



# Nudging: (on)bewust in beweging

Masterscriptie



**Universiteit Utrecht**

Kirsten Lelieveld (6016960)

Universiteit Utrecht, 10 februari 2022

Nudging: (on)bewust in beweging

## Voorwoord

**Bewandel  
je eigen pad,  
wie weet  
verdwaal je  
wel  
geweldig.**

Pas als we verdwaald zijn, beginnen we onszelf te vinden. Afgelopen periode ben ik meermaals en langdurig verdwaald. Toch bleef ik doorgaan. Op mijn eigen manier, in mijn eigen tempo, en volgens mijn eigen pad. Meer dan eens liep het niet als gedacht of gehoopt. Afslagen in de vorm van keuzes die gemaakt zijn onder het mom “better an *oops* than a *what if*”, alsmede andere wegversperringen, hobbels en omwegen. Al voelde ik mij nog zo verdwaald, ik wilde blijven bewegen. Niet alleen dat, ik bleef leren en groeien.

Het is zeker niet het snelste of makkelijkste pad dat ik bewandeld heb, maar wát ben ik onderweg veel tegengekomen. Ik ben zoveel levenslessen rijker en heb mijn eigen kompas gevonden. Ik blijf bewegen, zelfs als het regent... Dus, ga je mee verdwalen?

Met gepaste trots lever ik hierbij mijn allerlaatste officiële product als student in. Terugblikkend op alles, mijn studententijd, mijn nevenactiviteiten en mijn vele omwegen die uiteindelijk tot dit punt hebben geleid, kan ik met zekerheid samenvatten dat, ook ik, continu (on)bewust in beweging ben geweest.

Joram, bedankt voor alle feedback, de sturing, je immer constructieve houding, je geduld – bedankt voor alles.

Dan rest mij alleen nog een ieder veel leesplezier te wensen.

## Samenvatting

Nudging inzetten als beleidsmiddel neemt toe in populariteit in diverse lagen van de overheid, zo ook binnen gemeente Den Haag. In deze scriptie zijn diverse facetten van nudging en diens implementatie nader onderzocht. Vanuit het gedachtegoed dat een goede gezondheid het welzijn bevordert en hoe jonger aangeleerd, hoe effectiever, zoomt dit onderzoek in het bijzonder in op het tegengaan van overgewicht onder de jeugd. Middels een triangulatie in onderzoeksmethoden is inzicht gegeven in het handelen van de organisatie van de gemeente Den Haag en de bijbehorende partnerorganisaties. Er is gebruik gemaakt van een drietal methoden: een literatuurstudie ten behoeve van het vooronderzoek en de onderzoeksfase welke zich richtte op interviews/focusgroepen, bestaande documentatie en observaties gedurende een nudging-experiment.

Centraal in dit onderzoek stond de vraag hoe de huidige psychologische inzichten van nudging bij kunnen dragen aan het bevorderen van de effectiviteit van gemeentelijk gezondheidsbeleid in het tegengaan van overgewicht. Om een antwoord hierop te formuleren, is er gekeken naar diverse deelfacetten van deze vraag. Wat zijn deze huidige psychologische inzichten van nudging? Op welke manier kunnen zij bijdragen aan een goede gezondheid? Hoe is het gemeentelijk gezondheidsbeleid vormgegeven? Waar zitten hierin mogelijkheden, en wat belemmert een mogelijke implementatie?

Gedurende de onderzoeksperiode in 2017 bleek een tweedeling wenselijk. Het onderzoek splitste zich in zicht op nudging als interventie an sich, en anderzijds op de (duurzame) implementatie ervan als erkend beleidsinstrument in een publieke organisatie. Beide categorieën bleken zo zijn eigen mogelijkheden en belemmeringen met zich mee te brengen.

Het onderzoek laat zien dat nudging in beweging is binnen de gemeente Den Haag. Nudging lijkt een kansrijk beleidsinstrument in het gezondheidsdomein om overgewicht te reduceren. Nudging is echter (nog) niet direct en/of bewust onderdeel van de interventies die in Den Haag omtrent het tegengaan van overgewicht worden toegepast. Er kan gesteld worden dat nudging nog echt in de kinderschoenen staat en dat het duurzaam implementeren van nudging als beleidsinstrument nog een stap te ver is.

De hoge werkdruk binnen de organisaties leidt tot gebrek aan ruimte en capaciteit om een nieuw beleidsinstrument de tijd te geven om te leren kennen en toe te passen. Dit geldt voor zowel de interne organisaties als in de samenwerking met andere organisaties en partners die in het

speelveld dicht(er)bij kinderen staan. In deze schakel is er bij ieder contact en initiatief angst voor overbelasting.

De aanwezige nudge-aanjagers binnen de gemeente en in de uitvoeringsorganisatie (HAGG) blijken al goede resultaten te boeken op het gebied van bekendheid en ondersteuning voor collega's. Zorg dragen voor de nodige capaciteit, waardoor iemand er eigenaarschap over ervaart, komt de inzet van nudging als interventie en de implementatie daarvan breder in de organisatie(afdelingen) ten goede. Ook een actieve rol in het verzamelen van voorbeelden, onderzoeken en het delen van kennis en kunde is wenselijk om nudging te laten landen.

Winst kan zeker geboekt worden als er gekeken wordt naar vormgeving en rolverdeling, op een structurele en expliciet uitgewerkte wijze. Een grote kans richt zich daarbij op het nudgen van professionals die dichtbij de doelgroep staan in hun (dagelijkse) werkzaamheden. Zij dienen verleid te worden om op hun beurt nudges door te voeren die kinderen (mogelijk via diens ouders) stimuleren het gezonde gedrag te vertonen. Deze schakelketen en (beperkte) invloed dienen erkent te worden, waarop vervolgens geanticipeerd kan worden op een heldere manier. Belangrijk aspect hierbij is dat de instrumenten de betrokkenen niet overbelast. Afspraken met (private) partijen zijn hierbij kansrijk, waarbij wederom een goede afstemming met (uitvoerings)partijen centraal staat.

