

Psychologische Onderbouwing Regeneratief Economisch Model

Motivatiestructuren, Participatie-Drijfveren en Gedragsverandering

Theoretische Verdieping Document 3 van 4 Versie 1.0 - Februari 2026

Opgesteld door:

Alexander Groenheide


Voorzitter


Stichting De kamer van Sociale Waarden


Naar de waardevolle Samenleving

info@dekvsw.nl

www.dekvsw.nl

 06 53 44 50 54

 Laurastraat 87, 6471 JJ Eyselshoven

 KVK: 97098817 | RSIN: 867909274

W: DeKvSW.nl | ubuntukids.nl |

civ-care.nl | civ-call.com | civ-ramp.nl | civ-camp.nl

 **Samen bouwen aan een waardegedreven samenleving**

Liefde – Samenwerking – Zorg voor elkaar

Inhoud

Executive Summary.....	3
DEEL I: MOTIVATIETHEORIE EN RC-SYSTEEM.....	3
1.1 Self-Determination Theory (SDT)	3
1.2 Motivational Crowding Theory	4
DEEL II: SOCIALE PSYCHOLOGIE VAN COMMONS	5
2.1 Social Identity Theory en Groepsgedrag.....	5
2.2 Reciprociteit en Vertrouwen.....	5
DEEL III: GEDRAGSECONOMIE EN DECISION-MAKING	6
3.1 Bounded Rationality en Heuristieken	6
3.2 Loss Aversion en Framing.....	6
DEEL IV: MOTIVATIE-PROFIELEN EN SEGMENTATIE.....	7
DEEL V: GEDRAGSVERANDERING EN NORMVERSCHUIVING	8
5.1 Stages of Change Model (Prochaska)	8
DEEL VI: SYNTHESE EN AANBEVELINGEN	9
6.1 Psychologische Succesfactoren	9
6.2 Empirisch Testbare Hypotheses	9
Referenties	10

Executive Summary

Dit document analyseert de psychologische mechanismen die bepalen of mensen participeren in het regeneratieve systeem. Het combineert inzichten uit motivatiepsychologie, gedragseconomie en sociale psychologie om te voorspellen onder welke condities het RC-systeem kan slagen of falen.

Kernbevindingen:

- **Intrinsieke motivatie cruciaal:** RC's werken alleen als zij autonomie, competentie en verbondenheid versterken (Self-Determination Theory)
- **Crowding-out risico:** Extrinsieke beloning (RC's) kan intrinsieke motivatie voor zorg verdringen indien niet zorgvuldig ontworpen
- **Sociale normen essentieel:** Participatie vereist dat zorg sociaal gewaardeerd wordt (niet alleen economisch)
- **Vertrouwen voorwaardelijk:** Systeem vereist hoge interpersoonlijke en institutionele trust - fragiel bij fraude

DEEL I: MOTIVATIETHEORIE EN RC-SYSTEEM

1.1 Self-Determination Theory (SDT)

SDT (Deci & Ryan, 1985) stelt dat mensen intrinsiek gemotiveerd zijn wanneer drie psychologische basisbehoeften vervuld zijn:

1. **Autonomie:** Gevoel van zelfbepaling en keuze

RC-toepassing: Wijkraden bieden lokale autonomie over RC-prioriteiten. Agenten kiezen zelf welke zorgactiviteiten zij willen uitvoeren. Dit versterkt autonomie.

Risico: Te strikte RC-criteria (bureaucratische regels) ondermijnen autonomie-gevoel.

2. **Competentie:** Gevoel effectief te zijn in activiteiten

RC-toepassing: Positieve feedback via RC-toekenning versterkt competentiegevoel. Peer-attestatie fungeert als sociale erkenning van vaardigheden.

Risico: Complexe verificatie-procedures kunnen incompetentie-gevoelens oproepen bij minder geletterde deelnemers.

3. **Verbondenheid:** Gevoel van sociale connectie en betekenis

RC-toepassing: Commons-activiteiten creëren gedeelde ervaringen. Sociale netwerken worden versterkt door samen zorg te verlenen.

Risico: Competitie om RC's (status-gedreven) kan verbondenheid ondermijnen.

