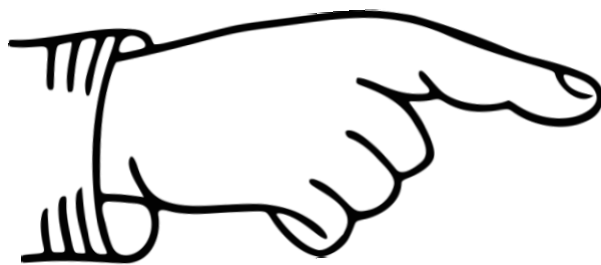


Betuttelend of behulpzaam?

Nudging vanuit ander perspectief: Hoe denken burgers over hoe verschillende soorten nudges worden gebruikt?



Laura Spoelman

Masterscriptie Bestuur en Beleid

Wat vinden burgers acceptabel met betrekking tot hoe verschillende soorten nudges worden ingezet in beleid op het gebied van gezondheid, verkeer en klimaat?



Laura Spoelman

4145909

Universiteit Utrecht

Eerste beoordelaar: Margo Trappenburg

Tweede beoordelaar: Barbara Vis

Voorwoord

Beste lezer,

Voor u ligt een onderzoek die ter afronding dient van mijn master Bestuur en Beleid. Een onderzoek waar de afgelopen maanden hard aan is gewerkt met vooral veel enthousiasme en af en toe enige frustratie. Afgelopen jaar ben ik als bachelorstudent filosofie uit de filosofische comfortzone gestapt. Waar tijdens mijn bachelor theoretische filosofische discussie centraal stond, was er tijdens mijn masterjaar vooral ruimte voor de actuele maatschappelijke ontwikkelingen en ging er geen vak voorbij zonder een aantal casussen te behandelen. Deze nieuwe uitdagingen hebben mij veel geleerd met als pronkstuk deze masterscriptie. Dit werk was niet zo tot stand gekomen zonder een aantal personen, deze wil ik graag bedanken.

Als eerst wil ik mijn respondenten bedanken. Hun eerlijkheid, openheid en bereidheid heeft mijn onderzoek mogelijk gemaakt. Zonder hen lag dit onderzoek er niet. Ik wil met name Silke en haar familie bedanken voor het warme ontvangst op de camping en alle campinggasten die bereid waren in hun vakantie bij te dragen aan dit onderzoek. Daarnaast wil ik mijn ouders bedanken die naast mij te hebben geholpen met het verspreiden van de enquête, ook mij gedurende mijn scriptie en studententijd hebben gesteund.

Ook wil ik de Mr. Hans van Mierlo Stichting bedanken voor de stageplek en de tijd die ik kreeg om aan dit onderzoek te werken. Zonder hen had deze scriptie er totaal anders uitgezien. Daarnaast wil ik mijn begeleider Margo Trappenburg bedanken voor de vruchtbare feedbacksessies en de eerlijke gedachtewisselingen, die mij hebben aangezet tot kritische reflectie op mijn werk.

Als laatst wil ik Anouk en Carlijn bedanken voor de talloze koffiemomenten in de universiteitsbibliotheek en de treinritten naar Den Haag. En tegen Lola, Fabian, Roger en Cidien wil ik graag nog zeggen: Ook al is deze scriptie ondertussen het lijdend voorwerp van onze gesprekken geworden, weet ik dat onze vriendschappen meer zijn dan dat.

Ik wens u veel plezier met het lezen van de scriptie.

Laura Spoelman,

24 juni 2019

Samenvatting

Dit onderzoek heeft zich beziggehouden met de vraag hoe burgers denken over hoe de verschillende nudges worden toegepast op het gebied van gezondheid, verkeer en klimaat. Er is eerst onderzocht welke soorten nudges er zijn. Daarna is er onderzocht of deze worden toegepast. Vervolgens is er aan burgers gevraagd of ze de nudges acceptabel vinden of niet en wat hun overwegingen zijn.

Een nudge kan de keuzemaker, het individu die een beslissing maakt, helpen met zijn keuze door hem of haar een duwtje de goede richting op te geven. Het gebruik van nudges in beleid is populair geworden. In de literatuur rondom nudging zijn er sprake van verschillende soorten nudges. Het eerste onderscheid dat wordt gemaakt is tussen een type 1 en type 2 nudge. Een type 1 nudge, ook wel manipulatieve nudge genoemd, beïnvloedt het onbewuste automatische handelen van het individu. Een type 2 nudge beïnvloedt de keuzemaker door hem te laten reflecteren over zijn handelen en hem bewust te maken van de mogelijkheid een andere keuze te maken. Het tweede onderscheid kijkt of de nudge is ontstaan om het welzijn van het individu (pro-self) of het welzijn van de maatschappij te verbeteren (pro-social). In dit onderzoek zijn er twee onderscheiden samengevoegd in een kwadrant. Dit heeft geleid tot vier categorieën, namelijk een manipulatieve pro-self nudge, een manipulatieve pro-social nudge, een deliberatieve pro-self nudge en een deliberatieve pro-social nudge.

Op de drie beleidsterreinen zijn er elk vier documenten geanalyseerd op nudges. Deze nudges zijn gecategoriseerd. Hieruit blijkt ten eerste dat er naast type 1 en type 2 nudges ook nudges zijn die zowel het automatisch handelen als bewuste handelen beïnvloeden, de type 1/ type 2 nudge. Ook zijn er nudges die zowel pro-self als pro-social nudge zijn. Deze verbeteren zowel het welzijn van de keuzemaker als die van de maatschappij. Deze kwamen voornamelijk voor bij verkeer en soms bij klimaat. Op het gebied van gezondheid wordt er vooral gebruik gemaakt van een manipulatieve pro-self nudge. Bij verkeer wordt er vaker gebruik gemaakt van een deliberatieve nudge. Bij klimaat komen vaak pro-social nudges voor.

Op basis van deze resultaten zijn zes nudges geselecteerd die middels een enquête aan 100 burgers, variërend op leeftijd, geslachte en opleiding, is voorgelegd. Waarna 17 burgers zijn

geïnterviewd aan de hand van vignettes 17 burgers. Aan hen is gevraagd nudges te rangschikken van acceptabel naar onacceptabel en wat hun overwegingen waren. Hieruit blijkt dat burgers het behoud van keuzevrijheid belangrijk vinden, de overheid veiligheid dient te garanderen, ze te veel nudges als betuttelend ervaren; nudges niet te dichtbij in de leefomgeving dienen te komen en burgers ook zelf verantwoordelijkheid willen dragen voor hun keuzes.

In het debat rondom nudging maken ethici en politiek filosofen zich met name zorgen over de manipulatieve nudge. Ze betwijfelen of bij deze nudge echt sprake is van keuzevrijheid; deze nudges onbewust plaatsvinden; de ontwikkeling van autonomie in gevaar komt en mensen geen verantwoordelijkheid meer nemen voor hun keuzes. Voorstanders van nudging zien vooral kansen voor individuen om hun welzijn te verbeteren en beter keuzes te maken. Burgers erkennen dus deels de zorgen van tegenstanders. Ze willen zelf verantwoordelijkheid dragen voor hun keuzes en niet betutteld worden. Manipulatieve nudges worden door burgers niet gezien als een manier om onbewust hun gedrag te beïnvloeden. Burgers vinden deze acceptabel. Over het algemeen worden nudges geaccepteerd, burgers zien nudges vooral als keuzehulp. Bij het beoordelen van nudges denken burgers niet slechts aan zichzelf. Ze denken ook aan het welzijn van anderen en het welzijn van de maatschappij, zoals het milieu.

Bij de toepassing van nudging wordt er aan beleidsmedewerkers aanbevolen dat er dient te worden gewaakt voor transparantie rondom nudging. Ook willen burgers het gevoel hebben dat ze anders kunnen kiezen. Burgers ervaren het betuttelend als ze te veel worden genudged, dus dat het belangrijk dat beleidsterreinen rekening met elkaar houden en afstemmen hoeveel er wordt genudged.

Inhoudsopgave

Voorwoord	1
Samenvatting	2
Inhoudsopgave	4
1. Inleiding	6
1.1 <i>Deelvragen</i>	8
1.2 <i>Relevantie</i>	9
1.2.1 <i>Wetenschappelijke relevantie</i>	9
1.2.2 <i>Maatschappelijke relevantie</i>	10
1.3 <i>Leeswijzer</i>	10
2. Theoretisch kader	12
2.1 <i>Van een rationeel mensbeeld naar irrationeel mensbeeld</i>	12
2.2 <i>Definitie van nudge</i>	13
2.3 <i>Verskillende soorten nudges</i>	14
2.3.1 <i>Type 1 en Type 2 nudges</i>	14
2.3.2 <i>Pro-self en pro-social nudges</i>	16
2.4 <i>Voorstanders en tegenstanders van nudging</i>	17
2.5 <i>Wat vinden burgers</i>	19
3. Methode	21
3.1 <i>Documentenanalyse op de drie beleidsterreinen</i>	21
3.1.1 <i>Keuze voor de drie beleidsterreinen</i>	21
3.1.2 <i>Selectie van documenten</i>	23
3.1.3 <i>Analyse van documenten</i>	25
3.1.4 <i>Betrouwbaarheid en validiteit van de documentenanalyse</i>	26
3.2 <i>Methode enquête</i>	27
3.2.1 <i>Vorm van enquête</i>	27
3.2.2 <i>Het uitzetten van de enquête</i>	28
3.2.3 <i>Betrouwbaarheid en validiteit</i>	29
3.3 <i>Interviews aan de hand van vignettes</i>	30
3.3.1 <i>Vignette-methode met rangschikking</i>	30
3.3.2 <i>Het afnemen van de interviews</i>	31
3.3.3 <i>Analyseren van interviews</i>	32
3.3.4 <i>Betrouwbaarheid en Validiteit van de interviews</i>	32
4. Inventarisatie van het gebruik van nudges	33
4.1 <i>Gezondheid</i>	33
4.1.1 <i>Tabel Gezondheid</i>	34
4.2 <i>Verkeer</i>	35
4.2.1 <i>Tabel Verkeer</i>	36
4.3 <i>Klimaat</i>	37
4.2.1 <i>Tabel Klimaat</i>	38
4.4 <i>Sociale norm als voorlichting of nudge</i>	39
4.5 <i>Een overzicht van de verschillende soorten gevonden nudges</i>	39
4.6 <i>Uiteindelijke selectie van nudges</i>	41

5. Wat vinden burgers van nudges	42
5.1 Resultaten uit de enquête.....	42
5.2 Resultaten uit de interviews.....	45
5.2.1 De resultaten in beeld	45
5.2.2 Opvattingen per vignette	46
5.2.3 Achterliggende motieven en overtuigen van de respondenten	50
5.3 De overwegingen bij burgers	53
6. Conclusie.....	54
6.1 Deelconclusies.....	54
6.2 Wat burgers waarom acceptabel vinden.....	57
7. Discussie en aanbevelingen.....	60
7.1 Verloop van het onderzoek	60
7.2 Punten van discussie	61
7.3 Vervolgonderzoek	62
7.4 Aanbevelingen	62
8. Literatuurlijst.....	64
Bijlage 1	70
Bijlage 2	73
Bijlage 3	74
Bijlage 4	75
Bijlage 5	76
Bijlage 6	78
Gezondheid	78
Verkeer.....	80
Klimaat.....	82
Bijlage 7	84

1. Inleiding

De strepen op de weg iets verder naar binnen zetten, zodat bestuurders minder snel met de auto van de weg af raken; een sticker van een vlieg in de urinoir, zodat er minder naast de urinoir wordt geplaatst; de gezonde opties in de kantine op ooghoogte, zodat er wordt gekozen voor een gezondere lunch; het maximaal-lenen-vinkje weghalen op DUO.nl, zodat er minder wordt geleend; de standaardoptie bij donorregistratie aanpassen in automatisch donor, zodat er meer orgaandonoren komen; in de brief van de belastingdienst vermelden dat anderen de aangifte al wel hebben gedaan, zodat de belastingaangifte sneller wordt ingevuld.¹

Het zijn allemaal verschillende vormen van nudges. Een nudge is het begrip voor een duwtje in de goede richting voor de handelende persoon. Deze handelende persoon wordt ook wel de keuzemaker genoemd. Door dit kleine duwtje raakt de keuzemaker minder snel de weg af, eet hij gezonder, leent hij minder en vult hij zijn eigen belastingaangifte sneller in. De nudge helpt de keuzemaker dus bij het maken van zijn of haar keuzes. Het toepassen van deze nudges wordt ook wel nudging genoemd. Nudging is een manier van gedragsbeïnvloeding die gemakkelijk en goedkoop door de keuzemaker kan worden vermeden (Thaler & Sunstein, 2015). Hiermee wordt bedoeld dat de keuzemaker altijd de optie heeft om anders te kiezen.

Het gebruik van nudging, en gedragsbeïnvloeding in het algemeen, wordt over de jaren heen steeds vaker te worden toegepast. Sinds een aantal jaren is er dan ook sprake van een trend rondom gedragsbeïnvloeding in overheidsbeleid (Oliver, 2015; RMO, 2014; Schillemans & de Vries, 2016; WRR, 2014). Zo heeft de Nederlandse overheid het Behavioural Insights Network Nederland opgericht, BIN NL. Deze heeft als doel ervaringen uit te wisselen over de toepassing van gedragskennis (BIN NL, 2017). In hun 'behavioral insights tool'-overzicht komen ze met instrumenten om het gedrag van burgers te beïnvloeden. Daarnaast wordt er ook gesproken over gedragsbeïnvloeding in het Integraal Afwegingskader Regelgeving en Beleid (IAK). Het gebruik van het IAK is verplicht door de overheid en hier wordt naar gevraagd bij de indiening van de stukken bij ambtelijke voorportalen, ministeriële commissies en onderraden. Er is binnen de Nederlandse overheid dus een aandacht om gedragskennis een plek te geven in de beleidsontwikkeling met als doel beleid effectiever te maken en beleidsproblemen te voorkomen (Raad voor de Leefomgeving en Infrastructuur (RLI), 2016; WRR, 2014).

¹ Dit zijn slechts een aantal voorbeelden. Voor deze en andere voorbeelden zie het boek *Nudge* van Thaler & Sunstein (2008) en het rapport *Rijk aan Gedragsinzichten* van Behavioral Insights Network Nederland (2017): <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2017/11/01/rijk-aan-gedragsinzichten-editie-2017>.

De verklaring voor de opkomst voor nudging is te vinden in de gedragswetenschappen en gedragseconomie. Uit wetenschappelijke onderzoek blijkt dat de mens niet altijd rationeel handelt. Dit wil zeggen dat de mens soms niet nadenkt over wat de beste keuze voor hem of haar is, maar eerder handelt op de automatische piloot (zie o.a. het werk van Kahneman, 2018; Thaler & Sunstein, 2015; Tversky & Kahneman, 1974, 1979). Beleid dient hierop te worden aangepast (BIN NL, 2017; Thaler & Sunstein, 2015).

Een manier om het gedrag van de irrationele mens te sturen, is nudging (Thaler & Sunstein, 2015). Door de keuzeomgeving anders in te richten, worden mensen gestuurd naar keuzes die ze wanneer ze compleet rationeel handelen zouden maken (Thaler & Sunstein, 2015). Er zijn verschillende soorten nudges in de literatuur. Een belangrijk onderscheid is het onderscheid tussen type 1 en type nudges (Hansen & Jespersen, 2013). Dit onderscheid wordt gemaakt op basis van de manier van denken waar de nudge op toepassing van is. Een type 1 nudge heeft invloed op het automatisch handelen van mensen en een type 2 nudge op het reflecterende denken van mensen. Type 1 nudges worden ook wel manipulatieve nudges genoemd en type 2 nudge ook wel deliberatief (Hansen & Jespersen, 2013; Selinger & Whyte, 2011; Sunstein, 2014). Het andere onderscheid is erop gericht of de nudge is ontstaan om het welzijn van het individu, pro-self, of het welzijn van de maatschappij te verbeteren, pro-social.

Binnen de academische wereld zijn de meningen verdeeld over het gebruik van de verschillende soorten nudges. Tegenstanders vinden het zorgelijk als er geen transparantie is over het gebruik van nudges; ze betwijfelen of het mensen nog de mogelijkheid geeft om anders te kiezen; maken zich zorgen over een afbreuk aan verantwoordelijkheidsgevoel en over de ontwikkeling van autonomie bij mensen (Anderson, 2009; Hansen & Jespersen, 2013; Selinger & Whyte, 2011; Vugts, Van Den Hoven, De Vet & Verweij, 2018). Critici vinden het veel wenselijker wanneer iemand voor een gezonde optie kiest, omdat dit een betere keuze vindt voor het leven dat de keuzemaker wilt leiden in plaats van dat de gezonde optie wordt gekozen, omdat deze voorhanden ligt. Een nudge die leidt tot reflectie op het handelen, type 2, wordt wel als acceptabel gezien.

Er zijn dus tegenstanders van het gebruik van nudging in de academische wereld, maar dit roept de vraag op of burgers hier hetzelfde over denken. In welke mate vinden zij het gebruik van nudging acceptabel of onacceptabel? Het zijn tenslotte hun keuzes die de overheid beïnvloed. Er zijn een aantal grootschalige onderzoeken geweest die middels een enquête burgers hun mening hebben gevraagd over het gebruik van nudges (Hagman, Andersson, Västfjäll & Tinghög, 2015; Felsen, Castelo & Reiner, 2013; Reisch & Sunstein, 2016; Sunstein, Reisch & Rauber, 2018). In verschillende Europese landen is

dit onderzocht, namelijk Denemarken, Frankrijk, Duitsland, Hongarije, Verenigd Koninkrijk, Italië en Zweden (Hagman, et al., 2015; Reisch & Sunstein, 2016). Ook is dit buiten Europa onderzocht in landen als de Verenigde Staten, Canada, Australië, Brazilië, China, Japan, Rusland, Zuid-Afrika en Zuid-Korea (Hagman et al., 2015; Sunstein et al., 2018). Hieruit bleek dat sommige landen positiever staan tegenover nudging, zoals landen als China en Zweden (Hagman et al., 2015; Sunstein et al.), dan in bijvoorbeeld de Verenigde Staten, Hongarije en Denemarken (Hagman et al., 2015; Loibl, Sunstein, Rauber & Reisch, 2018). Deze onderzoeken hebben niet onderzocht hoe Nederlanders denken over nudging. Daarnaast zijn onderzoekers niet in gesprek gegaan met burgers waarom ze nudges wel of niet acceptabel vinden. Er dient dus de vraag te worden gesteld waarom vinden burgers het acceptabel of onacceptabel? Dit onderzoek zal zich focussen op de overwegingen die meespelen bij burgers in het beoordelen van verschillende nudges. Dit gebeurt op drie verschillende beleidsterreinen, namelijk op het gebied van gezondheid, verkeer en klimaat om te onderzoeken of er ook verschillen tussen de verschillende beleidsterreinen. De hoofdvraag van dit onderzoek luidt:

Wat vinden burgers acceptabel met betrekking tot hoe verschillende soorten nudges worden ingezet in beleid op het gebied van gezondheid, verkeer en klimaat?

1.1 Deelvragen

Om deze onderzoeksvraag te beantwoorden, wordt dit onderzoek opgedeeld in drie deelvragen. Deze eerste deelvraag wordt in het theoretisch kader beantwoord. Hier wordt een beeld gegeven van welke verschillende soorten nudges er zijn en de zorgen die meespelen bij sommige academici over de toepassing van nudges. De eerste deelvraag is als volgt:

Hoe ziet het huidige debat eruit dat wordt gevoerd over de verschillende soorten nudges?

De tweede deelvraag inventariseert het gebruik van nudges op de drie verschillende beleidsterreinen door middel van een documentenanalyse. Hier wordt onderzocht van welke soorten nudges zijn er sprake zijn in de geanalyseerde documenten. De tweede deelvraag is als volgt:

Van welk soort nudges wordt er gebruik gemaakt op de beleidsterreinen gezondheid, verkeer en klimaat?

De inventarisatie van de nudges op de beleidsterreinen zijn onderdeel van de selectie voor de nudges om de derde deelvraag te beantwoorden. Deze deelvraag heeft als doel te kijken of burgers nudges acceptabel of onacceptabel vinden, door de volgende vraag te stellen:

Hoe denken burgers over het gebruik van verschillende soorten nudges?

Bij de laatste deelvraag wordt er onderzocht welke nudges burgers acceptabel en onacceptabel vinden en waarom zij dit vinden. Het doel is om de overwegingen die meespelen bij burgers wanneer zij nudges beoordelen in kaart te brengen.

1.2 Relevantie

1.2.1 Wetenschappelijke relevantie

Huidige onderzoeken hebben zich veel toegepast op de werking van nudges, hoe gedragsbeïnvloeding precies werkt en de toepassing van nudges. Uit de meeste wetenschappelijke onderzoeken blijkt dat gedragsbeïnvloeding, waar nudging onder valt, een effectieve beleidsinterventie is (Thaler & Sunstein, 2015; WRR, 2014). Daarom is het interessant om te onderzoeken in welke mate er nu gebruik wordt gemaakt van de verschillende soorten nudges. Door verschillende beleidsterreinen te onderzoeken, wordt er onderzocht of op verschillende beleidsterreinen er verschillend wordt genudged. Daarnaast is dit onderzoek wetenschappelijk relevant, omdat het onderzoekt of de manipulatieve nudge, waar tegenstanders kritiek op uiten, wordt ingezet. Door bij de documentenanalyse, de tweede deelvraag, dit te onderzoeken, wordt het duidelijk of de zorgen van tegenstanders terecht zijn. Door vervolgens te onderzoeken hoe burgers erover denken, wordt duidelijk of burgers de nudges ook als manipulatief ervaren. Momenteel ontbreken er daadwerkelijke gegevens hoe burgers in Nederland tegen nudging aankijken. De laatste deelvraag heeft als doel dit verder inzichtelijk te maken. Tevens is een verschil met eerder dat er niet altijd werd doorgevraagd naar de achterliggende motivatie van burgers. Het is vanuit wetenschappelijk oogpunt dus interessant om te zien of de critici die bang zijn voor manipulatie van de burger en de aantasting van autonomie zich terecht zorgen maken en of burgers daar zelf ook problemen mee hebben (Anderson, 2009; Hansen, 2016; Hausman & Welch, 2010; Goodwin, 2012; Selinger & Whyte, 2011). Dit onderzoek heeft als doel het burgerperspectief te belichten op nudging.

1.2.2 Maatschappelijke relevantie

De nieuwe kennis vanuit gedragseconomie en psychologie heeft geleid tot een trend rondom gedragsbeïnvloeding (WRR, 2014). In de Verenigde Staten wordt hiermee geëxperimenteerd door de overheid opgerichte *Office for Information and Regulatory Affairs* (OIRA) en in het Verenigd Koninkrijk heeft de overheid het Behavioral Insights Team (BIT) opgericht. Daarnaast worden door de Europese Commissie, de OECD en de Wereldbank ook mogelijkheden tot gedragsbeïnvloeding onderzocht (WRR, 2014). De Nederlandse overheid blijft niet achter in trend en heeft het Behavioral Insights Netwerk Nederland (BIN NL) opgericht in 2014. De gehele trend rondom gedragsbeïnvloeding en nudging die plaatsvindt in beleid vraagt dus om verheldering hoe ze wordt ingezet en met welk doel. Het is relevant om te weten of nudging ingezet wordt om de burger beter te informeren en te leren over betere opties of om haar automatisch handelen te beïnvloeden. Dit om ervoor te waken dat de autonomie en capaciteiten tot zelf keuzes maken niet in het geding kunnen komen. Daarnaast is het onderzoek maatschappelijk relevant om erachter te komen of burgers wel door de overheid genudged willen worden. Het is de taak van de overheid beleid uit te voeren dat wordt gedragen door het merendeel van de bevolking. Zoals gesteld door White (2010, p. 21): *'In the minds of Behavioral Law and Economic advocates, their nudges may be gifts, but unless they are explicitly requested, they are wrongful, presumptive impositions.'* Zolang het onduidelijk is of burgers voor of tegen nudging zijn en waarom, is het een verkeerde aanname dat burgers de hulp graag willen.

Het onderzoek is dus relevant wetenschappelijk gezien om te onderzoeken of de zorgen van critici terecht zijn en daarnaast maatschappelijk gezien is het onderzoek relevant omdat het bijdraagt aan een beeldvorming van hoe burgers nudges beoordelen.

1.3 Leeswijzer

In dit onderzoek staat de vraag centraal hoe burgers denken over hoe nudging wordt ingezet door de Nederlandse overheid. Wat voor nudges worden ingezet en welke overwegingen spelen bij burgers mee bij het vormen van hun opinie over bepaalde nudges? Dit onderzoek zet eerst de theorie achter nudging verder uiteenzetten in hoofdstuk twee. Nudging wordt duidelijk gedefinieerd, de soorten nudges worden uiteengezet en het commentaar vanuit de academische wereld wordt besproken. In dit hoofdstuk wordt ook de eerste deelvraag beantwoord. Vervolgens wordt in hoofdstuk drie toegelicht welke methodes zijn gebruikt voor het beantwoorden van de tweede en derde deelvraag en welke overwegingen meespeelden bij het uitvoeren van het onderzoek. Hierna worden in de opeenvolgende hoofdstukken de resultaten van het uitgevoerde onderzoek besproken. In hoofdstuk

vier worden de resultaten van de documentenanalyse besproken en van welke soorten nudges gebruik worden gemaakt op het gebied van gezondheid, verkeer en klimaat. Op basis van deze analyse wordt een selectie gemaakt van een aantal nudges. Deze nudges worden aan burgers voorgelegd met de vraag of ze vinden dat de overheid dit hoort te doen. De resultaten hiervan worden besproken in hoofdstuk vijf. Dit hoofdstuk geeft een beeld van hoe burgers denken over de inzet van nudges. Na deze hoofdstukken en deelvragen te hebben beantwoord, wordt in de conclusie de hoofdvraag besproken en in de discussie gereflecteerd op de methode en de uitvoering van het onderzoek. Op het eind worden aan de hand van dit onderzoek aanbevelingen gedaan voor vervolgonderzoek en voor beleidsmedewerkers die gebruik maken van nudging in beleid.

2. Theoretisch kader

In dit theoretisch kader wordt de eerdere literatuur en wetenschappelijk onderzoek rondom nudging besproken met als doel de eerste deelvraag te beantwoorden: *Hoe ziet het debat eruit dat wordt gevoerd over de verschillende soorten nudges?* Als eerst wordt er ingegaan op de opkomst van nudging en gedragsbeïnvloeding. Vervolgens worden de verschillende soorten nudges besproken. Daarna worden verdere argumenten in het debat over het gebruik van nudging behandeld.

2.1 Van een rationeel mensbeeld naar irrationeel mensbeeld

Een aantal decennia heerste er bij de totstandkoming van beleid het mensbeeld dat menselijk gedrag gebaseerd is op rationele keuzes (BIN NL, 2017; Schillemans & de Vries, 2016; WRR, 2009). Dit rationele mensbeeld is gebaseerd op de rationele keuze theorie, ook wel het rationele actor model genoemd (Allison & Zelikow, 1999). Deze theorie gaat ervan uit dat de actor, de handelende persoon ofwel de keuzemaker, hetzelfde handelt wanneer omstandigheden gelijk zijn. De persoon in kwestie handelt altijd hetzelfde bij gelijke omstandigheden, omdat hij altijd kiest voor de optie die voor hem het beste is (Allison & Zelikow, 1999). Thaler & Sunstein (2015) spreken over 'Econs' afgeleid van de homo economicus: iemand die weloverwogen beslissingen neemt.

Dit rationele mensbeeld heeft de afgelopen jaren plaats gemaakt voor een irrationeler mensbeeld, toen uit verschillende wetenschappelijke bevindingen uit de gedragseconomie en psychologie volgde dat mensen niet altijd rationeel handelen (Kahneman, 2011; Tversky & Kahneman, 1979). Dit irrationele mensbeeld houdt in dat mensen soms niet kiezen voor de optie die het beste voor ze is (Kahneman, 2011 en Thaler & Sunstein, 2015). De verklaring hiervoor is dat mensen vanuit 'cognitive biases', dus 'cognitieve vooroordelen' soms verkeerde keuzes maken of gebrek aan informatie hebben (Kahneman, 2011; Thaler & Sunstein, 2015; Tversky & Kahneman, 1974, 1979). Een voorbeeld hiervan is dat mensen wanneer ze moeten kiezen over het algemeen de standaardoptie aan laten staan (Thaler & Sunstein, 2015). Wanneer mensen dus keuzes maken over bijvoorbeeld hun pensioen, zorgverzekering of donorregistratie, nemen ze de automatische optie over. Door bijvoorbeeld mensen automatisch te laten registreren als orgaandonor, levert dit extra orgaandonaties op. Het is niet dat mensen simpelweg geen orgaandonor willen zijn, maar mensen laten uit gewenning de standaardoptie aanstaan (Thaler & Sunstein, 2015). De overheid kan door in te spelen op deze cognitieve vooroordelen burgers een wenselijke richting op sturen. Nudging is een manier van gedragsbeïnvloeding waar de keuze van de actor kan worden beïnvloed (Thaler & Sunstein, 2015). Hieronder wordt er verder op ingegaan wat nudging precies is.