# Inhoud

<b>HOOFDSTUK 1. INLEIDING</b> .....	<b>6</b>
1.1 INTRODUCTIE .....	6
1.2 PROBLEEMSTELLING .....	11
1.3 RELEVANTIE .....	11
1.3.1 <i>Maatschappelijke relevantie</i> .....	11
1.3.2 <i>Wetenschappelijke relevantie</i> .....	12
1.4 VRAAGSTELLING .....	13
1.4.1 <i>Onderzoeksvraag</i> .....	13
1.4.2 <i>Deelvragen</i> .....	14
1.5 LEESWIJZER .....	15
<b>HOOFDSTUK 2. THEORETISCH KADER: NUDGING IN THEORIE IN PRAKTIJK</b> .....	<b>17</b>
2.1 NUDGING IN THEORIE .....	17
2.1.1 <i>Opkomst van nudging</i> .....	17
2.1.2 <i>Definitie van ‘nudge’</i> .....	20
2.1.3 <i>Liberaal paternalisme</i> .....	21
2.1.4 <i>Fast and slow thinking</i> .....	22
2.1.5 <i>Heuristieken en biases</i> .....	22
2.2 NUDGING IN DE PRAKTIJK .....	24
2.2.1 <i>Soorten: EAST</i> .....	24
2.2.2 <i>Ontwikkeling: TEST</i> .....	25
2.3 NUDGING IN GEZONDHEIDSDOMEIN .....	27
2.3.1 <i>Voeding</i> .....	27
2.3.2 <i>Beweging</i> .....	28
2.4 NUDGING ALS INTERVENTIE   MOGELIJKHEDEN EN BELEMMERINGEN .....	29
2.4.1 <i>Definitie</i> .....	30
2.4.2 <i>Instrument</i> .....	30
2.4.3 <i>Onderzoek</i> .....	31
2.4.4 <i>Effectiviteit</i> .....	32
2.5 IMPLEMENTATIE VAN NUDGING IN OPENBAAR BESTUUR   MOGELIJKHEDEN EN BELEMMERINGEN .....	32
2.5.1 <i>Speelveld</i> .....	33
2.5.2 <i>Organisatiemodel</i> .....	34
2.5.3 <i>Eigenaarschap</i> .....	35
<b>HOOFDSTUK 3. CONTEXT: GEZONDHEIDSBELEID OMTRENT OVERGEWICHT</b> .....	<b>38</b>
3.1 GEZONDHEID .....	38
3.1.1 <i>Determinanten</i> .....	38
3.1.2 <i>Overgewicht</i> .....	38
3.1.3 <i>Huidige situatie onder de Nederlandse jeugd</i> .....	39
3.2 ROL VAN DE OVERHEID .....	40
3.2.1 <i>De gezonde kracht van Den Haag</i> .....	41
3.2.2 <i>Haagse Aanpak Gezond Gewicht</i> .....	41
3.2.3 <i>Beleidsinstrumenten</i> .....	42
<b>HOOFDSTUK 4. METHODE</b> .....	<b>43</b>
4.1 TRIANGULATIE IN ONDERZOEKSVRAGEN .....	43
4.2 LITERATUURONDERZOEK .....	45
4.2.1 <i>Nudging</i> .....	45

4.2.2	<i>Gemeente Den Haag</i> .....	46
4.3	INTERVIEWS.....	46
4.3.1	<i>Focusgroepen</i> .....	47
4.3.2	<i>Den Haag</i> .....	47
4.3.3	<i>Intergemeentelijk</i> .....	48
4.4	OBSERVEREN .....	49
4.5	ANALYSE VAN DE GEMAAKTE METHODISCHE KEUZES .....	49
4.6	WIJZE VAN DATA-ANALYSE .....	50
<b>HOOFDSTUK 5. BEVINDINGEN .....</b>		<b>52</b>
5.1	NUDGING IN BEELD .....	52
5.1.1	<i>Het concept nudging</i> .....	52
5.1.2	<i>Bekendheid</i> .....	53
5.1.3	<i>Werkwijze</i> .....	54
5.2	INSTRUMENTEN.....	55
5.2.1	<i>Bestaande interventies</i> .....	55
5.2.2	<i>Aandacht voor gedragsaspecten in beleid en uitvoering</i> .....	56
5.2.3	<i>Nudging als instrument</i> .....	58
5.3	SPEELVELD   EXTERN.....	59
5.3.1	<i>Bereik</i> .....	59
5.3.2	<i>Professionals als schakel</i> .....	61
5.3.3	<i>Voorzichtige koers</i> .....	62
5.4	SPEELVELD   INTERNE ORGANISATIE .....	63
5.4.1	<i>Integraliteit</i> .....	63
5.4.2	<i>Eigenaarschap</i> .....	63
5.4.3	<i>Ruimte en capaciteit</i> .....	64
5.4.4	<i>Informatievoorziening</i> .....	65
5.4.5	<i>Veranderingen in werkwijze</i> .....	66
5.5	MATRIX.....	67
5.5.1	<i>Huidige status</i> .....	68
5.5.2	<i>Kansrijke ontwikkelingen</i> .....	70
<b>HOOFDSTUK 6. CONCLUSIE .....</b>		<b>73</b>
6.1	BEANTWOORDING ONDERZOEKSVRAAG.....	73
6.1.1	<i>Conclusie</i> .....	75
6.2	REFLECTIE .....	75
6.3	AANBEVELINGEN .....	77
6.3.1	<i>Gemeente Den Haag (en gemeenten die beginnen met nudging)</i> .....	77
6.3.2	<i>Toekomst van nudging in gezondheidsdomein</i> .....	77
<b>HOOFDSTUK 7. REFERENTIES.....</b>		<b>79</b>
<b>HOOFDSTUK 8. BIJLAGEN .....</b>		<b>86</b>
8.1	RESPONDENTEN .....	86
8.2	TOPICLIJST INTERVIEWS.....	87
8.3	CODEERBOOM .....	88
8.4	AGENDA NUDGING BIJENKOMSTEN .....	89

## **Hoofdstuk 1. Inleiding**

### **1.1 Introductie**

Iedereen in een zo goed mogelijke gezondheid te laten verkeren is een mooi gedachtegoed. Door de Nederlandse overheid wordt veel moeite gestopt in het realiseren van deze doelstelling voor haar burgers en Nederland wordt hierbij aangeduid als een verzorgingsstaat. In een verzorgingsstaat draagt een staat de primaire verantwoordelijkheid voor de welzijn van haar burgers, zoals zaken op het gebied van gezondheidszorg, werkgelegenheid en onderwijs. Vanaf het begin van de twintigste eeuw is er geleidelijk een stelsel van sociale wetgeving ontstaan. Ziek of gezond, weerbaar of kwetsbaar, oud of jong: alle burgers hebben recht op zorg. Echter dreigt de huidige verzorgingsstaat zoals wij hem kennen onbetaalbaar te worden door de toenemende stijgende zorgkosten die eraan verbonden zitten.

De verzorgingsstaat verandert langzaam maar zeker in een participatiesamenleving. Dit zei de Koning in de troonrede van 2013. Van iedereen die dat kan, wordt gevraagd verantwoordelijkheid te nemen voor zijn of haar eigen leven en omgeving, zo pleitte Koning Willem-Alexander. In een participatiesamenleving hebben burgers naast de rechten op zorg en andere voorzieningen, ook de plicht om voor zichzelf en anderen op te komen. Hierbij wordt uitgegaan van de eigen kracht en zo veel mogelijk zelf doen waar mogelijk. Deze gedachtegang vloeit door op vele beleidsterreinen.

Zo kan de overheid door te investeren in welzijn, preventie en ondersteuning bijdragen aan de vitaliteit en zelfredzaamheid van haar burgers. Het is voor iedereen belangrijk je gezond te voelen, mee te doen aan een maatschappelijk leven en een sociaal netwerk te hebben. Centraal hierin is het vermogen van mensen om zich aan te passen en de eigen regie te voeren, zodat ze kunnen participeren in de samenleving. Het behoud daarvan is een van de pijlers in beleid omtrent volksgezondheid. Het beleid richt zich op het stimuleren van gezond leven, gezondheidsbescherming en ziektepreventie en heeft naast een individueel belang ook een grote maatschappelijke betekenis.

Aangezien mensen een goede gezondheid als een belangrijke waarde beschouwen, zou de verwachting duiden dat hier intensief in geïnvesteerd wordt. In de huidige participatiemaatschappij hebben burgers bovendien steeds meer verantwoordelijkheid voor hun eigen keuzes en gezondheid. De realiteit ligt echter anders: mensen lijken niet altijd voor de gezonde opties te kiezen. Hoewel (vrijwel) niemand ervoor kiest om ongezond te zijn, maken we toch regelmatig ongezonde keuzes.

Er kan om die reden nog veel verbeterd worden op het gebied van het vertonen van gezond gedrag. Aangezien de overheid een gezond leven wenst voor haar inwoners, zijn zij ook op vele manieren betrokken bij de gezondheid van de bevolking. Op zowel mondiaal, Europees, nationaal als lokaal niveau bestaan er tal van beleidsvoering die inzetten op gezondheid. Denk hierbij aan de World Health Organization, een Europese gezondheidsstrategie, het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport of een beleidsafdeling Volksgezondheid in gemeenten.