Voorspelling: RC-systeem zal succesvol zijn in mate waarin het deze drie behoeften vervult. Ontwerp moet autonomie maximaliseren, competentie ondersteunen en verbondenheid faciliteren.

1.2 Motivational Crowding Theory

Frey & Jegen (2001) tonen dat extrinsieke prikkels intrinsieke motivatie kunnen verdringen:

Crowding-out effect: Externe beloningen (RC's) signaleren dat activiteit niet intrinsiek waardevol is → intrinsieke motivatie daalt

Crowding-in effect: Beloning kan intrinsieke motivatie versterken als het autonomie respecteert en sociale erkenning geeft

Empirisch bewijs:

- **Bloeddonatie:** Betaling vermindert donaties (Titmuss 1970, Mellström & Johannesson 2008)
- **Vrijwilligerswerk:** Symbolische beloning (certificaat) verhoogt participatie, geldelijke niet (Frey & Goette 1999)
- **Timebanking:** Tijd-credits werken omdat ze non-monetair zijn en wederkerigheid symboliseren (Seyfang 2004)

RC-ontwerp implicaties:

1. **RC's moeten worden geframed als** erkenning van bijdrage
2. **Niet als** betaling voor dienst
3. Vermijd directe RC-geld conversie (heffing 10-30% helpt)
4. Verval-mechanisme voorkomt accumulatie → houdt non-monetair karakter

Kritische test: Participatie moet gemotiveerd blijven door altruïsme en sociale verbondenheid, niet alleen door RC-accumulatie. Als mensen stoppen met zorg zodra RC's vervallen, is crowding-out opgetreden.

DEEL II: SOCIALE PSYCHOLOGIE VAN COMMONS

2.1 Social Identity Theory en Groepsgedrag

Tajfel & Turner (1979) tonen dat mensen zich sterk identificeren met in-group en dit beïnvloedt gedrag:

In-group favoritism: Mensen helpen groepsleden meer dan buitenstaanders

RC-toepassing: Wijkraden creëren lokale identiteit. Commons worden beschermd als 'ons bezit'. Peer-attestatie werkt omdat mensen hun groep willen helpen.

Risico: Te sterke wijkidentiteit kan leiden tot exclusie van buitenstaanders (migranten, nieuwkomers) en inter-wijk spanning.

2.2 Reciprociteit en Vertrouwen

Fehr & Gächter (2000) tonen experimenteel dat mensen:

- **Positieve wederkerigheid:** Helpen wie hen helpt (tit-for-tat)
- **Altruïstische bestraffing:** Bestrafen free-riders zelfs met eigen kosten

RC-toepassing:

- Peer-attestatie activeert wederkerigheid (ik help jou → jij atteste-ert mij)
- Trust_level parameter in ABM modelleert dit

Kritische drempel: Systeem vereist initieel hoog vertrouwen (>0.6 in ABM). Eén grote fraude-schandaal kan cascade-effect hebben: trust daalt → participatie daalt → systeem faalt.

DEEL III: GEDRAGSECONOMIE EN DECISION-MAKING

3.1 Bounded Rationality en Heuristieken

Simon (1955) & Kahneman (2011): Mensen gebruiken mentale shortcuts, geen perfecte optimalisatie.

Relevante heuristieken:

Availability heuristic: Recente of opvallende events wegen zwaarder

Impact: Als wijkbewoner hoort over fraude-geval, overschat hij frauderisico → participatie daalt. Vereist transparante communicatie over daadwerkelijke fraude-cijfers.

Status quo bias: Voorkeur voor huidige situatie boven verandering

Impact: Transitie naar RC-economie moeilijk omdat mensen vasthouden aan markteconomie. Opt-in pilot vermindert dit (vrijwillige deelname).

Social proof: Kijken naar wat anderen doen

Impact: Participatie is zelf-versterkend: als 30% meedoet, zien anderen dit als norm → meer participatie. Maar ook: als 10% fraudeert, wordt fraude genormaliseerd.

3.2 Loss Aversion en Framing

Kahneman & Tversky (1979): Verliezen wegen 2x zwaarder dan winsten van gelijke grootte.

