



Trzeci przykład skierowany jest do gospodarstw domowych dotkniętych ubóstwem energetycznym oraz osób o niskich dochodach i obejmuje konsultacje typu peer-to-peer, prowadzone przez specjalnie przeszkolonych społecznych doradców energetycznych. Ich celem jest

poprawa efektywności energetycznej prywatnych domów poprzez zalecenia dotyczące zachowań oraz niskokosztowe rozwiązania sprzętowe.



Czwarty przykład, zrealizowany w Metz we Francji, angażuje mieszkańców w spacery po okolicy, podczas których demonstrowane są problemy z efektywnością energetyczną budynków, a także udzielane są pierwsze porady doradcze wspierające podjęcie decyzji o renowacji.

Łączenie miękkich i twardych środków

Podsumowując, należy wyjaśnić pojęcie ukrytego ubóstwa energetycznego : Zgodnie z literaturą przedmiotu, ukryte ubóstwo energetyczne to sytuacja, w której gospodarstwo domowe ponosi nienormalnie niskie wydatki na energię (Enerdata, 2020) lub charakteryzuje się niskimi absolutnymi wydatkami na energię (EU Energy Poverty Observatory, 2020). Najnowsze badania wskazują, że problem ubóstwa energetycznego w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) jest pogłębiany przez niedostatki infrastrukturalne i wynika z niedostatecznego zużycia energii, które z kolei jest potęgowane przez ubóstwo dochodowe oraz zły stan techniczny zasobów mieszkaniowych.

Combining Soft and Hard Measures

Combining behaviour change with building upgrades **maximises energy savings.**

But

Energy poor households adapt already their energy use to small income; pushing it further may be dangerous for health and building structure (e.g. mould through cold walls).

Solution example: Learn and implement efficient ventilation + improved insulation and efficient heating = higher comfort & reduced costs for building owner and user

Badania¹ pokazują, że istnieje znaczna grupa gospodarstw domowych, które celowo ograniczają zużycie energii, a które są często pomijane w obecnych definicjach i programach wsparcia. Zastosowanie pytań dotyczących zachowań zamiast polegania wyłącznie na danych o wydatkach na energię pozwala

zidentyfikować gospodarstwa domowe, które redukują zużycie energii poniżej poziomu zapewniającego komfort, aby uniknąć wysokich kosztów.

Potencjalne rozwiązania obejmują połączenie różnych działań:

- **Identyfikacja i ukierunkowanie:** Dostęp do wiarygodnych danych ma kluczowe znaczenie, podobnie jak koordynacja pomiędzy wydziałami samorządowymi. Innowacyjne narzędzia, takie jak sztuczna inteligencja i inteligentne technologie, mogą pomóc w identyfikacji gospodarstw domowych dotkniętych ubóstwem energetycznym bez ich stygmatyzowania.
- **Zachowania:** Wzorce zachowań to wciąż niedostatecznie zbadany aspekt ubóstwa energetycznego, który wymaga większej uwagi.
- **Odpowiedzialność:** Należy przełamać bariery organizacyjne, zarówno poziome — pomiędzy departamentami rządowymi (pomoc społeczna, energia, mieszkalnictwo, zdrowie i mobilność) — jak i pionowe, między poziomem lokalnym, regionalnym, krajowym i unijnym, aby stworzyć bardziej zintegrowane podejście do przeciwdziałania ubóstwu energetycznemu.

Działania samorządów: jak to wdrożyć?

Sugestie dotyczące działań samorządów można tutaj połączyć z istniejącymi lokalnymi dobrymi praktykami. Trenerom zaleca się rozpoczęcie tej części od zadania uczestnikom pytania o ich własne propozycje rozwiązań lub dobre przykłady, zanim przejdą do omawiania kolejnych slajdów.

¹ The energy austerity pitfall: Linking hidden energy poverty with self-restriction in household use in Austria, K. Eisfeld, S. Seebauer, Energy Research & Social Science, Volume 84, 2022, 102427, ISSN 2214-6296, <https://doi.org/10.1016/j.erss.2021.102427>



Zacznij od priorytetów strategicznych:

- Podejmowanie świadomych decyzji i planowanie
- Aktualizuj oceny wpływu zmian klimatu z wykorzystaniem narzędzi GIS oraz lokalnych prognoz, aby lepiej planować i wdrażać ukierunkowane działania.



Skalowanie projektów pilotażowych :

Rozszerz sprawdzone lokalne działania (energooszczędna renowacja budynków samorządowych, budynków socjalnych, dobrych praktyk w budynkach prywatnych, kampanie sąsiedzkie, poprawa przestrzeni publicznej, wsparcie społeczności) na inne dzielnice.

Zaangażowanie obywateli: Utrzymuj partycypacyjne podejście poprzez warsztaty, kampanie i sieci sąsiedzkie, aby zwiększyć odporność społeczną i zaangażowanie mieszkańców.

Zrównoważone finansowanie: Wykorzystuj krajowe źródła finansowania i integruj działania adaptacyjne z budżetami rozwoju miejskiego.



Integracja instytucjonalna: Włączaj środki poprawy efektywności energetycznej we wszystkie procesy planowania samorządowego; utwórz dedykowaną funkcję menedżera ds. klimatu.

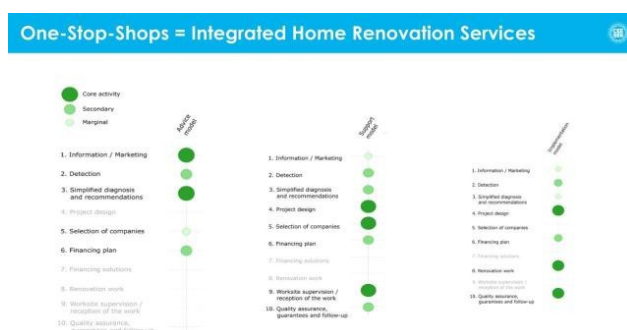
Współpraca regionalna: Wzmacniaj partnerstwa z sąsiednimi miastami oraz instytucjami naukowymi w celu realizacji wspólnych projektów i wymiany danych.

Oczekiwane rezultaty:

- Zwiększona odporność na skutki zmian klimatu we wszystkich dzielnicach
- Silniejsza koordynacja i zarządzanie między wydziałami
- Lepiej przygotowani i bardziej świadomi obywatele
- Większa zdolność do pozyskiwania zewnętrznych funduszy i spełniania krajowych wymogów adaptacyjnych

Kolejny slajd został dodany, aby zaprezentować lokalne dobre przykłady lub praktyki. Trenerzy mają możliwość omówienia z uczestnikami lokalnie możliwych i sensownych rozwiązań.

Zestaw narzędzi: Punkty kompleksowej obsługi (One-Stop Shops, OSS)



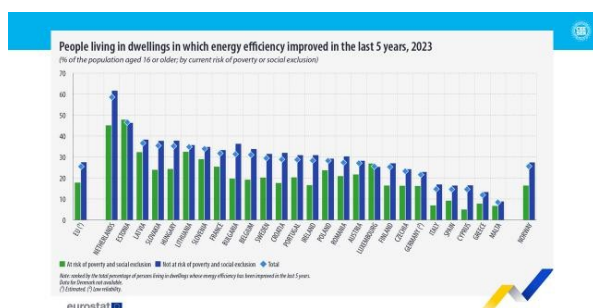
Jednym z narzędzi pracy ze społecznościami wrażliwymi społecznie są samorządowe kampanie podnoszące świadomość oraz punkty kompleksowej obsługi (One-Stop Shops) dotyczące renowacji budynków. Uczestnikom wyjaśniane są różne modele punktów OSS, takie jak modele doradcze, wspierające i wdrożeniowe, w zależności od rodzaju

usług oferowanych przez te punkty. Aby lepiej wyjaśnić koncepcję OSS (One-Stop-Shop), zaleca się zapoznanie z przykładem [wspólnoty praktyków EU Peers](#). Dodatkowo, w celu omówienia kampanii komunikacyjnych prowadzonych przez samorzady, uczestnikom udostępniane są odpowiednie [przykłady](#).