Met het oog op het realiseren van een goede gezondheid onder de bevolking, dringt de vraag zich op hoe de gemeente haar burgers richting de goede, gezonde richting kan sturen. Bij de beïnvloeding van gedrag in een bepaalde wenselijke richting draait het om hoe ongewenst gedrag voorkomen kan worden en hoe gewenst gedrag te bevorderen is. Vanuit de literatuur zijn hier drie klassieke soorten beleidsinstrumenten voor, beter bekend als de preek, wortel en stok. Hierbij draait het om de manier waarop gewenst gedrag bereikt wordt.

Er is bovendien een vierde manier in opkomst in het openbaar bestuur: een *duwtje* in de goede richting. Dit duwtje kan geschieden door middel van het gebruik van psychologische inzichten in overheidsbeleid, oftewel *nudging* (Thaler & Sunstein, 2008). Verdiepen in gedrag is van belang om de effectiviteit van beleid te vergroten aangezien (bijna) al het overheidsbeleid invloed uitoefent op hoe mensen zich gedragen. Nudging speelt hierop in. Nudging kan worden omschreven als een subtiele manier om een gedragsverandering te bereiken, welke het leven van mensen beter maakt zonder daarbij opties te verbieden of het permanent te veranderen van hun economische stimulansen (Thaler & Sunstein, 2008). Nudging laat mensen prikkelen om de juiste keuze te maken. Een bekend Nederlands voorbeeld is die van orgaandonatie. De *default*, de standaardoptie, was in ons land tot voor kort negatief opgesteld, waardoor mensen zich actief aan moesten melden om orgaandonor te worden. Hier tegenover stonden landen waar mensen automatisch orgaandonor zijn, tenzij zij bezwaar maken. Het resultaat was een veel hoger aantal geregistreerde donoren in landen waar de default optie voor orgaandonatie 'ja' is. Alle Europese landen met een opt-outsysteem boeken betere resultaten dan Nederland (Ploeg, Berger, Abdo, & Reinders, 2017). Inmiddels is dit systeem in Nederland veranderd. Dit is een mooi voorbeeld hoe er dus sneller wordt gekozen voor de standaardoptie en laat zien waarom het strategisch formuleren van de keuzeopties een grote rol speelt.

Nudging is aan het stijgen in bekendheid, zo hebben diverse overheidsinstanties afdelingen in het leven geroepen om zich te richten op het ontwikkelen van strategieën uit gedragswetenschap die ervoor zorgen dat mensen en hun omgeving erop vooruit gaan. Engeland liep voorop in het opzetten van een Behavioral Insights Team en Nederland kent tegenwoordig ook dergelijke



BIT's, zoals bij de Belastingdienst en het Ministerie van Infrastructuur en Milieu (Feitsma, 2019). Daarnaast wordt nudging ook steeds vaker onderzocht als mogelijk beleidsinstrument. In de afgelopen jaren belichtten onder andere de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, de Raad voor de leefomgeving en infrastructuur, de Raad voor Maatschappelijke Ontwikkeling en de Raad voor de Volksgezondheid en Zorg de verhouding tussen burger en overheid al met gebruik van nieuwe inzichten uit de psychologie (Feitsma, 2019). De raden zien mogelijkheden voor het gebruik van nudging en pleiten voor een multidisciplinair overheidsbeleid met oog voor autonomie.

Het toepassen van psychologische inzichten, zoals nudging, in beleid is wenselijk aangezien het de effectiviteit van beleid kan vergroten. Omdat beleid invloed uitoefent op hoe mensen zich gedragen, is het van belang om erbij stil te staan hoe dit gebeurt. Besef hierover is voor overheden ook in toenemende mate van belang wanneer zij van haar burgers vragen om meer te participeren in de samenleving.

Binnen de volksgezondheid is er een sterk verband tussen psychologische inzichten en het beleid. Mensen die gezond eten, voldoende bewegen, niet roken en matig alcohol drinken, leven langer, doen minder beroep op de zorg en voelen zich gezonder (Centraal Planbureau, 2013). Dit zijn allemaal gedragingen die gestuurd (kunnen) worden middels psychologische inzichten. Ook biedt het niet-rationele denkkader over de mensheid een verklaring voor het niet vertonen van gezond gedrag. Ongezonde leefstijlen en omgevingsfactoren leiden tot meer ziekte en daarmee tot een afnemende levenskwaliteit en stijgende ziektekosten. Het is om bovengenoemde punten erg belangrijk om de leefstijl en de omgeving op zo'n manier in te richten dat deze een bijdrage levert aan een goede gezondheid. Hierin speelt gedrag een grote rol en daarom is het bevorderlijk om psychologische inzichten omtrent dergelijk gedrag te verwerken en in zijn voordeel te gebruiken bij het opzetten, uitvoeren en verbeteren van gezondheidsbeleid.

Zoals eerder benoemd wordt op tal van bestuurlijke niveaus aandacht geschonken aan gezondheidsbeleid. In Nederland liggen veel uitvoeringstaken en besluiten daarover op gemeentelijk niveau. Dit komt door de tendens om te decentraliseren. In deze gedecentraliseerde eenheidsstaat die Nederland is, kan de Europese Unie, de rijksoverheid en de provincie gemeenten (onder andere door middel van wetten) tevens dwingen bepaalde zaken te doen of te laten. Zo is ook het leveren van een bijdrage aan een goede gezondheid van de bevolking een onderwerp van zorg voor gemeenten. Lokaal beleid is vaak hetgeen wat het dichtst bij de burger staat en is daardoor voor hen in hoge mate zichtbaar en kan relatief veel impact hebben. Hierdoor kunnen interventies op lokaal niveau de burger ook juist het effectiefst

bereiken en is het van belang om op dit niveau te focussen wanneer er getracht wordt de doeltreffendheid van beleid te vergroten.

De gemeente Den Haag is de derde na grootste gemeente van Nederland en een stad met tal van gezondheidsachterstanden. Bovendien is Den Haag als enige G4 gemeente die ten aanvang van dit onderzoek niet bezig met (het opzetten van) een gemeentebrede nudge-unit. Nagenoeg elke andere Nederlandse gemeente heeft in 2017 geen expliciete dergelijke nudge expert(ise) in huis. Gezien de grote hoeveelheid inwoners waar de gemeente Den Haag impact op heeft, in combinatie met het ontbreken van een gemeentebreed nudge-unit, is Den Haag een relevante gemeente om op te richten in dit onderzoek.

Uit onderzoek van de Haagse Gezondheidsmonitor (2014) is gebleken dat maar liefst tachtig procent van de inwoners van Den Haag gezonder zou willen leven en de intentie heeft om de gezondheid te verbeteren. Hierbij wordt een gezondere levensstijl gelinkt aan het maken van gezondere keuzes. Omdat een gezonde keuze vaak niet direct de standaard keuze is, wordt *preventie* in het beleid van de gemeente Den Haag centraal gezet.

In dit onderzoek wordt gekeken naar de preventieve maatregelen en interventies op een van de speerpunten van het gemeentelijk gezondheidsbeleid in Den Haag: het tegengaan van overgewicht. De keuze om niet met alle punten aan de slag te gaan is tweeledig.