RC-ontwerp implicaties:

- **Frame RC's als winst, niet verlies:** 'Je krijgt RC's voor zorg' niet 'Je verliest RC's als je niet zorgt'
- **Verval-mechanisme problematisch:** Mensen ervaren vervallende RC's als verlies → demotiverend
- **Mitigatie:** Frame als 'gebruik binnen jaar' niet 'verlies na jaar'

Testing: A/B test verschillende framings in pilot. Meet participatie onder verschillende communicatie-strategieën.

DEEL IV: MOTIVATIE-PROFIELEN EN SEGMENTATIE

Niet alle mensen reageren hetzelfde op RC-systeem. Identificeer motivatie-profielen:

Profiel	Kenmerken	RC-Respons
Altruïsten (20%)	Hoge intrinsieke motivatie, zorg als waarde	Positief: RC's als erkenning. Risico: crowding-out
Pragmatici (50%)	Gemengde motivatie, kosten-baten afweging	Participeren als RC's voldoende zijn + sociale norm
Egoïsten (20%)	Lage altruïsme, winstmaximalisatie	Alleen bij hoge RC-waarde of sociale druk. Gaming-risico
Sceptici (10%)	Wantrouwen instituties, autonomie-focus	Weigeren participatie, zien RC's als controle

Strategie: Target initieel op Altruïsten en Pragmatici (70%). Vermijd design dat Sceptici triggert (te veel surveillance). Mitigeer gaming door Egoïsten via audit.

DEEL V: GEDRAGSVERANDERING EN NORMVERSCHUIVING

5.1 Stages of Change Model (Prochaska)

Transitie naar RC-economie = grootschalige gedragsverandering. Prochaska's model:

1. Precontemplation: Mensen niet bewust van probleem (extractieve economie)

Interventie: Bewustwording via position papers, media-campagnes

2. Contemplation: Overwegen alternatief maar nog niet handelen

Interventie: Pilot success stories, testimonials van early adopters

3. Preparation: Plan om te participeren

Interventie: Laagdrempelige onboarding, wijkraad verkiezingen

4. Action: Actieve participatie

Interventie: Positieve feedback (RC's), sociale erkenning

5. Maintenance: Volgehouden gedrag over tijd

Interventie: Commons-successen delen, community-building

Kritisch: Meeste mensen zitten in Precontemplation of Contemplation. Pilot moet demonstreren dat Action mogelijk en waardevol is.

DEEL VI: SYNTHESE EN AANBEVELINGEN

6.1 Psychologische Succesfactoren

RC-systeem slaagt als:

5. **Autonomie behouden:** Lokale keuze, geen bureaucratische dwang
6. **Intrinsieke motivatie beschermen:** RC's als erkenning niet betaling
7. **Sociale normen shiften:** Zorg wordt statusvol, niet alleen economisch
8. **Vertrouwen opbouwen:** Transparantie, eerlijke audit, fraude-bestrafing
9. **Segmentatie respecteren:** Verschillende profielen vereisen verschillende incentives

6.2 Empirisch Testbare Hypotheses

H1: Participatie hoger bij wijkraden met hoge lokale autonomie (SDT)

H2: Framing RC's als 'erkenning' verhoogt participatie vs. 'beloning' (crowding theory)

H3: Trust_level correleert positief met participatie (reciprociteit)

H4: Social proof effect: participatie >30% triggert cascade (heuristieken)

H5: Altruïsten participeren ongeacht RC-waarde; Egoïsten alleen bij hoge waarde (segmentatie)

Testing: Survey participanten in pilot naar motivaties (SDT vragenlijst), trust (WVS trust questions), en gedragsverandering (Stages of Change assessment).

Referenties

Deci, E.L. & Ryan, R.M. (1985). Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior. Plenum Press.

Fehr, E. & Gächter, S. (2000). Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. American Economic Review, 90(4), 980-994.

Frey, B.S. & Jegen, R. (2001). Motivation Crowding Theory. Journal of Economic Surveys, 15(5), 589-611.

Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow. Farrar, Straus and Giroux.

Tajfel, H. & Turner, J.C. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In: The Social Psychology of Intergroup Relations.