2.2 Definitie van nudge

Vanuit gedragswetenschappelijk perspectief blijkt dus dat keuzes van individuen makkelijk te beïnvloeden zijn door middel van interventies. Hierbij is het belangrijk hoe keuzes aan de keuzemaker worden gepresenteerd. Dit heeft invloed op de keuze. Het presenteren van de keuzes oftewel de alternatieven, wordt gedaan door keuzearchitecten. Thaler & Sunstein (2015) geven de volgende definitie van een *keuzearchitect*: 'Iemand die verantwoordelijk is voor het organiseren van de context waarbinnen mensen beslissingen nemen' (p. 11).² De overheid en beleidsmakers zijn dus keuzearchitecten (Thaler & Sunstein, 2015). Zij organiseren de keuzeomgeving waarin keuzemakers zich bevinden. Keuzearchitecten beschikken met het organiseren van de context dus over de mogelijkheid om de keuzes zo te presenteren, dat de keuzemaker een bepaalde richting op wordt geduwd. Een nudge is een beleidsinstrument dat burgers een 'duwtje in goede richting' geeft, door keuzes anders te presenteren (Thaler & Sunstein, 2015). Het is een interventie die voor de keuzemaker makkelijk en goedkoop te vermijden is (Thaler & Sunstein, 2015). Hiermee wordt bedoeld dat de keuzemaker het duwtje naar een bepaalde keuze toe kan negeren zonder dat het hem of haar te veel moeite of geld kost.

De term 'nudging' werd door Thaler & Sunstein in 2008 geïntroduceerd samen met het begrip *Libertair Paternalisme* (Thaler & Sunstein, 2008). Deze vorm van paternalisme houdt in dat het gedrag van mensen mag worden beïnvloed voor verbetering van hun welzijn, zolang hun keuzevrijheid niet wordt beperkt én ze naar eigen oordeel beter af zijn na de interventie (Sunstein & Thaler, 2003). De gedachtegang achter het libertair paternalisme is dat mensen zelf vrij dienen te zijn om te kunnen doen wat ze willen en daarom ook de vrijheid moeten hebben om te kiezen. De overheid mag daarom niet de keuzevrijheid van mensen beperken (Thaler & Sunstein, 2015). Daarentegen is het wel legitiem om het gedrag van mensen zodanig te beïnvloeden dat ze een beter, gezonder en langer leven leiden. Mensen mogen worden gestuurd, wanneer dit hun leven verbetert (Sunstein & Thaler, 2003). Nudging wordt gezien als een duwtje de goede richting op en wordt gezien als onvermijdelijk, omdat de keuzearchitectuur onvermijdelijk is (Thaler & Sunstein, 2015). De keuzemaker bevindt zich tenslotte altijd in een omgeving waarin de keuzes op een bepaalde manier aan hem of haar worden gepresenteerd. Aangezien het keuzeproces dus altijd wordt beïnvloed, kan dit het beste zo worden ingericht dat de keuzevrijheid niet in het geding komt én de interventies leiden tot een verbetering van het welzijn van de keuzemaker.

² Bij dit onderzoek is de derde druk gebruikt. Hier is dan ook naar verwezen. Het originele werk van Thaler & Sunstein, *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness* en komt uit 2008. Deze is ook opgenomen in de literatuurlijst.

2.3 Verschillende soorten nudges

Vanuit de literatuur blijkt dat er verschillende soorten nudges zijn. Zo onderscheidt het Engelse House of Lords (2011) vier soorten nudges (WRR, 2014). De eerste soort nudge heeft betrekking op hoe de informatie wordt gepresenteerd aan de keuzemaker, door bijvoorbeeld de volgorde van keuzes te veranderen. De tweede soort nudge is een interventie in de fysieke omgeving door bijvoorbeeld een streep naar de trap te zetten, zodat meer mensen de trap nemen. De derde soort nudge is gebruikmaken van sociale normen, zoals aan de keuzemaker laten weten dat al 80% zijn belastingaangifte heeft gedaan. En de laatste soort nudge betreft het verstrekken van informatie over bepaalde keuzes, zoals de keuzemaker informeren hoeveel calorieën bepaalde producten hebben. Het onderscheid dat hierboven wordt gemaakt, heeft te maken met waar de nudge toepassing op heeft. Dus de standaardkeuze wordt makkelijker gemaakt; de fysieke omgeving wordt aangepast; er wordt gebruik gemaakt van sociale normen of er wordt informatie verstrekt aan de keuzemaker.

In dit onderzoek wordt er gebruik gemaakt van twee andere onderscheiden die in de literatuur worden gemaakt. Het eerste onderscheid focust zich op de nudge het automatisch handelen beïnvloedt, type 1 nudge, of dient te leiden tot deliberatie, type 2 nudge. Dit onderscheid wordt onder andere gemaakt door Hansen & Jespersen (2013) en Thaler & Sunstein (2015). Een ander onderscheid dat wordt gemaakt, kijkt of de nudge wordt ingezet om het welzijn van de keuzemaker te verbeteren, pro-self nudge, of het maatschappelijk welzijn, pro-social nudge (Hagman, et al., 2015).

2.3.1 Type 1 en Type 2 nudges

Bij dit onderscheid wordt gekeken of de nudge de burger op andere gedachten brengt door haar reflectieve denkvermogen aan te spreken of dat de nudge het automatisch handelen van de burger beïnvloedt. Dit onderscheid is gebaseerd op twee verschillende cognitieve systemen (Hansen & Jespersen, 2013; Kahneman, 2011). Het systeem I en het systeem II denken. Systeem I, het automatische denken, heeft betrekking op het snelle denken. Dit denken gaat moeiteloos, hier spant de denker zich niet of nauwelijks voor in en heeft er weinig gevoel van controle over (Kahneman, 2011). Vaak wordt er nagedacht over beslissingen op de korte termijn. Daarentegen wordt er bij het Systeem II denken wel nagedacht over de lange termijn. Dit denken heeft betrekking op het reflectieve vermogen van een individu. Het denken omvat bewuste aandacht voor de mentale inspanningen die worden verricht, waaronder ingewikkelde berekeningen. Systeem II '... is het bewuste, rationele zelf dat meningen heeft, keuzen maakt en nadenkt over wat te doen en wat te denken' (Kahneman, 2011,

p.29). In de tabel hieronder worden de belangrijkste kenmerken van de twee cognitieve systemen genoemd (Thaler & Sunstein, 2015, p.30)

AUTOMATISCHE SYSTEEM	REFLECTIEF SYSTEEM
SYSTEEM I	SYSTEEM II
Ongecontroleerd	Gecontroleerd
Moeiteloos	Moeizaam
Associatief	Deductief
Snel	Langzaam
Onbewust	Bewust
Ervaring	Volgt regels

Een nudge kan dus het systeem I of het systeem II denken van een individu beïnvloeden (Thaler & Sunstein, 2015). Er wordt dan ook wel gesproken over een type 1 en type 2 nudge (Hansen & Jespersen, 2013):

- Type 1 Nudge doelt op het beïnvloeden van gedrag dat in stand wordt gehouden door automatisch denken: systeem I. *Voorbeelden van een type 1 nudge zijn: mensen eten minder van kleinere borden, mensen rijden meer aan de binnenkant van de weg als de strepen verder op de weg staan, ‘impulsaankopen voorkomen’ door sigarettenpakjes uit het zicht te halen en een limiet op korting bij alcohol.*
- Type 2 Nudge doelt op het beïnvloeden van de aandacht en premisse voorafgaand aan het gedrag, het reflectieve denken, systeem II. Mensen dus bewust maken van hun aannames en veronderstellingen, waardoor ze hun gedrag aanpassen. *Voorbeeld hiervan is mensen attenderen op hoeveel energie ze verbruiken met en hoe ze zich verhouden tot de rest van de buurt (‘Uw rekening was vergeleken met buurtbewoners 30% zo hoog.’).*

In de literatuur wordt de type 1 nudge ook wel de manipulatieve nudge genoemd en de type 2 nudge wordt ook wel de deliberatieve nudge genoemd (Bovens, 2008; Hansen & Jespersen, 2013; Sunstein 2014).

2.3.2 Pro-self en pro-social nudges

Het tweede onderscheid dat wordt gemaakt is gebaseerd op onderzoek van Hagman, Andersson, Västfjäll en Tinghög (2015). Zij maken een onderscheid tussen pro-self en pro-social nudges. Een pro-self nudge focust zich op het privé-welzijn van de keuzemaker en pro-social focust zich op het maatschappelijk welzijn. Pro-self nudges helpen dus de keuzemaker bij het maken van de juiste keuze die goed is voor het welzijn van de keuzemaker op de lange termijn. Een scenario van een pro-self nudge is wanneer de keuzemaker kan kiezen voor optie A (de ongezonde keuze) of optie B (de gezonde keuze), de keuzemaker dan wordt geholpen te kiezen voor optie B door deze meer in het zicht te leggen. De keuzemaker kiest daardoor voor de gezonde keuze. Deze keuze was ook de keuze die hij indien hij rationeel handelde zou kiezen, omdat die keuze het beste voor hem is op de lange termijn (Hagman, et al, 2015).

Daarnaast zijn er pro-social nudges. Deze nudges hebben als doel om sociaal gedrag te bevorderen op maatschappelijk niveau en zijn beter voor het maatschappelijk welzijn. Een voorbeeld hiervan is een nudge die het makkelijker maakt voor mensen om plastic te recyclen door een keer per maand speciale vuilniszakken aan te leveren om het plasticafval in te verzamelen. De pro-social nudge verschilt van de pro-self nudge in oorsprong van het ontstaan van de nudge. De pro-social nudge wordt ingezet voor verbetering van het welzijn van de maatschappij en niet die van het individu. Dat de keuzemaker ervoor kiest te recyclen, leidt niet tot een verbetering van het welzijn van de keuzemaker op de lange termijn. Pro-self nudges bevorderen maximalisatie van het eigen welzijn, terwijl pro-social nudges dit niet doen. Het kost voor de keuzemaker tijd en energie om te recyclen, maar dit levert voor hem geen betere situatie op (Hagman et al, 2015).

De twee onderscheiden van nudges zijn in het kwadrant op de volgende pagina samengebracht met daarin de definities. Nudges kunnen worden opgedeeld in vier categorieën: manipulatief en pro-self (1A), manipulatief en pro-social (1B), deliberatief en pro-self (2A) en deliberatief en pro-social (2B).³

³ Er is gekozen om pro-self en pro-social te categoriseren als A en B. Type 1 en Type 2 nudge is gecategoriseerd naar aanleiding van zijn naam, namelijk type 1 is gecategoriseerd als 1 en type 2 als 2.

	Pro-self (A)	Pro-social (B)
Manipulatief (Type1)	<p>1A</p> <p>Gericht op het automatisch handelen van de keuzemaker waar de kenmerken van het cognitieve systeem I worden aangesproken. Deze nudge is ontstaan om het welzijn van de keuzemaker te verbeteren.</p>	<p>1B</p> <p>Gericht op het automatisch handelen van de keuzemaker waar de kenmerken van het cognitieve systeem I worden aangesproken. Deze nudge is ontstaan om het maatschappelijk welzijn te verbeteren</p>
Deliberatief (Type 2)	<p>2A</p> <p>Gericht op het bewustmaken van de keuzemaker om te kiezen voor de optie die beter is voor zijn of haar welzijn. De kenmerken van het cognitieve systeem II worden hier aangesproken.</p>	<p>2B</p> <p>Gericht op het bewustmaken van de keuzemaker om te kiezen voor een optie die beter is voor het maatschappelijk welzijn. De kenmerken van het cognitieve systeem II worden hier aangesproken.</p>

2.4 Voorstanders en tegenstanders van nudging

Er is een discussie gaande onder politiek filosofen en ethici over de morele juistheid van nudging. In de academische wereld zijn er bij tegenstanders verschillende bezwaren over nudging en bij voorstanders argumenten die pleiten voor het gebruik van nudging. Deze argumenten van beide kanten bevatten meer omvang dan hier in dit onderzoek kan worden belicht. De argumenten worden hier kort benoemd met als doel om te onderzoeken of de bezwaren van tegenstanders en de voordelen van voorstanders ook gedragen worden door de burgers waar de nudges op toepassing voor zijn.

In het artikel *How Autonomy Is Understood In Discussions Of Ethics In Nudging* blijkt dat in de wetenschappelijke literatuur bij de discussie rondom nudging veel wordt verwezen naar het handelingsvermogen van een individu (Vugts., et al, 2018). Een individu beschikt zelf over het vermogen te bepalen hoe hij of zij wilt handelen. Het individu beschikt hierbij dus over keuzevrijheid en de mogelijkheid om anders te kiezen. Volgens Sunstein & Thaler (2008) is dit een belangrijk aspect van nudging. Tegenstanders van nudging zijn sceptisch of bij een type 1 nudge hier wel sprake van is. Nudges die gebruikmaken van de zwaktes van de cognitieve vermogens van een individu kunnen als manipulatief worden gezien, omdat het individu dan de controle verliest over haar denkvermogen en het maken van beslissingen (Bovens, 2009; Hansen & Jespersen, 2013; Vugts, et al., 2018).

Tegenstanders zijn bang dat keuzemakers eigenlijk niet meer zelf de keuze maken, omdat ze automatisch een kant op worden geduwd. Bovendien is de keuzemaker zich niet bewust van de nudge, omdat de nudge betrekking had op het automatische, onbewuste handelen. Bovens (2009) pleit dan ook voor transparantie van nudges, burgers moeten kunnen achterhalen of hun onbewuste gedrag wordt beïnvloed.

Een ander kritiekpunt bij de type 1 nudge is, dat deze weinig tot geen aandacht heeft voor de autonomie van de mens en de ontwikkeling hiervan. Er is geen vertrouwen in het zelfsturend vermogen van de mens (Anderson, 2009). Selinger & Whyte (2011) spreken over een neerbuigend mensbeeld: 'It rests on the assumption that the masses are too stupid to make good decisions for themselves' (Selinger & Whyte, 2011, p. 928). Anderson (2009) stelt dat de mens juist moet worden geholpen in het maken van eigen keuzes en niet moet worden beïnvloed of de kant van de keuze dient te worden opgestuurd. Het is belangrijk dat het keuzeproces voor de keuzemaker zelf inzichtelijk wordt en de keuzemaker zelf de juiste beslissing maakt. Een mens moet worden geholpen in het maken van autonome keuzes. Doordat een mens niet bewust kan zijn bij zijn keuze bij een type 1 nudge, is er een kans dat dit ertoe leidt dat mensen niet meer worden uitgedaagd om zelf de goede keuze te maken (Bovens, 2009). Bovens waarschuwt voor een fragmentatie van 'moral character'. Doordat individuen worden genudged, gaan zij verwachten dat de overheid de verantwoordelijkheid op zich neemt en hen behoedt voor het maken van foute keuzes door ze de goede kant op te nudgen. Waar nudging op korte termijn lijkt te zorgen voor een beter welzijn op het lange termijn, kan het lange termijn effect van nudging leiden tot een afname van het verantwoordelijkheidsgevoel bij individuen over hun eigen welzijn (Bovens, 2009). Hiermee bedoelt Bovens dat nudging misschien leidt tot keuzes die de gezondheid van individuen kan bevorderen en dat is beter voor hun welzijn, maar er is een risico dat nudging leidt tot een afnemend verantwoordelijkheidsgevoel. Bij nudging lijkt er geen ruimte te zijn voor persoonlijke verantwoordelijkheid van individuen om hun doelen te bereiken (Anderson, 2009; Bovens, 2009; Selinger & Whyte, 2011).

Doordat nudging een manier is van gedragsbeïnvloeding die nauwelijks opvalt, vrezen Rizzo en Whitman (2008) dat nudging onopgemerkt steeds meer controle over individuen krijgt. Individuen wennen aan een nudge, waarna een andere nudge weer wordt geïntroduceerd, waar ze weer aan wennen, waarna weer een andere nudge wordt geïntroduceerd, et cetera. Ze spreken over een incrementele introductie van meer controle op het gedrag van individuen. Doordat nudging en het gebruik hiervan stapsgewijs plaatsvindt, begeeft men zich op een 'slippery slope' ofwel een hellend vlak (Rizzo & Whitman, 2008; Selinger & Whyte, 2011). Mensen kunnen niet goed door hebben hoe hun gedrag steeds meer wordt gestuurd.

De eerder besproken deliberatieve nudge, de type 2 nudge, vergroot daarentegen wel de autonomie van de keuzemaker (Sunstein, 2014). Hier komt de keuzemaker zelf tot een goed overwogen beslissing over wat de juiste keuze is. Bij de deliberatieve nudge kan de autonomie van een individu worden vergroot, omdat ze de persoon inzage geven in zijn of haar irrationele denken. Deze nudges geven een individu de mogelijkheid een weloverwogen beslissing te maken (Vugts, et al., 2018). Sunstein gaat in zijn nieuwe essay *On Freedom* (2019) nog een stap verder en stelt dat de vrijheid van het individu wordt vergroot door nudges, omdat de keuzemaker op de lange termijn een gelukkiger leven leidt. Foute keuzes van een keuzemaker kunnen uiteindelijk leiden tot minder vrijheid dan keuzes die gestuurd zijn door nudges (Sunstein, 2019).⁴

Er zijn dus verschillende kritiekpunten van tegenstanders over het gebruik van nudging. Sommigen spreken dat het manipulatief is en mensen niet meer zelf een keuze kunnen maken, omdat ze automatisch een kant worden opgeduwd. Daarnaast is er weinig vertrouwen in zelfsturend vermogen van de mens. Ook wordt men niet geholpen bij het maken van de keuzes en daardoor krijgen mensen meer moeite met zelf keuzes maken en kan nudging leiden tot een afname van verantwoordelijkheidsgevoel. Tevens veronderstelt het een neerbuigend mensbeeld, dat de mens niet slim genoeg is om de juiste keuzes te maken en begeeft het gebruik van nudging zich op een hellend vlak, steeds langzamer kan nudging meer grip krijgen op gedrag van mensen. Voorstanders vinden echter dat nudging mensen helpt om het goede leven te leiden. Het vergemakkelijkt het keuzeprocess. Daarnaast kan nudging helpen bij het verbeteren van het welzijn van het individu en hiermee de vrijheid van het individu op de lange termijn vergroten. Bovendien kan de keuzemaker er altijd voor kiezen de nudge te negeren, het is tenslotte inherent aan een nudge dat deze makkelijk te vermijden is (Thaler & Sunstein, 2015).

2.5 Wat vinden burgers

In de academische wereld zijn de meningen dus verdeeld over het gebruik van nudging. Er is ook onderzocht of burgers nudges acceptabel of onacceptabel vinden. Deze onderzoeken zijn in verschillende landen uitgevoerd en de uitkomsten verschillen per land (Hagman et al., 2015; Felsen et al., 2013; Sunstein et al., 2018; Reisch & Sunstein, 2016). Zo blijkt uit onderzoek van Hagman, Andersson, Västfjäll en Tinghög (2015) dat pro-social nudges bij burgers in de Verenigde Staten en Zweden een significant lagere acceptatiegraad hadden dan pro-self nudges. Onderzoek van Felsen,

⁴ Sunstein heeft hier dus een andere conceptie van vrijheid. In het debat rondom nudging verschillen ook de concepties over vrijheid onder voor- en tegenstanders. Het debat over vrijheid en de weergave hiervan wordt in dit onderzoek niet verder belicht.

Castelo en Reiner (2013) toont aan dat burgers een voorkeur hebben voor bewuste keuzebeïnvloeding, type 2 nudges, in plaats van onbewuste keuzebeïnvloeding, type 1 nudges. Reisch & Sunstein (2016) onderzochten in zes Europese landen (Denemarken, Frankrijk, Duitsland, Hongarije, Italië en het Verenigd Koninkrijk) of burgers instemmen met nudging. Hieruit kwam naar voren dat burgers nudges goedkeuren, wanneer zij in de veronderstelling zijn dat de nudge legitieme doelen heeft en de meeste mensen die doelen onderschrijven. Een nudge wordt dus goedgekeurd door burgers wanneer zij het ermee eens zijn dat het leidt tot betere keuzes en ze denken dat de meeste mensen ermee in zullen stemmen. Loibl, Sunstein, Rauber & Reisch (2018) hebben onderzoek gedaan naar de acceptatiegraad van type 1 en type 2 nudges bij burgers in Denemarken, Hongarije, Verenigd Koninkrijk en Italië. In de landen Denemarken en Hongarije was er meer bezwaar tegen de type 1 nudges en in het Verenigd Koninkrijk en Italië was er meer bezwaar tegen de type 2 nudges. Nudges die burgers minder acceptabel vonden, waren nudges die op dat moment actuele waren in vraagstukken rondom beleid (Loibl et al., 2018). De bovenstaande onderzoeken zijn niet met burgers in gesprek gegaan om te onderzoeken waarom ze bepaalde nudges acceptabel of onacceptabel vinden, dit is onbekend.

Het huidige debat over de verschillende soorten nudges en de verschillende argumenten is in het onderstaande kwadrant geplaatst. Hier staat de ‘-’ voor argumenten van tegenstanders en staat de ‘+’ voor de voorargumenten. In de rest van het onderzoek wordt gekeken welke soorten nudges worden gebruikt en wat burgers hierover zeggen.

	<i>Pro-self (A)</i>	<i>Pro-social (B)</i>
<i>Manipulatief (Type1)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Kan afbreuk doen aan verantwoordelijkheidsgevoel van de keuzemaker. - Handelingsvermogen van individuen wordt niet meer aangesproken en hebben ze nog wel door dat ze een keuze hebben? - Weinig oog voor ontwikkeling van autonomie en neerbuigend mensbeeld. - Hellend vlak, mensen hebben beïnvloeding niet meer door. 	<ul style="list-style-type: none"> - Onduidelijk of de keuzemaker wilt kiezen voor een keuze die het maatschappelijk welzijn in plaats van zijn eigen verbetert.
	<ul style="list-style-type: none"> + Vergemakkelijken keuzeproces. + Het kan leiden tot beter welzijn van de keuzemaker. + Vrijheid vergroten op lange termijn door een verbetering van het welzijn. 	<ul style="list-style-type: none"> +Vergemakkelijken keuzeproces.
<i>Deliberatief (Type 2)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Neerbuigend mensbeeld. - Hellend vlak, mensen staan steeds meer beïnvloeding toe. + Maakt mensen bewust dat anders handelen beter kan zijn voor hun eigen welzijn (reflectief vermogen wordt aangesproken). Mensen worden aan het denken gezet en zijn bewust van de keuzes die ze maken. 	<ul style="list-style-type: none"> - Onduidelijk of de keuzemaker wilt kiezen voor een keuze die het maatschappelijk welzijn in plaats van zijn eigen verbetert.
	<ul style="list-style-type: none"> + Vrijheid vergrotend, mensen beter in staat het leven te leiden dat ze willen. 	

3. Methode

In dit hoofdstuk wordt de methode van dit onderzoek uiteengezet. Eerst wordt er besproken waarom er is gekozen voor de drie beleidsterreinen, hoe de selectie van deze documenten heeft plaatsgevonden en hoe ze zijn geanalyseerd. Deze documentenanalyse heeft als doel de tweede deelvraag te beantwoorden. Vervolgens worden de methodes besproken die de laatste deelvraag onderzoeken. Om erachter te komen wat burgers vinden, is er gekozen voor een enquête en diepte-interviews aan de hand van vignettes. Eerst wordt de methode van de enquête behandeld en vervolgens de interviews. Bij elk van de methodebesprekingen wordt er stilgestaan bij de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek.

3.1 Documentenanalyse op de drie beleidsterreinen

3.1.1 Keuze voor de drie beleidsterreinen

Er zijn documenten geanalyseerd van de Nederlandse overheid op de beleidsterreinen volksgezondheid, verkeer en klimaat. Er zijn twee aanleidingen waarom er wordt verwacht dat nudging terug te vinden is in Nederlands overheidsbeleid en er daarom gekozen is om dit beleid te analyseren. De eerste reden is dat bij de totstandkoming van beleid door de centrale overheid er op de ministeries gebruik wordt gemaakt van het eerdergenoemde Integraal Afwegingskader Regelgeving en Beleid (IAK). Het gebruiken van het IAK is verplicht door de overheid en hier wordt naar gevraagd bij de indiening van stukken bij ambtelijke voorportalen, ministeriële commissies en onderraden. In het IAK is er aandacht om gedragskennis een plek te geven in de beleidsontwikkeling met als doel beleid effectiever te maken en beleidsproblemen te voorkomen (IAK, 2019a). De term nudging of nudging wordt in het IAK niet expliciet genoemd. Er is in de handleiding onder het kopje beleidsinstrumenten wel de categorie gedragsverandering aanwezig. Onder deze categorie valt het beleidsinstrument keuzearchitectuur, met de volgende omschrijving: “Keuzearchitectuur kan worden ingezet om mensen de gewenste keuze te laten maken. Het instrument werkt vanuit de wetenschap dat mensen voorspelbaar keuzegedrag vertonen” (Kenniscentrum Wetgeving en Juridische Zaken (KCWJZ), 2018). Bij nudging wordt de keuzearchitectuur zo ingericht dat mensen een duwtje krijgen naar voor hen de goede richting toe (Thaler & Sunstein, 2015). Verder wordt in het IAK het toepassen van beleidsinstrumenten die onder gedragsverandering vallen toegelicht aan de hand van een stappenplan voor gedragsinzichten (KCWJ, 2019b). Hier wordt het Behavioral Insights Network NL benoemd. Elk departement heeft een BIN NL-contactpersoon die kan worden benaderd indien er vragen zijn. Daarnaast wordt er verwezen naar de publicatie ‘Rijk aan Gedragsinzichten’ van BIN NL (2017). Bij het rijk is er dus met betrekking op beleidsimplementatie aandacht voor gedragsbeïnvloeding.

De tweede reden dat er wordt verwacht nudges te vinden in Nederlands overheidsbeleid is een inventarisatie die is gemaakt in opdracht van de Europese commissie. Dit onderzoek had als doel het in kaart brengen bij welke Europese landen door publieke organisaties gebruik wordt gemaakt van gedragsbeïnvloeding in beleid (Lourenço, Ciriolo, Almeida & Dessart, 2016). In dit onderzoek werd geconstateerd dat de volgende publieke organisaties in Nederland gedragsbeïnvloeding toepassen:

- Raad voor Leefomgeving en Infrastructuur (RLI)
- Raad voor Volksgezondheid en Samenleving (RVS)
- **Ministerie van Economische Zaken en (Klimaat) (EZ(K))**
- **Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (I&W)**
- **Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS)**
- Nederlandse Voedsel en Waren Autoriteit (NVWA)
- Wetenschappelijke Raad voor Regeringsbeleid (WRR)
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties (BZK)
- Autoriteit Consument en Markt (ACM)
- Autoriteit Financiële Markten (AFM)

In dit onderzoek is er gekozen om te focussen om bij de hierboven dikgedrukte ministeries de nudges in kaart te brengen. Namelijk op het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (I&W) met betrekking op verkeersveiligheid, op het ministerie van Volksgezondheid en Samenleving (VWS) met betrekking tot gezondheid en als laatst op ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) betreffende klimaat. Er is gekozen voor deze verschillende terreinen vanuit de veronderstelling dat de beleidsinterventies zich anders verhouden op de bepaalde gebieden richting individu en samenleving. Interventies vanuit gezondheid hebben waarschijnlijk impact op het individu, deze hebben als doel een betere gezondheid van het individu (pro-self). Bij verkeersveiligheid betreft de impact van de interventie naast de veiligheid van het individu ook de veiligheid van anderen in de omgeving (pro-self en pro-social). Bij klimaat zijn interventies met name gericht op de toekomst en het welzijn van de maatschappij (pro-social). Om dit te verduidelijken kan als voorbeeld het verhaal van Kees worden genomen.

Stel Kees wordt op verschillende manieren genudged door de Nederlandse overheid. Op het terrein van klimaat gebeurt dit door Kees bewust te maken van hoeveel CO-2 een vliegtuig uitstoot. Kees wil zijn zus in Zwitserland en pakt hierdoor het vliegtuig in plaats van de trein. Hier is sprake van een pro-social nudge. De keuze van Kees heeft niet directe invloed op zijn welzijn, hij is meer geld kwijt met de trein en doet langer over zijn reis. Daarnaast merkt Kees niet meteen dat die ene handeling bijdraagt aan een beter milieu waar iedereen baat bij heeft.