Het eerste argument ligt bij het belang van aandacht voor het domein omtrent overgewicht. Op oorlog en terrorisme na, is overgewicht (samen met roken) de meest gevaarlijke globale sociale lasten die door mensen zijn gegenereerd (Dobbs, Sawers, Thompson, Manyika, Woetzel, Child, McKenna & Spatharou, 2014). Vele ziekten zijn gecorreleerd met overgewicht en beweging. Zo zijn veel ziekten grotendeels te voorkomen door het terugdringen van blootstelling aan vier grote risicofactoren: ongezond eten, lichamelijke inactiviteit, roken en overmatig alcohol gebruik (Meng, Maskarinec, Lee & Kolonel, 1999; WHO 2009). Vele dagelijkse voedsel-gerelateerde besluiten vinden buiten het bewustzijn plaats, waardoor voedselkeuzes als onderwerp zeer ontvankelijk zijn voor het gebruik van nudges.

Ten tweede ligt aan de gecompliceerde omgeving van de andere doelstellingen, zoals thema's omtrent seksualiteit, depressie en genotsmiddelengebruik. Zo is het bevorderen van *veilige seksualiteit* lastig te onderzoeken, aangezien seksualiteit over het algemeen geen onderwerp is waar men gemakkelijk over spreekt. Bovendien gebeurt (on)veilig seksueel gedrag over het algemeen in een privé-setting, waarbij het aanpassen van de omgeving (bijna)

niet realiseerbaar is. Daarnaast is *depressie* een psychische ziekte en daarmee een moeilijk onderwerp om grip op te krijgen. Daarbij worden verschillen in ‘geluksgevoelens’ tussen mensen voor wel 40% bepaald door verschillen in genetische aanleg (Okbay et al., 2016). Ook de omgeving is van invloed, maar in mindere mate en minder onderzocht (NWO, 2020). Door deze combinatie is er minder winst te behalen op dit gebied dan op de overige speerpunten. Tot slot richt *genotsmiddelengebruik* zich op een verslavingsgevoelige doelgroep. Genotsmiddelen zijn psychoactieve stoffen die door mensen worden gebruikt om zich beter te voelen. De bekendste zijn cafeïne (koffie), alcohol, nicotine (tabak), cannabis en benzodiazepines. Daarnaast is er nog een grote groep illegale middelen, zoals onder andere XTC, cocaïne en morfine. Er is mogelijk sprake van hardnekkige gedragspatronen met (enige) lichamelijke en geestelijke afhankelijkheid waardoor wederom de doelgroep lastiger te beïnvloeden is middels nudges.

Het resultaat is dat er verder dieper ingegaan zal worden op het huidige beleid dat een bijdrage levert aan het tegengaan van overgewicht. Elke vier jaar worden gegevens over de Haagse gezondheidssituatie verzameld, geanalyseerd en gepubliceerd in de zogeheten Gezondheidsmonitor van de GGD Den Haag. De enquête wordt verspreid onder 10.000 inwoners van Den Haag en bestaat uit vragen over onder andere gezondheid, welbevinden en leefstijl zoals voeding, beweging en alcoholinname. De meest recente uitgave is de Gezondheidsmonitor 2014. Uit dit onderzoek blijkt dat een kwart van de Hagenaars hun eigen gezondheid matig tot (zeer) slecht beoordelen (Gezondheidsmonitor Den Haag, 2014). Bovendien is er sprake van een grote groep inwoners met een ongezonde leefstijl, zoals onvoldoende beweging, overgewicht, alcohol en roken. Bijna de helft van de Hagenaars heeft overgewicht en 37% beweegt onvoldoende (Gezondheidsmonitor Den Haag, 2014).

Er is uit deze cijfers af te leiden dat er nog zeker winst te behalen is wat betreft de gezondheidssituatie in de gemeente Den Haag. Als enige gemeente uit de G4 zonder (ontwikkende) gemeentebreed nudge-unit wordt er, in tegenstelling tot de andere drie gemeenten, nog weinig op structureel niveau gewerkt met nudging. Een gemeente als Den Haag met meer dan 500.000 inwoners heeft een groot bereik en wanneer hun beleid effectiever wordt ontwikkeld en verbeterd, kan dit leiden tot een gezonder Den Haag. Gezien de grote rol van gedragingen op gezondheid is het verwerken van gedragsinzichten een zeer welkome toevoeging bij het huidige beleid van de gemeente. Om de effectiviteit van het gezondheidsbeleid te verhogen, worden in dit onderzoek de mogelijkheden van nudging onderzocht.

## 1.2 Probleemstelling

Beleid kan in efficiëntie verhoogd worden wanneer er psychologische inzichten in worden verwerkt. Dit is zeker van toepassing op een beleidsterrein als volksgezondheid, waarbij gedragingen een zeer grote invloed hebben op de mate van gezondheid van individuen. Bovendien wordt dit een steeds actueler vraagstuk aangezien de Nederlandse overheid van haar burgers vraagt om meer te participeren in de samenleving. Deze participatie wordt bepaald door gedrag. Bij de overgang van verzorgingsstaat naar participatiesamenleving krijgt de burger meer verantwoordelijkheid en wordt hem geacht deze ook te nemen. Door middel van psychologische inzichten als nudging kan de overheid de burger ondersteunen in deze transitie.

De vraag die hierbij opspeelt, is *hoe* gemeentelijk gezondheidsbeleid verbeterd kan worden door middel van psychologische inzichten als nudging? Op welke vlakken zijn er beleidsaanpassingen mogelijk en welke kansen en belemmeringen doen zich daarbij voor?

Middels dit onderzoek wordt er getracht meer begrip te krijgen in hoe de huidige psychologische inzichten van nudging bijdragen aan het bevorderen van de effectiviteit van gemeentelijk gezondheidsbeleid omtrent overgewicht en genotsmiddelengebruik.

## 1.3 Relevantie

### 1.3.1 Maatschappelijke relevantie

Dit vraagstuk is maatschappelijk relevant, omdat het voor (lokale) overheden een mogelijkheid biedt om te zien waar verbeterpunten liggen in het huidige beleid. Over nudging wordt gezegd dat het een effectief, aantrekkelijk en goedkoop beleidsinstrument is (Thaler & Sunstein, 2008). Hierbij wordt gewerkt met de gemeente Den Haag als casus, welke, net als de meeste gemeenten in Nederland, geen gemeentebreed BIT heeft. Dit maakt het onderzoek relevant voor vele andere gemeenten. Daarnaast zouden de resultaten kunnen zorgen voor een groter bewustzijn van de rol van psychologie, bewijs, de gebruiker en praktijkervaring bij de ontwikkeling van beleid en de analyse van beleidsproblemen. Dit leidt tot effectiever beleid. Zeker bij de gemeente Den Haag kan dit onderzoek een goede voorzet zijn om meer aandacht te hebben voor psychologische inzichten bij beleid ter verhoging van de effectiviteit.

Zoals in de inleiding is genoemd, is verdiepen in gedrag van belang om de effectiviteit van beleid te vergroten aangezien (bijna) al het overheidsbeleid invloed uitoefent op hoe mensen zich gedragen. Het is wenselijk om te kijken hoe mensen zich in de praktijk blijken te gedragen en dit te koppelen aan de wetenschap, dit zijn namelijk belangrijke ervaringen om mee te nemen in de ontwikkeling en verbetering van beleid. Ondoordacht beleid kan ertoe leiden dat de overheid impliciete boodschappen afgeeft, waardoor mensen juist eerder kunnen

neigen naar het vertonen van ongewenst gedrag (Stibe & Cugelman, 2016). Een voorbeeld is het afraden van genotmiddelengebruik met een boodschap voor de ouders om met hun kinderen te praten over roken, zoals een campagne in Amerika (Farrelly, David, Duke & Messeri, 2009; American Legacy Foundation, 2002). Volgens de onderzoekers ging de campagne niet over dat kinderen niet zouden moeten roken, wat het beoogde doel zou zijn. Het tegengestelde effect werd versterkt doordat tieners tevens een sterkere neiging hebben om gezaghebbende berichten af te wijzen, omdat ze hun eigen onafhankelijkheid exploreren. Inzichten uit gedragswetenschappen wijzen echter uit dat men gedrag kopieert, zelfs als hierbij tekstueel staat dat dit gedrag ongewenst is. Wanneer er vooraf goed wordt bedacht welk effect er wordt beoogd, onder welke doelgroep, met welk beleidsinstrument en middels goed onderzoek, kan dit de effectiviteit van het beleid verhogen. Binnen gezondheid-gerelateerd beleid wordt er al veel gewerkt met de zogeheten preek, wortel en stok, maar nog niet genoeg met het toepassen nuttige psychologische inzichten als nudging. Daar liggen nog veel kansen. Om die reden is het relevant om de mogelijkheden hiernaar op gemeentelijk terrein te onderzoeken.