WSPARCIE FINANSOWE DLA RENOWACJI BUDYNKÓW: POSZUKIWANIE MOŻLIWOŚCI POZA POZIOMEM KRAJOWYM

Rozpocznij swoją prezentację od nakreślenia obecnego kontekstu i ukazania pilnej potrzeby tworzenia mechanizmów wsparcia finansowego. Użyj statystyk, aby pokazać zarówno postęp, jak i nierówności w tym zakresie.

W 2023 roku 25,5% populacji UE w wieku 16 lat lub starszej mieszkało w budynkach, w których efektywność energetyczna została poprawiona w ciągu ostatnich pięciu lat. Osoby zagrożone ubóstwem lub wykluczeniem społecznym znacznie rzadziej deklarowały zamieszkiwanie w budynkach o poprawionej efektywności energetycznej (17,8%) w porównaniu do osób niezagrożonych (27,5%).



Dla pełniejszego kontekstu wyjaśnij kluczowe pojęcia, aby odbiorcy zrozumieli zakres prezentowanych informacji i mogli właściwie ocenić dane przedstawione na wykresie.

*Budynki z poprawą efektywności energetycznej (EE improvement) – obejmują wszystkie działania wpływające na warunki

termiczne budynku. Kluczowe prace renowacyjne objęte tym wskaźnikiem to: modernizacja izolacji termicznej ścian zewnętrznych, dachów lub podłóg; wymiana pojedynczych szyb na okna podwójne lub potrójne; instalacja bardziej wydajnych systemów grzewczych.

*Osoby zagrożone ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (AROE) – to osoby spełniające co najmniej jeden z trzech warunków: zagrożenie ubóstwem; poważne materialne i społeczne niedostatki; zamieszkiwanie w gospodarstwie domowym o bardzo niskiej intensywności pracy.

Następnie przejdź do omówienia głównych mechanizmów finansowania Unii Europejskiej, zaczynając od Polityki Spójności, jako podstawowego źródła finansowania .

Polityka spójności

2021-2027 Cohesion Policy Support for Energy Efficiency and Building Renovation

- RRF and cohesion funding combined will provide over €66bn for energy renovation across the EU until 2029

Current Cohesion Policy Funding (2021-2027)

- **€10.6bn** is allocated to renovation and energy efficiency projects in the **public sector**.
- **€6.5bn** of EU funds is earmarked for energy renovation of the **housing stock**.
- **€2.9bn** is allocated to **enterprises** subject to energy efficiency requirements.

fundusze jednak nie są wystarczające, aby pokryć inwestycje potrzebne do osiągnięcia celu redukcji emisji o 55% do roku 2030. W szczególności na renowację energetyczną zasobów mieszkaniowych przeznaczono 6,5 miliarda euro ze środków unijnych.

Z Polityki Spójności UE szacuje się, że około 20 miliardów euro zostało zaprogramowanych na działania związane z renowacją energetyczną i efektywnością energetyczną.

Przy współfinansowaniu ze strony państw członkowskich, całkowita kwota może osiągnąć nawet 29 miliardów euro. Same te

2021-2027 Cohesion Policy Funding for Building Renovation



Source: Renovate Europe, (April, 2023), 2021-2027 Cohesion policy support for energy efficiency and building renovation

Przejdź następnie do omówienia Instrumentu na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności (RRF – Recovery and Resilience Facility). Podkreśl, że mimo iż był to oddzielny strumień finansowania, pozostawał on ściśle powiązany z Polityką Spójności — zarówno ze względu na charakter priorytetów

finansowania, jak i konieczność działań na poziomie regionalnym. Zwróć uwagę na harmonogram wdrażania RRF oraz kontekst jego powstania.

Instrument na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności (RRF)

The Recovery and Resilience Facility (RRF)

- National Recovery and Resilience Plans
- In 2021, the [Renovate2Recover study](#) found that amongst the 18 Member States' NRRPs analysed, €39.9bn* was allocated buildings renovation (about 8% of total)
- Planned RRF **investments are concentrated in the residential sector**, which receives over €23bn (58%) of funding.

Instrument na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności (RRF) to narzędzie oferujące dotacje i pożyczki mające na celu wspieranie inwestycji i reform w państwach członkowskich UE. Stanowi ono centralny element programu NextGenerationEU.

Komisja Europejska, wykorzystując ten tymczasowy instrument, zaciągała pożyczki na rynkach finansowych, aby pomóc państwom członkowskim w realizacji inwestycji i reform, które odpowiadają na problemy wskazane w zaleceniach dla poszczególnych krajów w ramach Europejskiego Semestru – mechanizmu koordynacji polityki gospodarczej i społecznej Unii. Wszystkie te działania są zgodne z celami Unii Europejskiej, w szczególności dotyczącymi zielonej transformacji, cyfryzacji i odporności społeczno-gospodarczej.

Instrument RRF rozpoczął działalność w lutym 2021 roku. Od początku pandemii, czyli od lutego 2020 roku, aż do końca grudnia 2026 roku, zapewnia on finansowanie dla inwestycji i reform realizowanych przez państwa członkowskie. Aby uzyskać środki do wysokości przyznanej puli finansowej, państwa członkowskie musiały przedłożyć Komisji Europejskiej swoje krajowe plany odbudowy i zwiększania odporności, w których określają reformy i inwestycje planowane do wdrożenia do końca 2026 roku.

Krajowe Plany Odbudowy i Zwiększania Odporności (NRRP) zostały zatwierdzone w następstwie pandemii COVID-19 w 2021 roku, czyli jeszcze przed wybuchem konfliktu w Ukrainie, a także przed późniejszym kryzysem energetycznym, wzrostem cen energii i kosztów życia. Celem Instrumentu na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności (RRF) jest: zwiększenie poziomu cyfryzacji; umożliwienie państwom członkowskim realizacji celów klimatycznych UE na lata 2030 i 2050; oraz pobudzenie gospodarek, aby wspomóc ich odbudowę po spowolnieniu wywołanym pandemią COVID-19.

Zobacz [krajowe plany, planowane reformy i inwestycje](#) każdego państwa członkowskiego.

Państwa członkowskie przeznaczyły łącznie więcej środków na renowację energetyczną w ramach Instrumentu na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności (RRF) — około 46 miliardów euro w 18 krajach członkowskich. Wśród tych państw planowane inwestycje w ramach RRF koncentrują się głównie w sektorze mieszkaniowym, który otrzymuje ponad 23 miliardy euro (58%) dostępnych środków. Budynki sektora publicznego stanowią drugi co do wielkości obszar inwestycji, z kwotą bliską 13 miliardów euro (34%), natomiast sektor przemysłowy i komercyjny otrzymuje około 2,9 miliarda euro (7%).

Przedstaw wyspecjalizowane instytucje finansowe oraz ich rolę w finansowaniu renowacji budynków.

Grupa Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI)

Wyjaśnij strukturę i obszary działalności Grupy Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI)

European Investment Bank and European Investment Fund

Provide financial solutions for housing providers, municipalities, and companies in the housing sector

Finance:

- Innovative Housing
- Renovated Housing
- New Build Housing



Check out if your project qualifies for support: [The EIB Group Green Checker](#)

Grupa EBI składa się z Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EIB) oraz Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EIF).

Instytucje te finansują i wspierają innowacyjne projekty mieszkaniowe, renowację istniejących budynków w celu poprawy efektywności energetycznej, a także budowę mieszkań dostępnych cenowo – w tym m.in. zakwaterowania dla uchodźców i ośrodków

przyjęć, mieszkań dla studentów i praktykantów, lokali dla kluczowych pracowników i pracowników sezonowych, a także domów opieki i mieszkań dla osób starszych.

Warto zaprezentować uczestnikom praktyczne narzędzia, które mogą wspierać deweloperów projektów w procesie oceny i planowania inwestycji.

EIB Group Green Checker to narzędzie internetowe opracowane przez EIB Advisory we współpracy z usługami EIB i EIF, przy wsparciu zewnętrznych doradców technicznych oraz InvestEU Advisory Hub.