Wanneer Kees een duwtje krijgt om gezonde producten te kopen doordat gezonde producten aangegeven staan met een groenvinkje, is die keuze uiteindelijk beter voor Kees en zijn gezondheid. Kees valt uiteindelijk na een aantal maanden een paar kilo's af en voelt zich fitter. Hier is sprake van een pro-self nudge. Dat Kees door verkeersdrempels als hij autorijdt zich gemakkelijker aan de snelheid houdt op de weg zorgt voor een veiligere situatie voor Kees en voor iedereen in de omgeving. Kees krijgt geen boetes meer en veroorzaakt geen gevaarlijke scenario's op de weg (pro-self en pro-social).

3.1.2 Selectie van documenten

Aangezien het niet haalbaar was om alle beleidsstukken te analyseren van de drie ministeries op de onderwerpen volksgezondheid, verkeersveiligheid en klimaat, is er gekozen om per terrein vier documenten te selecteren. Deze documenten zijn verkregen door via de websites van de ministeries op het desbetreffende gebied te zoeken op documenten op het onderwerp. De documenten zijn als volgt gevonden: *Ministerie X → Onderwerpen → Desbetreffende onderwerp → Documenten → Zoeken*.⁵ Vervolgens zijn de documenten geselecteerd die daadwerkelijk over het onderwerp gingen, dus over gezondheid, verkeersveiligheid en klimaat. Vaak gingen de gekozen bestanden gepaard met preventie en beleid. Hiervoor is gekozen omdat de veronderstelling is dat preventie spreekt over een verandering van een situatie om te voorkomen dat er bepaalde gevolgen optreden. Verandering van gedrag is een mogelijkheid om de situatie te veranderen. Onder de geselecteerde documenten vallen beleidsstukken, strategische agenda's, behandelde stukken, inventarisaties van werkzaamheden en beleidsevaluaties. Op de volgende pagina staat een tabel met daarin een overzicht van de geselecteerde documenten. Deze zijn over het algemeen op de hierboven genoemde manier geselecteerd, indien dit niet het geval is staat dat aangegeven in de voetnoot. De documenten zijn ook opgenomen in de literatuurlijst.

⁵ Specifiek op elk terrein zijn de documenten dus als volgt gevonden op de websites van de ministeries:
Gezondheid: Ministerie Volksgezondheid, Welzijn en Sport → Onderwerpen → Gezondheid en Preventie → Documenten
Verkeersveiligheid: Ministerie Infrastructuur en Waterstaat → Onderwerpen → Verkeersveiligheid → Documenten
Klimaat: Ministerie Economische Zaken en Klimaat → Onderwerpen → Klimaatverandering → Documenten

Soort Document		Titel	Herkomst	Datum
Gezondheid				
1.	Convenant	Het Nationaal Preventieakkoord	Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS)	23-11-2018
2.	Rapport	Kennisagenda Preventie	Nederlandse Wetenschapsagenda, De Nederlandse Federatie van Universitair Medische centra (NFU) en ZonMw	01-03-2018
3.	Rapport	Nudging in de praktijk	ZonMW ⁶	05-07-2017
4.	Website	Loket Gezond Leven: Hoe zet u nudges in om gezond gedrag te stimuleren?	Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu (RIVM) ⁷	Actueel
Verkeersveiligheid				
5.	Strategisch plan	Strategisch Plan Verkeersveiligheid 2030 – Veilig van deur tot deur	Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (I&W)	05-12-2018
6.	Landelijk actieplan	Landelijk Actieplan Verkeersveiligheid 2019-2021	Ministerie van I&W	05-12-2018
7.	Rapport	Projecten van Meer Veilig 2017-2019	Ministerie van I&W	23-06-2017
8.	Rapport	Beleidsdoorlichting Wegen en Verkeersveiligheid	Andersson Elffers Felix (in opdracht van ministerie I&W)	22-12-2017
Klimaat				
9.	Jaarplan	Concept Integraal Nationaal Energie- en Klimaatplan 2021-2030	Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK)	06-11-2018
10.	Convenant	Ontwerp klimaatakkoord	Klimaatberaad (aangeboden aan ministerie EZK)	21-12-2018
11.	Rapport	Nederland circulair in 2050	Ministerie EZK en I&W	14-09-2016
12.	Rapport	Aanpak Verduurzamen Consumentengedrag	RIVM	17-04-2015

⁶ Dit rapport is niet verkregen op de eerdergenoemde manier. Dit rapport wordt genoemd op de site van het preventieakkoord. ZonMW stimuleert gezondheidsonderzoeken en heeft als een van de twee hoofdopdrachtgevers het ministerie van VWS.

⁷ Loket Gezond Leven wordt zowel vermeld in het preventieakkoord als in het rapport Nudging in de praktijk van ZonMW. Deze website is een inventarisatie van interventies voor gezond gedrag. Daarom is ervoor gekozen deze op te nemen in de documentenanalyse.

3.1.3 Analyse van documenten

De documentenanalyse heeft bijgedragen te onderzoeken welke soorten nudges er op de verschillende beleidsterreinen worden gebruikt. Om de nudges in de documenten te kunnen vinden, is er binnen de documenten gezocht op termen die kunnen aanduiden dat er sprake is van een nudge. Er zijn van specifiekere termen naar steeds algemenere termen gezocht. Op de volgende termen is er gezocht:

- Nudging
- Nudge
- Keuzearchitectuur
- Keuzebeïnvloeding
- Gedragsbeïnvloeding
- Gedragwetenschap
- Gedragwetenschappelijk inzicht
- Gedragssturing
- Gedrag
- Onbewust / bewust gedrag
- Onbewust / bewuste keuze
- Standaard (optie)
- Norm

Bij het tegenkomen van een van deze trefwoorden is er als eerst gekeken of er sprake is van een nudge. Vervolgens werd er gekeken of er sprake was van een type 1 of type 2 nudge. Dit gebeurde aan de hand van de kenmerken van het systeem I en systeem II denken. Deze stonden vermeld in de tabel in het theoretisch kader. Neem als voorbeeld de nudge dat bij de kassa's in supermarkten geen ongezonde producten meer liggen zodat mensen geen ongezonde impulsaankopen doen. Hier is er sprake van een type 1 nudge. Deze nudge doet aanspraak op het *snelle, onbewuste* handelen van mensen dat *moeiteloos* gebeurt. Indien de nudge kenmerken van beide cognitieve systemen aansprak, is deze nudge ingedeeld als type 1 / type 2 nudge.

Daarnaast is er gekeken of de nudge pro-self of pro-social is. Hierbij ligt de focus of de nudge in eerste instantie is ontstaan om het welzijn van het individu of het welzijn van de maatschappij te verbeteren. Indien het ontstaan van de nudge zowel pro-self als pro-social kan zijn, is dit aangeduid als pro-self/pro-social. Uiteindelijk zijn de gevonden nudges ingedeeld in het schema dat tot stand is gekomen bij het beantwoorden van de eerste deelvraag. Dus de nudges zijn, waar onderverdeeld in het kwadrant op de volgende pagina. Hierin zijn dus de vier categorieën te vinden: 1A, 1B, 2A en 2B.

	<i>Pro-self (A)</i>	<i>Pro-social (B)</i>
<i>Manipulatief (Type1)</i>	1A	1B
<i>Deliberatief (Type 2)</i>	2A	2B

3.1.4 Betrouwbaarheid en validiteit van de documentenanalyse

Om ervoor te zorgen dat de resultaten van de documentenanalyse betrouwbaar en valide zijn, is er op een aantal dingen gelet. Als eerst is er gekeken naar de kwaliteit van de documenten. Aangezien het Nederlandse overheidsdocumenten betreft, zijn de documenten authentiek (Brijman, 2016). Daarnaast zijn de documenten doordat er controle op is geweest ook geloofwaardig (Bryman, 2016). De meeste documenten zijn langs de Tweede Kamer zijn geweest ter informatie of ter instemming. De documenten zijn ook representatief voor de werkzaamheden van de ministeries, aangezien het door hen aangeleverde documenten zijn. Volledige representativiteit van de documenten kan niet worden gegarandeerd, omdat het mogelijk is dat op een andere manier andere beleidsstukken waren gevonden. Wel is de manier om de documenten te verkrijgen op alle drie de terreinen constant toegepast. Hierdoor zijn soortgelijke stukken gevonden (Bryman, 2016). Door de authenticiteit, geloofwaardigheid en gedeeltelijke representativiteit zijn de geselecteerde documenten van voldoende kwaliteit om in kaart te brengen hoe nudges worden toegepast op de drie terreinen in overheidsbeleid (Bryman, 2016; Scott, 1990). Er dient wel in het achterhoofd te worden gehouden dat de geanalyseerde documenten zijn geschreven met een bepaald doel en ze geen volledig beeld van de realiteit geven (Atkinson & Coffey, 2011). Er wordt vanuit gegaan dat de nudges ook zijn toegepast in de realiteit, omdat dit in de documenten staat. Dit is echter geen gegeven.

Naast dat er is gelet op de kwaliteit van de documenten, is om validiteit te garanderen ervoor gezorgd dat de documentenanalyse objectief is uitgevoerd (Bryman, 2016). Door heldere definities van de verschillende soorten nudges te gebruiken, gebruik te maken van de cognitieve kenmerken van systeem I en II en een toelichting bij de indeling te geven, is geprobeerd zo objectief mogelijk de documenten te analyseren. Door zo stapsgewijs te werk te gaan, meet deze documentenanalyse ook wat het doel was om te meten. Er is dus sprake van interne validiteit (Bryman, 2016). Tot op zekere

hoogte is er sprake van externe validiteit. Binnen de drie beleidsterreinen kunnen de conclusies worden gegeneraliseerd. Er kunnen echter geen uitspraken gedaan worden over andere beleidsterreinen of hoe lokale overheden te werk gaan.

3.2 Methode enquête

Voor het beantwoorden van de tweede deelvraag is als eerst een enquête uitgezet. Het doel van deze enquête was burgers verschillende nudges voorleggen om te onderzoeken of ze de nudges acceptabel of onacceptabel vinden. De resultaten van deze enquête worden vooral gebruikt om een impressie te geven van de voorkeuren van burgers.

3.2.1 Vorm van enquête

De enquête is online vormgegeven met het programma SurveyMonkey. Er was voor dit programma gekozen, omdat deze de mogelijkheid biedt om voor de respondenten op een makkelijke manier de nudges te laten beoordelen. De enquête die naar de respondenten is gestuurd, bestond uit zes nudges. Deze worden voorgelegd door ze kort uit te leggen, waarin ook wordt gesteld dat ze door de overheid zijn ingevoerd. De nudges beginnen met: 'De overheid verplicht...', hierna volgt de nudge in kwestie. De term nudge wordt in de gehele enquête niet genoemd. Dit om te voorkomen dat het gebruik van de term nudging het antwoord van de respondent kan beïnvloeden of de term kan afschrikken. De voorbeelden van nudges komen stuk voor stuk aan bod. Aan de respondenten wordt bij elke nudge gevraagd of ze het rondje op het balkje kunnen verschuiven. De (verborgen) schaalverdeling heeft 100 punten. De schaal gaat dus van 0 tot 100, waar 50 neutraal is. Respondenten zien links van de lijn staan 'Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen', dit is de verborgen 0. Aan de andere kant, de rechterkant, van de lijn staat 'Ik vind het goed dat de overheid dit doet', dit is de verborgen 100. Het rondje begint in het midden en staat op neutraal.

Er was gekozen om zes nudges voor te leggen aan de respondenten en zo de enquête niet te lang te maken. Dit om te voorkomen dat respondenten hem te lang vonden duren en dit misschien hun antwoorden kon beïnvloeden. De gemiddelde invultijd van de enquête door respondenten lag slechts op drie minuten. Het heeft respondenten weinig tijd gekost om de enquête in te vullen.

De zes nudges zijn verdeeld over de drie verschillende beleidsterreinen, dus twee nudges per beleidsterrein. Daarnaast is daarvan één nudge type 1, manipulatief en de tweede nudge is type 2, deliberatief. In de tabel hieronder staat een schematisch overzicht. De resultaten vanuit de documentenanalyse bepalen welke nudges uiteindelijk zijn geselecteerd. Deze selectie wordt na de

documentenanalyse besproken, maar een overzicht van de gekozen nudges kan al worden gevonden in bijlage 1. Dit is een impressie van de enquête.

	<i>Gezondheid</i>	<i>Verkeer</i>	<i>Klimaat</i>
<i>Type 1</i>	Nudgevoorbeeld 1	Nudgevoorbeeld 2	Nudgevoorbeeld 3
<i>Type 2</i>	Nudgevoorbeeld 4	Nudgevoorbeeld 5	Nudgevoorbeeld 6

Er is dus op gelet dat de nudges op de voorgelegde stellingen van elkaar verschillen in de mate waarin zij het systeem I of systeem II denken beïnvloeden en er dus sprake is van een type 1, manipulatieve, of type 2, deliberatieve nudge (Veenma, Batenburg & Breedveld, 2004). Daarnaast is het onderscheid of er sprake is van een pro-self of pro-social nudge niet expliciet gemaakt bij het selecteren van de nudges voor de stellingen. Op het beleidsterrein gezondheid zijn nudges gekozen die pro-self zijn, bij verkeer nudges die pro-self/pro-social zijn en bij klimaat nudges die als voornaamste doel pro-social zijn.

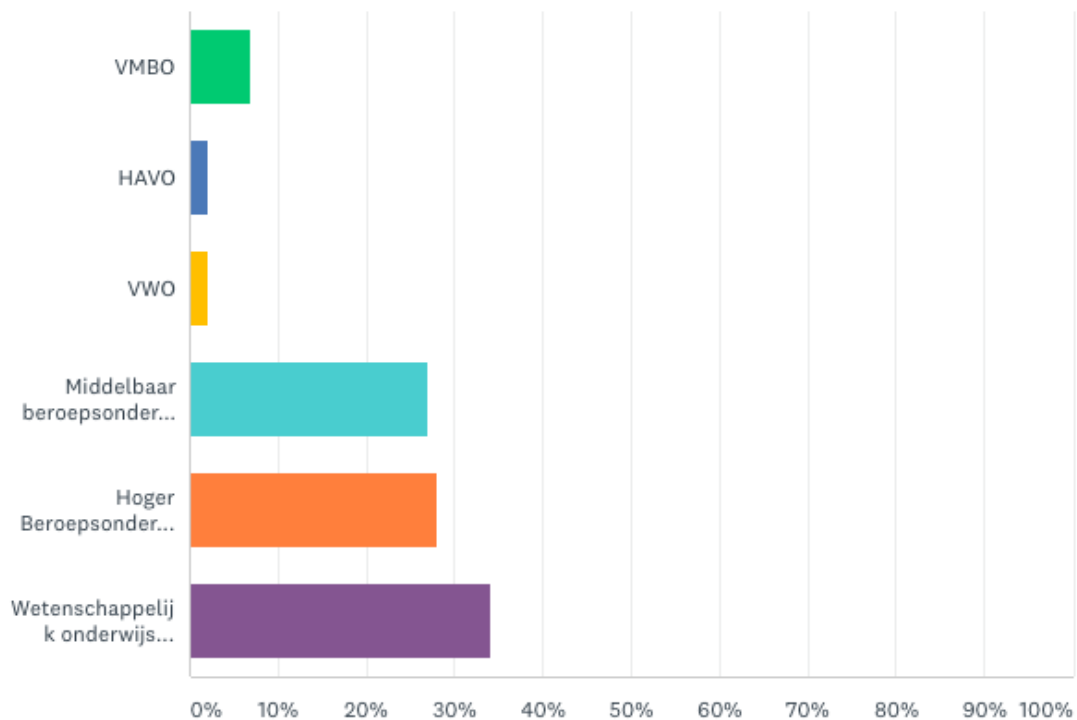
Naast de zes nudges die zijn voorgelegd aan de respondenten bij de enquête, bevatte de vragenlijst een zevende vraag. Deze vraag is een stelling die als volgt luidt: *‘De overheid mag mijn gedrag onbewust beïnvloeden als dit ervoor zorgt dat ik betere keuzes maak voor mezelf en voor anderen.’* Er was voor deze stelling gekozen, omdat de kritiek van tegenstanders van nudging van type 1 is dat het gedrag onbewust wordt beïnvloed (Anderson, 2009; Hansen & Jespersen, 2013). De stelling werd na de zes nudges aan de respondent voorgelegd. Deze stelling kwam pas aan het eind, zodat niet de antwoorden van respondenten op de zes nudges konden worden beïnvloed. Er bestond het risico als de enquête begon, dat de respondenten zich bij elke nudge zich gingen afvragen of de eerste stelling iets met de antwoorden te maken had.

3.2.2 Het uitzetten van de enquête

Bij het uitzetten van de enquête is er geprobeerd te zorgen voor een enigszins representatieve groep respondenten. Om inzichtelijk te krijgen of dit het geval was, is er aan het eind van de enquête gevraagd naar leeftijd, geslacht en de hoogst genoten opleiding van de respondent. Door hiernaar te hebben gevraagd, kan er worden uitgesloten dat slechts een specifieke groep mensen de vragenlijst heeft ingevuld. De online enquête kon met een link worden ingevuld. De respondenten hebben de link toegestuurd gekregen. Het uitzetten van de enquête ging voornamelijk via familie, vrienden en kennissen. Aan hen is gevraagd of zij de enquête konden doorsturen. Zo hebben familieleden de

enquête doorgestuurd naar collega's, hebben vrienden het doorgestuurd naar (schoon-)familie en collega's en hebben kennissen, zoals mijn oude burens, het weer gedeeld met hun familie en vrienden.

Uiteindelijk hebben 100 respondenten deze vragenlijst ingevuld, waarvan de gemiddelde leeftijd 40,5 jaar is. De enquête was ingevuld door 47 mannen, 51 vrouwen en 2 respondenten hebben ervoor gekozen hun geslacht niet in te vullen. In de grafiek hieronder is de opleidingsachtergrond van de respondenten weergegeven.



3.2.3 Betrouwbaarheid en validiteit

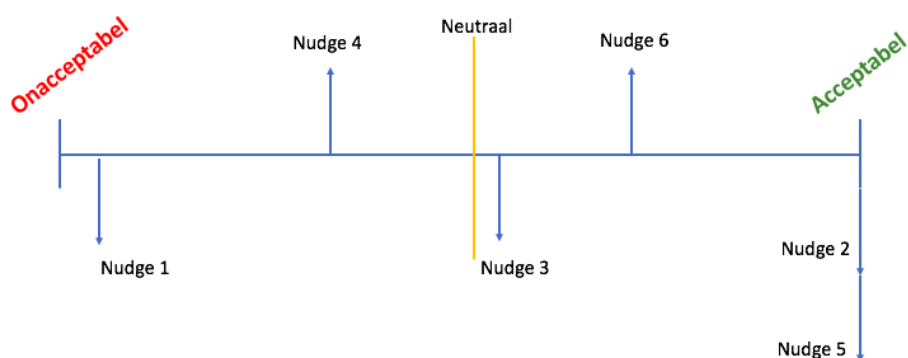
De resultaten uit de enquête zijn van een te kleine N om deze kwantitatief te onderzoeken en uitspraken te doen of er verschillen zijn tussen geslacht, leeftijd of opleiding. Daarnaast is er door gebruik te maken van het netwerk van familie, vrienden en kennissen sprake van een 'convenience sample' (Bryman, 2016). Deze methode kan worden gebruikt als presteekproef, maar hier kunnen geen representatieve uitspraken over worden gedaan. Wel is er een zo goed als evenredige verdeling van opleidingsniveau bij de groep respondenten. In de presteekproef is er op het gebied van opleiding, leeftijd of geslacht niet een groep ondervertegenwoordigd. De resultaten van de enquête hebben voornamelijk als inventarisatie gediend voor de diepte-interviews om te onderzoeken hoe burgers tegenover nudging staan en welke nudges acceptabeler worden gevonden dan anderen.

3.3 Interviews aan de hand van vignettes

3.3.1 Vignette-methode met rangschikking

Het doel van deze interviews was om te achterhalen welke nudges burgers acceptabel vinden en onacceptabel en voornamelijk welke overwegingen er meespelen bij het beoordelen van nudges. Om hierachter te komen, was er gebruik gemaakt van de vignettemethode. Een vignette is een korte beschrijving van een persoon of situatie die relevant geachte informatie bevat en wordt voorgelegd aan respondenten om een oordeel te krijgen over een beschreven persoon of situatie (Veenma, Batenburg en Breedveld, 2004). Bij dit onderzoek omschreef elk kaartje een scenario waarin een nudge wordt gebruikt. Aan de respondenten werd gevraagd welke nudges ze acceptabel vinden en welke onacceptabel. In totaal kregen ze dezelfde zes nudges voorgelegd als de nudges van de enquête plus de stelling. Om een beter beeld van de kaartjes te krijgen, kan er worden gekeken naar bijlage 2. De kaartjes waren genummerd, maar er is bij elk interview verteld dat deze nummering niet uitmaakt.

Als aanvulling op de vignettemethode was er ook aan de respondenten gevraagd of ze de vignettes konden rangschikken van acceptabel naar onacceptabel. Normaliter vindt er bij het gebruik van de vignettemethode geen rangschikking plaats. Hier was bij dit onderzoek wel voor gekozen, omdat er werd verwacht dat de rangschikking van de kaartjes inzichtelijk zou maken welke nudges meer acceptabel zijn en welke nudge minder. Het was ook mogelijk dat respondenten nudges even acceptabel vinden, dan legden zij de nudges onder elkaar op tafel leggen. Nadat de respondenten de kaartjes voor hen op de juiste volgorde hadden gelegd, werd er aan hen gevraagd naar hun overwegingen. Hierdoor werden de meningen en opvattingen van de respondenten over de nudges inzichtelijk en de achterliggende motieven van de respondenten. Hieronder in de afbeelding staat schematisch weergegeven hoe dergelijke kaartjes langs de lijn kunnen worden gelegd door respondenten. Dit is slechts een voorbeeld.



3.3.2 Het afnemen van de interviews

De interviews hebben plaatsgevonden volgens een vaste structuur. Aan het begin van het interview werd aan de respondent toestemming gevraagd om het interview op te nemen. Alle respondenten hadden hiermee ingestemd. Vervolgens werd de bedoeling van het interview uitgelegd. De respondenten werd verteld dat ze zes kaartjes kregen en of ze die op de juiste plek konden neerleggen op tafel. Hierbij werd er benadrukt dat er geen goede of foute antwoorden waren, ze de tijd mochten nemen met het neerleggen van de kaartjes en dat de kaartjes op elke plek op het veld neer mochten worden gelegd. Vervolgens werden de zes kaartjes overhandigd. Nadat ze deze hadden neergelegd, werd gevraagd of de respondenten klaar waren. Vervolgens werden de kaartjes doorgenomen van acceptabel naar onacceptabel en werd er aan de respondent gevraagd waarom het kaartje daar lag. Indien er iets onduidelijk was of de reden nog niet helemaal naar voren kwam, is er verder doorgevraagd. Na het doorspreken van de zes nudges werd het zevende kaartje overhandigd met de stelling over onbewuste beïnvloeding. Wederom was het verzoek het kaartje ergens op de tafel te plaatsen. De respondent kreeg de tijd om erover na te denken. Vervolgens werd er gevraagd of de respondent zijn of haar keuze kon toelichten. De interviews waren semigestructureerd, zodat de respondenten de ruimte kregen hun verhaal te houden, maar er wel een focus lag op het bespreken van de kaartjes (Van Thiel, 2010). Zie bijlage 3 voor de precieze topiclijst. Daarnaast was er tijdens elk interview een foto gemaakt van hoe de kaartjes waren neergelegd, zodat het duidelijk was hoe de kaartjes lagen bij het analyseren van de interviews.

In totaal waren 17 respondenten geïnterviewd aan de hand van de vignettes. Er was geprobeerd een zo divers mogelijke groep van respondenten te krijgen op basis van geslacht, leeftijd en opleiding. Wederom had dit als doel om achter zo veel mogelijk verschillende soorten motieven te komen. Wanneer ik uitsluitend studenten had gesproken, met jongvolwassenen of juist met ouderen, kon er onvoldoende ruimte zijn gegeven voor verschillende opvattingen. De gemiddelde leeftijd van de respondenten was 44,6 jaar, er zijn acht vrouwen en negen mannen geïnterviewd. Onder hen hadden drie een achtergrond vergelijkbaar met wetenschappelijk onderwijs, vijf een achtergrond vergelijk met hoger beroepsonderwijs, vier met een achtergrond vergelijkbaar met middelbaar beroepsonderwijs en vijf hebben de middelbare school afgemaakt en niet verder gestudeerd. In bijlage 4 staat een uitgebreider overzicht van de respondenten en hun achtergrond.

Deze respondenten waren deels gevonden door te vragen aan vrienden en familie of zij mensen wisten die wilde deelnemen aan het onderzoek. Zo sprak ik met de broer en schoonzus van een vriend, de burens van familie, etc. Daarnaast was ik bij vrienden op de camping langs geweest en daar had ik mensen op de camping geïnterviewd. Ik heb ervoor gezorgd dat ik geen bekenden heb geïnterviewd

vanwege objectiviteit. Toen de respondenten werden benaderd met de vraag of ze mee wilde doen aan het interview, had ik duidelijk uitgelegd dat het onderzoek was voor mijn masterscriptie, de vragen gingen over wat ze vonden van bepaalde mogelijke maatregelen van de overheid, ik benieuwd was naar hun mening daarover en dat hun antwoorden anoniem werden verwerkt.

3.3.3. Analyseren van interviews

Nadat alle interviews waren afgenomen, werden de opnames getranscribeerd. Nadat de interviews waren getranscribeerd, werden ze geanalyseerd. Deze analyse gebeurde eerst per kaartje, daar werden de meningen van de respondenten in kaart gebracht en de overwegingen die meespeelden, kregen codes. In Excel werden deze codes gezet en achter elke code werd er gezet (indien dit het geval was) welke respondent er nog meer zo over dacht. Vervolgens werden de interviews nogmaals doorgenomen op de grotere lijnen en algemenere bevindingen. Zo kwamen bijvoorbeeld 'de taak van de overheid' en 'bemoeienis' ter sprake, deze werden gecodeerd en kwamen in de codeboom te staan. Zie bijlage 5 voor de codeboom.

3.3.4 Betrouwbaarheid en Validiteit van de interviews

Het gebruik van de vignettemethode was voor mijn onderzoek van toegevoegde waarde, omdat er zo kon worden onderzocht welke overwegingen meespeelden bij de respondenten zonder dat daar direct naar werd gevraagd. Door een nudge te bespreken, kwamen achterliggende overwegingen aan het licht. Door eerst aan de respondenten te hebben gevraagd, waar ze op de schaal van onacceptabel naar acceptabel de nudges wilden plaatsen en vervolgens pas naar hun motivatie te hebben gevraagd, konden de respondenten zich meer focussen op de kaartjes zonder al na te moeten denken over het verwoorden van hun overwegingen. Doordat de interviews een combinatie waren van vaststaande vragen met een vervolg van open vragen, gaf dit respondenten de ruimte om hun keuzes te rechtvaardigen (Hughes & Huby, 2004).

Daarnaast was er gedurende de interviews benadrukt dat er geen goede of foute antwoorden waren en dat ze geheel naar eigen invulling de kaartjes op de voor hen juiste plek mochten liggen. Dit werd benadrukt om ervoor te waken dat respondenten gingen proberen wenselijk te antwoorden (Bryman, 2016; Hughes & Huby, 2004). Ook waren de kaartjes zo duidelijk mogelijk geformuleerd om te voorkomen dat respondenten het gevoel hadden dat ze te weinig informatie kregen (Hughes & Huby, 2004). Door de kaartjes zo duidelijk mogelijk te formuleren, werd ook geprobeerd te voorkomen dat de vignettes door de respondenten verschillend konden worden geïnterpreteerd (Hughes & Huby, 2004; Veenma et al., 2004).

4. Inventarisatie van het gebruik van nudges

In dit hoofdstuk worden de bevindingen besproken van de documentenanalyse met als doel het in kaart brengen van welke soort nudges er gebruik worden gemaakt op de drie beleidsterreinen. De gevonden nudges zijn per beleidsterrein verwerkt in een tabel. In deze tabel staat de nudge vermeld, een toelichting op deze nudge, of er sprake is van een type 1 of type 2 nudge en of er sprake is van een pro-self (A) of pro-social nudge (B). Er wordt een korte toelichting gegeven waarom er sprake is van deze soort nudge. Voor een uitgebreidere toelichting van de tabellen kan worden gekeken naar bijlage 6. Nadat per beleidsterreinen de resultaten zijn besproken wordt er vervolgens ingegaan op een overweging die is gemaakt bij de analyse. Daarna wordt een overzicht gegeven van de verschillende soorten nudges in het kwadrant. Afsluitend worden de nudges voor de enquête en het interview geselecteerd.