Daarnaast uit de maatschappelijke relevantie zich in de richting van de burgers zelf. Doordat veel gedrag gestuurd wordt door onbewuste processen en denkfouten, is een duwtje in de goede, gezonde richting een voorzet naar een gezonder leven, resulterend in een hogere kwaliteit van leven. Omdat uit onderzoek blijkt dat men gezondheid als een zeer belangrijke waarde beschouwt (Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, 2014), is dit een wenselijk resultaat.

Tot slot vloeit uit het vorige argument een andere, maatschappelijk relevante overweging op. Wanneer burgers meer gezond gedrag vertonen, heeft dit een positieve uitwerking op de zorgkosten. Gezonde leefstijlen en gezondheid bevorderende omgevingsfactoren leiden tot minder ziekte. Naast dat dit de levenskwaliteit doet toenemen, doet dit tegelijkertijd ook de ziektekosten afnemen. Lagere zorgkosten is voordelig voor zowel de betalende burger als de ziektekostenverzekeraar. Het is tevens wenselijk voor de financiële huishouding van (lokale) overheden, wegens bijvoorbeeld het afnemen van het aantal/hogte van uitkeringen aan mensen die niet rond kunnen komen vanwege ziekte of aanvragen voor maatschappelijke ondersteuning. Omdat de bevolking belasting betaalt hiervoor, is een afname van de zorgkosten voor hen ook gunstig.

### *1.3.2 Wetenschappelijke relevantie*

De wetenschappelijke relevantie uit zich in het feit dat nog niet veel onderzoek is gedaan naar de mogelijkheden en belemmeringen van het inzetten van nudges in het gekozen terrein van

volksgezondheid, binnen de mogelijkheden op gemeentelijk niveau. Dit is in principe logisch te verklaren aangezien het verwerken van nudging in beleid een relatief jong beleidsterrein is. Er wordt overigens wel geëxperimenteerd met psychologische inzichten, maar vaak is dit meer pragmatisch dan onderzoeksgericht (Feitsma, 2019). Daarbij komt dat Nederland zelf nog vrij weinig onderzoeken naar nudging op lokaal niveau kent (Feitsma, 2019), in tegenstelling tot de aandacht die het inmiddels op nationaal niveau verworven heeft. Middels dit onderzoek wordt getracht een bijdrage te leveren aan de kennis en onderzoeken van gedragskennis in lokaal beleid omtrent volksgezondheid voor de vorming en verbetering hiervan. Dit kan helpen om bestuurskundige theorieën te testen en te verfijnen.

Nudging is in opkomst en krijgt steeds een grotere rol binnen de wetenschap. Hierdoor kan dit onderzoek een bijdrage leveren aan de bestaande kennis over nudging. Daarnaast staat dit onderzoek ook stil bij *evidence-based policy*. Dit is wetenschappelijk gefundeerd beleid en gaat over het invoegen van wetenschappelijke kennis als input bij elke fase van het beleidsproces (Davies, 2004). Hierdoor wordt gestimuleerd om meer aandacht te geven aan de methodologische ontwikkeling van beleid.

Ook het deel van praktisch onderzoek, te weten het zelf willen opzetten en implementeren van een nudge, is bevorderlijk voor de wetenschap. Door te onderzoeken hoe het praktisch werkt, door mee te draaien in de gemeente Den Haag, wordt er een brug geslagen door theorie en praktijk. In de theorie klinkt nudging heel aantrekkelijk, maar wat zijn de realistische mogelijkheden daartoe? Hiermee wordt getest in hoeverre de theoretische inzichten over het gebruik van nudging ook op gemeentelijk niveau en voor gezondheidsbeleid gelden in de praktijk. Bovendien sluit dit ook een veelgenoemd kritiekpunt van evidence-based policy uit, waarbij niet zoals bij psychologische onderzoeken een gecontroleerd laboratoriumomgeving wordt gebruikt, maar gekeken wordt naar de echte praktijksituatie. De zogeheten *black box* van wetenschappelijk onderzoek wordt daarbij geopend, omdat er gekeken wordt naar het hele proces van het nudgen in de praktijksituatie.

## **1.4 Vraagstelling**

Dit onderzoek richt zich op de (mogelijke) toepassing van nudging in het huidige beleid van Gemeente Den Haag dat een bijdrage levert aan het tegengaan van overgewicht.

### *1.4.1 Onderzoeksvraag*

In dit onderzoek staat de volgende vraag centraal:

## Hoe kunnen de huidige psychologische inzichten van nudging bijdragen aan het bevorderen van de effectiviteit van gemeentelijk gezondheidsbeleid omtrent het tegengaan van overgewicht?

### 1.4.2 Deelvragen

De geformuleerde hoofdvraag zal aan de hand van de volgende deelvragen beantwoord kunnen worden. Ieder van deze vragen draagt bij aan het beantwoorden van de hoofdvraag.

Het vooronderzoek wordt toegespitst op de volgende vragen:

Op welke wijze worden psychologische inzichten als nudges toegepast in het openbaar bestuur?

Welke mogelijkheden en belemmeringen zijn hierbij zichtbaar of worden hierbij ervaren?

Welke (soorten) nudges zijn er al effectief gebleken in het gezondheidsdomein rondom overgewicht?

Hoe is het huidige gemeentelijke beleid omtrent overgewichtreductie weergegeven?

Door middel van literatuur- en verkennend empirisch onderzoek wordt getracht een antwoord te geven op deze vragen. De eerste drie vragen zijn van belang om de achtergrond omtrent psychologische inzichten in kaart te brengen. Om te weten hoe deze inzichten worden toegepast, is het eerst noodzakelijk om te weten wat deze inzichten zijn en hoe deze werken. Vervolgens zal er dieper worden ingegaan op de toepasbaarheid van deze inzichten in het openbaar bestuur om zo de brug tussen theorie en praktijk te slaan, waarbij ook in kaart zal worden gebracht welke uitdagingen dit met zich meebrengt. De derde vraag leidt tot antwoorden op het vraagstuk hoe psychologische inzichten zoals nudging worden gebruikt in (lokaal) overheidsbeleid op het gebied van volksgezondheid. De bruikbaarheid van deze antwoorden liggen op het gebied van kennis. Is er veel onderzoek gedaan naar (de effectiviteit van) het verwerken van psychologische inzichten op het gebied van volksgezondheid of is het nog een redelijk onbekend beleidsterrein? Antwoorden op deze vragen leiden tot een overzicht

van de huidige onderzoeken en kunnen een bijdrage leveren aan een verkenning van de mogelijkheden.