Strona internetowa umożliwia pośrednikom finansowym Grupy EBI oraz beneficjentom końcowym ocenę transakcji lub podprojektów pod kątem spełniania odpowiednich kryteriów kwalifikowalności, oszacowania wpływu klimatycznego (jeśli dotyczy), a także pobranie wyników oceny w postaci dokumentu EIB Group Green Checker Results.

Następnie należy wprowadzić temat potrzeby pomocy technicznej i wsparcia doradczego podczas realizacji projektów. Zachęć uczestników, aby wskazali, jakiego rodzaju pomoc techniczną uznają za najbardziej brakującą w procesach renowacji budynków i projektach poprawy efektywności energetycznej.

Program ELENA

ELENA-European Local Energy Assistance

Provides technical assistance grants for the design and implementation of energy efficiency, building-integrated renewable energy investments, and innovative urban transport.

Technical assistance grants for public and private entities, covering up to 90% of the project's preparation costs

For the residential sector: ELENA helps private individuals and homeowner associations prepare and implement energy efficiency renovations and renewable energy projects targeting privately and publicly owned single-family and multi-family buildings

- Support investment programmes above €30 million with a three-year period.



Facility ELENA (European Local Energy Assistance) oferuje finansowanie pomocy technicznej w zakresie: projektowania i wdrażania działań zwiększających efektywność energetyczną; zintegrowanych inwestycji w odnawialne źródła energii, oraz innowacyjnego transportu miejskiego.

Program ELENA wspiera przygotowanie projektów inwestycyjnych, zapewniając doradztwo, analizę wykonalności oraz wsparcie administracyjne, umożliwiające skuteczne wdrożenie działań w miastach i regionach.

Europejskie Centrum Wiedzy Eksperckiej w zakresie Partnerstw Publiczno-Prywatnych (EPEC)

European PPP Expertise Centre (EPEC)

- Supports EU Member States, Candidate Countries and other partners in their work on **public-private partnerships (PPPs)**

- Well-managed and regulated PPPs can be effectively mobilized for the housing sector

EPEC offers:

- Sharing good practice and addressing practical issues in PPPs implementation
- Support in the development of PPP legal and regulatory frameworks, institutional arrangements, and processes



Wyjaśnij partnerstwa publiczno-prywatne (PPP) jako alternatywny model finansowania. Zwróć uwagę uczestników na fakt, że finansowanie można rozpatrywać również z perspektywy zaangażowania zainteresowanych wykonawców oraz firm komercyjnych, jednak wymaga to odpowiednio przygotowanych ram

regulacyjnych. Podczas omawiania PPP należy podkreślić konieczność stosowania ścisłych i jasnych kryteriów wobec wykonawców oraz jakości dostarczanych usług lub prac.

Europejskie Centrum Wiedzy Eksperckiej w zakresie Partnerstw Publiczno-Prywatnych (EPEC) zostało utworzone w 2008 roku w celu wspierania państw członkowskich UE, krajów kandydujących oraz innych partnerów w ich działaniach dotyczących partnerstw publiczno-prywatnych (PPP).

PPP (Public-Private Partnership) to porozumienie między organem publicznym a partnerem prywatnym, mające na celu realizację projektu infrastruktury publicznej lub świadczenie usługi publicznej w ramach długoterminowego kontraktu. W takim układzie partner prywatny przejmuje na siebie znaczną część ryzyka oraz obowiązków zarządczych. Z kolei organ publiczny dokonuje płatności opartych na wynikach za świadczenie usługi lub przyznaje partnerowi prywatnemu prawo do generowania przychodów z jej świadczenia (np. poboru opłat od użytkowników mostu). W projektach PPP zazwyczaj uczestniczy kapitał prywatny. Jeśli PPP jest odpowiednio przygotowane, może przynieść znaczące korzyści zarówno sektorowi publicznemu, jak i użytkownikom projektu — poprzez efektywność kosztową, innowacyjność i lepszą jakość usług publicznych.

Wprowadź również alternatywne opcje wsparcia, które nie polegają bezpośrednio na finansowaniu, lecz zapewniają mechanizmy gwarancyjne ułatwiające tworzenie kredytów i inwestycji w projekty modernizacyjne i energetyczne.

Invest EU

InvestEU

- Provides financial support for building renovation projects across the EU, aiming to boost energy efficiency and contribute to climate goals
- Guarantee fund, leveraging private and public investment
- The InvestEU Advisory Hub - connects project promoters and intermediaries with advisory partners, who work directly together to help projects reach the financing stage.
- To request advisory support – follow [the Central Entry Point](#)



InvestEU to program finansowania, który trwa w latach 2021–2027, będący kontynuacją działalności [Europejskiego Funduszu na rzecz Inwestycji Strategicznych](#), zainicjowanego w ramach [Planu Junckera](#). Jego celem jest uruchomienie inwestycji o wartości 650 miliardów euro w zakresie zrównoważonej infrastruktury, w tym również

renowacji budynków. Program wykorzystuje mechanizm gwarancyjny, co oznacza, że zapewnia zabezpieczenie dla pożyczek i inwestycji realizowanych przez inne instytucje finansowe. InvestEU zakłada, że 50% środków będzie przeznaczzone na cele klimatyczne i środowiskowe, a jego zasadą jest tzw. „sustainability proofing”, czyli obowiązek wykazania pozytywnego wpływu projektów na środowisko.

InvestEU Advisory Hub, prowadzony przez Komisję Europejską i finansowany z budżetu UE, pełni funkcję łącznika pomiędzy pośrednikami finansowymi a promotorami projektów. Centrum to współpracuje bezpośrednio z partnerami doradczymi, aby wspierać inicjatywy w przechodzeniu z etapu planowania do etapu finansowania.

W sytuacjach, gdy bezpośrednio finansowanie nie jest możliwe, Unia Europejska udostępnia szereg platform, które zapewniają eksperckie doradztwo finansowe oraz dostęp do przykładów najlepszych praktyk. Podczas omawiania tematu Europejskiej Koalicji Finansowania Efektywności Energetycznej (European Energy Efficiency Financing Coalition), zachęć uczestników do nawiązania kontaktu z krajowymi hubami tej inicjatywy. Warto zachęcić ich do zbadania, jakie korzyści mogą uzyskać poprzez współpracę z krajowym ośrodkiem koalicji. Na zakończenie otwórz platformę DEEP (De-risking Energy Efficiency Platform) i zademonstruj uczestnikom, jak działa to narzędzie, pokazując, w jaki sposób umożliwia analizę projektów i ocenę ich efektywności inwestycyjnej.

Europejska Koalicja na rzecz Finansowania Efektywności Energetycznej

European Energy Efficiency Financing Coalition

- Aims to increase private financing in energy efficiency, supporting the implementation of the Energy Efficiency Directive and the Energy Performance of Buildings Directive
- Brings together the European Commission, the 27 EU Member States, financial institutions and other relevant stakeholders
- Consists of: General Assembly, Expert Platform, National hubs, the Secretariat



[DEEP - the de-risking energy efficiency platform](#)

Europejska Koalicja na rzecz Finansowania Efektywności Energetycznej opracowuje platformę umożliwiającą współpracę krajów UE, instytucji finansowych oraz Komisji Europejskiej w zakresie finansowania działań na rzecz efektywności energetycznej. Celem Koalicji jest stworzenie sprzyjającego środowiska

rynkowego dla inwestycji w efektywność energetyczną oraz zwiększenie zaangażowania kapitału prywatnego, aby pomóc w realizacji celów klimatycznych i energetycznych UE na lata 2030 i 2050.