4.1 Gezondheid

In de geanalyseerde documenten op het gebied van gezondheid zijn er in totaal dertien nudges gevonden. Deze nudges waren op één nudge na, (nudge 6) ingezet voor het verbeteren van het welzijn van de keuzemaker, dus pro-self (A). Deze nudges dragen bij aan het bevorderen van de gezondheid van de keuzemaker door gezonder te eten of meer te bewegen en daarmee aan het welzijn van de keuzemaker. De nudges zijn ontstaan in het belang van de keuzemaker, namelijk om zijn gezondheid te verbeteren. Nudge zes is ingedeeld als een pro-self/pro-social nudge. De reden hiervoor is dat de nudge de keuzemaker helpt om minder alcohol te drinken, maar ook het maatschappelijk welzijn verbetert door een omgeving te stimuleren waar alcoholmisbruik minder of niet voorkomt.

Daarnaast zijn acht van de dertien nudges manipulatieve nudges, ofwel type 1 nudge (nudge 1, 4, 5, 8, 10, 11, 12, en 13). Deze nudges spreken vaak over het verleiden van de consument om te kiezen voor de gezonde keuze of over de gezonde keuze de standaardkeuze te maken. Drie van de nudges zijn type 2 nudges, deliberatieve nudges, die de keuzemaker bewust wilt maken over wat een gezonde keuze is (nudge 3, 6 en 7). Bij type 2 nudges wordt de keuzemaker aan het denken gezet en doet de keuzemaker moeite om anders te gaan kiezen. Er zijn ook twee nudges die zowel het systeem I als systeem II denken van de keuzemaker aanspreken en dus ingedeeld zijn als type 1/type 2 (nudge 2 en 9). Daar gaat het in eerste instantie over het aantrekkelijker maken van de gezonde keuze, maar ook het inzichtelijker maken waarom de juiste keuze de gezonde keuze is. Zie voor een overzicht van de gevonden nudges de tabel op de volgende pagina.

4.1.1 Tabel Gezondheid

Nudge	Toelichting	Type 1 of type 2	Pro-self (A) of Pro-social (B)	Document
1. Watertappunten op publieke plekken en scholen	De standaardoptie, wanneer mensen wat willen drinken, veranderen van frisdrank naar water. Door drinkwater makkelijker beschikbaar te maken.	Type 1: <i>Snel, onbewust, associatief</i>	A: Invloed op gezondheid v.d. keuzemaker.	Nr. 1, p.40
2. Makkelijker en aantrekkelijker eten volgens Schijf van Vijf	Expliciet wordt nudging als strategie genoemd om de Schijf van Vijf aantrekkelijker te maken bij de Vereniging Nederlandse Catering Organisaties.	Type 1: <i>Ervaring, onbewust én</i> Type 2: <i>Volgen van regels, bewust</i>	A: Invloed op gezondheid v.d. keuzemaker.	Nr. 1, p.40
3. Een nieuw voedselkeuze logo in 2020	Dit logo moet helpen mensen gezonde keuzes maken en dus begrijpelijk zijn voor mensen.	Type 2: <i>Gecontroleerd, moeizaam, bewust</i>	A: Het helpt de keuzemaker gezonde te leven.	Nr. 1, p.41
4. Verstoppen tabak	Rookwaren (sigarettenpakjes en tabak) worden bij supermarkten uit het zicht gehaald en per 2021 bij andere verkooppunten.	Type 1: <i>Ongecontroleerd, snel, onbewust</i>	A: De keuzemaker niet verleiden tot roken voor zijn gezondheid.	Nr. 1, p.19
5. Rookwaren in neutrale verpakking	Hierdoor wordt roken minder aantrekkelijk gemaakt.	Type 1: <i>Ongecontroleerd, snel, onbewust</i>	A: Idem hierboven.	Nr. 1, p.19
6. Alcoholvrije tap bij studentenorganisaties	Nederlandse Brouwers zullen bij organisaties met een contract alcoholarm- en alcoholvrij bier standaard beschikbaar hebben in het assortiment en promoten.	Type 2: <i>Bewust, langzaam, gecontroleerd</i>	A/B: Beter voor welzijn van de student en zorgt voor een veiligere omgeving.	Nr. 1 p.57
7. E-Health	De opkomst van smartphones en smartwatches en persuasive technologies kunnen gebruikt worden voor bevorderen van gezond gedrag.	Type 2: <i>Moeizaam, gecontroleerd, bewust</i>	A: Helpt de keuzemaker gezonder te leven.	Nr. 2, p.28
8. Supreme Nudge	Initiatief dat probeert supermarkten zo inricht dat de gezonde voedselkeuze vanzelfsprekender wordt d.m.v. nudges.	Type 1: <i>Onbewust, snel, ervaring, moeiteloos</i>	A: Gezonder voedsel, betere gezondheid voor de keuzemaker.	Nr. 3 p.15
9. Gezonde gewoonten jong geleerd	De keuzeomgeving van het gedrag van jongeren wordt gezond ingericht en ongezond gedrag ontmoedigd.	Type 1: <i>Ervaring, ongecontroleerd én</i> Type 2: <i>Bewust maken, volgt regels</i>	A: Een gezondere levensstijl voor de keuzemaker.	Nr. 3, p.15
10. Het prominenter maken van looproutes bij liften en trappen + 'Verander de looproute'	Dit gebeurt door middel van voeten of een lijn op de grond die naar de trap gaat en niet naar liften en trappen, zoals bij bibliotheek in Utrecht.	Type 1: <i>Onbewust, snel, ongecontroleerd, moeiteloos</i>	A: Helpt keuzemaker fitter en dus gezonder te worden.	Nr. 3, p.18 en Nr. 4
11. De gezonde schoolkantine	Initiatief van het Voedingscentrum. Schoolkantines aanpassen zodat gezonde keuzes aantrekkelijker zijn.	Type 1: <i>Moeiteloos, snel, ongecontroleerd, onbewust</i>	A: Helpt de keuzemaker gezond te kiezen.	Nr. 3, p.18
12. Gezond op ooghoogte	Mensen kiezen voor aantrekkelijke producten, plek in schap is deels bepalend.	Type 1: <i>Moeiteloos, snel, ongecontroleerd, onbewust</i>	A: Keuzemaker kiest sneller gezond.	Nr. 4
13. Snoepvrije kassa's	Vaak worden er bij kassa's ongezonde producten aangeboden. Door deze in te richten met gezond voedsel, is de gezonde keuze makkelijker.	Type 1: <i>Snel, onbewust, moeiteloos</i>	A: Het leidt tot een betere gezondheid van de keuzemaker.	Nr. 4

4.2 Verkeer

Op het gebied van verkeer zijn er in totaal tien nudges gevonden. Deze nudges zijn voornamelijk pro-self/pro-social nudges (nudge 14, 16, 17, 18, 21 en 23). Deze nudges hebben als doel de verkeersveiligheid te verhogen, zowel voor de keuzemaker als die van andere verkeersdeelnemers. Het is hier onduidelijk of de nudge er is om de automobilist te beschermen of andere verkeersdeelnemers te beschermen. Beiden hebben baat bij de nudge. Een nudge kan ook op een andere manier het welzijn van de keuzemaker verbeteren, terwijl de nudge zorgt voor een veiligere omgeving. Nudge 16 kan de keuzemaker eraan herinneren dat hij zijn snelheid dient aan te passen waardoor hij of zij misschien minder snel een boete krijgt. Hier dient wel de kanttekening bij te worden geplaatst dat de nudge waarschijnlijk niet als doel heeft minder verkeersboetes uitdelen, maar als doel heeft te zorgen dat er minder hardrijders zijn. Ook zijn er een aantal nudges die enkel op het welzijn van de keuzemaker zijn gericht (A). Deze nudges zorgen ervoor dat de automobilist niet van de weg afraakt (nudges 20 en 22). Daarnaast zijn er nudges die uitsluitend gericht zijn op het welzijn van anderen in de omgeving (B), bijvoorbeeld dat van kwetsbare verkeersdeelnemers, als ouderen en kinderen en veiligheid van fietsers en voetgangers (nudge 15 en 19).

De gevonden nudges zijn op het gebied van type 1 en type 2 nudge bijna evenredig verdeeld. Er zijn vier type 1 nudges (nudge 14, 15, 20 en 11) gevonden en vijf type 2 nudges (nudge 16, 18, 19, 21, 23). De type 1 nudges hebben vaak invloed op het reactievermogen van de bestuurder en het automatisch handelen. Bijvoorbeeld het waarschuwingssysteem voor voetgangers (nudge 15) of door ribbels op de weg die de automobilist waarschuwen dat hij niet meer midden op de weg rijdt (nudge 22). Hier wordt niet het langzame denken van de keuzemaker aangesproken, dat bij systeem II denken hoort. Type 2 nudges doen dit wel op bijvoorbeeld informatie geven wat de toegestane snelheid is (nudge 16) of bij de spitsmijding door automobilisten (nudge 23). Ook is er een type 1/type 2 nudge (nudge 7). Deze nudge gaat over rijkaakondersteunende systemen die de automobilist niet storen tijdens de rit. Hierdoor wordt de automobilist niet afgeleid door een bericht op zijn telefoon, het automatisch handelen, en wordt de automobilist zich ervan bewust dat het normaal is niet gestoord te worden tijdens het rijden. Het reflectieve denken wordt ook aangesproken. Zie voor een overzicht van de gevonden nudges de tabel op de volgende pagina.

4.2.1 Tabel Verkeer

Nudge	Toelichting	Type 1 of type	Pro-self (A) of Pro-social (B)	Document
14. Weginrichting aanpassen	Door de weginrichting aan te passen door bijv. verkeersdrempels of een rotonde, worden verkeersdeelnemers gevraagd zich aan de regels te houden.	Type 1: <i>Snel, onbewust, ongecontroleerd, moeiteloos</i>	A: Veiligheid verkeersdeelnemer plus geen boete . B: Veiligheid van de omgeving omhoog.	Nr. 5, p.49
15. Rijtaak-ondersteunende systemen	Deze systemen helpen automobilisten bijv. bij het detecteren van voetgangers en fietsers.	Type 1: <i>Snel, moeiteloos, associatief</i>	B: De veiligheid van voetgangers en fietsers, van de omgeving, wordt vergroot.	Nr. 5, p.29
16. Geautomatiseerde systemen in voertuigen geven informatie over toegestane snelheid	Ook wel Intelligent Speed Adaption (ISA) genoemd. Deze toont snelheidslimiet en waarschuwt bij overschrijden.	Type 2: <i>Bewust, gecontroleerd, deductief</i>	A: De automobilist krijgt minder snel een snelheidsboete. B: Het creëert een veiligere omgeving waar mensen niet te hard rijden.	Nr. 5, p.42
17. Rijtaakondersteunende systemen die bijdragen aan het niet storen van de automobilist	Deze vrijblijvende systemen zorgen voor een niet-storen modus op de telefoon of functies van een telefoon deels blokkeren.	Type 1: <i>Snel, Ervaring, Associatief</i> én Type 2: <i>Volgt regels, bewust, gecontroleerd</i>	A: Automobilist raakt niet afgeleid in verkeer, minder stress. B: Zorgt voor een veiligere verkeerssituatie.	Nr. 5, p.46
18. Benutten van nieuwe technologieën voor juiste bandenspanning	Automobilisten krijgen een melding wanneer er onderspanning wordt gesignaleerd.	Type 2: <i>Bewust, moeizaam, volgt regels</i>	A én B: Meer grip op de weg zorgt voor een veiligere verkeerssituatie voor zowel de automobilist als andere verkeersdeelnemers.	Nr.6, p.17
19. Smart Mobility	Waarschuwen van bestuurders van voertuigen wanneer zij zich in een gebied begeven waar vaak specifieke groepen kwetsbare verkeersdeelnemers zijn.	Type 2: <i>Bewust, deductief, volgt regels</i>	B: Het zorgt voor een veiligere verkeerssituatie voor de kwetsbare verkeersdeelnemers.	Nr. 6, p.10
20. Het aanbrengen van bochtgeleiding	Door middel van strepen op de weg en borden langs de weg, wordt de automobilist verteld hoe de bocht het beste kan worden gemaakt.	Type 1: <i>Snel, onbewust, ongecontroleerd, moeiteloos</i>	A: Het zorgt ervoor dat de automobilist niet van de weg afraakt, dit is beter voor zijn eigen welzijn.	Nr. 7, p.1
21. Dynamische snelheidswaarschuwing	Waarschuwing voor te snelle snelheid die zich aanpast op de snelheid van het voertuig.	Type 2: <i>Bewust, gecontroleerd, deductief</i>	A: De automobilist krijgt minder snel een snelheidsboete. B: Het creëert een veiligere omgeving waar mensen niet te hard rijden.	Nr. 7, p. 3
22. Ribbelmarkering op kantstreep	Geribbelde lijnen aan de buitenkant van de weg, zodat automobilist weet dat hij aan de zijkant van de weg rijdt.	Type 1: <i>Snel, onbewust, ongecontroleerd, moeiteloos</i>	A: Het zorgt ervoor dat de automobilist/bestuurder niet van de weg afraakt.	Nr. 7 p.2
23. Beter benutten, minder drukke spits op de weg	Er wordt geïnformeerd over andere mogelijkheden dan met de auto in de spits te rijden (bijv. Openbaar vervoer en carpool).	Type 2: <i>Bewust, gecontroleerd, moeizaam, langzaam</i>	A: De keuzemaker kan het zelf fijn ervaren de spits te vermijden. B: Minder spits is beter voor het maatschappelijk welzijn, minder lange files zorgen voor minder uitstoot en minder drukke weg leidt tot veiligere verkeerssituatie.	Nr. 8, p.74

4.3 Klimaat

Op het beleidsterrein klimaat zijn er in totaal veertien nudges gevonden. Van deze nudges is er geen nudge die als enige doel heeft het welzijn van de keuzemaker te verbeteren. De nudges zijn er voor een beter milieu, voorkomen van klimaatverandering, en dus voor een verbetering van het maatschappelijk welzijn. Er zijn zeven nudges die naast dat ze zorgen voor beter maatschappelijk welzijn ook kunnen zorgen voor een beter welzijn van de keuzemaker (nudge 24, 25, 26, 27, 28, 35 en 36). Zo kan 'De slimme meter' (nudge 24) resulteren in een vermindering van energiekosten en kan spitsmijding (nudge 28) en aanbieden van gratis ov (nudge 26) de keuzemaker misschien wel comfortabeler laten reizen en werken. Daarnaast zijn er zeven nudges die gefocust zijn op het verbeteren van het welzijn van de maatschappij (nudge 29, 30, 31, 32, 33 en 34). Zoals het recyclen van afval (nudge 33) en het verbieden van het weggeven van plastic tassen (nudge 32). Nudge 32 is een opvallende nudge, omdat deze kan worden geïnterpreteerd als het beperken van de keuzevrijheid. Er moet immers door de maatregel betaald worden voor een plastic tasje. Deze maatregel wordt echter gezien als een nudge, omdat deze voor de keuzemaker gemakkelijk en goedkoop te vermijden is. De keuzemaker kan zelf een tas meenemen of een klein bedrag bijbetalen (hij doet tenslotte al een aankoop).

Daarnaast is er bij de tien van de veertien nudges sprake van een deliberatieve, type 2 nudge (nudge 24, 25, 26, 27, 28, 29, 32, 34, 36 en 37). De nudge wilt dus een bewuste gedragsverandering teweegbrengen. Het heeft als doel de keuzemaker bewust te maken van bijvoorbeeld duurzame producten (nudge 34) of van zijn of haar CO₂-uitstoot op het gebied van vervoer (nudge 29). Vier van de tien nudges zijn dus type 1 nudges (30, 31, 33 en 35). Dit betreft een duurzamere inrichting van de supermarkt (nudge 30) of het duurzamer en met minder vlees inrichten van de catering (nudge 35). Er zijn geen nudges gevonden die zowel aspecten van een manipulatieve als deliberatieve nudge hebben. Zie voor een overzicht van de gevonden nudges de tabel op de volgende pagina.

4.2.1 Tabel Klimaat

Nudge	Toelichting	Type 1 of Type 2	Pro-self (A) of Pro-social (B)	Document
24. De slimme meter	De slimme meter in gebruik met een app laat meteen zien hoeveel energie iemand verbruikt dit om huishoudens minder energie te laten verbruiken.	Type 2: <i>Bewust, langzaam, moeizaam, gecontroleerd</i>	A: Huishouden kan minder energiekosten hebben. B: Minder energieverbruik door huishoudens is beter voor milieu en dus maatschappelijk welzijn.	Nr. 9, p. 32
25. Anders reizen	Door andere middelen van vervoer aantrekkelijker te maken voor werknemers met als doel reizen met zo min mogelijk CO2-uitstoot.	Type 2: <i>Bewust, langzaam, gecontroleerd</i>	A: Als werknemer anders reizen fijner vindt. B: Andere vormen van mobiliteit zijn over het algemeen duurzamer en dus beter voor milieu.	Nr.9, p.43
26. Aanbieden van gratis OV voor werknemers met een werkauto	Werknemers sneller laten kiezen voor het OV kiezen in plaats van met de auto naar hun werk gaan.	Type 2: <i>Bewust, langzaam, gecontroleerd</i>	A / B: Idem hierboven.	Nr.10, p.76
27. Nieuwe medewerkers eerst drie maanden gratis OV aanbieden	De standaardoptie om met het openbaar vervoer naar werk te gaan, maar werknemers wel de mogelijkheid geven de auto te kiezen.	Type 2: <i>Bewust, langzaam, gecontroleerd</i>	A / B: Idem hierboven.	Nr.10, p.76
28. Spitsmijding en flexibel werken	Hierdoor ontstaan minder lange files.	Type 2: <i>Bewust, moeizaam, deductief, gecontroleerd</i>	A: Keuzemaker kan minder in de file te staan. B: Minder files beter voor milieu.	Nr.10, p.76
29. Het inzien van mobiliteitsgebruik via apps	De reiziger kan via een app zijn mobiliteitsgedrag en CO2-uitstoot zien om hem bewust te maken van zijn uitstoot.	Type 2: <i>Langzaam, bewust, gecontroleerd</i>	B: Duurzamer gedrag is beter voor het maatschappelijk welzijn.	Nr. 10, p.83
30. Supermarkten presenteren klimaatvriendelijke producten in de winkel als de 'gemakkelijkste' en 'normaalste keuze'	Zo kiest de consument eerder voor de duurzame en klimaatvriendelijke keuze.	Type 1: <i>Snel, moeiteloos, onbewust, ongecontroleerd</i>	B: De duurzame keuze is beter voor het milieu dus voor de samenleving.	Nr.10, p.146
31. Minder dierlijk eiwitrijke producten aanwezig in de supermarkt	De verhouding in het dieet van mensen van dierlijk: plantaardig eiwit van 60:40 naar 40:60.	Type 1: <i>Snel, moeiteloos, onbewust, ongecontroleerd</i>	B: Minder producten met dierlijke eiwitten is beter voor het milieu.	Nr. 10, p. 144
32. Plastictassen worden niet meer gratis weggegeven vanaf 2016	Mensen kunnen nog een draagtas kopen, maar dienen hier een kleine bijdrage voor te doen.	Type 2: <i>Bewust, moeizaam, volgt regels, gecontroleerd</i>	B: Het is beter voor dit welzijn om minder plastic te verbruiken.	Nr. 11, p. 54
33. BIT-teams breder inzetten om meer grip te krijgen op het beïnvloeden van de normen en waarden (onbewust gedrag)	Geen sprake van een letterlijke nudge, maar wel wordt gesproken onderzoek te doen naar hoe onbewust gedrag van consumenten beïnvloed kan worden om afval te verminderen.	Type 1: <i>Ongecontroleerd, moeiteloos, onbewust</i>	B: Het maatschappelijk welzijn wordt verbeterd wanneer er minder afval wordt geproduceerd.	Nr. 11, p. 69
34. De duurzame keuze leuker, relevanter en makkelijker maken	Er is sprake van de betere keuze aantrekkelijker en gemakkelijker maken zodat de norm 'Afval is de grondstof' wordt nageleefd.	Type 2: <i>Bewust, gecontroleerd, moeizaam</i>	B: Het is beter voor het milieu als mensen hun afval recyclen. Het kost de keuzemaker zelf meer moeite en tijd en levert geen beter welzijn voor hem op.	Nr. 11, p. 69
35. Meatless Monday en verduurzamen catering	Consumenten minder dierlijke eiwitten laten eten, door de keuze te beïnvloeden en de consument een kleine moeite te laten doen voor de keuze voor vlees.	Type 1: <i>Moeiteloos, snel, ervaring, onbewust</i>	A: Plantaardige eiwitten kunnen soms gezonder zijn dan dierlijke eiwitten dus beter voor keuzemaker. B: De vleesvrije optie is beter voor het milieu.	Nr. 12, p. 3
36. Seven Days of Feedback (SDOF)	Project met als doel een gedragsverandering bij jongeren richting gezondere en duurzame levensstijl. Een wedstrijdelement vergroot motivatie van leerlingen.	Type 2: <i>Bewust, gecontroleerd, deductief</i>	A: De gezondheid van jongeren is beter voor hun eigen welzijn. B: Duurzamer kiezen is beter voor milieu.	Nr. 12, p. 6
37. Beat the Microbeat	Consumenten kunnen via deze app cosmetica producten scannen en zien of zij microplastics bevatten.	Type 2: <i>Gecontroleerd, moeizaam, bewust, volgt regels</i>	B: Minder plastic in de oceanen is beter voor het maatschappelijk welzijn.	Nr. 12, p. 7

4.4 Sociale norm als voorlichting of nudge

In de geanalyseerde documenten zijn er bij alle drie de terreinen maatregelen gevonden waar de overweging werd gemaakt of er sprake was van nudging. Deze zijn uiteindelijk niet meegenomen en werden als manier van voorlichting gezien. De maatregelen worden wel even kort toegelicht. In het preventieakkoord ging het over het versterken van de sociale norm dat roken niet normaal is (Ministerie VWS, 2018a, p.14). Op het gebied van verkeer ging het over ‘het versterken en uitbreiden’ van de sociale norm rondom middelengebruik en snelheid in het verkeer (Ministerie I&W, 2018a, p.39). En bij klimaat ging het over mensen bewust te maken dat de hoeveelheid afval die ze produceren niet de norm is middels een campagne als ‘Hoezo 50 kilo?’ (Ministerie EZK, 2015, p.3). Bij deze maatregelen is er overwogen of het nudges zijn. Het gebruikmaken van de sociale norm om keuzemakers hun gedrag te veranderen, kan namelijk worden gezien als een nudge (House of Lords, 2011). Het is echter onduidelijk of de campagnes inhouden dat mensen worden voorgelicht over wat niet normaal is óf dat het er gebruik wordt gemaakt van de sociale norm, door bijvoorbeeld te zeggen ‘Negen van de tien automobilisten, stapt nooit achter het stuur wanneer ze alcohol op hebben, jij wel?’. Aangezien hier geen aanwijzingen voor zijn gevonden, is er besloten dat deze maatregelen geen nudges zijn. Indien dit wel het geval zou zijn, zijn het wel nudges.

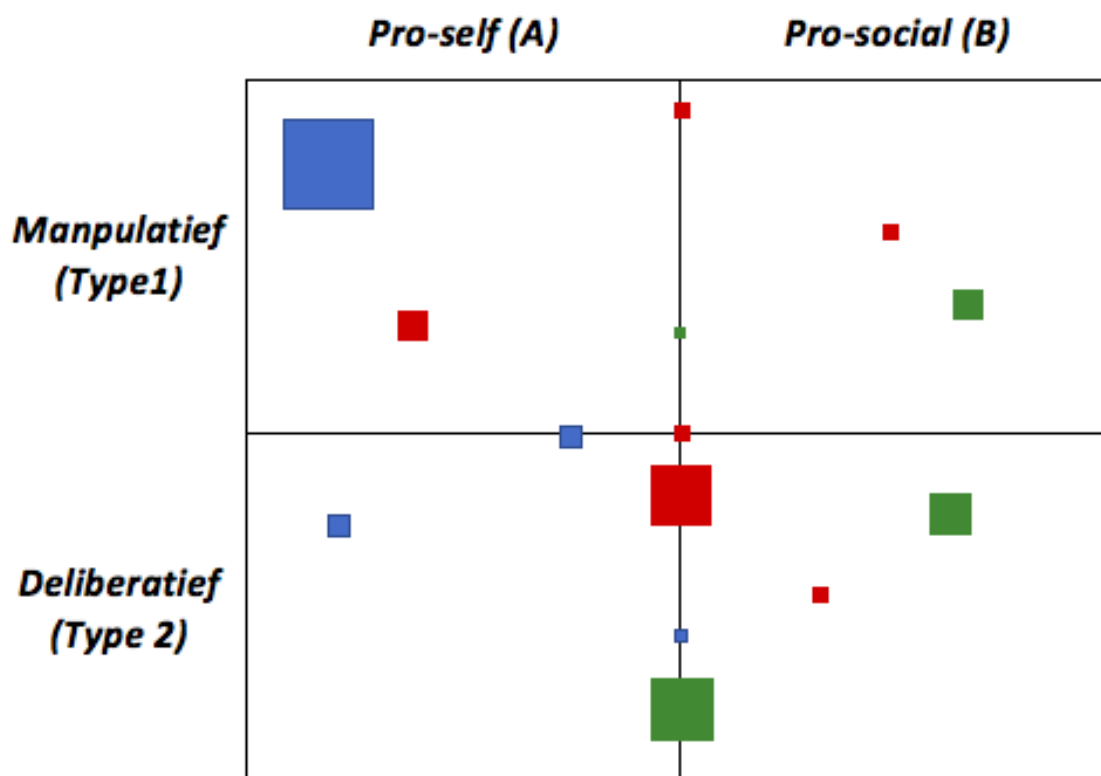
4.5 Een overzicht van de verschillende soorten gevonden nudges

In de tabel hieronder staat weergegeven hoeveel nudges er uiteindelijk zijn gevonden per terrein en of dit type 1 of type 2 nudges en pro-self of pro-social nudges. Daarachter staat het totaal dat aan nudges is gevonden. Deze twee onderscheiden zijn uiteindelijk samengevoegd in de tabel op de volgende pagina. Hierdoor kunnen de gevonden nudges worden verwerkt in het eerdere kwadrant met de vier categorieën van nudges die er zijn. Dus manipulatief en pro-self (1A); manipulatief en pro-social (1B), deliberatief en pro-self (2A) en deliberatief en pro-social (2B).

	Gezondheid	Verkeer	Klimaat	Totaal
Aantal gevonden nudges	13	10	14	37
Type 1	8	4	4	16
Type 2	3	5	10	18
Type 1 / Type 2	2	1	-	3
Pro-self (A)	12	2	-	14
Pro-social (B)	-	2	7	9
Waarvan pro-self / pro-social (A/B)	1	6	7	14

Categorie	Gezondheid	Verkeer	Klimaat	Totaal
1-A	8	2	-	10
1-B	-	1	3	4
1-A/B	-	1	1	2
1/2-A	2	-	-	2
1/2-B	-	-	-	0
1/2-A/B	-	1	-	1
2-A	2	-	-	2
2-B	-	1	4	5
2-A/B	1	4	6	11

Als eerst blijkt dat er meer dan vier categorieën zijn. Aangezien de twee soorten nudges ook een tussenvorm hebben (type 1/type 2 en pro-self/pro-social) zijn er meer dan vier categorieën. In totaal zijn er negen categorieën. De gegevens van de bovenstaande tabel zijn verwerkt in het kwadrant hieronder. De vierkantjes zijn op schaal. Hiermee wordt bedoeld dat hoe groter het vierkantje, hoe meer deze verhoudingsgewijs voor kwam onder de nudges van dat betreffende beleidsterrein. Een vierkantje dat 100% van de nudges op dat terrein is, heeft de afmeting 2cm x 2cm. Een weergave hiervan is het grijze vakje hiernaast. Wanneer de vierkantjes op de lijn staat, betekent dit dat de nudges zowel pro-self of pro-social of type 1 als type 2 zijn. De verdere locatie van de vierkantjes (bijvoorbeeld linksonder of linksboven) binnen de vier is willekeurig.