Om te weten of en hoe gemeente Den Haag psychologische inzichten vervolgens gebruikt in haar beleid, dient onderzocht te worden hoe het beleid omtrent volksgezondheid op dit moment is vormgegeven en welke beleidsinstrumenten hier momenteel bij betrokken zijn. Dit is het uitgangspunt van de huidige situatie.

Uiteindelijk resulteren de bovenstaande vragen tot kennis over de huidige situatie omtrent zowel nudging als het Haagse gezondheidsbeleid. Wanneer een helder begrip hiervan is gecreëerd, leidt dit tot het onderzoeksdeel van deze studie, en daarmee tot de laatste twee deelvragen. Deze zullen door het gebruik van empirisch onderzoek worden beantwoord.

Waar in het lokale volksgezondheidsbeleid zitten kansen om nudges te verwerken?

Welke specifieke mogelijkheden en belemmeringen zijn aanwezig bij het (willen) verwerken van deze psychologische inzichten in lokaal volksgezondheidsbeleid?

Deze slotvragen zijn het belangrijkste om een antwoord te formuleren op de onderzoeksvraag. Nadat bekend is hoe psychologische inzichten werken en hoe zij toegepast kunnen worden in beleid, er rekening kan worden gehouden met reeds bekende belemmerende factoren en hoe het met de huidige situatie omtrent volksgezondheid en onderzoeken hiernaar gesteld is, kan er een kader geschetst worden waar in het beleid psychologisch gerichte mogelijkheden ter verbetering zijn. Om daadwerkelijk te toetsen hoe de mogelijkheden liggen in de gemeente Den Haag, zal er een traject opgezet en uitgevoerd worden om in samenwerking met betrokken actoren een nudge te ontwikkelen, te implementeren en de effectiviteit ervan te onderzoeken.

## 1.5 Leeswijzer

De rest van deze scriptie is als volgt opgezet. Om te beginnen wordt in hoofdstuk 2 het theoretisch kader geschetst. Dit kader is toegespitst op nudging en hoe dit zowel in theorie als in de praktijk werkt, inclusief bijkomende mogelijkheden en belemmeringen. Hoe het huidige beleid omtrent volksgezondheid in vormgegeven wordt besproken in hoofdstuk 3. In hoofdstuk 4 zal er dieper worden ingegaan op wat voor methoden er in het onderzoek zijn toegepast. Hierbij wordt stilgestaan bij de diverse subonderdelen van het onderzoek, zoals literatuuronderzoek, interviews en een experiment met nudging. Vervolgens worden aan de



hand van de diverse onderzoeksmethoden, besproken in hoofdstuk 4, in hoofdstuk 5 getracht een beeld te krijgen over de huidige situatie omtrent nudging binnen de gemeente Den Haag en de kansen voor nudging, met als doel het vinden van mogelijkheden om middels psychologische inzichten de effectiviteit van het gemeentelijk volksgezondheidsbeleid te verhogen. De resultaten en conclusies van het onderzoek worden besproken in respectievelijk hoofdstuk 5 en 6. Tot slot wordt deze scriptie afgesloten met een reflectie en aanbevelingen, tevens in hoofdstuk 6.

## Hoofdstuk 2. Theoretisch kader: Nudging in theorie in praktijk

In hoofdstuk 2 staat nudging centraal. Nudging is het kernconcept binnen dit onderzoek. Het theoretisch kader valt uiteen in een beschouwing van het begrip nudging met relevante terminologie, hoe nudging (in de praktijk) werkt, wat voor nudges er bestaan evenals een uiteenzetting van mogelijkheden en belemmeringen voor het toepassen van nudges alsmede het implementeren van nudging.

### 2.1 Nudging in theorie

In de komende paragraaf staat de theorie omtrent nudging centraal. Er wordt stilgestaan bij de opkomst van nudging, de definitie en drie kernbegrippen die aan de basis van nudging staan.

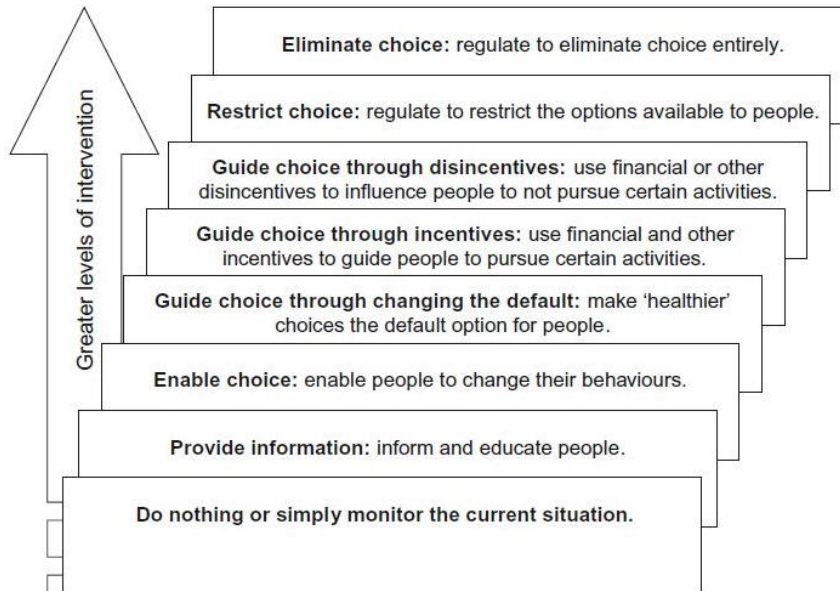
#### 2.1.1 Opkomst van nudging

De overheid tracht middels beleid de samenleving en haar inwoners op bepaalde manier te sturen. De reden dat de overheid zich interfereert in haar samenleving is omdat zij toe wilt zien op een zo goed mogelijke functionerende samenleving en deze wilt beschermen voor mogelijke problematiek. Zo richt de overheid zich op zaken als economie, zorg, onderwijs, veiligheid, infrastructuur en milieu. Nederland is bovendien een verzorgingsstaat, waardoor de overheid zich zeer actief met de welzijn en welvaart van haar burgers bemoeit.

Om deze doelstellingen te realiseren, wordt een brede variëteit aan beleidsinstrumenten ingezet. Een beleidsinstrument kan gezien worden als datgene dat een actor gebruikt of kan gebruiken om een bepaald doel te bereiken (Fenger & Klok, 2008). Ze zouden kunnen worden beschreven als de variabelen van het beleid die manipuleerbaar zijn (Ringeling, 1983). Deze instrumenten dienen het gedrag van de burgers te veranderen, waarbij gewenst gedrag bevordert, vergemakkelijkt of beloond wordt en ongewenst gedrag juist wordt voorkomen, verminderd of bestraft. Vaak worden deze beleidsinstrumenten onderverdeeld in het juridische, economische en communicatieve sturingsmodel (Van der Doelen, 1989). Deze klassieke driedeling wordt vaak aangeduid met de metafoer van de preek, wortel en de stok. De *preek* richt zich op communicatie, waarmee de overheid kan aanbevelen of ontraden (zoals informatie op sigarettenpakjes), de *wortel* staat voor financiële prikkels (enerzijds subsidies voor gewenst gedrag, denk hierbij aan het gebruik van zonnepanelen, anderzijds (hoge) accijnzen voor ongewenste gedragingen als de aanschaf van tabak en alcohol), en de *stok* voor dwingende wet- en regelgeving waarmee de overheid kan gebieden of verbieden (bijvoorbeeld een alcoholverbod voor jongeren onder de 18 jaar) (Van der Doelen, 1989).