Koalicja jest zorganizowana w trzech poziomach strukturalnych i wspierana przez Sekretariat:

- **Zgromadzenie Generalne** obejmuje przedstawicieli wysokiego szczebla wszystkich członków Koalicji i jest przewodniczone przez Komisję Europejską.
- **Platforma Ekspercka** składa się z grup roboczych złożonych z wysoko wykwalifikowanych ekspertów z grona członków Koalicji, powołanych do zajmowania się priorytetowymi tematami wyznaczonymi przez Zgromadzenie Ogólne.
- **Krajowe huby** pełnią rolę przedstawicieli Koalicji na rynkach krajowych. Każde państwo członkowskie UE określa mandat swojego krajowego hubu w zakresie finansowania efektywności energetycznej i wyznacza krajowy podmiot odpowiedzialny za jego realizację. W ten sposób poszczególne kraje ponoszą główną odpowiedzialność za funkcjonowanie i obowiązki swoich hubów, otrzymując jednocześnie wsparcie ze strony Komisji Europejskiej oraz Sekretariatu.
- **Sekretariat**, z siedzibą w Brukseli, zapewnia Koalicji wsparcie administracyjne i merytoryczne. Na poziomie krajowym dostarcza ekspertyzę dopasowaną do specyfiki danego państwa, pomagając członkom UE i ich hubom w skutecznym wykonywaniu powierzonych im zadań.

[DEEP – Platforma De-risking Energy Efficiency](#) – to otwarta, paneuropejska baza danych, która udostępnia szczegółowe informacje, analizy i dane dotyczące ponad 20 000 projektów efektywności energetycznej w sektorach przemysłowym i budynkowym.

Dzięki prezentacji wyników i danych historycznych dotyczących wydajności, platforma umożliwi deweloperom projektów, instytucjom finansowym oraz inwestorom skuteczniejszą ocenę ryzyka i zwrotów z inwestycji w efektywność energetyczną w całej Europie. Komisja Europejska zachęca wszystkich uczestników rynku do wspierania tej inicjatywy poprzez udostępnianie dostępnych danych finansowych i dotyczących wyników projektów.

Zanim omówisz podprogram LIFE Clean Energy Transition, zapytaj uczestników, czy słyszeli o nim wcześniej, czy brali udział w projektach jako beneficjenci, partnerzy pilotażowi lub partnerzy stowarzyszeni. Zachęć ich do podzielenia się doświadczeniami — jakie trudności napotkali podczas procesu aplikacyjnego lub co ich powstrzymało przed złożeniem wniosku. Następnie przedstaw programy LIFE i Horyzont Europa (Horizon Europe) łącznie, podkreślając różnicę między nimi: Horizon Europe koncentruje się głównie na badaniach naukowych i innowacjach; natomiast LIFE skupia się na wdrażaniu działań i praktycznych rozwiązań w obszarach klimatu, energii i środowiska..

Podprogram UE LIFE Clean Energy Transition

LIFE Clean Energy Transition

- Supports the delivery of EU policies in the field of sustainable energy
- A budget of nearly EUR 1 billion from 2021 to 2027
- Supports also one-stop shops for energy renovations, skills development, and actions to tackle energy poverty
- [Funding & tender opportunities portal](#)
- [Support for Applicants](#)



Program LIFE Unii Europejskiej zapewnia wsparcie finansowe dla renowacji budynków, koncentrując się w szczególności na transformacji w kierunku czystej energii oraz działaniach na rzecz dekarbonizacji. Finansuje projekty, które: opracowują ramy dla zrównoważonej renowacji budynków; przyciągają

inwestycje prywatne; oraz wspierają inicjatywy lokalne i regionalne. Program LIFE oferuje współfinansowanie projektów, które rozwijają krajowe, regionalne i lokalne systemy wsparcia, a także wspiera przedsięwzięcia budujące kompetencje, wiedzę ekspercką i innowacje organizacyjne niezbędne do przygotowania i realizacji inwestycji.

Horizon Europe – Klaster 5: Klimat, Energia i Mobilność

Horizon Europe, czyli główny program UE w zakresie badań naukowych i innowacji na lata 2021–2027, wspiera działania na rzecz efektywności energetycznej poprzez różne inicjatywy, w szczególności w ramach Klastra 5: Klimat, Energia i Mobilność.

Horizon Europe. Cluster 5: Climate, Energy and Mobility

- Key funding program for research and innovation

Contact Partnerships!

Follow -> [Partnerships in Horizon Europe](#)

Built4People Partnership

[Funding & tender opportunities portal](#)



Klaster ten ma na celu

przeciwdziałanie zmianom klimatu poprzez pogłębienie zrozumienia ich przyczyn, przebiegu, ryzyk, skutków oraz możliwości wynikających z transformacji. Dąży również do tego, aby sektory energii i transportu stały się bardziej przyjazne dla środowiska, efektywne, konkurencyjne, inteligentne,

bezpieczne i odporne na kryzysy.

Celem partnerstw europejskich z udziałem państw UE i krajów stowarzyszonych, sektora prywatnego, fundacji oraz innych interesariuszy jest podejmowanie globalnych wyzwań i modernizacja przemysłu.

W ramach programu Horizon Europe powstało partnerstwo Built4People, które promuje zrównoważoną renowację i innowacje w obszarze środowiska zabudowanego w UE. Wizją tego partnerstwa jest tworzenie wysokiej jakości, niskoemisyjnych, energooszczędnych i zasobooszczędnych przestrzeni zabudowanych, które przyspieszają przejście na model zrównoważonego rozwoju.

Partnerstwo, obejmujące cały łańcuch wartości sektora budowlanego, ustanowi specjalistyczne klastry innowacji w całej Unii Europejskiej.

Cele partnerstwa są trzy: naukowy – wspieranie holistycznych innowacji służących zrównoważonemu rozwojowi; ekonomiczny – ożywienie sektora budownictwa poprzez wdrażanie zrównoważonych praktyk; społeczny – promowanie zmiany zachowań sprzyjających zrównoważonemu stylowi życia. Cele te mają być osiągnięte poprzez podejście zorientowane na użytkownika.

Zanim wprowadzisz temat Instrumentu Wsparcia Technicznego (TSI), zachęć uczestników do utrzymywania częstszych kontaktów z instytucjami na szczeblu krajowym. Niektóre z opcji wsparcia Unii Europejskiej, takie jak TSI (Technical Support Instrument), są dostępne wyłącznie na wniosek i za pośrednictwem państw członkowskich. Dlatego ważne jest, aby problemy i wyzwania, z którymi mierzą się interesariusze w zakresie renowacji budynków oraz efektywności energetycznej, były zgłaszane i komunikowane na poziomie krajowym. Umożliwi to władzom krajowym ubieganie się o odpowiednie formy wsparcia, takie jak Instrument Wsparcia Technicznego (TSI), w celu opracowania i wdrożenia skutecznych rozwiązań systemowych.

Instrument Wsparcia Technicznego (TSI)

Technical Support Instrument (TSI)

- €864 million for the period 2021-2027
- Tailor-made technical expertise to EU Member States to design and implement reforms
- Does not require co-financing from Member States
- Technical Support to implement reforms in the context of EU economic governance, Recovery and Resilience Plans, economic adjustment programs, reform at own initiative.



Instrument Wsparcia Technicznego (TSI) rozpoczyna swoje działania w zakresie wspierania reform na podstawie wniosku o wsparcie złożonego przez państwo członkowskie UE. Państwa członkowskie mogą ubiegać się o wsparcie techniczne w ramach TSI w celu:

- wdrażania reform wzmacniających odporność w kontekście unijnego zarządzania gospodarczego, takich jak te wynikające z zaleceń dla poszczególnych krajów w ramach [Semestru Europejskiego](#) oraz z realizacji prawa UE,
- przygotowania, modyfikacji, wdrażania i aktualizacji krajowych planów odbudowy i zwiększania odporności w ramach Instrumentu na rzecz [Odbudowy i Zwiększania Odporności](#)
- realizacji programów dostosowania gospodarczego
- wdrażania reform podejmowanych z własnej inicjatywy

Wsparcie może być udzielane bezpośrednio przez Komisję Europejską, wykorzystując jej wewnętrzne zasoby wiedzy i doświadczenia, lub we współpracy z zewnętrznymi dostawcami pomocy technicznej. Wśród takich podmiotów znajdują się specjaliści z organizacji międzynarodowych, komercyjne firmy doradcze, rządy państw członkowskich Unii Europejskiej działające w ramach instrumentu TAIEX oraz indywidualni eksperci z sektora prywatnego. Taka forma współpracy pozwala na dopasowanie wsparcia do specyfiki reform realizowanych w danym kraju i zapewnia wysoki poziom jakości doradztwa technicznego oraz eksperckiego.