In het kwadrant op de vorige pagina is te zien dat er op het gebied van gezondheid voornamelijk sprake is van pro-self nudges, die vaak manipulatief zijn. Er zijn daarnaast deliberatieve (B) of zowel manipulatief als deliberatieve nudges (A/B). Op het gebied van verkeer en klimaat is zichtbaar dat nudges veel ingericht zijn op zowel het verbeteren van het maatschappelijk welzijn als het welzijn van het individu (A/B). Verder zijn klimaatnudges vaak deliberatief en gericht op een bewuste gedragsverandering. Daarnaast heeft verkeer een opvallende nudge, deze is zowel manipulatief als deliberatief als pro-self als pro-social. Dit ging over nudge 17, rijtaakondersteunende systemen van het niet storen van de automobilist. Uit de geanalyseerde documenten blijkt dus dat gezondheid het meest te maken heeft met pro-self nudges en klimaat het meest te maken heeft met pro-social nudges. Daarnaast is er te zien type 2 nudges vaak bij klimaat type 2 nudges voorkomen en type 1 nudges bij gezondheid. Verkeer heeft voornamelijk nudges die zowel pro-self als pro-social zijn.

4.6 Uiteindelijke selectie van nudges

De uiteindelijke nudges voor de enquête en de interviews zijn aan de hand van de documentenanalyse en literatuur geselecteerd. Deze staan in de tabel hieronder.

Nr.	Nudge	Categorie	Beleidssterrein
1	De overheid verplicht winkels de sigaretten om de sigaretten uit het zicht te halen.	1A	Gezondheid
2	De overheid plaatst op de weg verkeerdrempels, zodat mensen minder hard rijden.	1 A/B	Verkeer
3	De overheid verplicht dat bij het kopen van vliegtuigtickets automatisch een toeslag bij de prijs wordt opgeteld voor compensatie van CO2-uitstoot. Onderaan de pagina is het wel mogelijk voor de koper van de ticket om hier niet mee akkoord te gaan, door het vinkje te deselecteren.	1B	Klimaat
4	De overheid verplicht dat gezonde producten een vinkje krijgen.	2A	Gezondheid
5	De overheid verplicht dat navigatiesystemen in auto's elke twee uur de automobilist eraan dienen te herinneren om pauze te nemen.	2 A/B	Verkeer
6	De overheid verplicht dat op de energierekening naast de kosten, ook vermeld staat of het energieverbruik meer of minder is vergeleken met huishoudens in de buurt.	2 A/B	Klimaat

De derde nudge, over het vinkje en het klimaat is de enige nudge die niet af te leiden is uit de documentenanalyse. Hiervoor is gekozen omdat de manipulatieve nudges die in de documentenanalyse naar voren kwamen bij klimaat, gingen over supermarktinrichting en de eerste nudge gaat daar ook over. De derde nudge is overgenomen uit een eerder grootschalig onderzoek waar een enquête onder burgers is uitgezet (Reisch & Sunstein, 2016). De vijfde nudge is niet letterlijk af te leiden uit de documentenanalyse. Deze is gebaseerd op de gevonden nudge over smart mobility en de inzet van technologie om het verkeer veiliger te maken en de automobilist te helpen. Daarnaast

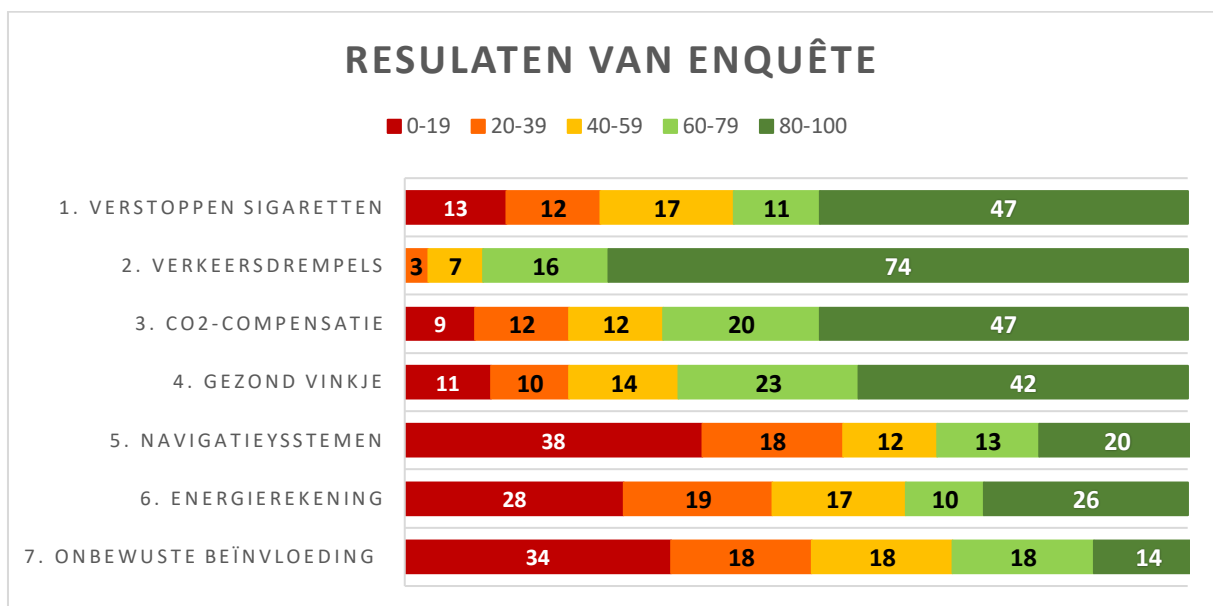
is er geprobeerd de onderstaande nudges erop te selecteren dat ze makkelijk te plaatsen zijn in het alledaagse leven en burgers zich goed kunnen verplaatsen in de invoering van de nudge.

5. Wat vinden burgers van nudges

In dit hoofdstuk wordt er antwoord gegeven op de derde deelvraag: *Hoe denken burgers over het gebruik van nudges?* Als eerst worden de resultaten uit de enquête besproken en vervolgens de resultaten uit de diepte-interviews.

5.1 Resultaten uit de enquête

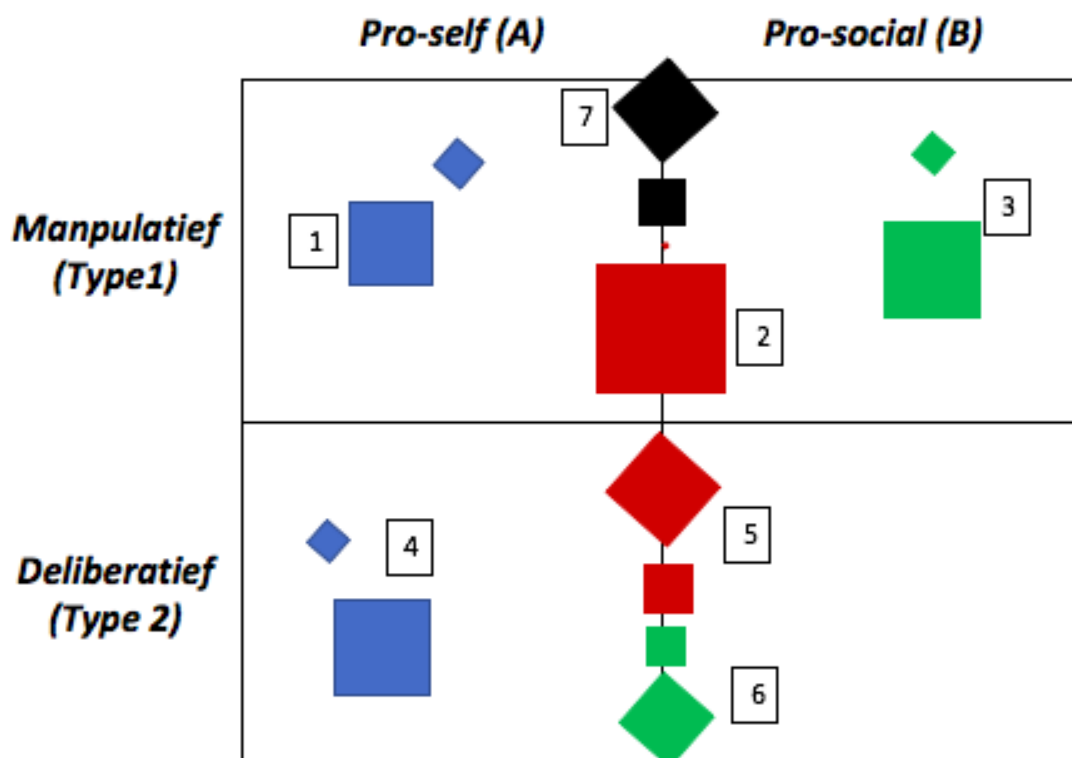
De antwoorden van de respondent zijn in de onderstaande grafiek verwerkt. Hierin staat weergegeven hoe de 100 respondenten de nudges hebben beoordeeld. De mogelijke scores die respondenten konden geven waren van 0 tot 100. Hier was een score van 0: 'Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen'. Een score van 100 was: 'Ik vind het goed dat de overheid dit doet'. De score van 50 was neutraal. Deze scores zijn in verdeeld in vijf stukken van 0-19, 20-39, 40-60, 60-79 en 80-100, bij elk deel is weergegeven hoeveel respondenten daartussen hebben gescoord. Bij de eerste nudge is er dus te zien dat 13 respondenten een score tussen 0-19 hebben gegeven; 12 een score tussen 20 en 39; 17 een score tussen 40 en 59; 11 een score tussen 60 en 79 en 47 respondenten een score van 80 of hoger hebben gegeven.



Uit de grafiek is af te lezen dat de respondenten de eerste vier nudges acceptabel vinden. Waarmee nudge twee (verkeersdrempels) het meest wordt geaccepteerd. Verder is er te zien dat bij nudge drie

en vier de meningen over het algemeen hetzelfde zijn verdeeld. Opvallend hierbij is dat deze nudges schuin tegenover elkaar staan in het kwadrant. De derde nudge over CO2-compensatie (1B) is manipulatief en pro-social en de vierde nudge over het gezonde vinkje is deliberatief en pro-self(2A). De laatste twee nudges werden slechter beoordeeld. Er was het meeste tegenstand bij de nudge over de navigatiesystemen. Deze is in te delen als een deliberatieve en pro-self/pro-social nudge (2A/B). Ook de nudge over de energierekening krijgt lage scores, deze is ook deliberatief en pro-self/pro-social (2A/B). Uit de grafiek is daarnaast af te lezen dat de manipulatieve, de type 1 nudges, beter scoren dan de deliberatieve nudges.

Deze gegevens zijn weergegeven in het kwadrant hieronder. Een vierkant representeert de mensen die de nudge acceptabel vinden. De ruit, het gekantelde vierkant laat zien hoeveel mensen hebben aangegeven de nudge onacceptabel te vinden. Neutraal (40-59) is niet meegenomen in het kwadrant. Wederom zijn de figuren op schaal in verhouding tot de nudge. Zo waren 58 mensen voorstander van het verstoppn van de sigaretten, dat zijn 58% van de respondenten en daarom staat het vierkantje ook gelijk aan 58%. In manipulatieve zijn er over het algemeen grotere vierkanten dan ruiten, wat inhoudt dat er meer voorstanders zijn dan tegenstanders bij de nudge en deze als acceptabel worden gezien (nudge 1, 2 en 3). Daarnaast wordt er ingestemd met pro-self nudges (nudge 1 en 4). De meeste voorgelegde nudges begeven zich op het terrein van pro-self/pro-social (A/B). Daarnaast is er te zien dat er geen nudges zijn voorgelegd die uitsluitend pro-social en deliberatief waren.



In de tabel hieronder staan de gemiddelde scores die per nudge zijn gegeven. Gemiddeld genomen heeft de tweede nudge het best gescoord met een score van 87. De gemiddeldes in vergelijking met de verdeling in de eerdere grafiek komen overeen, in die grafiek is nudge twee ook het meest acceptabel.

	<i>Nudge 1</i>	<i>Nudge 2</i>	<i>Nudge 3</i>	<i>Nudge 4</i>	<i>Nudge 5</i>	<i>Nudge 6</i>	<i>7: Stelling</i>
<i>Gemiddelde</i>	65	87,2	69,8	68,1	41,2	46,1	40,2
<i>Mediaan</i>	74,5	96	76	74,5	30,5	49,5	34

Bij de resultaten is naast het gemiddelde ook de mediaan weergegeven bij de scores van de respondenten per nudge. De mediaan is het middelste waarnemingsgetal. Door ook de mediaan te belichten, wordt er rekening gehouden met uitschieters in antwoorden. Zo is de voorkeur van de groep respondenten duidelijk, zonder dat de getallen 0 en 100 het gemiddelde beïnvloeden. Uiteindelijk maakt het voor de volgorde van acceptabel naar onacceptabel nauwelijks uit, op twee nudges na. Bij de mediaan is het navigatiesysteem volgens de respondenten minder acceptabel dan onbewuste beïnvloeding. Terwijl uit de gemiddeldes blijkt dat onbewuste beïnvloeding het laagst scoort. Een mogelijke verklaring kan zijn dat navigatiesystemen vaker een lagere score kregen dan onbewuste beïnvloeding, maar de score bij onbewuste beïnvloeding aanzienlijk lager werd beoordeeld door respondenten die tegen waren dan bij navigatiesystemen. Een compleet overzicht van de scores per vraag van de respondenten is weergegeven in bijlage 7. In de tabel hieronder staan de nudges op volgorde van acceptabel naar onacceptabel. Op het gebied van gemiddeldes en mediaan heeft de zesde nudge over de energierekening een neutrale score. Wanneer er echter wordt gekeken in de grafiek is er te zien dat 56 respondenten tegen de nudge zijn.

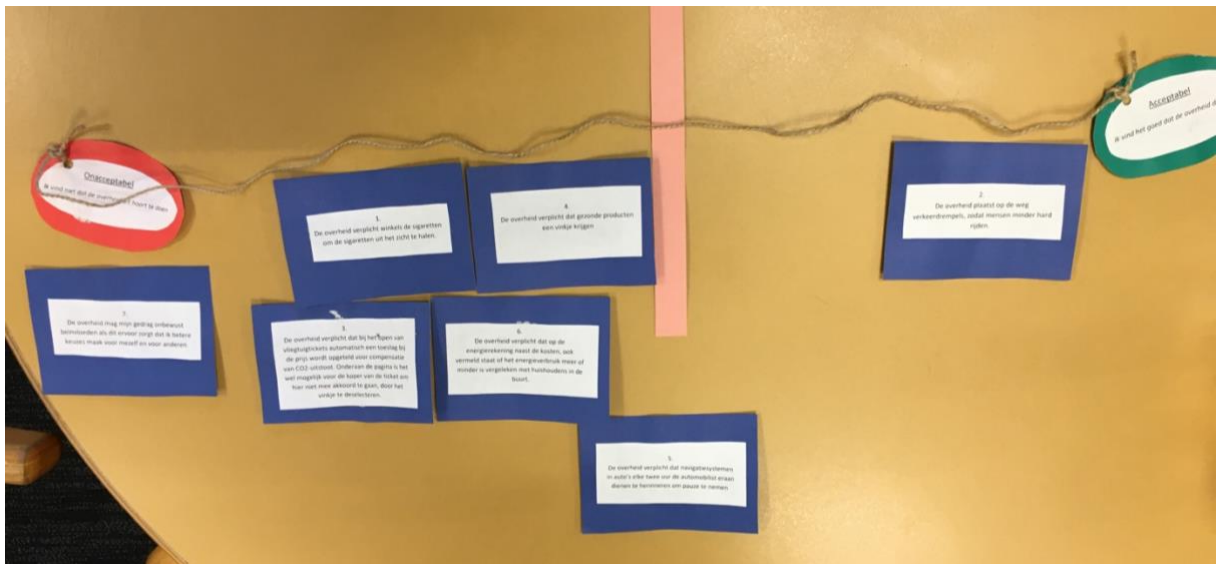
Gemiddelde	2	1	3	4	6	5	7
Mediaan	2	1	3	4	6	7	5

5.2 Resultaten uit de interviews

Eerst wordt er een algemeen beeld gegeven van de interviews, vervolgens wordt per nudge kort de opvattingen van respondenten besproken, op het eind worden terugkomende motieven en overtuigingen die achter de opinievorming zitten besproken.

5.2.1 De resultaten in beeld

In totaal zijn er zeventien respondenten geïnterviewd variërend op leeftijd, geslacht en opleidingsachtergrond, zoals eerder besproken in de methode. Tijdens dat interview hebben de respondenten de nudges voor hen op de juiste volgorde gelegd. In de afbeelding hieronder is te zien hoe dit er bij respondent drie (R3) uit zag:



Hoe de respondenten de kaarten hebben neergelegd, is in een aantal categorieën ingedeeld en uiteindelijk weergegeven in een tabel. Deze tabel staat op de volgende pagina en op deze pagina staat de legenda weergegeven. De tabel geeft dus een overzicht van hoe de respondenten de kaartjes hebben neergelegd en hoe ze over de nudges dachten. Hierover is in gesprek gegaan met de respondent. Wanneer er meerdere nummers in een vak staan, betekent dit dat de respondent de kaartjes onder elkaar heeft gelegd en de nudges dus even acceptabel of onacceptabel vond. Daarnaast is nummer zeven, de stelling over onbewuste beïnvloeding, dik gedrukt en onderstreept.

Helemaal acceptabel	Acceptabel	Enigszins acceptabel	Neutraal	Enigszins onacceptabel	Onacceptabel	Geheel onacceptabel
----------------------------	-------------------	-----------------------------	-----------------	-------------------------------	---------------------	----------------------------

Overzicht van plaatsing kaartjes door respondenten							
R1	2	3	6	5	4	1	7
R2	2	1	4	5	7	3	6
R3	2	5	4	6	1	3	7
R4	2, 3, 4			1	6	5	7
R5	1, 4		2	3	7	6	5
R6	1	6, 2		5	4	3	7
R7	3	1	6	4	2	5	7
R8	4	2	1	3	6	5	7
R9	2, 3		7	1, 5, 6			4
R10	4, 2		7	3, 1		5, 6	
R11	5,3		1,6		2,4		7
R12	2	3	5, 4, 6, 1				7
R13	4, 2, 6, 1				3, 5		7
R14	1	3	4	2	7	5	6
R15	1	2	4, 3		6	5	7
R16	1, 4, 2, 5				6	7	3
R17	3, 2		5	7	4	1	6

5.2.2 Opvattingen per vignette

Eerst worden de opvattingen over de type 1 nudges besproken, dus nudge 1, 2 en 3. Opvallend uit deze resultaten is dat de manipulatieve, ofwel de type 1 nudges, over het algemeen aan de acceptabele kant vallen. Op een enkele keer na ervaren respondenten nudges 1, 2 en 3 als onacceptabel. De keren dat ze aan die kant vielen, was het omdat respondenten van mening waren dat de nudges niet effectief zouden zijn. Nudges die als manipulatief kunnen worden gezien, worden door respondenten over het algemeen niet zo ervaren en dit is dan ook geen reden om ze als onacceptabel te zien.

Nudge 1: De overheid verplicht winkels de sigaretten om de sigaretten uit het zicht te halen.

Deze nudge werd over het algemeen acceptabel gevonden door respondenten. Respondenten 9, 10, 11, 13 en 17 zagen deze nudge als niet effectief, omdat mensen toch wisten waar de sigaretten lagen. Zo vertelde R9: *'En ja die sigaretten uit het zicht halen. Ja, dat kan me niet zo veel schelen, want ik koop ze toch wel haha.'* R13 gelooft niet in de maatregel, maar hij vindt het wel goed dat het uit het zicht wordt gehaald. R13 zei: *'En het helpt geen flikker, het verstoppert, maar het geeft wel een signaal'.*

Verder vonden respondenten nudge 1 acceptabel, omdat het verstoppert van de pakjes geen kwaad kan, omdat mensen alsnog de keuze hadden om te kunnen roken (R2, 5, 7, 8). Andere respondenten

vonden dat het verstoppertje acceptabel was, omdat roken schade brengt aan anderen. De gevaren van meerroken werden genoemd, maar ook het dragen van de zorgkosten van rokers (R4, R6, R13, R14).

Nudge 2: De overheid plaatst op de weg verkeerdrempels, zodat mensen minder hard rijden.

Deze nudge werd door bijna alle respondenten als acceptabel gezien, omdat het bijdraagt aan de veiligheid van anderen en ervoor zorgt dat mensen niet te hard rijden (R2, R3, R5, R6, R8, R9, R11, 12, R13, R14, R15, R16, 17). Zo vertelde R3: *'Ik heb bij die verkeerdrempels vaak het idee dat het gaat om de veiligheid niet van de automobilist zeg maar, [al is dat ook het geval natuurlijk,] maar vooral ook omdat als daar een automobilist en dat een gekkie is die veel te hard rijdt, dat die niet te hard over de drempels heen kan. En daarmee bescherm je ook de mensen in die wijk.'*

Wat daarnaast terugkwam bij deze respondenten is dat de drempels gezien worden als de manier om te voorkomen dat er te hard wordt gereden. R17 zei: *'Ja, [...] ik zie die in de straat ook wel, die mensen die wonen hier dus, hebben zelf kleine kinderen, waarom moet je dan zo hard door die straat rijden. Dat is omdat mensen dus niet echt willen luisteren. Dus dan doen ze (de overheid) dat (wijst naar kaartje 2)'*.

Twee respondenten die tegen verkeerdrempels zijn, lichten ook toe waarom. R7 zag liever een boete, dan een drempel. En R11 vond dat mensen minder door hun werk moeten worden gehaast en de overheid dat dient te voorkomen.

Nudge 3: De overheid verplicht dat bij het kopen van vliegtuigtickets automatisch een toeslag bij de prijs wordt opgeteld voor compensatie van CO2-uitstoot. Onderaan de pagina is het wel mogelijk voor de koper van de ticket om hier niet mee akkoord te gaan, door het vinkje te deselecteren.

Respondenten 1, 2, 3, 4, 8, 9, 11, 12, 13, 16 vonden nudge 3, over het vinkje om CO2-uitstoot te compenseren niet ver genoeg gaan en zagen liever een verplichte taks of BTW. Dit is ook de verklaring waarom de nudge soms als onacceptabel werd gezien. Verder vonden R7, 10, 14, 15, 17 de nudge acceptabel. R2, 3 en 16 zeiden wel dat mensen maar net door moeten hebben dat ze dat vinkje aan hebben staan of uit moeten zetten. R2 zegt: *'Er worden toch heel veel fouten gemaakt met zulke vinkjes en mensen die dan dingen aan laten staan'*. De respondenten spraken niet over manipulatie, wel moest erop gelet worden dat mensen niet het vinkje over het hoofd zien.

Nudge 4: De overheid verplicht dat gezonde producten een vinkje krijgen.

De deliberatieve nudges 4, 5 en 6 werden eerder als onacceptabel gezien. Dit hoeft er niet aan te liggen dat deze nudges het systeem II denken beïnvloeden. De meeste respondenten gaven over nudge 4

aan, dat ze het acceptabel vonden mits het vinkje goed werkt (R 2, 4, 5, 7, 8, 10). Andere respondenten die het vinkje acceptabel vonden, zien het als een hulpmiddel om een gezonde keuze te maken (R13, 14, 16). Verder gaven respondenten 3, 6, 9, 11, 15 en 17 aan dat mensen wel weten wat gezond is of dat al horen te weten en het keurmerk niet nodig is. R11 zei: *'Ik denk gewoon dat vanuit je gezinsleven en vanuit school, dat je daar al moet leren wat gezond eten is en het hoeft niet op het pakje te staan.'* Respondenten 1 en 12 twijfelden over wat gezond nou eigenlijk betekent en vonden een keurmerk lastig.

Nudge 5: De overheid verplicht dat navigatiesystemen in auto's elke twee uur de automobilist eraan dienen te herinneren om pauze te nemen.

Deze nudge zagen enkele respondenten als een acceptabel hulpmiddel. Ze zagen het als een goede herinnering voor automobilisten dat ze beter even pauze konden nemen (R 2, 6, 11, 16). Respondenten 3, 9, 13 en 17 waren neutraal. Ze zagen dat het een gevaar voor anderen op de weg kan zijn en daarom kan dienen als goede maatregel, maar ze vonden het ook betuttelend. De rest van de respondenten waren tegen deze nudge. Ze waren sceptisch over of het ging werken (R1 en R10) of ze vonden het te ver gaan dat je in de auto sowieso een melding krijgt (R1, 4, 5, 7, 8, 10, 12, 14, 15). Respondent 5 vertelde: *'Dan denk ik echt: Ja hoezo, Mark Rutte?! Haha. O, ik hoor Mark Rutte's stem dan ook al echt door die navigatie heen. Hé mevrouw, u moet even stoppen, u moet pauze nemen. En dan denk ik echt F* you, echt niet. Daar heb ik geen zin in. Ja het klopt, het is veiliger, maar geef mij die keuze of ik zo'n functionaliteit in navigatie aan zet ja of nee ... Dit is wel echt een duidelijk verschil voor mij, dit komt heel dichtbij voor mij.'*

Nudge 6: De overheid verplicht dat op de energierekening naast de kosten, ook vermeld staat of het energieverbruik meer of minder is vergeleken met huishoudens in de buurt.

Deze nudge werd als minder acceptabel gezien. Respondenten 4, 6, 13 en 16 zagen het als acceptabel en vonden het handig om te weten hoeveel ze vergeleken met de buurt verbruiken. Respondenten 7, 9 en 11 waren neutraal over de nudge. Het kan wel bij de energierekening op worden gezet, maar het maakte hen niet veel uit. Respondenten 1, 3, 5, 6, 8, 10, 12, 14, 15, 17 vonden de nudge onacceptabel. Sommige respondenten vinden het privacygevoelige informatie die niet gedeeld hoorde te worden (R2, 3, 4, 5, 6, 14) en andere respondenten gaven aan dat het voor hen niet uitmaakt wat de burens verbruiken (R8, 9, 12, 13 en 17). Zo zei R8: *'Daar heb ik toch niks aan, wat de buurman betaalt. En als ik opeens heel veel meer betaal dan weet ik zelf ook wel dat er iets niet goed is bij mezelf. Het verandert niet zoveel bij mij wat een ander moet betalen of wel of niet doet. Ik snap ook niet waar de overheid zich dan ook mee bemoeit.'*

Kaartje 7: De overheid mag mijn gedrag onbewust beïnvloeden als dit ervoor zorgt dat ik betere keuzes maak voor mezelf en voor anderen.

Het laatste kaartje kwam nadat de andere kaartjes al waren besproken. Over dit kaartje moesten de meeste respondenten wat langer nadenken, maar uiteindelijk waren twaalf respondenten tegen onbewuste beïnvloeding (R1, R3, R4, R6, R7, R8, R11, R12, R13, R14, R15 en R17) en vijf vonden het acceptabel maar wel onder een aantal voorwaarden (R2, R5, R9, R10 en R16). Respondent 14 had het kaartje op neutraal neergelegd, maar nadrukkelijk gezegd tegen onbewuste beïnvloeding te zijn en wel voor bewuste beïnvloeding. Respondent 14 vindt onbewuste beïnvloeding dus onacceptabel.

De voorwaarden waaronder de respondenten onbewuste beïnvloeding acceptabel vinden, verschilden per respondent. Zo vertelde R2 waarom ze het acceptabel vindt: *‘Jazeker, want ik denk ook wel dat het grote deel van de mensheid niet zo slim is? [En als dan met bijvoorbeeld deze over de sigaretten en gezonde producten mensen minder sigaretten kopen bijvoorbeeld en minder gezonde producten.] Ja, ik vind het niet slecht ofzo. Ze hebben altijd nog de keuze om wel de sigaretten te kopen en ongezonde producten te kopen.’* Hierbij gaf R2 wel aan dat mensen wel de keuzevrijheid moesten blijven behouden om anders te kiezen. R5 vond het ook acceptabel, maar met een grote ‘maar’. Het mag niet te dichtbij komen. R5: *‘De maar is dan ga niet in iemands privé-zone porren. Kom niet te dichtbij. Houd wel een beetje, een mate van afstand.’* R9 noemde het zelf ‘tricky’, want ze vindt dat mensen zelf wel keuzes kunnen maken, maar aan de andere kant kunnen mensen ook wel hulp kunnen gebruiken bij de juiste keuze maken. R10 vond het acceptabel zolang er controle is. R16 vond het acceptabel zolang er niet te veel gebruik van wordt gemaakt.