De Nuffield interventie ladder laat een overzicht zien van mogelijke interventies voor beleidsmakers, waarbij de hoogte van het interventieniveau omgekeerd evenredig is met de

individuele vrijheid (Nuffield Bioethics Council, 2007). Hierin zijn de instrumenten vanuit de klassieke driedeling ook terug te zien, waarbij een verbod de meest ingrijpende interventie inhoudt. De minst vrijheid beperkende interventie is het voorzien van informatie, die in de ladder één trede boven niets doen of louter monitoren staat.



Afbeelding 1: de Nuffield interventie ladder (Nuffield Bioethics Council, 2007).

De huidige klassieke instrumenten schieten in sommige opzichten tekort. Een onderdeel daarvan is gerelateerd aan het handelen van de mens. Binnen zowel de private als de publieke sector is decennialang gefocust op de mens als een rationeel, economisch wezen. Deze *homo economicus* zou zijn keuze maken op basis van weloverwogen, rationele afwegen met het oog op de beste uitkomst in eigenbelang passend bij de vaststaande voorkeuren. Rationele beslissingen worden gemaakt in een aantal stappen (Allison, 1971, Allison & Zelikow, 1999). Mensen verzamelen eerst alle informatie die nodig is, waarna zij alle mogelijke oplossingen uiteen zetten. Vervolgens worden alle voor- en nadelen van de gevolgen van deze alternatieven onderzocht en met elkaar afgewogen, waarna uiteindelijk een besluit genomen wordt waarbij de nutsmaximalisatie het grootst is. Veel beleid kent zijn grondslag vanuit dit denkkader waarbij de verwachting luidt dat mensen zo besluiten nemen. Er was echter een zichtbaar verschijnsel dat de doelgroep zich niet gedroeg zoals verwacht werd vanuit dit rationele denkkader, waardoor beleid teleurstellende opbrengsten teweeg bracht (Thaler, 2000).

Een bekende term hierbij is *bounded rationality* van Simon (1957). Simon pleit dat men niet volledig rationeel kán handelen. Men is bijvoorbeeld begrensd door de maximale denkcapaciteit, waardoor niet alle informatie opgeslagen en verwerkt kan worden en het al niet meer mogelijk is om een besluit volledig rationeel te maken. Zo hebben keuzes te lijden onder

beperkte informatie, beperkte cognitieve capaciteit en beperkte wilskracht (Simon, 1957, Gigerenzer & Goldstein, 1996). Het gaat er met andere woorden om wat de besluitvormer weet, kan en wilt.

Thaler (2000) is van mening dat het mensbeeld als *homo economicus* verschoven dient te worden in een gericht op de *homo sapiens*. Schillemans en de Vries (2016) benoemen deze verandering daarentegen als de opkomst van de *homo psychologicus*. De oorsprong van deze verandering in benaming is vanwege de inzichten van een niet-rationeel mensbeeld en de ontwikkeling dat de bevolking steeds vaker vanuit een psychologische visie wordt bekeken. De eerder genoemde beschrijving van een *homo economicus* komt namelijk niet overeen met hoe de mensheid handelt, waardoor deze term incorrect wordt bevonden: mensen maken fouten en hebben tekortkomingen in het keuzegedrag.

De afgelopen jaren is in beleid en het maatschappelijke debat de aandacht voor de gedragswetenschappen toegenomen. Dit is onder andere te danken aan de toename in onderzoek en publicaties waarin beleidsrelevantie van gedragsinzichten wordt benadrukt. In deze publicaties wordt aangemoedigd dergelijke inzichten te verwerken om zo het beleid effectiever en efficiënter te maken.

Een belangrijk begrip bij gedragsinzichten is *evidence-based policy (EBP)*. EBP heeft een nieuwe brug geslagen tussen wetenschap en beleid sinds de jaren negentig. Het resultaat hiervan is meer oog voor wat er nou echt werkt in het openbaar bestuur. Om dat te achterhalen, is onderzoek nodig. Een goede, professionele beleidsmaker moet volgens deze visie gebruik maken van de best beschikbare bewijzen, reviews en evaluaties en daar zijn lessen uit trekken (Strategic Policy Making Team Cabinet Office, 1999). De kern van EBP is dat de effectiviteit van beleid onderbouwd dient te worden met wetenschappelijke ofwel onderzochte inzichten. Voorspellende gedragsinzichten op basis van onderzoek, zoals nudging, vallen onder EPB.

Werken met bewijzen is eigenlijk niets nieuws. Het verwerken van psychologische inzichten is geen nieuw opkomend fenomeen, in de psychologie tracht men namelijk al jaren middels experimenten te achterhalen wat het effect is van bepaalde interventies. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de inzichten vanuit de economie- en consumentenpsychologie, welke al decennia toegepast worden in marketingcampagnes door bedrijven in de private sector om hun (potentiële) klanten te beïnvloeden en zo meer winst te maken. Grote multinationals besteden jaarlijks vele miljoenen aan reclame en marketing. Dit alles om het consumentengedrag te begrijpen, daar vervolgens op in te spelen en zo meer consumenten aan te trekken. Dat deze inzichten echter actief gebruikt worden binnen de overheid is een verandering. Het is bovendien

ook niet een-op-een over te nemen, aangezien de overheid een andere rol tegenover burgers aan dient te nemen dan een bedrijf tegenover haar klanten aan kan nemen. Het toepassen van gedragsinzichten in beleid gaat overigens ook al langer terug dan nudging, maar nog niet onder deze noemer. Vooral in het gezondheidsbeleid speelt gedrag een grote rol en de overheid speelt hier al langer op in.

Om beleid effectiever te laten maken, is het noodzakelijk om een realistisch beeld te hebben van de doelgroep, hoe zij zich gedragen en hoe zij reageren op een bepaalde interventie. Zoals al eerder is aangekaart, was de traditionele visie daarbij van mensen als *homo economicus*, rationeel overwegende besluitvormers. Stimulansen bij de rationele overwegingen kunnen financiële prikkels, geboden en verboden zijn. In de praktijk blijken dit soort beleidsinstrumenten ook zeker effectief te zijn. Op sommige gebieden is er echter nog veel winst in effectiviteit te behalen. Doordat dit mensbeeld veranderde, veranderde de wetenschap mee. Zo werd er meer onderzoek gedaan naar gedragsinzichten en de daadwerkelijke effecten van beleidsfactoren op gedrag. Deze factoren werden voorspellers van gedragingen en als de overheid deze voorspellende effecten meeneemt, kan dit leiden tot beter beleid. Interventies gebaseerd op gedragsinzichten kunnen zo dienen als een nieuw soort beleidsinstrument en andere beleidsinstrumenten ondersteunen door hen te hervormen. Een multidisciplinair overheidsbeleid leidt tot de meest effectieve setting (Howlett, 1991; 2004). Eén van deze interventies gebaseerd op gedragsinzichten is nudging.

### 2.1.2 Definitie van 'nudge'

De term 'nudge' is Engels en betekent letterlijk een lichte aanraking of voorzichtig duwtje. Thaler en Sunstein (2008) hebben deze term toegepast op hun visie van een effectieve gedragsverandering middels psychologische duwtjes door een kleine wijziging in de context. Dit alles komt erop terug dat context waarin een keuze wordt gemaakt, invloed heeft op het gedrag van mensen (Kahneman & Tversky, 1986). De definitie die Thaler en Sunstein aanhouden is de volgende:

*'...any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing incentives. To count as a mere nudge, the intervention must be easy and cheap to avoid. Nudges are not mandates. Putting the fruit at eye level counts as a nudge. Banning junk food does not.'* Thaler en Sunstein (2008, p.6)

Uit deze definitie zijn een aantal aspecten af te leiden. Zo is ten eerste het gedrag wat men vertoont door invloed van de nudge voorspelbaar. Daarnaast dient er nog steeds sprake te zijn van evenveel keuze-opties, er wordt niet iets verboden waardoor keuzes wegvallen. De nudge

moet ook makkelijk en goedkoop te omzeilen zijn. Het vierde aspect gaat erop in dat een nudge iets anders is dan de preek, wortel of stok. Het gaat om verleiden zonder duidelijk zichtbare prikkels zoals financiële stimulansen. Het grootste verschil tussen nudges en andere interventies is dat nudging de manier van menselijke besluitvorming respecteert en daar niet mee interfereert (Marchiori, Adriaanse & De Ridder, 2016). Dit komt omdat nudging niet probeert om gedragsverandering middels bewuste processen te realiseren.