Introducing Social Climate Fund, ask the participants if the costs of energy transition will be especially felt by some social groups in their contexts. When explaining SCF, provide some background on [the Emission Trading System](#) and ask the participants how this can affect the population in their context.

Społeczny Fundusz Klimatyczny (SCF)

Social Climate Fund

- From 2026
- Created to alleviate the social and economic impacts arising from the ETS2
- National Social Climate Plans
- Structural measures and investments in energy efficiency and renovation of buildings, clean heating and cooling and integration of renewable energy, as well as for zero- and low-emission mobility solutions
- Check out [the authorities responsible for the preparation of their Social Climate Plans](#)



transformację w kierunku neutralności klimatycznej, głównym celem SCF jest łagodzenie społecznych i ekonomicznych skutków ETS2.

Fundusz Klimatu Społecznego (SCF) został ustanowiony wraz z Systemem Handlu Emisjami ETS2, unijnym systemem handlu emisjami obejmującym spalanie paliw w budynkach, transporcie drogowym oraz w dodatkowych sektorach. Aby zapewnić sprawiedliwą

Państwa członkowskie opracują krajowe Społeczne Plany Klimatyczne, które będą zawierać i wyjaśniać wszystkie planowane działania oraz inwestycje wspierające gospodarstwa domowe w trudnej sytuacji, użytkowników transportu oraz mikroprzedsiębiorstwa.

Plany powinny opierać się na krajowych konsultacjach z udziałem władz lokalnych i regionalnych, przedstawicieli partnerów gospodarczych i społecznych, organizacji społeczeństwa obywatelskiego, organizacji młodzieżowych oraz innych zainteresowanych stron.

Podkreśl możliwości wsparcia dostosowane do kontekstu Europy Środkowo - Wschodniej – Fundusz Modernizacyjny

Fundusz Modernizacyjny

Modernisation Fund

- Supports modernisation of energy systems in 13 lower-income EU Member States
- From 2021 to 2030
- Among supported options, energy efficiency in buildings, support to low-income households, including in rural and remote areas, to address energy poverty



W 13 państwach członkowskich UE o niższych dochodach Fundusz Modernizacyjny pomaga modernizować systemy energetyczne i zwiększać efektywność energetyczną. Został utworzony w 2018 roku w celu wsparcia państw-beneficjentów w realizacji celów Europejskiego Zielonego Ładu oraz ich celów klimatycznych na lata 2021–2030. Państwami-

beneficjentami są: Bułgaria, Czechy, Estonia, Grecja, Chorwacja, Łotwa, Litwa, Węgry, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowenia i Słowacja.

Sześć obszarów priorytetowych:

- wytwarzanie i wykorzystanie energii ze źródeł odnawialnych, w tym odnawialnego wodoru,
- ogrzewanie i chłodzenie z wykorzystaniem odnawialnych źródeł energii,
- ograniczenie całkowitego zużycia energii poprzez poprawę efektywności energetycznej, w tym w przemyśle, transporcie, budynkach, rolnictwie i gospodarce odpadami,
- magazynowanie energii i modernizacja sieci energetycznych, w tym zarządzanie popytem, ciepłownictwo systemowe, sieci przesyłu energii elektrycznej oraz zwiększenie połączeń między państwami członkowskimi,
- wsparcie dla gospodarstw domowych o niskich dochodach, w tym na obszarach wiejskich i oddalonych, w celu przeciwdziałania ubóstwu energetycznemu oraz modernizacji systemów grzewczych i infrastruktury dla mobilności bezemisyjnej,
- sprawiedliwa transformacja w regionach uzależnionych od węgla, obejmująca wsparcie w zakresie przekwalifikowania, podnoszenia kwalifikacji pracowników, edukacji, inicjatyw związanych z poszukiwaniem pracy oraz rozwoju start-upów.

Umieść fundusze oraz dostępne opcje wsparcia w szerszym kontekście budżetu Unii Europejskiej – Wieloletnich Ram Finansowych (ang. Multiannual Financial Framework, MFF). Zachęć uczestników, aby uważnie śledzili dyskusje i rozwój wydarzeń związanych z nadchodzącymi Wieloletnimi Ramami Finansowymi, aby być na bieżąco z możliwościami wsparcia, które mogą się pojawić.

Nowe Wieloletnie Ramy Finansowe (MFF) – Propozycja budżetu UE na lata 2028-2034



New EU Budget – New Opportunities

New EU Budget for 2028-2034 – at negotiation stage
 -> Follow the consultations at the EU and National level

To Contribute -> [Have your say](#)
[Public Consultations and Feedback](#)

To get to know more about the new EU Budget -> [EU Budget Information Hub](#)

- New European Competitiveness Fund
- National and Regional Partnership Plans – future framework for Cohesion Policy

The 2028-2034 EU budget for a stronger Europe

COMMITMENT TO TOGETHER

16 lipca 2025 roku Komisja Europejska przedstawiła swoją propozycję ambitnych i dynamicznych Wieloletnich Ram Finansowych (MFF) — była to jednak jedynie propozycja otwierająca debatę, a nie ostateczna decyzja. Przyjęcie MFF wymaga zgody trzech kluczowych instytucji Unii Europejskiej: Komisji Europejskiej, która już

zaprezentowała swoją propozycję, Parlamentu Europejskiego, który musi zatwierdzić

ostateczny budżet, oraz Rady Unii Europejskiej, składającej się z 27 państw członkowskich, która musi osiągnąć jednomyślne porozumienie.

Negocjacje te zazwyczaj trwają od jednego do dwóch lat. Biorąc pod uwagę, że propozycja została przedstawiona dopiero w lipcu 2025 roku, można oczekiwać, że rozmowy będą kontynuowane przez większą część 2026 roku, a być może nawet do 2027 roku. Okres negocjacji stwarza możliwości dla samorządów, agencji energetycznych oraz innych interesariuszy zaangażowanych w renowację budynków i efektywność energetyczną, aby:

- Zabiegać o dedykowane strumienie finansowania,
- Zabiegać o zwiększenie alokacji środków na programy klimatyczne i energetyczne,
- Wpływać na kształt nowych mechanizmów finansowania,
- Zwracać uwagę na perspektywę oraz specyfikę krajów Europy Środkowej i Wschodniej

Ostateczny WRF może wyglądać zupełnie inaczej niż początkowa propozycja Komisji; aby go kształtować – wniesić swój wkład na -> [Have your say Public Consultations and Feedback](#)

Dowiedz się więcej o nowym budżecie UE -> [EU Budget Information Hub](#)

Najważniejsze elementy dotyczące efektywności energetycznej w budynkach

Nowy Europejski Fundusz na rzecz Konkurencyjności będzie inwestował w technologie strategiczne. Skoncentruje swoje wsparcie na czterech obszarach:

1. transformacja czysta i dekarbonizacja,
2. transformacja cyfrowa,
3. zdrowie, biotechnologia, rolnictwo i biogospodarka,
4. obronność i przestrzeń kosmiczna.

Program **Horyzont Europa**, wraz z **Dziesiątym Programem Ramowym w zakresie badań i innowacji**, będzie współpracować z Europejskim Funduszem na rzecz Konkurencyjności oraz **Funduszem Innowacji**, aby wspierać zastosowania badań naukowych i innowacje ukierunkowane na działania dekarbonizacyjne. **Krajowe i regionalne plany partnerstwa**, opracowywane przez państwa członkowskie i władze regionalne, będą łączyć reformy z inwestycjami w czystą energię, wspierając realizację unijnych celów klimatycznych i energetycznych na 2040 rok oraz wspierając lokalne społeczności i przedsiębiorstwa w

procesie transformacji energetycznej. Krajowe i regionalne plany partnerstwa będą łączyć fundusze UE wdrażane przez państwa członkowskie i regiony.