De respondenten die onbewuste beïnvloeding als onacceptabel zogen, gaven hiervoor verschillende redenen. Transparantie en manipulatie werd door R1, 8 en 13 genoemd. Zij hadden het erover dat ze dan niet meer door hebben waar ze zelf voor kiezen en door de overheid gemanipuleerd worden. Dit vonden ze onacceptabel. R3, 4, 6 en 12 spreken over een verlies van controle. Zo vertelt R12: *‘Dat weet je niet, dat onbewuste, dat dat gebeurt. Als dat zou mogen, dan is het hek van de dam, want dat is oncontroleerbaar.’* R11, 14 en 15 zagen bewuste beïnvloeding wel als optie, maar willen vooral zelf kunnen kiezen en inzien waarom het de juiste of foute keuze is. R11: *‘Ik denk dat je ook door fouten te maken en zo ook heel veel dingen kan leren en als je ze door de overheid niet meer kan maken, dan leer je eigenlijk niet meer.’*

5.2.3 Achterliggende motieven en overtuigen van de respondenten

Tijdens het analyseren van de interviews kwamen een aantal onderwerpen bij verschillende interviews naar voren, die niet expliciet door de interviewer zijn benoemd of naar zijn gevraagd. De onderwerpen waren keuzevrijheid, betutteling en bemoeienis en de taak van de overheid. Deze worden verder toegelicht. Vervolgens komen er bij het kopje verdere opmerkingen nog wat opmerkingen die door een aantal respondenten zijn gemaakt.

Keuzevrijheid

Keuzevrijheid kwam ter sprake bij bijna alle respondenten (R1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17). Men wil wel het recht behouden zelf te kunnen kiezen en alle keuze opties beschikbaar houden. Voor een aantal respondenten was dit ook erg belangrijk bij hun overwegingen tijdens het gesprek. Zo had R12 het over dat iedereen vrij om te kiezen moest zijn, zonder dat het anderen schade zou opleveren. R12 vertelde in het gesprek:

R12 'Nee, ik denk inderdaad dat van zelfbeschikking vind ik wel heel belangrijk. Ja. In alles eigenlijk. Een ander bepaalt niet voor jou. Dat gaat op voor gezondheid, maar ook op voor geloof, niet-geloof en hoe ik me kleed. [...] Dat zijn allemaal dingen, daar heeft een ander geen last van.'

Ook R9 dacht er zo over. R9 vertelde: *'Zolang [...] ik nog altijd gewoon wel die keuze heb om zelf te kiezen wat ik doe, dan vind ik het prima.'*

R15: *'Ik vind het op zich goed dat ze dingen doen, met die voorlichting, maar ze zijn wat mij betreft er niet toe verplicht. De mensen moeten ook zelf hun eigen keuzes maken.'*

Betutteling en bemoeienis

Daarnaast was het opvallend dat tijdens de interviews het woord 'betutteling of betuttelend' viel bij 7 van de 17 respondenten (R3, R4, R7, R8, R9, R14, R16). Daarnaast kwamen bij 8 van de 17 respondenten 'bemoeienis of bemoeien' ter sprake (R3, R5, R8, R9, R13, R14, R15, R17). Zowel betutteling als bemoeienis viel in context samen met waar de overheid zich allemaal mee bezighoudt. In totaal vroegen 11 van de 17 respondenten zich in het interview af of de overheid zich 'hier wel allemaal mee moest bemoeien' en mensen 'zo moest betuttelen' (R3, R4, R5, R7, R8, R9, R13, R14, R15, R16, R17).

Zo vertelde R5: *'Maar het roept bij mij wel de neiging op van nou ja waar bemoei je je nu mee? Het is allemaal uiteindelijk, het doel is allemaal heel nobel zeg maar. Van gezondheid, milieu, duurzaamheid,*

veiligheid, alleen het is wel, ik vind het wel ingewikkeld van tot waar ga jij je nog een vinger in de pap hebben.'

En R13 zei: *'Ach, bemoei je niet met mij. Ik bedoel al die overheidsbemoeienis, zo gauw het op een punt komt waarmee ik me erdoor belemmerd ga voelen, dan ben ik ertegen hoor.'*

R15 stelde: *'Het is (verwijst naar de nudge over navigatiesystemen) waar moeten ze zich dan overal nog meer mee bemoeien.'*

R16 zei: *'Maar de vraag is dan in hoeverre, hoe ver gaan ze er dan in? Want ik vind dat mensen zelf ook verantwoordelijk zijn voor hun eigen keuzes. En ook voor keuzes van anderen natuurlijk, want ook dat is dan het gevolg. Maar weet je, dit zijn van die dingen dat ik denk van weer zo'n mooi voorbeeld van betutteling een beetje. Alsof mensen zelf niet na kunnen denken hè.'*

Tijdens het gesprek lieten respondenten ook vallen dat de kaartjes los van elkaar niet onacceptabel zijn, maar vooral de opeenstapeling toch als betuttelend werd ervaren (R1, R3, R4, R5, R7, R13, R15, R17). Zo vertelt R1 in zijn interview: *'Ja wat is te ver, het is altijd één ding is niet erg. En elk ding dat hier ligt is niet echt belangrijk [bijvoorbeeld dit kaartje of dit kaartje] De een is misschien iets erger. Het is meer de opstapeling van al die dingen dat ik denk, dit is de taak van de overheid voorbij.'*

En R4 zei: *'Daar zijn die voorbeelden misschien ook wel een beetje op gericht, maar op dat betuttelen zeg maar en daar gaat het voor mijn gevoel ook wel naar toe.'*

Respondenten benadrukten dat het ook aan mensen is om zelf na te denken over hun handelingen en keuzes en dat mensen zelf beslissingen moesten maken (R1, 2, 3, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15,16). De respondenten hebben over zichzelf en anderen een rationeel mensbeeld waarin zij zelf wel kunnen beslissen wat juiste keuzes zijn om te maken voor zichzelf. De overheid moet zich realiseren dat het ook aan mensen zelf is om logisch na te denken. R3 zei: *'Ik denk dat je daarbij ook een beetje onderschat hoe slim mensen zijn af en toe.'*

R16 vertelt: *'... Er wordt gewoon te veel voor mensen gedacht en mensen denken zelf niet meer. Dat vind ik.'*

R7 zegt: *'Ja ik bedoel ik denk ook wel dat mensen een keertje zo mogen doen dat mensen wat meer verantwoordelijkheid krijgen.'*

Taak van de overheid

Tijdens elk interview kwam eigenlijk wel de taak van de overheid naar voren in het gesprek. Wanneer de respondenten vertelden waarom ze een nudge acceptabel of onacceptabel vonden, werd gesproken over of ze het wel of niet de taak van de overheid vonden om daar iets aan te doen. Bij 15 van de 17 respondenten zagen ze de maatregel als verbetering van de veiligheid. Dit ging over de veiligheid van anderen en die van de omgeving en het ging over het niet schaden van anderen (R1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17). R4 vertelde in zijn interview: *‘Voor mij moet de overheid de veiligheid omhoog brengen en daarbij niet te veel mensen in de weg zitten.’* Daarnaast vonden een aantal respondenten dat veiligheid naast de fysieke veiligheid van burgers in de samenleving ook de bescherming tegen klimaatverandering betrof. Optreden tegen klimaatverandering of CO2-uitstoot werd door sommige respondenten beschouwd als het garanderen van de veiligheid in de samenleving (R3, R4, R6, R11, R12, R13, R14).

Een aantal respondenten vonden dat taak van de overheid meer inhield dan het garanderen van veiligheid garanderen. Zij zagen dat de overheid ook een taak had mensen te helpen bij het leiden van een gezond leven of het maken van betere keuzes (R2, R5, R8, R9, R10, R14, R16). R14 vertelde: *‘Ik ben altijd vrij te kopen wat ik wil en daar hebben we ook een verantwoordelijkheid in, maar de overheid die helpt gezonde keuzes te maken, lijkt me goed.’*

Overig uitspraken

Er kwamen nog een aantal onderwerpen ter sprake of opmerkingen werden geplaatst die noemenswaardig zijn. Zo gaven negen respondenten aan dat de maatregelen die ze op tafel zagen liggen als goede voorbeelden van dingen die de overheid kan doen om andere mensen te helpen bij het maken van juiste keuzes (R2, 4, 5, 6, 9, 10, 13, 14, 16). Ze zagen de voorbeelden vooral als hulpmiddel voor anderen en bespraken niet per se of de maatregelen henzelf konden helpen.

Daarnaast gaven een aantal respondenten aan tijdens het interview aan dat ze moeite hadden met de formulering ‘betere keuze’, want ze vroegen zich af wat een ‘betere keuze’ is (R2, R3, R4, R8). De respondenten gaven het lastig is dat de overheid bepaalt voor hen wat goed en wat fout is. Daarnaast trokken ze in twijfel of mensen het eens kunnen zijn over wat een betere keuze is. Zo zei R4: *‘Ja het is ook, wie zegt welke keuze beter is. Hè? Ik maak altijd de beste keuzes, maar niet iedereen volgt mijn voorbeeld om op dezelfde partij te stemmen, haha’.*

Bij R3 en R11 kwam ter sprake dat ze het belangrijk vinden om ook fouten te kunnen maken. Te veel maatregelen konden misschien leiden tot het gevoel dat er geen fouten meer mogen worden gemaakt.

Zo zei R11 tijdens het gesprek: *'Ik denk dat je ook door fouten te maken en zo, ook heel veel dingen kan leren. En als je ze door de overheid niet meer kan maken, dan leer je eigenlijk niet meer.'* Waarnaar hij vervolgens vertelt: *'Op deze manier ga je denk ik iedereen dezelfde kant opsturen en ik denk dat het juist goed is als iedereen zijn eigen weg volgt, ook al zijn het de verkeerde keuzes.'*

Als laatst gaven tien respondenten aan dat ze de voorbeelden die voor ze zagen, zagen als manieren van bewuste beïnvloeding en niet van onbewuste. Onbewuste beïnvloeding zouden ze niet door hebben, want dat gebeurt onbewust, en van deze maatregelen hebben ze allemaal kennis. Ze vonden dat alle nudges bewust hun gedrag beïnvloeden (R 1, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 13, 14).

5.3 De overwegingen bij burgers

Belangrijke overwegingen die meespelen bij burgers zijn dus het behoud van keuzevrijheid, transparantie over het beïnvloeden van gedrag en niet te veel maatregelen. Te veel maatregelen werden door burgers ervaren als betuttelend. In gesprekken hadden burgers het wel over de overheid die een informerende taak had. Het was dan aan burgers om zelf hun beslissingen te maken. Ze vonden over het algemeen dat ze zelf logisch na moeten denken over het maken van keuzes. Uit de gesprekken zijn geen overwegingen specifiek naar voren gekomen die voor of tegen manipulatieve of deliberatieve nudges waren. Er was ook geen sprake van onbewuste beïnvloeding van gedrag omdat de respondenten kennis hadden van de maatregelen. Burgers zien de manipulatieve nudges dus niet als nudges die zonder dat ze het doorhebben hun gedrag beïnvloeden. Verder speelde veiligheid een belangrijke rol. De veiligheid van anderen en zichzelf speelde mee bij burgers in hun overweging of de nudge wel of niet acceptabel was. Nudges die uitsluitend beter waren voor de keuzemaker, werden niet als meer acceptabel ervaren. Er kwam niet naar voren dat de burgers de ene nudge meer acceptabel vonden, omdat ze er zelf veel aan hadden. Nudges die burgers niet als handig hulpmiddel zagen, waren nudges waarover ze twijfelden of ze werkten; of te dichtbij in hun leefomgeving kwamen of privacygevoelig waren. De verschillende categorieën uit het kwadrant die achter de verschillende nudges zaten, speelden mee bij burgers bij het beoordelen van nudges, maar waren niet bepalend voor of ze de nudge acceptabel of onacceptabel vonden. De respondenten vonden de nudges die beter voor hun welzijn zijn als de nudges die beter ook beter waren voor maatschappelijk welzijn even belangrijk. Daarnaast werd er niet een onderscheid gemaakt tussen manipulatieve of deliberatieve nudges of hoe die invloed hadden op het denken van de respondenten. Dit speelde niet mee in de beoordeling. Wel werd duidelijk dat manipulatieve nudges niet als manipulatief of onbewust werden ervaren.

6. Conclusie

In dit onderzoek werden eerst verschillende soorten nudges besproken en mogelijke voordelen en nadelen hiervan. Vervolgens werd er onderzocht op drie verschillende beleidsterreinen van welke soort nudges er gebruik werd gemaakt en uiteindelijk is er aan burgers gevraagd hoe zij over bepaalde nudges dachten. Er was al onderzoek naar nudging gedaan en of burgers het acceptabel of onacceptabel vinden. Het was echter onduidelijk welke overwegingen bij burgers meespeelden. Daarmee was het ook onduidelijk of burgers de verschillende argumenten die voor of tegen nudging werden gegeven, wel of niet onderschreven. Daarom stond de volgende onderzoeksvraag centraal in dit onderzoek:

Wat vinden burgers acceptabel met betrekking tot hoe verschillende soorten nudges worden ingezet in beleid op het gebied van gezondheid, verkeer en klimaat?

Om deze vraag te beantwoorden werden er drie deelvragen gesteld die bij hebben gedragen aan het beantwoorden van de hoofdvraag. Als eerst is er onderzocht welke soorten nudges in de literatuur worden besproken en hoe deze worden belicht. Vervolgens werd er onderzocht of er sprake was van de nudges op de beleidsterreinen gezondheid, verkeer en klimaat. Waarna er aan burgers werd gevraagd of ze de nudges acceptabel of onacceptabel vonden en waarom ze dit vonden. Eerst worden deze drie deelvragen beantwoord onder het kopje deelconclusies, waarna vervolgens de hoofdvraag wordt beantwoord.

6.1 Deelconclusies

De eerste stap in dit onderzoek was het beantwoorden van de deelvraag: *Hoe ziet het huidige debat eruit dat wordt gevoerd over de verschillende soorten nudges?* Vanuit de literatuur bleek dat er een accent ligt op twee onderscheiden van soorten nudges. Het eerste onderscheid is het verschil of het systeem I denken of het systeem II denken wordt aangesproken door de nudge. De type 1 nudge die op het systeem I denken van invloed is, wordt in de literatuur ook wel de manipulatieve nudge genoemd. Dit gaat over het automatische handelen van de keuzemaker. De type 2 nudge wordt ook wel de deliberatieve nudge genoemd en beïnvloedt het systeem II denken van de keuzemaker. Deze nudge beïnvloedt het reflectieve denken van de keuzemaker en wil een bewuste gedachtegang veranderen. Daarnaast is er een onderscheid tussen een pro-self en pro-social nudge. Dit onderscheid is erop gebaseerd of de nudge er is om het welzijn van de keuzemaker te verbeteren (pro-self) of dat de nudge er is om het welzijn van de maatschappij te verbeteren (pro-social). Uiteindelijk maakt dit

dat nudges in te delen zijn in een kwadrant met vier categorieën, namelijk nudges die manipulatief en pro-self zijn (1A); manipulatief en pro-social (1B); deliberatief en pro-self (2A) en deliberatief en pro-social (2B).

In de literatuur zijn er verschillende kritiekpunten over het gebruik van nudging. Tegenstanders zien de type 1 nudge als manipulatief, deze laat de keuzemaker niet zelf de keuze maken omdat de nudge het automatisch handelen beïnvloedt. Nudging wordt daarnaast gezien als een blijk van weinig vertrouwen in het zelfsturend vermogen van de mens en heeft een neerbuigend mensbeeld. Ook zijn tegenstanders bang voor een afname van verantwoordelijkheidsgevoel bij de keuzemaker. Tevens waarschuwen tegenstanders dat het nudging zich begeeft op een hellend vlak, steeds wordt er een nudge extra toegelaten, maar vervolgens krijgt elke nudge extra meer grip op het gedrag van burgers. Hiertegenover staan voorstanders van nudging. Die nudging zien als een hulpmiddel dat mensen helpt om een beter leven te leiden. Het vergemakkelijkt het keuzeprocess van de keuzemaker. Nudges kunnen leiden tot een verbetering van het welzijn van burgers. Een verbetering van het welzijn kan weer leiden tot het vergroten van de vrijheid van individuen op de lange termijn.

De meningen over nudges zijn in de literatuur verdeeld en eerder onderzoek heeft wel onderzocht of burgers de verschillende soorten nudges acceptabel vinden, maar niet onderzocht waarom ze deze wel of niet acceptabel vinden.

In het tweede deel van dit onderzoek werd er eerst onderzocht op welke beleidsterreinen de verschillende soorten nudges terug te vinden waren. Dit gebeurde aan de hand van de deelvraag: *Van welk soort nudges wordt er gebruik gemaakt op de beleidsterreinen gezondheid, verkeer en klimaat?* De documenten werden geanalyseerd op de vier categorieën die tot stand kwamen door het kwadrant in het theoretisch kader. Uit deze analyse bleek dat er niet uitsluitend type 1 en type 2 nudges waren, maar dat er ook sprake kon zijn van een nudge die zowel het systeem I als systeem II denken beïnvloedt. Daarnaast waren er ook pro-self én pro-social nudges, voornamelijk op het beleidsterrein verkeer. Op het gebied van gezondheid waren er voornamelijk pro-self nudges om de gezondheid en van de keuzemaker te verbeteren. Ook werd er veel gebruik gemaakt van type 1 nudges om de keuzemaker in verleiding te brengen voor de gezonde keuze te kiezen. Op het gebied van verkeer werden er meer type 2 nudges gebruikt als type 1 nudges. Deze type 2 nudge werd ingezet om de keuzemaker er bewust van te maken wat de veilige keuze in het verkeer is. Bij de documenten op het terrein van klimaat waren nudges er voornamelijk voor het maatschappelijk welzijn.

Het laatste deel van het onderzoek had de focus op de mening van burgers over nudges. Dit deel beantwoordde de deelvraag: *Hoe denken burgers over het gebruik van verschillende soorten nudges?* Hieruit bleek dat het onderscheid tussen manipulatief en deliberatief niet zo door burgers wordt ervaren. Burgers zien elke nudge als bewuste manier van beïnvloeding, omdat ze er kennis van hebben dat het gebeurt. Indien burgers een nudge onacceptabel vinden, kan dit enkele redenen hebben. De eerste reden is dat burgers de maatregel niet als effectief zien, burgers denken niet dat het door de overheid goed gaat worden uitgevoerd of ze denken niet dat de nudge iets aan het gedrag zal veranderen. Ze zien simpelweg de nudge niet werken en vinden daarom ook niet dat het moet worden ingevoerd. Een andere reden is dat de nudge te dichtbij in de leefomgeving komt of te persoonlijke informatie bevat. Burgers vinden dat de overheid niet zo dichtbij hoort te komen en vinden privacy belangrijk.

Daarnaast is veiligheid een belangrijke reden voor burgers om een nudge acceptabel te vinden. Dit betreft zowel de veiligheid gericht op de keuzemaker als op de veiligheid van anderen. Burgers zien het als taak van de overheid veiligheid te garanderen. Ook speelt het behoud van keuzevrijheid een belangrijke rol, veel nudges werden geaccepteerd omdat er altijd nog de optie bleef om anders te kiezen. Zolang burgers ervaren dat ze nog anders kunnen kiezen, stemmen ze in met nudges. Burgers zijn niet te spreken over onbewuste beïnvloeding. Ze zijn bang voor een verlies van controle over hoe ze worden beïnvloed. Daarom wensen ze transparantie en willen ze dat ze er bewust van zijn hoe hun gedrag wordt beïnvloed.

Veel burgers spreken bij de maatregelen over betutteling en bemoeienis van de overheid en vragen zich af waar de overheid zich allemaal nog meer mee kan bemoeien. Te veel nudges zorgen voor irritatie onder burgers. Het is van belang dat er dus niet te veel wordt genudged. Burgers geven ook aan dat mensen zelf logisch kunnen nadenken en ze die verantwoordelijkheid ook willen krijgen. De overheid onderschat soms wat mensen zelf kunnen. Burgers willen zelf keuzes maken en ook de ruimte krijgen om fouten te maken.

6.2 Wat burgers waarom acceptabel vinden

De drie deelvragen hebben in zijn geheel bijgedragen om de centrale onderzoeksvraag van dit onderzoek te beantwoorden: *Wat vinden burgers acceptabel met betrekking tot hoe verschillende soorten nudges worden ingezet in beleid op het gebied van gezondheid, verkeer en klimaat? Wat speelt er mee bij burgers wanneer zij kijken naar nudging? Delen zij de bezwaren van critici? Zijn ze het eens met de voordelen van voorstanders? Is het soort of de type nudge bepalend voor het oordeelsvermogen van burgers? Al met al was het doel dat het onderzoek in beeld bracht hoe de verschillende soorten nudges worden gebruikt, wat burgers daarvan vinden en waarom ze dat vinden.*

In het onderstaande schema zijn de verschillende soorten nudges weergegeven. De bevindingen vanuit de documentenanalyse zijn schuingedrukt. Daaronder staat hoe burgers over het soort nudge dachten, wanneer er een ‘+’ staat, vinden burgers de soort nudge die ze is voorgelegd acceptabel en wanneer er een ‘-’ staat, vinden ze het onacceptabel.

	<i>Pro-self (A)</i>	<i>A/B</i>	<i>Pro-social (B)</i>
Manipulatief (Type1)	<p><i>Deze nudges vinden voornamelijk plaats op het gebied van gezondheid, soms bij verkeer.</i></p> <p>+ Burgers ervaren over het algemeen steeds keuzevrijheid bij deze nudges en de mogelijkheid om anders te kiezen.</p>	<p><i>Deze nudges komen nauwelijks voor.</i></p> <p>+ Burgers ervaren veiligheid van henzelf en anderen als belangrijk, zolang er transparantie is over de nudge.</p>	<p><i>Deze nudges komt bij gezondheid niet voor, een keer bij verkeer en af en toe bij klimaat.</i></p> <p>+ Burgers ervaren over het algemeen steeds keuzevrijheid bij deze nudges en de mogelijkheid om anders te kiezen.</p>
1/2	<p><i>Nudges die zowel systeem I als II denken beïnvloeden, kwamen soms voor bij verkeer en gezondheid. Om de burger niet af te leiden (verkeer) of te verleiden (gezondheid) en waar de burger werd gedwongen tot reflectie van wat de juiste keuze is.</i></p> <p>0 Er zijn geen nudges die in deze categorieën vallen voorgelegd aan burgers.</p>		
Deliberatief (Type 2)	<p><i>Deze nudge kwam uitsluitend op het gebied van gezondheid voor.</i></p> <p>+ Burgers vonden deze nudge over het algemeen acceptabel om te helpen bij kiezen wat juist is.</p>	<p><i>Deze nudges komen vaak voor bij verkeer en klimaat.</i></p> <p>– Burgers vonden de nudges op dit gebied niet acceptabel, maar er speelden andere factoren mee (privacy).</p>	<p><i>Deze nudges kwamen voor op het gebied van klimaat.</i></p> <p>0 Er is niet een nudge in deze categorie voorgelegd aan burgers, dus dit is nog onbekend.</p>

Uit de bevindingen volgt als eerst dat burgers over het algemeen type 1 nudges accepteren. Zolang ze kennis van de nudges kunnen hebben, accepteren ze dat. Type 1 nudges vinden burgers niet manipulatief. Ze ervaren dat ze anders kunnen kiezen. Een belangrijk aspect dat meeweegt bij het beoordelen van nudges bij burgers is dan ook keuzevrijheid. Zolang burgers niet worden beperkt in zijn of haar keuzes, wordt de maatregel als acceptabel gezien. Dit onder voorbehoud dat de maatregel werkt en deze nudge niet te dicht in de leefomgeving komt van burgers of persoonlijke gegevens gebruikt. Een ander belangrijk aspect dat voren is gekomen, is dat veel nudges op zich als acceptabel worden gezien, maar alle nudges bij elkaar als 'betuttelend' of als 'bemoeienis' worden ervaren. Burgers vinden dat zichzelf en ook anderen zelf kunnen nadenken en hun logische verstand kunnen gebruiken en de overheid dient daarom niet voor alles een nudge te verzinnen om te helpen bij het maken van juiste keuzes. Het derde aspect is dan ook het hebben van vertrouwen in de burger en de burger de ruimte te geven om de juiste keuze te maken. Burgers willen zich niet betutteld voelen en de verantwoordelijkheid hebben om zelf keuzes te maken. Nudges die leiden tot een aanzienlijke verhoging van de veiligheid van anderen, worden goedgekeurd door burgers. Dit heeft vooral betrekking op verkeer, maar maatregelen rondom klimaatverandering worden door sommige burgers ook beschouwd als maatregelen om de veiligheid van anderen te beschermen. Als een nudge dus leidt tot minder gevaarlijke situaties vinden burgers de nudge acceptabel. Uiteindelijk kan er worden geconcludeerd dat burgers nudges acceptabel vinden, zolang ze zich er bewust van zijn en dit met mate gebeurt. Het onderscheid tussen type 1 en type 2 nudges speelt niet mee uiteindelijk bij de overwegingen van burgers. Het onderscheid tussen pro-self en pro-social speelt wel mee bij de overwegingen bij burgers, maar het is niet bepalend of ze een nudge acceptabel of onacceptabel vinden.

In de tabel op de volgende pagina staat een overzicht van de argumenten vanuit de academische wereld die zijn behandeld en daarnaast staat vermeld of en wat burgers daarover zeggen. Dit is om een beeld te geven of de bezwaren en voordelen van nudges door burgers worden herkend. Burgers benoemen sommige bezwaren van tegenstanders, ze herkennen het 'hellend vlak' waarover gesproken wordt; ze vinden dat burgers te weinig worden aangesproken op hun eigen verantwoordelijkheid om de juiste keuze te maken; ze willen kunnen leren van hun fouten en vinden dat er soms te weinig vertrouwen is in eigen handelen. Ook zien burgers de voordelen van nudges in. Ze ervaren nudges als hulpmiddel bij het maken van keuzes; er is consensus over dat de maatregelen leiden tot betere keuzes voor zichzelf; leidt tot een verhoging van het welzijn en als toevoeging op de literatuur zien burgers nudges vooral als manier om veiligheid te waarborgen.

Academische wereld	Wat zeggen burgers hierover?
Nudges kunnen manipulatief zijn. Mensen maken niet daadwerkelijk zelf hun keuze omdat ze gestuurd worden.	Zolang burgers het gevoel hebben dat ze anders kunnen kiezen, ervaren ze geen manipulatie. Onbewuste beïnvloeding van gedrag wordt wel als manipulatief gezien, maar type 1 nudges zien burgers niet als onbewuste beïnvloeding. Deze zijn transparant. Ze hebben kennis over deze nudges.
Nudging laat weinig vertrouwen in het zelfsturend vermogen van de mens zien en heeft een neerbuigend mensbeeld over het vermogen dat mensen hebben om de juiste keuzes te maken.	Burgers ervaren bij sommige nudges wel dat mensen niet meer worden uitgedaagd om zelf na te denken over hun eigen handelen en de keuzes die ze maken. Burgers vinden soms dat ze worden onderschat in wat ze zelf kunnen en spreken over een overheid die zich soms te veel met de keuzes van burgers bemoeit.
Nudging doet afbreuk aan autonomie en het keuzeproces waar een individu van kan leren.	Burgers vinden dat ze ook fouten mogen maken en dat ze daarvan kunnen leren. Anders mogen kiezen, en daarmee keuzevrijheid, is belangrijk. Verder kwam autonomie en zelfontwikkeling weinig ter sprake.
Nudging leidt tot afname van verantwoordelijkheidsgevoel bij de keuzemaker.	Burgers vinden dat het ook aan henzelf is om zelf na te denken over hun keuzes en beslissingen te nemen. Ze willen niet continu gestuurd worden.
Nudging begeeft zich op een hellend vlak, waar door incrementele introductie van nudges er steeds meer controle komt op het gedrag van mensen.	Burgers ervaren nudges stuk voor stuk als hulpmiddel om betere keuzes te maken, maar meerdere nudges bij elkaar wordt als te veel gedragsbeïnvloeding, als te betuttelend, gezien.
Nudging leidt tot meer vrijheid door een verbetering van het welzijn.	Burgers ervaren niet meer vrijheid door nudging, wel ervaren burgers meer veiligheid door sommige nudges. Het garanderen van de veiligheid van burgers wordt door veel burgers als belangrijk bestempeld.
Nudging helpt mensen bij het maken van betere keuzes.	Burgers zien nudges als maatregelen die leiden tot betere keuzes. Ze zien nudges vooral als hulpmiddel voor anderen, maar sommigen zien nudging ook als hulpmiddel voor henzelf om keuzes te vergemakkelijken.

7. Discussie en aanbevelingen

Dit laatste hoofdstuk van het onderzoek dient als terugblik op het verloop van het onderzoek, het aandragen van punten voor discussie en als laatste doet dit hoofdstuk aanbevelingen voor vervolgonderzoek en de toepassing van nudging.

7.1 Verloop van het onderzoek

Het onderzoek heeft gebruik gemaakt van drie verschillende onderzoeksmethoden om de drie deelvragen te beantwoorden. Elk deel is naar zorgvuldigheid uitgevoerd, maar met beperkte capaciteit. Hierdoor is er gekozen om beperkt aantal documenten te analyseren en de enquête onder een kleinere groep respondenten uit te zetten. Deze documentenanalyse en enquête waren nodig om zo voorbereid mogelijk in gesprek te gaan met burgers.

