

Kun je stellen dat wij ook onbewust aan het nudgen zijn?

Nico: 'O, vast. De hele dag. Thuis met je kinderen, je bent continu aan het beïnvloeden. Mensen kunnen eigenlijk niet niet-beïnvloeden. Net zoals je niet niet kunt communiceren. Als ik nu mijn mond houd in dit gesprek is dat ook een vorm van communicatie.'

Roy, op de VWS-Medewerkersdag heb je de druk bezochte nudging-

workshop verzorgd. Wat heb je daarvan sindsdien teruggezien bij VWS?

Roy: 'De reacties waren heel positief. Maar zoals Nico al zei, niemand wordt beter van het hypen van nudging. Beleid ook niet. Dus alsjeblieft, geen nudge om de nudge. Voor elk specifiek probleem moet je een specifieke oplossing zoeken. Dat impliceert dat er geen quick-fixes zijn. "Effe een nudge verzinnen" of kopiëren uit een andere

sector is er dus niet bij, hoewel die wens er soms is. De realiteit is nou eenmaal dat het veel tijd en energie kost. Ik merk die spanning weleens. Het zoet van "waar kunnen we gebruik van maken" ligt in het zicht, maar je moet door een hele hoop zuur heen om daar te komen. Gedragsanalyses, beleidsexperimenten et cetera. Het is allemaal niet zo makkelijk, helaas.'

Vraag het de externe deskundige

Roy: 'Van Ingrid Rohde, gepromoveerd in de Gedragseconomie aan de Universiteit Maastricht, wil ik graag weten welke tips zij de secretaris-generaal van VWS meegeeft om het VWS-beleid gedragbewuster te maken?'

Ingrid Rohde: 'Eén kenmerk van de mens blijft vaak onderbelicht bij nudging: de mens als sociaal individu. Volgens mij liggen hier kansen om het beleid gedragbewuster te maken. Een paar voorbeelden: Vanuit de gedragseconomie weten we dat mensen sterke gevoelens van rechtvaardigheid hebben. Door de juiste informatie te verstrekken, begrijpen en accepteren mensen beter hoe besluiten over bijvoorbeeld de verdeling van schaarse vaccinaties of medicijnen tot stand komen. En het benadrukken dat keuzes van individuen hun sociale omgeving beïnvloeden, werkt ook heel sterk. Mijn besluit om de grieprik al dan niet te halen bepaalt de efficiëntie van het vaccinatieprogramma, en dus

ook het aantal mogelijke ziektegevallen in mijn directe omgeving. We weten ook dat mensen zich graag met anderen vergelijken. Het doel van het VWS-beleid zou kunnen zijn om een sociale norm te creëren waaraan mensen zich gaan conformeren. Deze kennis is toepasbaar bij promotie en preventie. Een voorbeeld is het in percentages uitdrukken hoeveel mensen binnen het ziekenhuis zich houden aan het "handen wassen protocol". Dat werkt confronterend. Het aangeven van dit percentage leidt tot een bewustwording en een verandering van gedrag.

Een laatste punt dat ik aankaart is dat mensen in veel situaties een keuze maken voor anderen – artsen voor patiënten, ouders voor kinderen. Uit onderzoek blijkt dat mensen in risicovolle situaties andere keuzes voor anderen maken dan dat ze voor zichzelf zouden maken. De voornaamste drijfveer bij besluitvorming voor anderen is niet zozeer wat zij denken dat de persoon zelf zou kiezen, maar meer wat



ze denken dat de maatschappij van hen verwacht te kiezen. Deze bevinding moet volgens mij een belangrijk aandachtspunt zijn bij beleidsvorming aangaande kinderen en ouderen waarbij een gezinslid vaak de beslissing maakt.'