DOBRE PRAKTYKI W ZAKRESIE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH DLA GOSPODARSTW DOMOWYCH DOTKNIĘTYCH UBÓSTWEM ENERGETYCZNYM

Jedną z głównych barier w renowacji budynków jest finansowanie. Na początku uczestnikom wyjaśnia się ogólne instrumenty stosowane do finansowania prac renowacyjnych. Następnie uwaga zostaje zawężona do przykładów instrumentów finansowych, które w szczególny sposób dotyczą populacji dotkniętej ubóstwem energetycznym. W przypadku gospodarstw domowych znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej często brakuje im środków nawet na zaspokojenie podstawowych potrzeb

Funding Renovations

- **Government Grants:** In some regions, government agencies offer grants to support specific types of renovations, especially those focused on energy efficiency, historic preservation, or community development. Check with local housing or development authorities for potential grants.
- **Government Loans:** Various government-backed loan programs are designed specifically for home renovations. These loans often provide favorable terms and can include the cost of both the home purchase and renovation expenses.
- **Local or State Programs:** Some municipalities or states offer programs to encourage property improvement. This might include low-interest loans, grants, or tax incentives. Research programs available in your specific location.



Barriers to stakeholder engagement

It is important to keep this specification and focus on the instruments and trainers are invited to point out links [HERE](#) about financial schemes supporting vulnerable population groups, [interactive database](#) on the available financial support options, and RENOVERTY's [Slideshow on types of financial instruments](#) in various countries for inspiration.

Good Practices on financial instruments for vulnerable population groups

- **Energy Efficiency Vouchers** - (Vale Eficiência, Portugal) targeted at energy-poor households. An individual voucher is a sum of money to be spent by a household for measure(s) improving the energy performance of a dwelling.
- **Consultations and financial starter pack** - (Caritas Stromsparcheck, Germany) consulted low-income households to identify possible energy-saving measures. After the consultation and visit, the households receive a 'starter package' for energy-saving measures.
- **Revolving fund** - (Municipality of Ghent, Belgium). Transformed system of additional subsidies into a revolving fund. People are now able to receive a substantial low-rate long term loan from the city. Up to 30,000 euros. This loan will be aimed at basic housing quality, insulation and investments in renewable energy.



How people - shared financial schemes supporting vulnerable population groups

Build your own database on the available financial support options. Find your first inspiration

Check RENOVERTY's - barriers to stakeholder engagement - barriers to stakeholder engagement

Dobre praktyki dla samorządów w zakresie finansowania energooszczędnych renowacji z udziałem gospodarstw domowych dotkniętych ubóstwem energetycznym obejmują miękkie działania, takie jak bezpłatne audyty energetyczne i konsultacje na miejscu, a także instrumenty finansowe skierowane specjalnie do tej grupy, na przykład bony energetyczne oraz

samorządowe fundusze odnawialne.

Inwentarz Zasobów Szkoleniowych

Additional External Resource	Type	Target Group
ENERGY POVERTY HANDBOOK	soft measures to create energy savings	Energy Advisors
Infographics soft measures to create energy savings.	soft measures to create energy savings	Energy Professionals
Non Violent Communication (NVC)	soft measures to create energy savings	Energy Professionals
Home vs House	soft measures to create energy savings	Energy Professionals
Biases and Scepticism ppt	soft measures to create energy savings	Energy Professionals
The Cities Energy Saving Sprint Toolkit on emergency energy-saving measures	soft measures to create energy savings	Municipalities
Guidelines for putting building renovation strategies into action	soft measures to create energy savings	Energy Professionals
Advocating for Sustainable Energy in Central and Eastern Europe	soft measures to create energy savings	Energy Professionals
Renoverty modules for train the trainers: Community support , Energy saving after renovation Tips during renovation Financial mechanisms Renovation project good practices Renovation types Demystifying myths How to motivate Energy use	social skills to approach energy poor households Funding, and more	All of them

Video: Vulnerable groups: Why does energy poverty affect particularly people with disabilities?	social skills to approach energy poor households	All of them
Expert view: What skills are necessary for combatting energy poverty	social skills to approach energy poor households	Municipalities
EPAH Compact Course, EU Energy Poverty Advisory Hub (EPAH) - Course platform	social skills to approach energy poor households	Municipalities
social skills to approach energy poor households	social skills to approach energy poor households	Energy Professionals
EPAH Handbook to plan actions against energy poverty	other: all	Municipalities
EUREM EnergyManager training curriculum	other:	Energy Professionals
Energy Poverty Indicators of the Covenant of Mayors EU: Reporting Covenant of Mayors - Europe	other:	Municipalities
Collection on resources on Energy Poverty, including municipal best practices: Energy Poverty Covenant of Mayors - Europe	other:	Municipalities
Renovation Grants and Loans Resources	funding of energy renovations	All of them
Sensitising Video on the consequences of energy poverty: Br�st M�tropole event "Maison des sens" about energy poverty (Nov. 2022)	engagement with local stakeholders	All of them
EPAH Handbook to diagnose	engagement with local	Municipalities

energy poverty	stakeholders	
7 practical steps to energy poverty diagnosis – Energy Poverty Advisory Hub learning guide Translated in all EU languages	engagement with local stakeholders	Municipalities
Energy Solidarity Toolkit - Practical ways for energy communities to tackle energy poverty	engagement with local stakeholders	All of them
Toolbox for the counselling of condominium owners / communities (in German)	engagement with local stakeholders	Large Property owners
Communication material, tools and strategies for property managers (in German)	engagement with local stakeholders	Energy Specialists
Zero Energy Renovation How to Get Users Involved	engagement with local stakeholders	Energy Advisors
Companion Guide to SECAP Development in the CEE Region	engagement with local stakeholders	Municipalities
CEESEU training materials vol 1	engagement with local stakeholders	Municipalities
CEESEU training materials vol 2	engagement with local stakeholders	Municipalities
PANEL 2050 Regional Trainings in Estonia - Summary	engagement with local stakeholders	Energy Professionals
A guide to developing strategies for building energy renovation	energy renovation measures	Municipalities
Guidebook for local authorities in Central Eastern Europe to develop Building Renovation Passports	energy renovation measures	Municipalities
German resources to	energy renovation measures	Municipalities

renovation support		
Recommendations for action for greater energy-efficient refurbishment of condominium owners' associations (in German)	energy renovation measures	Energy Professionals
Innovative training on energy-efficient building renovations	energy renovation measures	Energy Professionals

Aneks 1: Internetowe linki do głównych szkoleń

The **training presentation** is available to use online [here](#).

The **training handout** to participants is available online [here](#).

[Questionnaire for participants](#)

[Onboarding e-mail](#)

[Pre-training exercise](#)

Aneks 2: Kwestionariusz dotyczący potrzeb szkoleniowych

Chcielibyśmy wesprzeć Cię w Twojej pracy nad ułatwianiem renowacji budynków i zwalczaniem ubóstwa energetycznego.

Ankieta składa się z trzech sekcji i jej wypełnienie zajmuje około 20–30 minut:

- ocena Twoich kompetencji i istniejących przeszkód,
- ocena posiadanej wiedzy, oraz
- preferencje dotyczące tematów i formatu szkoleń.

Ankieta ta pomoże zidentyfikować potrzeby szkoleniowe oraz preferowany format szkolenia, aby jak najlepiej odzwierciedlić i dopasować się do Twoich potrzeb. Nie wahaj się wpisać własnych propozycji w polach oznaczonych jako „inne”.

Dziękujemy za wypełnienie!

*Oznacza pytanie obowiązkowe

1. Jak byś siebie określił/a?

Jestem...

* Zaznacz wszystkie pasujące odpowiedzi.