Het vinden van respondenten voor de enquête ging vrij snel. Het vinden van respondenten voor de diepte-interviews kwam daarentegen iets langzamer op gang. Bij het verzamelen van respondenten, merkte ik dat mensen niet snel openstaan om te praten over de overheid. Uiteindelijk heb ik de helft van mijn respondenten kunnen interviewen op de camping. Dit beviel zeer goed. Op de camping zaten mensen met allerlei achtergronden, ze hebben alle tijd en geen haast. Daarnaast vonden ze het leuk om mij te kunnen helpen met het onderzoek. Doordat de interviews op de camping werden afgenomen was er ook een hele ontspannen sfeer, waardoor ik het gevoel kreeg dat de respondenten open en eerlijk waren in hun antwoorden. Over het algemeen vonden de respondenten het ook leuk om bij te dragen aan het onderzoek en hun mening te geven. Veel respondenten gaven achteraf aan dat ze het interview mee vonden vallen.

Het gebruik van de vignette-methode met als toevoeging het op volgorde leggen van de vignettes werd tijdens het onderzoek en het interview als heel inzichtelijk beschouwd. Respondenten kregen eerst rustig de tijd om na te denken wat ze ergens van vonden en waar ze dat op tafel willen plaatsen. Vervolgens hadden ze door de verschillende kaartjes al nagedacht uit zichzelf waarom ze iets op een bepaalde plek hadden neergelegd. Doordat ze de kaartjes ergens moesten neerleggen, werden ze gedwongen bij de nudges stil te staan. Daarnaast lag er meteen een structuur op tafel voor het gesprek dat ongeforceerd plaatsvond. Tijdens het interview kwam het vaak voor dat de respondent de nudges uit zichzelf al afging en toelichting gaf. Bij onduidelijkheden werd er doorgevraagd en werd er vaak al verduidelijking geschept. Doordat de respondenten zelf ook de kaartjes zagen liggen, wisten zij ook al

hoe het gesprek grotendeels zou verlopen. Dit hielp heel bij het creëren van een ongedwongen structuur in het gesprek. De gesprekken verliepen heel natuurlijk.

Uiteindelijk is het aantal respondenten dat is ondervraagd te klein om een representatieve groep te vormen. Wel is duidelijker geworden wat er meespeelt bij de oordeelsvorming van burgers en is er bij de selectie van respondenten rekening gehouden met leeftijd, geslacht en opleidingsachtergrond. Er is gekozen om per beleidsterrein maar twee nudges voor te leggen aan respondenten met de overweging dat het onderzoek niet te lang moet duren voor respondenten. Het is daardoor duidelijk wat meespeelt bij burgers op de beleidsterreinen, maar per beleidsterrein op zich is te weinig informatie verzameld om over de overwegingen van burgers op elk beleidsterrein uitspraken te doen. Ook werd er maar steeds per soort nudge, een nudge voorgelegd. Hierdoor kunnen er geen uitspraken worden gedaan wat burgers van bepaalde soorten nudges vinden. Wel is er geen aanleiding gevonden om te constateren dat bepaalde soorten nudges bepalend zijn of een nudge acceptabel of onacceptabel is.

7.2 Punten van discussie

Er zijn wel punten van discussie op dit onderzoek. Het eerste discussiepunt is het onderscheid tussen pro-self en pro-social nudges. Er is voor dit onderscheid gekozen, omdat de literatuur uitwees dat burgers eerder instemmen voor pro-self nudges (Hagman, et al., 2015). Dit onderscheid is gebaseerd op de rationele keuze theorie waar wordt gesteld dat het irrationeel is voor de keuzemaker om iets te doen dat beter is voor iemand anders welzijn, indien het zelf niks oplevert (Hagman, et al., 2015). Het is echter maar de vraag of pro-social nudges ook worden ervaren als beter voor het maatschappelijk welzijn en niet voor het welzijn van het individu. Tijdens de interviews werden de twee soorten welzijn vaak met elkaar verbonden. Een pro-social nudge kan ook het welzijn van de keuzemaker bevorderen. Stel iemand pakt bij zijn vakantie de trein naar Berlijn in plaats van het vliegtuig door een bepaalde nudge. De persoon voelt zich duurzamer en heeft een goede daad verricht en geniet daardoor meer van zijn vakantie. Dit leidt ook tot een verbetering van het welzijn van de keuzemaker. De nudge is er dan misschien niet op ingericht om het welzijn van de keuzemaker te verhogen en wel die van de maatschappij, een gevolg is alsnog dat de nudge invloed heeft op het welzijn van de keuzemaker en dat een reden kan zijn dat de keuzemaker de pro-social nudge acceptabel vindt. Het onderscheid tussen pro-self nudge en pro-social nudge is niet zo zwart-wit als de literatuur deed vermoeden. Het hoeft niet te betekenen dat een pro-social nudge niet leidt tot een beter welzijn bij de keuzemaker, de nudge wordt uitsluitend ingezet in eerste instantie voor het welzijn van de maatschappij. Kiezen voor maatschappelijk welzijn, kan ook een rationele keuze zijn.

Een ander punt van discussie is dat er uiteindelijk op de kaartjes meer dan een afhankelijke variabele stond. Tijdens de interviews werd het helder dat er veel meer meespeelt bij het beoordelen van de nudges dan werd verondersteld. Zo waren burgers sceptisch over bepaalde nudges en of deze effectief waren en sommige nudges kwamen te dichtbij. Deze kwamen te dicht in hun leefomgeving of tasten naar voor hun gevoel hun privacy aan. Door de diepte-interviews werd er duidelijk dat er meer meespeelt bij het beoordelen van de nudges door burgers. Door met burgers in gesprek te gaan waarom ze bepaalde nudges acceptabel of onacceptabel vinden, worden de overwegingen die burgers maken inzichtelijk. Daarnaast is er bij het selecteren van de nudges uiteindelijk geen deliberatieve pro-social nudge aan de burgers voorgelegd. Hierdoor is het onduidelijk hoe burgers daarover denken.

7.3 Vervolgonderzoek

Na het afronden van dit onderzoek zijn er ook aanbevelingen voor vervolgonderzoek. Zo is het interessant om dit onderzoek op grotere schaal uit te voeren en te onderzoeken of er verschillen zijn bij burgers onderling op bijvoorbeeld het gebied van opleidingsachtergrond of politieke opvatting. De taak van de overheid kwam terug tijdens veel interviews en de opvatting over gedragsbeïnvloeding van burgers kan misschien verschillen onder burgers met andere politieke opvattingen. Daarnaast bleek uit dit onderzoek dat burgers de nudges niet zagen als manier om onbewust het gedrag te beïnvloeden. Het is interessant om te onderzoeken of er nudges zijn die wel zo door burgers worden ervaren, maar die niet tijdens dit onderzoek aan burgers zijn voorgelegd. Tevens is het interessant om meer nudges van dezelfde categorie voor te leggen aan burgers en deze te vergelijken met nudges van andere categorieën. Dit kan lastig uitvoerbaar zijn, omdat het misschien niet gewenst is om respondenten veel verschillende nudges voor te leggen, maar het is wel wenselijk dat van elke categorie nudge verschillende nudges zijn beoordeeld en deze met elkaar worden vergeleken. Door dit te onderzoeken kan er definitief worden uitgesloten of de verschillende soorten nudges meespelen bij de overwegingen of burgers nudges acceptabel vinden.

7.4 Aanbevelingen

Uit de resultaten en conclusie van dit onderzoek, zijn er een aantal algemene aanbevelingen die meegegeven kunnen worden aan de beleidsmedewerkers die gebruikmaken van nudging. Als eerst is het dus belangrijk dat de burgers het gevoel hebben dat de keuzevrijheid behouden blijft. Wanneer er gebruik wordt gemaakt van nudges, presenteer deze dan voornamelijk als een keuzehulp. Nudges worden door burgers het liefst als hulpmiddel gezien en niet als manier om hun gedrag te sturen in

een bepaalde richting. Burgers willen het gevoel houden dat ze zelf de keuze maken en daarin vrij zijn om te kiezen wat ze zelf willen. Ze willen verantwoordelijk zijn voor hun eigen keuzes.

Daarmee komt de tweede aanbeveling en deze is gebaseerd op dat burgers naast dat ze zelf hun keuzes willen maken ook hier verantwoordelijk voor willen zijn. De aanbeveling is dan ook burgers de verantwoordelijkheid te geven voor hun keuzes en ze verantwoordelijk te houden. Burgers worden zo uitgedaagd zelf logisch na te denken en de consequenties van hun handelen in te zien. Burgers willen niet onderschat worden door de overheid. Burgers willen graag vertrouwen van de overheid in hun handelen zien en de ruimte krijgen om te leren van hun fouten.

Een derde aanbeveling heeft betrekking op de transparantie en communicatie rondom nudges. Burgers staan over het algemeen positief tegenover het gebruik van nudges, maar ze willen wel dat ze er kennis van hebben. Burgers willen niet onbewust worden beïnvloed. Daarom is transparantie over de ingevoerde maatregelen en nudges belangrijk. Communiceer daarom helder over nieuwe maatregelen via het journaal of de krant. Zo kunnen burgers ervan afweten.

De laatste en zeker niet de minste aanbeveling gaat over de hoeveelheid nudges. Het is belangrijk dat burgers niet het gevoel krijgen te veel te worden gestuurd in hun handelen. Burgers ervaren de opeenstapeling van nudges als betuttelend. Ze vragen zich af waar de overheid zich nog meer meegaat bemoeien. Het is belangrijk dat er onderlinge afstemming plaatsvindt tussen verschillende beleidsterreinen als ze gebruikmaken van nudges in hun beleid. Voor de beleidsmedewerkers die op elk beleidsterrein of onderwerp gebruikmaken van een aantal nudges lijkt de toepassing van nudges niet veel, maar de burger kan dit door nudges op andere gebieden wel als veel ervaren.

8. Literatuurlijst

Allison, G.T. & Zelikow, P. (1999). *Essence of Decision. Explaining the Cuban Missile Crisis*, 2nd ed., Addison Wesley Longman.

Anderson, J.H. (2009). Autonomielücken als soziale Pathologie. Ideologiekritik jenseits des Paternalismus. R. Forst & M Hartmann (Eds.). *Sozialphilosophie und Kritik*, 433-453)

Atkinson, P. & Coffey, A. (2011). Analysing Documentary Realities. D. Silverman (ed.). *Qualitative Research: Issues of Theory, Method and Practice*. 3rd Edn. London: Sage.

Behavioral Insights Netwerk Nederland (BIN NL). (2017). *Rijk aan gedragsinzichten*. Geraadpleegd via: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2017/11/01/rijk-aan-gedragsinzichten-editie-2017>

Behavioral Insights Netwerk Nederland (BIN NL). (November 2017). *Zeven Behavioral Insights Tools*. Geraadpleegd via: <https://www.communicatierijk.nl/documenten/publicaties/2017/11/23/tooloverzicht-bin-nl>.

Bovens, L. (2009). The Ethics of Nudge. Grüne-Yanoff, T., Hansson, S. O. (eds). *Preference Change: Approaches from Philosophy, Economics and Psychology*. Berlin: Springer, 207-220.

Bryman, A. (2016). *Social Research Methods*. 5th Edition. Oxford University Press.

Felsen, G., Castelo, N., & Reiner, P. B. (2013). Decisional enhancement and autonomy: public attitudes towards overt and covert nudges. *Judgment & Decision Making*, 8(3), 202-213.

Goodwin, T. (2012). Why we should reject “nudge.” *Politics* 32(2), 85-92.

Hagman, W., Andersson, D., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2015). Public views on policies involving nudges. *Review of Philosophy and Psychology*, 6(3), 439-453.

Hansen, P. G., & Jespersen, A. M. (2013). Nudge and the manipulation of choice: A framework for the responsible use of the nudge approach to behaviour change in public policy. *European Journal of Risk Regulation*, 4(1), 3-28.

Hansen, P. G. (2016). The definition of nudge and libertarian paternalism: Does the hand fit the glove?. *European Journal of Risk Regulation*, 7(1), 155-174.

Hausman, D. & Welch, B. (2010). 'To Nudge or Not to Nudge'. *Journal of Political Philosophy* 18(1), 123–136.

Hughes, R., & Huby, M. (2004). The construction and interpretation of vignettes in social research. *Social Work and Social Sciences Review* 11(1), 36-51.

House of Lords. (2011). *Behaviour Change Report*. Londen: The Stationery Office Limited.

Kenniscentrum Wetgeving en Juridische Zaken (KCWJ). (2018). *Hoofdstuk 6: Beleidsinstrumenten op categorie*. Geraadpleegd via: <https://www.kcwj.nl/kennisbank/integraal-afwegingskader-beleid-en-regelgeving/6-wat-het-beste-instrument/61/categorie%C3%ABn#Gedraginstrumenten>

Kenniscentrum Wetgeving en Juridische Zaken (KCWJ). (2019a). *Integraal afwegingskader voor beleid en regelgeving*. Geraadpleegd via: <https://www.kcwj.nl/kennisbank/integraal-afwegingskader-voor-beleid-en-regelgeving#Wat%20biedt%20het%20IAK>

Kenniscentrum Wetgeving en Juridische Zaken (KCWJ). (2019b). *Toepassen gedragsinzichten*. Geraadpleegd via: <https://www.kcwj.nl/kennisbank/integraal-afwegingskader-beleid-en-regelgeving/6-wat-het-beste-instrument/61/gedragscomponenten>

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 99-127.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Loibl, C., Sunstein, C. R., Rauber, J., & Reisch, L. A. (2018). Which Europeans like nudges? Approval and controversy in four European countries. *Journal of Consumer Affairs*, 52(3), 655-688.

Lourenço, J. S., Ciriolo, E., Almeida, S. R., & Dessart, F. J. (2016). *Behavioural Insights Applied to Policy: Country Overviews 2016*. Joint Research Centre. Geraadpleegd via:
<http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC100547/biap%20country%20overviews%202016.pdf>

Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (2018a). *Concept Integraal Nationaal Energie- en Klimaatplan 2021-2030*. Geraadpleegd via:
<https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/klimaatverandering/documenten/jaarplannen/2018/11/06/concept-integraal-nationaal-energie-en-klimaatplan-2021-2030>

Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (2018b). *Ontwerp van het Klimaatakkoord*. Geraadpleegd via: <https://www.klimaatakkoord.nl/documenten/publicaties/2018/12/21/ontwerp-klimaatakkoord>

Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (2016). *Nederland circulair in 2050*. Geraadpleegd via:
<https://www.rijksoverheid.nl/binaries/rijksoverheid/documenten/rapporten/2016/09/14/bijlage-1-nederland-circulair-in-2050/bijlage-1-nederland-circulair-in-2050.pdf>

Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (2015). *Bijlage 3: Aanpak Verduurzamen Consumentengedrag*. Geraadpleegd via: <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/blg-496397.pdf>

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (2018a). *Strategisch Plan Verkeersveiligheid 2030 Veilig van deur tot deur*. Geraadpleegd via:
<https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/verkeersveiligheid/documenten/rapporten/2018/12/05/bijlage-1-het-strategisch-plan-verkeersveiligheid-2030-veilig-van-deur-tot-deur>

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (2018b). *Landelijke actieplan Verkeersveiligheid 2019-2021*. Geraadpleegd via:
<https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/verkeersveiligheid/documenten/rapporten/2018/12/05/bijlage-2-landelijk-actieplan-verkeersveiligheid-2019-2021>

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (2017a). *Eindrapport 'Beleidsdoorlichting HXII artikel 14: Wegen en Verkeersveiligheid 22'* Geraadpleegd via:
<https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/verkeersveiligheid/documenten/rapporten/2017/12/22/eindrapport-beleidsdoorlichting-wegen-en-verkeersveiligheid>

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (2017b). *Overzichten projecten meer veilig 3*. Geraadpleegd

via:<https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/verkeersveiligheid/documenten/rapporten/2017/06/23/tk-bijlage-overzicht-projecten-meer-veilig-3>

Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) (2017). *Preventie activiteiten*. Geraadpleegd via:<https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/gezondheid-en-preventie/documenten/brieven/2017/02/08/preventie-activiteiten>

Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) (2018a). *Nationaal preventieakkoord*. Geraadpleegd via: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/convenanten/2018/11/23/nationaal-preventieakkoord>

Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) (2018b). *Kennisagenda Preventie: Nationale wetenschapsagenda route Gezondheidszorg, preventie en behandeling*. Geraadpleegd via: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/gezondheid-en-preventie/documenten/rapporten/2018/03/01/kennisagenda-preventie>

Oliver, A. (2015). Nudging, shoving, and budging: Behavioural economic-informed policy. *Public Administration*, 93(3), 700-714.

Raad voor Leefomgeving en Infrastructuur. (2016). *MOOC: Doen en Laten*. Geraadpleegd via: <https://omooc.nl/wp-content/uploads/2016/11/Doen-en-laten-MOOC-Slim-beleid-2016.pdf>.

Raad voor Maatschappelijke Ontwikkeling (RMO) (2014). *De verleiding weerstaan. Grenzen aan beïnvloeding van gedrag door de overheid*. Den Haag: RMO.

Reisch, L. A., & Sunstein, C. R. (2016). Do Europeans like nudges?. *Judgment and Decision making*, 11(4), 310-325.

Rizzo, M. J.; Whitman, D. (2009). Little brother is watching you: New paternalism on the slippery slopes. *Arizona Law Review*, 51(3), 685-740.

Schillemans, T., & De Vries, G. (2016). De homo psychologicus op het schip van staat: Gedragskennis in bestuur en beleid. *Bestuurskunde*, 25(3), 3-8.

Scott, J. (1990). *A Matter of Record*. Cambridge: Polity.

Selinger, E., & Whyte, K. (2011). Is there a right way to nudge?: The practice and ethics of choice architecture. *Sociology Compass*, 5(10), 923–935.

Sunstein, C. (2019). *On Freedom*. Princeton; Oxford: Princeton University Press. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/j.ctvc77fkm>

Sunstein, C. R., & Thaler, R. H. (2003). Libertarian paternalism is not an oxymoron. *The University of Chicago Law Review*, 1159-1202. Geraadpleegd via: <https://www.jstor.org/stable/1600573>

Sunstein, C. R. (2014). *Why nudge?: The politics of libertarian paternalism* (Storrs lectures on jurisprudence: yale law school, 2012). New Haven: Yale University Press.

Sunstein, C. R., Reisch, L. A., & Rauber, J. (2018). A worldwide consensus on nudging? Not quite, but almost. *Regulation & Governance*, 12(1), 3-22.

Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. New York: Penguin Books.

Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2015): *Nudge: Naar betere beslissingen over gezondheid, geluk en welvaart* (3e ed., C. Zijlemaker, vert.) Amsterdam/Antwerpen: Business Contact.

Thiel van, S. (2010). *Bestuurskundig onderzoek: Een methodologische inleiding* (2e, herz. dr ed.). Bussum: Coutinho.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.

Veenma, K. S., Batenburg, R. S., & Breedveld, E. J. (2004). *De vignetmethode. Een praktische handleiding bij beleidsonderzoek*. Tilburg: Universiteit van Tilburg.

Vugts, A. Van Den Hoven, M., De Vet., E. & Verweij, M. (2018). How autonomy is understood in discussions on the ethics of nudging. *Behavioural Public Policy*, 1-16.

Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) (2009). *De menselijke beslisser*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) (2014). *Met de kennis van gedrag beleid maken*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

White, M. D. (2010). Behavioral law and economics: the assault on consent, will and dignity. Favor, C., Gaus, G. F., Lamont, J. (Eds.). *Essays on Philosophy, Politics and Economics: Integration & Common Research Projects*. Stanford: Stanford Economics and Finance.

ZonMW (2017). *Rapport Nudging in de praktijk: Kansen en barrières in beleid, onderzoek, onderwijs en praktijk*. Den Haag: Schuttelaars & Partners. Geraadpleegd via: https://www.zonmw.nl/fileadmin/zonmw/documenten/Nudging/RAP_Nudging_in_de_praktijk_170707_Def..pdf

Bijlage 1

De enquête is online ingevuld door de respondenten, waarbij ze eerst op oké dienden te drukken voor de enquête begon. Vervolgens kwamen een voor een de stellingen voorbij. Nadat de eerste stelling werd ingevuld, kwam de stelling daaronder naar boven toe en werd deze leesbaar. Hieronder is de enquête weergegeven zoals respondenten deze hebben ingevuld.

Uw mening gevraagd!

Onderzoek master Bestuur en Beleid

Fijn dat u wilt meewerken aan mijn onderzoek. Bij deze enquête wordt anonimiteit gegarandeerd en zorgvuldig met de resultaten omgegaan.

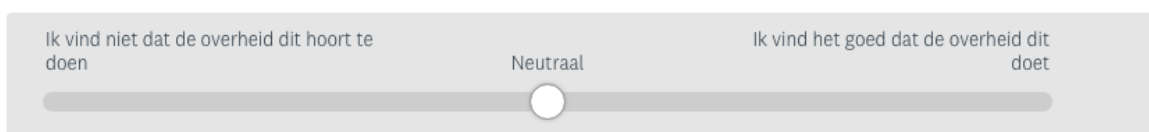
De overheid neemt veel maatregelen om mensen te helpen bij het maken van keuzes. Sommige mensen vinden dat een goede zaak, anderen vinden dat de overheid zich hier niet mee moet bemoeien. In deze enquête gaat het om uw mening.

Eerst volgen zes voorbeelden van hoe de overheid u kan helpen bij het maken van keuzes. Het is de bedoeling dat u het rondje sleept, daar waar het rondje volgens u het beste op zijn plek is. Hierna wordt op dezelfde manier uw mening gevraagd over een stelling. Er zijn geen goede of foute antwoorden. Op het eind worden nog een paar gegevens gevraagd (leeftijd, geslacht en opleiding). De enquête duurt niet meer dan tien minuten.

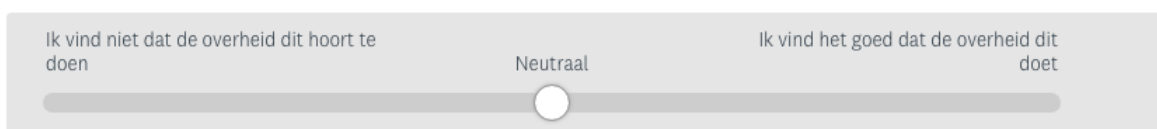
Mocht u vragen hebben, kan u contact opnemen met l.spoelman@students.uu.nl. Alvast heel erg bedankt voor uw medewerking!

OK

- * 1. De overheid verplicht winkels die sigaretten verkopen om de sigaretten uit het zicht te halen.



- * 2. De overheid plaatst op de weg verkeerdrempels, zodat mensen minder hard rijden.



- * 3. De overheid verplicht dat bij het kopen van vliegtuigtickets automatisch een toeslag bij de prijs wordt opgeteld voor compensatie van CO2-uitstoot. Onderaan de pagina is het wel mogelijk voor de koper van de ticket om hier niet mee akkoord te gaan, door het vinkje te deselecteren.

Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen Neutraal Ik vind het goed dat de overheid dit doet

- * 4. De overheid verplicht dat gezonde producten een groen vinkje krijgen.

Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen Neutraal Ik vind het goed dat de overheid dit doet

- * 5. De overheid verplicht dat navigatiesystemen in auto's elke twee uur de automobilist eraan dienen te herinneren om pauze te nemen.

Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen Neutraal Ik vind het goed dat de overheid dit doet

- * 6. De overheid verplicht dat op de energierekening naast de kosten, ook vermeld staat of het energieverbruik meer of minder is vergeleken met huishoudens in de buurt.

Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen Neutraal Ik vind het goed dat de overheid dit doet

- * 7. De overheid mag mijn gedrag onbewust beïnvloeden als dit ervoor zorgt dat ik betere keuzes maak voor mezelf en voor anderen.

Helemaal mee oneens Neutraal Helemaal mee eens

8. Wat is uw leeftijd?

9. Met welk geslacht identificeert u zichzelf?

10. Wat is uw hoogst genoten opleiding? (Opleiding die u heeft gevolgd of momenteel nog aan het volgen bent. Indien de opleiding er niet tussen staat, kies dan voor iets soortgelijks)

VMBO

HAVO

VWO

Middelbaar beroepsonderwijs (MBO)

Hoger Beroepsonderwijs (HBO)

Wetenschappelijk onderwijs (WO)

Bijlage 2

Een overzicht van de definitieve vignettes. Plus de twee labels acceptabel en onacceptabel.

1.

De overheid verplicht winkels de sigaretten om de sigaretten uit het zicht te halen.

2.

De overheid plaatst op de weg verkeerdrempels, zodat mensen minder hard rijden.

3.

De overheid verplicht dat bij het kopen van vliegtuigtickets automatisch een toeslag bij de prijs wordt opgeteld voor compensatie van CO2-uitstoot. Onderaan de pagina is het wel mogelijk voor de koper van de ticket om hier niet mee akkoord te gaan, door het vinkje te deselecteren.

4.

De overheid verplicht dat gezonde producten een vinkje krijgen.

Acceptabel

Ik vind het goed dat de overheid dit doet

5.

De overheid verplicht dat navigatiesystemen in auto's elke twee uur de automobilist eraan dienen te herinneren om pauze te nemen.

6.

De overheid verplicht dat op de energierekening naast de kosten, ook vermeld staat of het energieverbruik meer of minder is vergeleken met huishoudens in de buurt.

7.

De overheid mag mijn gedrag onbewust beïnvloeden als dit ervoor zorgt dat ik betere keuzes maak voor mezelf en voor anderen.

Onacceptabel

Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen

Bijlage 3

Topiclijst voor de interviews

1. Voorstellen
 - Toestemming voor opname
2. Uitleg van het gebruik van kaartjes
3. Op volgorde uitleggen van de kaartjes door de respondent
4. Vragen naar aanleiding van de kaartjes (de zes nudges)
 - Bij elk vignette vragen: Waarom heeft u dit kaartje op deze plek gelegd?
 - Waarom is het ene kaartje 'onacceptabeler' dan het ander kaartje?
 - Evt. doorvragen
5. Het kaartje met de stelling neerleggen over onbewust beïnvloeden van gedrag en vragen aan de respondent om die neer te leggen.
 - Waarom daar? En wat vindt u van die stelling?
6. Vragen of er een kaartje te ver gaat of de stelling (indien dit nog niet duidelijk is).
7. Wat speelt er mee in het maken van die overwegingen?
8. Wilt de respondent er nog andere dingen over kwijt?
9. Invullen van de kaartjes

Bijlage 4

Een overzicht van de respondenten bij de interviews.