- Przedstawiciel samorządu
- Doradca energetyczny
- Zarządca budynku
- Właściciel nieruchomości
- Najemca
- Ekspert ds. energii
- Dostawca usług (budownictwo i konstrukcje)
- Inne:

2. Organizacja

* Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

3. * Czy wybrałeś opcję „Inne”? Jeśli tak, wpisz nazwę swojej organizacji oraz jej typ:

4. Twoje imię i nazwisko:

*

5. Jak oceniasz swoje kompetencje w zakresie realizacji projektów renowacji budynków?

* Kompetencje oznaczają tutaj wiedzę i umiejętności niezbędne do realizacji zadań związanych z tym obszarem

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Bardzo niskie

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Bardzo wysokie

6. Jak oceniasz swoje kompetencje* we wspieraniu grup wrażliwych w procesie renowacji budynków?

* Kompetencje oznaczają tutaj wiedzę i umiejętności niezbędne do realizacji zadań związanych z tym obszarem.

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Bardzo niskie

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Bardzo wysokie

7. Czy napotykasz przeszkody w ułatwianiu renowacji budynków w Twojej gminie/kraju?

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Nie, wcale

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Tak, wiele

8. Jakie przeszkody napotykasz w procesie ułatwiania renowacji budynków?

Zaznacz wszystkie pasujące odpowiedzi.

- Brak opcji finansowania
- Niskie zaangażowanie interesariuszy
- Niska świadomość kluczowych grup docelowych
- Bariery prawne
- Brak zaufania

- Złożoność organizacji procesu
- Inne:

9. Jakie przeszkody napotykasz przy angażowaniu grup społecznych w trudnej sytuacji w proces renowacji budynków?

Zaznacz wszystkie pasujące odpowiedzi.

- Brak odpowiednich opcji finansowania
- Organizacja procesu
- Trudność w zainteresowaniu ludzi
- Brak zaufania
- Brak (środków na) materiały komunikacyjne i edukacyjne
- Inne:

10. Proszę ocenić swoją aktualną wiedzę na następujące tematy.

Jak dobrze znasz różne typy renowacji budynków?

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Nie znam wcale

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Znam bardzo dobrze

11. Jak dobrze znasz różne aspekty efektywności energetycznej w budynkach?

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Nie znam wcale

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Znam bardzo dobrze

12. Jak oceniasz swoją wiedzę na temat dostępnych opcji wsparcia dla renowacji budynków?

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Nie znam wcale

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Znam bardzo dobrze

13. Jak oceniasz swoją wiedzę na temat dostępnych instrumentów finansowych służących finansowaniu renowacji budynków?

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Nie znam wcale

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Znam bardzo dobrze

14. Jak oceniasz swoje umiejętności lub doświadczenie w następujących obszarach:

Zaznacz tylko jedną odpowiedź w każdym wierszu.

	Ograniczone	Umiarkowany	Zaawansowane
Identyfikacja potrzeb: rozpoznawanie konkretnych potrzeb i priorytetów gospodarstw domowych w trudnej sytuacji w ramach projektów renowacji budynków.			
Poruszanie się po zasobach: znajomość dostępnych usług wsparcia, dotacji i zasobów dla gospodarstw domowych wrażliwych społecznie.			
Kreatywne rozwiązywanie problemów: opracowywanie innowacyjnych rozwiązań mających na celu sprostanie wyzwaniom, z jakimi borykają się gospodarstwa domowe w trudnej sytuacji podczas renowacji.			

15. Proszę oszacować swój poziom doświadczenia w następujących obszarach:

Zaznacz tylko jedną odpowiedź w każdym wierszu.

	Ograniczony	Umiarkowany	Zaawansowany
Organizowanie warsztatów lub wydarzeń społecznych mających na celu zaangażowanie gospodarstw domowych w trudnej sytuacji w projekty renowacji budynków.			
Ułatwianie dialogu i partnerstw między interesariuszami w celu promowania integracji i włączania społecznego.			
Współpraca z lokalnymi organizacjami, liderami społeczności lub instytucjami rządowymi w celu wspierania gospodarstw domowych wrażliwych społecznie.			

16. Jak oceniasz swoje możliwości w zakresie angażowania różnych stron w proces renowacji budynków?

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Bardzo niskie

- 1
- 2
- 3
- 4

- 5

Bardzo wysokie

17. Jak oceniasz swoją wiedzę na temat procesu podejmowania decyzji dotyczących renowacji budynków?

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Bardzo niska

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Bardzo wysoka

18. Jak bardzo jesteś świadomy/a najnowszych zmian w polityce dotyczących renowacji budynków w Twoim kraju?

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Bardzo świadomy/a

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

W ogóle nieświadomy/a

19. Jak bardzo jesteś świadomy/a najnowszych zmian w polityce dotyczących renowacji budynków w Unii Europejskiej?

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Bardzo świadomy/a

- 1
- 2
- 3

- 4
- 5

W ogóle nieświadomy/a

20. Jak bardzo jesteś świadomy/a możliwości uzyskania dodatkowego finansowania dla projektów związanych z renowacją budynków i ubóstwem energetycznym?

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Bardzo świadomy/a

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

W ogóle nieświadomy/a

21. Proszę określić swój poziom swobody w zakresie następujących umiejętności komunikacyjnych: *

Zaznacz tylko jedną odpowiedź w każdym wierszu.

	Dopiero zaczynam	Znam technik kilka	Jestem w tym biegły/a.
Aktywne słuchanie: okazywanie empatii i zrozumienia podczas rozmów z gospodarstwami domowymi znajdującymi się w trudnej sytuacji.			
Jasność komunikacji: przekazywanie informacji technicznych			

w sposób zrozumiały dla zróżnicowanych grup odbiorców.			
Komunikacja niewerbalna: świadomość mowy ciała i gestów w interakcjach międzyludzkich.			
Rozwiązywanie konfliktów: radzenie sobie z nieporozumieniami lub konfliktami z wrażliwością i profesjonalizmem.			

22. Jak ocenił(a)byś swój poziom zgody z poniższym stwierdzeniem:

- Zaznacz wszystkie odpowiedzi, które mają zastosowanie.

	W pełni się zgadzam	Zgadzam się w pewnym stopniu	Niezbyt zgadzam się
Mam doświadczenie w budowaniu pozytywnych relacji z gospodarstwami domowymi znajdującymi się w trudnej sytuacji, opartych na wzajemnym szacunku i zrozumieniu.			
Jestem przyzwyczajony/a do okazywania empatii wobec			

wyzwań, z jakimi mierzą się gospodarstwa domowe w trudnej sytuacji			
Dla mnie najwyższym priorytetem jest poszanowanie różnic kulturowych i dostosowanie stylu komunikacji do rozmówcy.			

23. Proszę ocenić swój poziom zrozumienia lub doświadczenia w następującym obszarze: *

	Ograniczony	Umiarkowany	Biegły
Jak dobrze znasz wyzwania społeczno-ekonomiczne, z którymi zmagają się gospodarstwa domowe w trudnej sytuacji?			
Jak oceniasz swoją wiedzę na temat konkretnych potrzeb i obaw gospodarstw domowych wrażliwych społecznie w projektach renowacji budynków?			
Jak głębokie jest Twoje zrozumienie różnorodności kulturowej i wrażliwości podczas interakcji z gospodarstwami domowymi znajdującymi się w trudnej sytuacji?			

24. Jakie są główne tematy, w których chciał(a)byś poprawić swoją wiedzę, umiejętności i kompetencje, aby lepiej realizować działania związane z renowacją budynków?

Zaznacz wszystkie odpowiedzi, które mają zastosowanie.

- Komunikacja i zaangażowanie grup wrażliwych społecznie
- Punkty kompleksowej obsługi (One-Stop-Shops) w zakresie renowacji budynków
- Opcje finansowania renowacji budynków
- Kluczowe zmiany w polityce dotyczącej renowacji budynków
- Mechanizmy wsparcia UE
- Wymagania prawne i techniczne
- Rozwiązywanie konfliktów
- Inne:

25. Jakie są główne tematy, w których chciał(a)byś poprawić swoją wiedzę, umiejętności i kompetencje, aby skuteczniej działać w obszarze ubóstwa energetycznego?