	Geslacht	Leeftijd	Opleidingsniveau
1.	Man	36	WO
2.	Vrouw	24	WO
3.	Man	24	WO
4.	Man	38	HBO
5.	Vrouw	39	HBO
6.	Man	27	HBO
7.	Man	57	MBO
8.	Vrouw	55	Middelbaar onderwijs
9.	Vrouw	33	MBO
10.	Vrouw	23	HBO
11.	Man	35	Middelbaar onderwijs
12.	Vrouw	57	Middelbaar onderwijs
13.	Man	68	HBO
14.	Vrouw	59	MBO
15.	Man	60	MBO
16.	Vrouw	61	Middelbaar onderwijs
17.	Man	62	Middelbaar onderwijs

Bijlage 5

Codeboom

Thema's:	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	Totaal
Taak van overheid:																		
Veiligheid anderen, anderen niet schaden	X	X	X	X	X	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X	15
Vrije samenleving, mensen ruimte geven fouten te maken	X		X						X		X	X				X		6
Helpen bij het maken van keuzes		X			X			X	X	X				X		X		7
Voorlichting	X	X			X	X					X				X			6
Behoud keuzevrijheid	X	X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X	X		X	14
Mensen minder haast hebben											X						X	2
Acceptabel																		
, want veilig	X	X	X		X	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X	10
, want helpt anderen		X		X	X	X				X	X		X	X		X		7
, want helpt mij				X	X	X			X				X			X		5
, want kan nog kiezen		X		X	X	X			X				X	X	X			8
, als blijkt dat het de veiligheid enorm verhoogt	X																	1
, geeft een signaal af													X					1
, gezondheid is belangrijk		X				X		X						X				4
Onacceptabel																		
, want werkt niet	X			X		X				X							X	5
, want gaat niet ver genoeg (CO2-vinkje)	X		X	X				X	X		X	X	X			X		8
, liever harde regel of boete	X	X	X				X	X			X							6
, want het gaat te ver	X			X	X		X	X		X		X		X	X			9
, want te privé of privacygevoelig		X	X	X	X	X								X				6
, maakt mij niet uit wat de burens doen								X	X			X	X				X	5
Mensbeeld																		
De mens kan dat zelf	X	X	X				X	X	X	X	X	X			X	X		11
Mensen kunnen wel hulp gebruiken		X			X			X	X	X			X	X		X		8
Mensen niet serieus nemen en onderschatten			X				X				X					X	X	5

Onbewust beïnvloeding																			
<u>Acceptabel</u>		X			X				X	X						X		5	
, want mens is niet zo slim		X								X								2	
, handig hulpmiddel		X							X	X								3	
, zolang het niet te in privé komt					X													1	
, maar niet te veel																X		1	
, maar wel weten dat je anders kan kiezen		X																1	
<u>Onacceptabel</u>	X		X	X		X	X	X			X	X	X	X	X		X	12	
, is niet transparant en manipuleert	X							X					X					3	
, verlies van controle			X	X		X						X						4	
, doe maar bewust											X			X	X			3	
, ook fouten mogen maken			X								X							2	
, uitoefenen sociale druk			X							X						X		3	
De maatregelen																			
Bij elkaar wel veel	X		X	X	X		X							X		X		X	8
Zijn allemaal bewust, niet stiekem	X		X	X	X	X		X	X	X				X	X				10
Betutteling			X	X			X	X	X						X		X		7
Bemoeienis			X		X			X	X					X	X	X		X	8
Je kan niet bepalen wat gezond is	X						X											X	3
Veiligheid is ook het milieu beschermen				X		X				X		X	X	X					6
Zijn beter voor mensen		X		X	X	X			X	X				X	X		X		9
Wat is goed of fout		X	X	X				X											4
Brengen zorgkosten omlaag				X		X								X	X				4
Taak van de overheid soms voorbij	X		X		X			X	X	X		X	X	X	X				10
Over het interview																			
Het viel mee, was gemakkelijk					X		X		X	X				X	X	X			7

Bijlage 6

Gezondheid

Nudge	Toelichting	Type 1 of Type 2	Pro-self (A) of Pro-Social (B)	Document
1. Watertappunten op publieke plekken en scholen.	In de omgeving dient drinkwater makkelijker beschikbaar te zijn zodat wanneer mensen wat willen drinken er kraanwater wordt gepakt in plaats van dat ze frisdrank halen. Het is een nudge omdat deze gemakkelijk te vermijden is en de mogelijkheid tot het halen van frisdrank wordt niet ontzegd.	Type 1: Mensen hebben dorst en ze halen het eerste wat in het zicht is, door water meer in het zicht te zetten, drinken ze sneller water. <i>Snel, onbewust, associatief</i>	Pro-self (A): Het gaat om de gevolgen van de gezondheid voor de keuzemaker.	Nr. 1, p.40
2. Makkelijk en aantrekkelijke wijze volgens de Schijf van Vijf eten d.m.v. nudging	Nudging wordt expliciet genoemd als strategie om de Schijf van Vijf aantrekkelijk te maken bij de Vereniging Nederlandse Catering Organisaties.	Type 1 als Type 2: Ligt aan de toepassing van de nudge, hierover wordt niks gezegd. <i>1: Ervaring, onbewust 2: Volgen van regels, bewust</i>	Pro-self (A): Het is beter voor de gezondheid van de keuzemaker.	Nr. 1, p.40
3. Een nieuw breed gedragen voedselkeuze logo in 2020	Dit logo moet aansluiten bij de manier waarop mensen hun keuzes maken en dus begrijpelijk zijn. Mensen kunnen ervoor kiezen de maatregel te negeren en alsnog te halen wat ze zelf willen.	Type 2: Het helpt de keuzemaker te informeren wat een gezonde keuze is waar de criteria van de Schijf van Vijf in terugkomen. <i>Gecontroleerd, moeizaam, bewust</i>	Pro-self (A): Het helpt de keuzemaker een gezonde keuze te maken.	Nr. 1, p.41
4. Verstoppen tabak	Rookwaren worden bij supermarkten uit het zicht gehaald en per 2021 bij andere verkooppunten. Het is nog steeds mogelijk de pakjes te halen.	Type 1: De keuzemaker wordt onbewust minder verleid tot het kopen van sigaretten. <i>Ongecontroleerd, snel, onbewust</i>	Pro-self (A): Niet roken is beter voor de gezondheid van de keuzemaker.	Nr. 1, p. 19
5. Rookwaren in neutrale verpakking	Hierdoor wordt roken minder aantrekkelijk gemaakt. De optie blijft om te kiezen om te roken.	Type 1: De sigarettenpakjes verleiden mensen minder om te gaan roken, dit heeft invloed op het automatisch handelen van de keuzemaker. <i>Ongecontroleerd, snel, onbewust</i>	Pro-self (A): Niet roken is beter voor de gezondheid van de keuzemaker.	Nr. 1, p.19
6. Alcoholvrije tap bij studentenorganisaties	Nederlandse Brouwers en meer specifiek de individuele brouwers zullen samen met die studenten organisaties waarmee contracten zijn (denk aan studentenverenigingen en studentensportverenigingen) alcoholarm- en alcoholvrij bier standaard beschikbaar hebben in het assortiment en promoten. Er is nog steeds de mogelijkheid bier met alcohol te halen.	Type 2: De studenten bewust maken dat er ook de keuze is om alcoholvrij bier te drinken. <i>Bewust, langzaam, gecontroleerd</i>	Pro-social/pro-self (A/B): Het is beter voor het welzijn van de student en zorgt voor een omgeving waar alcohol minder normaal is.	Nr. 1 p. 57

7. E-Health	De opkomst van smart media (smartphones en smartwatches) en persuasive technologies die gebruikt worden bij preventie en het bevorderen van gezond gedrag. Voorbeeld: Applewatch die zegt dat het tijd wordt een rondje te gaan lopen (elk uur moet je staan).	Type 2: Het informeert de keuzemaker over wat gezond gedrag is. <i>Moeizaam, gecontroleerd, bewust</i>	Pro-self (A): Het zorgt dat de keuzemaker makkelijk kan kiezen voor een gezonde optie.	Nr. 2, p. 28
8. Supreme Nudge	Initiatief van o.a. de overheid dat supermarkten zo probeert in te richten dat de gezonde voedselkeuze in de supermarkt vanzelfsprekender wordt door de supermarkten op een bepaalde manier in te delen.	Type 1: Hoe mensen minder snel kiezen voor ongezond in hun automatisch handelen. Het speelt niet in op rationeel vermogen van de mens. <i>Onbewust, snel, ervaring, moeiteloos</i>	Pro-self (A): De gezondere keuze leidt tot een beter welzijn van de keuzemaker.	Nr. 3 p. 15
9. Gezonde gewoonten jong geleerd	De keuzeomgeving van het gedrag van jongeren wordt gezond ingericht en ongezond gedrag wordt ontmoedigd.	Type 1 als Type 2: Het inrichten van de keuzeomgeving betreft het automatisch handelen. Duidelijk maken wat gezond eten is, betreft bewustwording van de keuzemaker. <i>Type 1: Ervaring, ongecontroleerd Type 2: Bewust maken, volgt regels</i>	Pro-self (A): Een gezondere levensstijl voor de keuzemaker.	Nr. 3, p. 15
10. Het prominenter maken van looproutes bij liften en trappen en 'verander de looproute'	Dit gebeurt door middel van voeten of een lijn op de grond die naar de trap gaat en niet naar liften en trappen, zoals bij bibliotheek in Utrecht. Het is nog steeds mogelijk om de lift te nemen dus er wordt geen keuze ontnomen.	Type 1: De keuzemaker pakt hierdoor automatisch de trap. <i>Onbewust, snel, ongecontroleerd, moeiteloos</i>	Pro-self (A): Het leidt tot een betere gezondheid van de keuzemaker.	Nr. 3, p. 18
11. De gezonde schoolkantine	Initiatief van Het Voedingscentrum waar de schoolkantines worden aangepast om gezonde keuzes aantrekkelijker te maken, zonder dat de ongezonde keuzes worden verwijderd.	Type 1: De keuzemaker pakt sneller gezonde keuze omdat die beter voorhanden ligt. <i>Moeiteloos, snel, ongecontroleerd, onbewust</i>	Pro-self (A): Het leidt tot een betere gezondheid van de keuzemaker.	Nr. 3, p.18
12. Gezond op ooghoogte	Mensen kiezen voor aantrekkelijke producten. Aantrekkelijkheid is deels ook de plek in het schap. De mogelijkheid voor ongezonde producten te kiezen blijft.	Type 1: Mensen kiezen zonder al te veel na te denken over de aantrekkelijke keuze. <i>Moeiteloos, snel, ongecontroleerd, onbewust</i>	Pro-self (A): Het leidt tot een betere gezondheid van de keuzemaker.	Nr. 4
13. Snoepvrije kassa's	Vaak worden er bij kassa's ongezonde producten aangeboden. Door deze in te richten met gezond voedsel, is de gezonde keuze makkelijker.	Type 1: De keuzemaker wordt zo niet verleid tot een impulsaankoop. <i>Snel, onbewust, moeiteloos</i>	Pro-self (A): Het leidt tot een betere gezondheid van de keuzemaker.	Nr. 4

Verkeer

Nudge	Toelichting	Type 1 of Type 2	Pro-self (A) of pro-social (B)	Document
14. Weginrichting aanpassen	Door de weginrichting aan te passen door bijv. verkeersdrempels of een rotonde, worden verkeersdeelnemers gevraagd zich aan de regels te houden.	Type 1: Dit beïnvloedt het automatisch handelen van verkeersdeelnemers en niet het rationeel vermogen. Mensen gaan automatisch minder hard rijden of zich aanpassen aan de weg. <i>Snel, onbewust, ongecontroleerd, moeiteloos</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): Het is beter voor het maatschappelijk welzijn, doordat het de veiligheid verhoogt in de omgeving. Daarnaast is het beter voor de verkeersdeelnemer zelf, omdat het ook voor hem of haar een veiligere omgeving creëert.	Nr. 5, p.49
15. Rijtaakondersteunende systemen	Deze systemen kunnen automobilisten helpen tijdens het rijden bijvoorbeeld bij het detecteren van voetgangers en fietsers.	Type 1: Het waarschuwt de automobilist mocht er een gevaarlijke situatie ontstaan, waarin de automobilist automatisch handelt. <i>Snel, moeiteloos, associatief</i>	Pro-social (B): De veiligheid van voetgangers en fietsers, van de omgeving, wordt vergroot en dus het welzijn van de omgeving en niet van de keuzemaker.	Nr. 5, p.29
16. Geautomatiseerde systemen in voertuigen geven informatie over toegestane snelheid	Ook wel Intelligent Speed Adaption (ISA) genoemd. Deze toont snelheidslimiet en waarschuwt bij overschrijden.	Type 2: Dit geeft inzicht in de toegestane snelheid voor de keuzemaker en hoeveel hij minder hard moet rijden om de snelheid niet te overtreden. <i>Bewust, gecontroleerd, deductief</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): Het creëert een veiligere omgeving waar mensen niet te hard rijden en de automobilist krijgt minder snel een boete voor een snelheidsovertreding.	Nr. 5, p.42
17. Rijtaakondersteunende systemen die bijdragen aan het niet storen van de automobilist	Deze vrijblijvende systemen zorgen voor een niet-storen modus op de telefoon of functies van een telefoon deels blokkeren.	Type 1 / Type 2: De automobilist raakt niet zomaar afgeleid doordat hij een bericht ontvangt, dus het is van invloed op het automatisch handelen. Daarnaast ook type 2, omdat het rijtaakondersteunende systeem ook een signaal afgeeft dat mensen niet afgeleid door hun telefoon horen te raken tijdens het rijden. <i>Type 1: Snel, Ervaring, Associatief</i> <i>Type 2: Volgt regels, bewust, gecontroleerd</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): Pro-social, omdat het voor een veiligere verkeerssituatie zorgt en pro-self omdat de automobilist niet afgeleid raakt in het verkeer.	Nr. 5, p.46
18. Benutten van nieuwe technologieën voor juiste bandenspanning.	Door middel van nieuwe technologieën krijgen automobilisten een melding wanneer er onderspanning wordt gesignaleerd.	Type 2: Automobilisten herinneren dat hun banden de juiste spanning dienen te hebben. <i>Bewust, moeizaam, volgt regels</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): Meer grip op de weg zorgt voor een veiligere verkeerssituatie voor zowel de automobilist als andere verkeersdeelnemers.	Nr.6, p.17
19. Smart Mobility	Waarschuwen van bestuurders van voertuigen wanneer zij zich in een gebied begeven waar vaak specifieke groepen kwetsbare verkeersdeelnemers zijn. Onder gebieden met kwetsbare verkeersdeelnemers wordt verstaan verpleeghuizen, scholen.	Type 2: Bestuurders bewust maken van hun omgeving en dat ze hun rijgedrag daar misschien op willen afstemmen. <i>Bewust, deductief, volgt regels</i>	Pro-social (B): Het zorgt voor een veiligere verkeerssituatie voor de kwetsbare verkeersdeelnemers.	Nr. 6, p.10

20. Het aanbrengen van bochtgeleiding	Door middel van strepen op de weg en borden, wordt de automobilist verteld hoe hij/zij de bocht kan maken.	Type 1: Ongecontroleerd zal de keuzemaker weer de auto van de streep halen. Dit gebeurt moeiteloos en onbewust. <i>Snel, onbewust, ongecontroleerd, moeiteloos</i>	Pro-self (A): Het zorgt ervoor dat de automobilist niet van de weg afraakt, dit is beter voor zijn eigen welzijn.	Nr. 7, p.1
21. Dynamische snelheidswaarschuwing	Waarschuwing voor te snelle snelheid die zich aanpast op de snelheid van het voertuig. Voorbeeld: U rijdt 10 km/u te hard.	Type 2: Deze maken de bestuurder bewust van zijn snelheid en dat deze aangepast dient te worden. <i>Bewust, gecontroleerd, deductief</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): Wanneer de bestuurder minder hard rijdt, is dit goed voor de veiligheid van de verkeersomgeving als wel voor de veiligheid van de bestuurder zelf en krijgt deze minder snel een boete.	Nr 7, p. 3
22. Ribbelmarkering op kantstreep	De lijn aan de buitenkant van de weg hebben ribbels, zodat automobilist weet dat hij aan de zijkant van de weg rijdt.	Type 1: Uit schrik van de ribbels wordt er meer naar de binnenkant van de weg gereden, dit beïnvloedt dus het automatische handelen. <i>Snel, onbewust, ongecontroleerd, moeiteloos</i>	Pro-self (A): Het zorgt ervoor dat de automobilist/bestuurder niet van de weg afraakt.	Nr. 7 p.2
23. Beter benutten, minder drukke spits op de weg	Er wordt geïnformeerd over andere mogelijkheden dan in de spits te reizen met de auto. Door bijvoorbeeld het ov te pakken, de e-bike, flexwerken of middels carpooling.	Type 2: De keuzemaker bewust maken van andere mogelijkheden dan in de spits te reizen. <i>Bewust, gecontroleerd, moeizaam, langzaam</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): De keuzemaker kan het zelf fijn ervaren de spits te vermijden als dat minder spits beter is voor het maatschappelijk welzijn, doordat mensen minder lang in de files staan er minder uitstoot is. Minder drukke weg leidt tot veiligere verkeerssituatie.	Nr. 8, p.74

Klimaat

Nudge	Toelichting	Type 1 of Type 2	Pro-self (A) of pro-social (B)	Document
24. De slimme meter	Het is de doelstelling dat 80% van de kleinverbruikers van energie in Nederland gebruik maken van een slimme meter. De slimme meter in gebruik met een app laat meteen zien hoeveel energie er wordt verbruikt. De slimme meter is makkelijk te negeren voor de keuzemaker en beperkt geen keuzes.	Type 2: Het heeft als doel mensen bewust te maken van hun energieverbruik. <i>Bewust, langzaam, moeizaam, gecontroleerd</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): Het zorgt ervoor dat huishoudens minder verbruiken en dat is beter voor maatschappelijk welzijn, maar kan ook voordeliger zijn voor de keuzemaker.	Nr. 9, p. 32
25. Anders reizen	Initiatief van onder andere het rijk met als doel dat werkgevers meer inzetten op hun werknemers duurzamer te laten reizen. Door andere middelen van vervoer aantrekkelijker te maken voor de werknemer met als doel reizen met zo min mogelijk CO2-uitstoot. Er worden geen keuzes beperkt, maar anderen worden aantrekkelijker gemaakt. De standaardoptie om de auto te pakken proberen te veranderen.	Type 2: De werkgever probeert de werknemer bewust te maken van andere vormen van mobiliteit. <i>Bewust, langzaam, gecontroleerd</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): Andere vormen van mobiliteit zijn over het algemeen duurzamer en beter voor het milieu en dus het maatschappelijk welzijn. Indien de keuzemaker het andere vervoersmiddelen als prettig ervaart is goed voor de mobiliteit.	Nr.9, p.43
26. Aanbieden van gratis OV voor werknemers met een werkauto	Dit om ervoor te zorgen dat werknemers sneller voor het OV kiezen in plaats van met de auto naar hun werk gaan.	Type 2: De werknemer bewust te maken van de mogelijkheid met het openbaar vervoer naar zijn werk te gaan. <i>Bewust, langzaam, gecontroleerd</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): Dezelfde argumentatie als hierboven gegeven.	Nr.10, p.76
27. Nieuwe medewerkers eerst 3 maanden gratis OV aanbieden, daarna mogen ze kiezen	Werknemers kunnen altijd ervoor kiezen nog om met de auto naar hun werk te gaan, maar met het openbaar vervoer naar werk is de standaardoptie.	Type 2: De werknemer bewustmaken dat de openbaar vervoer <i>Bewust, langzaam, gecontroleerd</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): Dezelfde argumentatie als hierboven gegeven.	Nr.10, p.76
28. Spitsmijding en flexibel werken	Hierdoor ontstaan minder lange files die erin resulteren dat er minder CO2 wordt uitgestoten. Mensen kunnen nog steeds tijdens de spits met de auto naar hun werk, maar het wordt aantrekkelijker dit niet te doen door de standaardoptie van negen tot vijf en/of op kantoor werken te veranderen.	Type 2: De keuzemaker/ werknemer er bewust van maken dat er ook andere mogelijkheden van werken zijn in plaats van 9-17u op locatie. <i>Bewust, moeizaam, deductief, gecontroleerd</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): Minder lange files is beter voor maatschappelijk welzijn. Daarnaast hoeft de keuzemaker ook niet in de file te staan.	Nr.10, p.76
29. Het inzien van mobiliteitsgebruik via apps	De reiziger kan via een app zijn mobiliteitsgedrag inzien en zijn CO2-uitstoot. Dit als doel om bij te dragen aan een gedragsverandering.	Type 2: De reiziger bewust maken van zijn uitstoot en hij sneller kiest voor duurzamere opties. <i>Langzaam, bewust, gecontroleerd</i>	Pro-social (B): Duurzamer gedrag is beter voor het maatschappelijk welzijn.	Nr. 10, p.83

30. Supermarkten zetten klimaatvriendelijke producten in de winkel neer als de 'gemakkelijkste' en 'normaalste keuze'	Zo kiest de consument eerder voor de duurzame en klimaatvriendelijke keuze zonder dat de minder duurzame keuze wordt ontzegd.	Type 1: Mensen kiezen wat makkelijker voor handen ligt. Dit is een automatische handeling zonder er bewust over na te denken. <i>Snel, moeiteloos, onbewust, ongecontroleerd</i>	Pro-social (B): De duurzame keuze is beter voor het maatschappelijk welzijn. Het welzijn van de keuzemaker zelf, wordt er niet beter van.	Nr.10, p.146
31. Minder dierlijk eiwitrijke producten in de supermarkt	Dit heeft als doel dat in Nederland de verhouding dierlijk:plantaardig eiwit in het dieet van burgers van 60:40 naar 40:60 gaat. Het blijft mogelijk dierlijk eiwitrijke producten te halen.	Type 1: Doordat er minder dierlijke eiwitten in het zicht liggen, kiest de keuzemaker minder snel hiervoor. <i>Snel, moeiteloos, onbewust, ongecontroleerd</i>	Pro-social (B): Minder producten met dierlijke eiwitten is beter voor het milieu, zodoende beter voor het maatschappelijk welzijn.	Nr. 10, p. 144.
32. Plastictassen worden niet meer gratis weggegeven vanaf 2016	Deze nudge heeft als doel het aantal draagtassen te verminderen. Mensen kunnen nog een draagtas kopen, maar dienen hier een kleine bijdrage voor te doen.	Type 2: Mensen bewust maken van het aantal plastictasjes dat ze verbruiken. <i>Bewust, moeizaam, volgt regels, gecontroleerd</i>	Pro-social (B): De keuzeactor wordt er niet beter van, maar het maatschappelijk welzijn wel. Het is beter voor dit welzijn om minder plastic te verbruiken.	Nr. 11, p. 54
33. Het kabinet zet de BIT-teams breder in en start een onderzoek om nog meer grip te krijgen op het beïnvloeden van de normen en waarden (onbewust gedrag)	Hier is geen sprake van een letterlijke nudge, maar wel wordt gesproken onderzoek te doen naar hoe onbewust gedrag van consumenten beïnvloed kan worden dat leidt tot terugbrengen van producten.	Type 1: Er is sprake van het onbewuste gedrag van de consument te veranderen. <i>Ongecontroleerd, moeiteloos, onbewust.</i>	Pro-social (B): De consument wordt er niet direct beter van, maar het maatschappelijk welzijn wel. Hierdoor worden de doelen behaald minder afval te produceren.	Nr. 11, p. 69.
34. De duurzame keuze leuker, relevanter en makkelijker maken	Wederom geen concrete nudge, wel is er sprake van de betere keuze aantrekkelijker en gemakkelijker maken en de norm te veranderen, zodat de norm 'Afval is grondstof' wordt nageleefd.	Type 2: Mensen bewust maken van een andere norm. <i>Bewust, gecontroleerd, moeizaam</i>	Pro-social (B): Het is beter voor het maatschappelijk welzijn als mensen hun afval recyclen. Het kost de keuzemaker zelf meer moeite en tijd en levert geen beer welzijn voor hem op.	Nr. 11, p. 69
35. Meatless Monday en verduurzamen catering	Het Rijk heeft als doel consumenten minder dierlijke eiwitten laten eten. Door de keuze te beïnvloeden en de consument een kleine moeite te laten doen voor de keuze voor vlees. Op deze manier wordt vlees ontraden, maar blijft het wel beschikbaar.	Type 1: Consumenten de keuze voor vegetarisch eten makkelijker maken, zodat mensen zonder te veel nadenken sneller kiezen voor minder vlees. <i>Moeiteloos, snel, ervaring, onbewust</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): De vleesvrije optie is beter voor het milieu en dus het maatschappelijk welzijn en plantaardige eiwitten worden gezien als een gezonde keuze dus ook beter voor welzijn van de keuzemaker.	Nr. 12, p. 3
36. Seven Days of Feedback (SDOF)	Project met als doel een gedragsverandering bij jongeren richting gezondere en duurzame levensstijl. Een wedstrijdelement vergroot motivatie van leerlingen. Met als doel de norm te veranderen.	Type 2: Door middel van een wedstrijd leren jongeren over gezond en duurzaam gedrag. <i>Bewust, gecontroleerd, deductief</i>	Pro-self / Pro-social (A/B): De gezondheid van jongeren is beter voor hun eigen welzijn en duurzamer kiezen is beter voor het maatschappelijk welzijn.	Nr. 12, p. 6.
37. Beat the Microbeat	Consumenten kunnen via deze app cosmeticaproducten scannen en zien of zij microplastics bevatten.	Type 2: Er is sprake van het bewust maken van de consument van microplastic in cosmetica in de hoop dat zij kiezen voor cosmetica dat dit niet bevat en er minder plastic in de oceanen terechtkomt. <i>Gecontroleerd, moeizaam, bewust, volgt regels</i>	Pro-social (B): Minder plastic in de oceanen is beter voor het maatschappelijk welzijn.	Nr. 12, p. 7.

Bijlage 7

De scores van de respondenten op volgorde gezet per vraag plus het gemiddelde en de mediaan per vraag.

1. De overheid verplicht winkels die sigaretten verkopen om de sigaretten uit het zicht te halen.

0	0	0	0	0	5	5	6	7	8	11	12	17	20	21	25	26	27	28	31
31	33	35	37	39	42	42	43	47	49	49	49	50	50	50	51	51	51	51	51
54	55	63	67	69	70	73	73	74	74	75	77	80	80	80	81	81	82	83	83
85	85	85	86	86	90	90	91	92	96	97	97	99	99	100	100	100	100	100	100
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

0 = Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen

50 = Neutraal

100 = Ik vind het goed dat de overheid dit doet

Gemiddelde = 65

Mediaan = 74,5

2. De overheid plaatst op de weg verkeersdrempels, zodat mensen minder hard rijden.

20	31	32	46	48	50	50	51	52	57	65	68	69	70	71	73	73	73	73	76
77	77	77	78	78	79	80	82	82	82	82	83	85	85	86	88	89	89	90	91
91	92	93	93	93	93	93	95	95	96	96	97	97	97	98	98	99	99	99	99
99	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

0 = Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen

50 = Neutraal

100 = Ik vind het goed dat de overheid dit doet

Gemiddelde = 87,2

Mediaan = 96

3. De overheid verplicht dat bij het kopen van vliegtickets automatisch een toeslag bij de prijs wordt opgeteld voor compensatie van CO2-uitstoot. Onderaan de pagina is het wel mogelijk voor de koper van de ticket om hier niet mee akkoord te gaan, door het vinkje te deselecteren.

0	0	0	0	0	0	0	11	18	20	20	21	22	22	23	23	27	27	32	33
38	41	43	50	50	51	51	51	52	54	54	56	59	60	61	65	65	66	68	69
69	69	70	70	71	71	72	73	74	76	76	77	79	81	81	81	82	87	90	90
91	92	92	93	94	95	95	96	97	97	98	98	99	100	100	100	100	100	100	100
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

0 = Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen

50 = Neutraal

100 = Ik vind het goed dat de overheid dit doet

Gemiddelde = 69,8

Mediaan = 76

4. De overheid verplicht dat gezonde producten een groen vinkje krijgen.

0	0	0	7	7	8	11	11	15	16	19	21	22	23	27	27	28	28	30	30
37	42	44	44	49	49	49	50	50	50	51	54	55	56	59	63	63	64	65	66
68	69	70	70	70	73	73	73	73	74	75	76	77	77	77	78	79	79	82	84
86	87	89	90	92	93	94	96	97	98	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

0 = Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen

50 = Neutraal

100 = Ik vind het goed dat de overheid dit doet

Gemiddelde = 68,1

Mediaan = 74,5

5. De overheid verplicht dat navigatiesystemen in auto's elke twee uur de automobilist eraan dienen te herinneren om pauze te nemen.

0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2
2	3	4	5	7	7	8	8	9	11	12	12	13	14	16	18	19	20	23	23
23	24	25	25	27	28	29	29	29	30	31	31	32	34	39	44	45	48	50	50
50	50	50	51	51	51	57	62	64	68	69	69	70	72	73	74	75	77	78	78
80	80	82	93	94	96	97	99	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

0 = Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen

50 = Neutraal

100 = Ik vind het goed dat de overheid dit doet

Gemiddelde = 41,2

Mediaan = 30,5

6. De overheid verplicht dat op de energierekening naast de kosten, ook vermeld staat of het energieverbruik meer of minder is vergeleken met huishoudens in de buurt.

0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	2	
2	3	4	4	5	6	10	11	20	21	22	22	23	23	24	24	26	27	28	28
28	29	31	31	33	34	39	49	49	49	50	50	50	51	51	51	51	52	52	
54	56	58	59	64	68	68	71	72	73	76	77	79	79	80	80	81	81	88	89
89	89	89	90	93	93	95	99	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

0 = Ik vind niet dat de overheid dit hoort te doen

50 = Neutraal

100 = Ik vind het goed dat de overheid dit doet

Gemiddelde = 46,1

Mediaan = 49,5

7. De overheid mag mijn gedrag onbewust beïnvloeden als dit ervoor zorgt dat ik betere keuzes maak voor mezelf en voor anderen.

0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
1	2	3	3	3	6	7	11	12	14	17	18	18	19	21	21	22	24	26	26
26	27	28	29	30	31	31	33	33	33	35	40	49	50	50	50	50	50	50	51
51	51	51	53	53	54	55	58	60	64	66	66	68	69	69	70	70	70	72	72
73	74	74	75	76	77	80	80	80	80	81	82	95	100	100	100	100	100	100	100

0 = Helemaal oneens

50 = Neutraal

100 = Helemaal mee eens

Gemiddelde = 40,2

Mediaan = 34