Zaznacz wszystkie odpowiedzi, które mają zastosowanie.

- Komunikacja i zaangażowanie grup wrażliwych społecznie
- Punkty kompleksowej obsługi (One-Stop-Shops) w zakresie renowacji budynków
- Opcje finansowania renowacji budynków
- Kluczowe zmiany w polityce dotyczącej renowacji budynków
- Mechanizmy wsparcia UE
- Wymagania prawne i techniczne
- Rozwiązywanie konfliktów
- Inne:

26. Jaki jest Twój preferowany sposób uczenia się?

* Zaznacz wszystkie odpowiedzi, które mają zastosowanie.

- Lubię uczyć się z innymi (w grupie rówieśniczej)
- Lubię słuchać ekspertów i korzystać z dedykowanych materiałów
- Lubię wykorzystywać swoje umiejętności w praktyce, pracując nad rzeczywistymi projektami
- Lubię uczyć się we własnym tempie
- Najlepiej uczę się za pomocą grafik i materiałów wideo
- Muszę powtarzać materiał kilka razy, aby w pełni go zrozumieć

- Wolę omówić to, czego się nauczyłem/am, zanim wdrożę to w praktyce
- Lubię eksperymentować – muszę sam/a przetestować to, czego się nauczyłem/am, zanim się przekonam, że to działa
- Potrzebuję naukowych dowodów – w przeciwnym razie nie mam pewności, że to, co słyszę, jest prawdą
- Wolę uporządkowany, z góry ustalony format nauki – nie mam czasu na samodzielne procesy szkoleniowe
- Inne:

27. Czy jesteś zainteresowany/a zdobywaniem wiedzy od współpracowników, poprzez naukę rówieśniczą (peer-to-peer learning)?

* Zaznacz tylko jedną odpowiedź.

Zdecydowanie nie

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Bardzo zainteresowany/a

28. Jakie materiały szkoleniowe byłyby dla Ciebie najbardziej przydatne?

* Zaznacz wszystkie odpowiedzi, które mają zastosowanie.

- Prezentacje
- Przewodniki / Mapy drogowe
- Ulotki
- Filmy / Nagrania
- Kurs online
- Gry symulacyjne
- Doświadczenia praktyczne (hands-on)
- Zadania oparte na projektach
- Wizyty terenowe
- Zadania oparte na rozwiązywaniu problemów
- Debaty
- Pomoce wizualne

- Inne:

Aneks 2: Zasady szkolenia, odpowiedzialność i list poufności do uczestników



Zasady Szkolenia

Głównym celem projektu CEESEN-BENDER jest wzmocnienie i wsparcie właścicieli oraz najemców mieszkań znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej, zamieszkujących budynki wielorodzinne, w procesie ich renowacji. Ocena potrzeb przeprowadzona wśród specjalistów ds. energii w krajach uczestniczących w projekcie wykazała zainteresowanie oraz potrzebę rozwoju umiejętności miękkich i społecznych w pracy z wrażliwymi grupami społecznymi. Szkoleniu towarzyszą materiały pomocnicze i inne zasoby edukacyjne wspierające przekazywane treści.

Cele szkolenia

1. Zwiększenie zrozumienia społecznych aspektów procesu renowacji budynków.
2. Omówienie etycznych aspektów pracy z grupami wrażliwymi, w tym zrozumienie emocji i doświadczeń związanych z ubóstwem energetycznym.
3. Pokazanie znaczenia tła kulturowego dla zachowań energetycznych.
4. Zrozumienie źródeł i przyczyn uprzedzeń oraz sceptycyzmu wobec procesu renowacji budynków.
5. Rozwijanie umiejętności miękkich specjalistów i ekspertów w pracy z wrażliwymi grupami społecznymi poprzez naukę zasad aktywnego słuchania i komunikacji bez przemocycommunication

Kto prowadzi szkolenie?

Szkolenie zostało opracowane i przeprowadzone przez xx/yyy

Informacje o prowadzących:

Zasady podczas szkolenia

1. **Bądź punktualny i przygotowany:** przybywaj na czas na wszystkie sesje szkoleniowe.
2. **Szanuj prowadzącego i innych uczestników:** okazuj szacunek trenerowi, prelegentom i pozostałym uczestnikom, słuchając uważnie, powstrzymując się od zachowań zakłócających przebieg szkolenia oraz utrzymując pozytywne nastawienie.
3. **Szanuj różnorodność:** traktuj wszystkich uczestników z szacunkiem i zrozumieniem, niezależnie od ich pochodzenia, doświadczenia czy poglądów.
4. **Zgódź się na różnice zdań:** przyjmuj opinie i uwagi innych uczestników oraz szanuj różnorodność doświadczeń i perspektyw.
5. **Stosuj się do instrukcji i zasad:** słuchaj zaleceń trenera i przestrzegaj wszystkich zasad obowiązujących podczas szkolenia, co jest niezbędne dla sprawnego jego przebiegu.
6. **Korzystaj z udostępnionych materiałów i sprzętu z należytą starannością i ostrożnością**
7. **Powstrzymaj się od nagrywania wideo i/lub audio oraz robienia zdjęć na terenie szkolenia bez uzyskania zgody.**
8. **Proś o wyjaśnienia, gdy jest to potrzebne:** jeśli masz pytania lub wątpliwości dotyczące omawianych zagadnień, nie wahaj się ich zadać.
9. **Pozostawaj zaangażowany** przez cały czas trwania szkolenia.
10. **Zabierz ze sobą zdobytą wiedzę i umiejętności.**

Odpowiedzialność i poufność

1. Uczestnicy oraz organizator szkolenia zobowiązują się do zachowania poufności i nieujawniania – bez uprzedniej pisemnej zgody organizatora szkolenia i uczestników – jakichkolwiek informacji osobistych uzyskanych w trakcie szkolenia lub w wyniku dyskusji bądź innych form komunikacji z organizatorem szkolenia lub pozostałymi uczestnikami.
2. Materiały szkoleniowe związane z niniejszym szkoleniem mogą być wykorzystywane, rozwijane i tłumaczone na potrzeby projektu CEESEN-Bender. Treści zawarte w materiałach szkoleniowych, takie jak obrazy, filmy czy teksty, nie mogą być używane poza celami projektu CEESEN-Bender bez zgody autorów.
3. Uczestnicy wyrażają zgodę na filmowanie lub fotografowanie przez trenerów do celów sprawozdawczych. Trenerzy są zobowiązani do uzyskania pisemnej, świadomej zgody uczestników w przypadku, gdy jakiekolwiek nagrania wideo lub zdjęcia wykonane podczas szkolenia miałyby zostać opublikowane.
4. Trenerzy zastrzegają sobie prawo do odmowy przeprowadzenia szkolenia dla dowolnego uczestnika oraz do żądania opuszczenia przez niego miejsca szkolenia w dowolnym momencie, jeśli – zdaniem trenerów – uczestnik (i) z jakiegokolwiek powodu nie nadaje się lub nie jest odpowiedni do uczestnictwa bądź ukończenia szkolenia, lub (ii) jego zachowanie w jakikolwiek sposób jest niebezpieczne, obraźliwe lub zakłóca prawidłowy przebieg szkolenia.

Aneks 3. Materiały pomocnicze dla uczestników szkolenia

Materiały pomocnicze zostały opracowane, aby wspierać dalsze pogłębianie wiedzy w poszczególnych modułach szkolenia. [The Handout can be viewed here.](#)



Projekt CEESEN-BENDER otrzymał dofinansowanie z Programu Unii Europejskiej na rzecz środowiska i działań w dziedzinie klimatu (LIFE 2021–2027) w ramach umowy grantowej nr LIFE 101120994. Informacje i poglądy przedstawione w tym materiale są wyłączną odpowiedzialnością autora (autorów) i nie muszą odzwierciedlać



Co-funded by
the European Union

*oficjalnego stanowiska Unii Europejskiej ani agencji
CINEA. Ani Unia Europejska, ani instytucja udzielająca dotacji nie ponoszą za
nie odpowiedzialności.* ■ ■ ■