### 2.1.3 *Liberaal paternalisme*

Een concept die onlosmakelijk is verbonden met nudging is liberaal paternalisme (Thaler & Sunstein, 2008). Liberaal omdat de overheid de keuzevrijheid respecteert, maar paternalistisch omdat de overheid mensen helpt om de goede keuze te maken. Nudging behelst een zachte vorm van paternalisme. Een interventie wordt als liberaal paternalistisch beschouwt wanneer het mensen in de richting stuurt om een keuze te maken die hun welzijn bevordert. Men wordt gestuurd in de goede richting doordat de ‘juiste’ keuze aantrekkelijker wordt gemaakt, maar alle andere keuze opties blijven wel bestaan. Hier komt het liberale aspect in terug. Deze stroming tracht beleid te ontwikkelen wat ervoor zorgt dat de (keuze)vrijheid van mensen wordt behouden. Er is geen sprake van dwang. Op de manier zoals het gebruik van nudging is ingericht, kunnen mensen nog steeds zelf hun eigen weg kiezen: *vrij* om te kiezen wat hij of zij wilt.

Het liberaal paternalisme vloeit voort uit de noodzaak om het keuzegedrag van de bevolking te beïnvloeden, vanwege de ‘fouten’ (de niet-rationele keuzes) die zij maken. Hierdoor zou het onvermijdelijk zijn om te interfereren met het keuzegedrag (Sunstein & Thaler, 2003). Dit is het argument voor paternalisme, omdat het in deze visie gerechtvaardigd wordt om het gedrag in een bepaalde richting te sturen. Om burgers meer in overeenstemming te laten handelen met hun werkelijke eigenbelang, wordt de keuzearchitectuur zodanig ingericht dat deze de burgers in hun belang stuurt en dient ervoor te zorgen dat het leven van mensen uiteindelijk langer, gezonder en beter wordt. De richting waarin zij worden gestuurd, draagt dus bij aan een verhoging van de kwaliteit van leven.

Griffiths en West (2015) hebben de Nuffield interventie ladder aangepast in een ladder waarbij wordt aangegeven of en in hoeverre beleidsmakers de eigen autonomie versterken (+) of verminderen (-) wanneer zij gezondheid trachten te verbeteren via beleidsvoering. De waarden variëren tussen -4 en +5. Opvallend is dat nudging hierbij als neutraal (een waarde van 0) is toegekend. Deze keuze wordt beargumenteerd aan de hand van de keuze architectuur

waarin men zich begeeft, welke nooit volledig neutraal is. Dit sluit aan bij de liberale visie op nudging.

#### 2.1.4 *Fast and slow thinking*

Nudges dienen als hulpmiddel om gedrag in de gewenste richting te sturen. Hierdoor spelen nudges in op het achterliggende mechanisme waarom men niet rationeel handelt. Vanuit de psychologie worden denkprocessen onderscheiden in een duaal systeem. Kahneman (2011) heeft dit uitvoerig beschreven in zijn boek 'Thinking fast and slow'. Systeem 1 staat hierbij gelijk aan snel, automatisch en intuïtief, oftewel *thinking fast*, waar tegenover de *thinking slow* een langzaam, beredeneerd en reflectief systeem behelst. De laatste, systeem 2, wordt ook vergeleken met de rationele route. Echter maken mensen het grootste deel van hun beslissingen zonder kritisch na te denken, dus via systeem 1. Hierbij werken de hersenen vanuit een liever lui dan moe principe. Het gedrag wordt op irrationele wijze geleid door signalen vanuit de omgeving. Dit maakt een keuze mede afhankelijk van de context waarin de besluitvormer zich bevindt.

Nudges kunnen naar aanleiding van deze systemen worden onderverdeeld in type 1 en type 2 nudges (Hansen & Jespersen, 2013). Sommige nudges spelen in op automatisch, onbewust gedrag, waardoor zij inspelen op systeem 1. Dit zijn dan ook nudges van het eerste type. Daarnaast is het ook mogelijk om middels nudging in te spelen op het tweede systeem. Dit zijn reflectieve nudges. Zo zijn mensen geneigd om zich continu te vergelijken en hun gedrag daarop aan te passen. Wanneer een nudge iemand bewust maakt van zijn of haar gedragingen in relatie tot de norm of tot anderen (de meerderheid), zal deze persoon op zijn of haar gedrag gaan reflecteren. Zo wordt er via het triggeren van systeem 1 (onbewust aangrijpen van elementen die reflectie teweeg brengen) bewust gereflecteerd op gedrag (systeem 2) en zal dus het cognitieve proces beïnvloed worden.

#### 2.1.5 *Heuristieken en biases*

Mensen gebruiken (bijna altijd) onbewust simpele tactieken om informatie op een bepaalde manier te verwerken om zo sneller en efficiënter een zekere keuze te maken. Het zijn een soort mentale snelkoppelingen voor besluitvormingsprocessen. Deze tactieken worden in de psychologie heuristieken of vuistregels genoemd (Tversky & Kahneman, 1974). Er zijn vele soorten heuristieken, een viertal zal worden toegelicht.

De *beschikbaarheidsheuristiek* is een van de klassieke heuristieken en heeft betrekking tot de beschikbaarheid van informatie, waarbij mensen hun beslissing laten afhangen op basis van deze informatie (Tversky & Kahneman, 1974; Hoozemans, Stolwijk, & Sjollema, 2017). Het gevolg hiervan is dat mensen frequenties en kansen vaak irrationeel inschatten. Drie andere, voor nudging zeer relevante, heuristieken spelen in op de default optie, de sociale norm en de aantrekkelijkheid. De *default* heuristiek is al eerder aan bod gekomen en behelst het gegeven dat men sneller kiest voor de optie die als standaard aangegeven is (Tversky & Kahneman, 1974; Azar, 2014). De heuristiek omtrent de *sociale norm* zijn impliciete (gedrags)regels waar men graag aan wilt voldoen om bij de groep te horen. Wanneer de besluitvormer het idee heeft dat relevante anderen dit gedrag ook vertonen, zijn zij eerder geneigd hetzelfde gedrag te vertonen (Tversky & Kahneman, 1974; Rand et al., 2014). De laatste heuristiek die hier besproken wordt is die van *aantrekkelijkheid*. Wanneer iets aantrekkelijker gepresenteerd wordt, zal hier sneller voor gekozen worden dan wanneer deze keuze relatief onaantrekkelijk weergegeven wordt (Tversky & Kahneman, 1974). Dit geschiedt op vele terreinen, variërend van bijvoorbeeld supermarktproducten (Loureiro, 2017), vormgeving van fysieke routes (Rossit, Vigo, Tohmé & Frutos, 2016) tot aan invloed op politieke stemmingen gebaseerd op het uiterlijk van kandidaten (Stockemer & Praino, 2015).

Een voorbeeld van een organisatie die zich bezighoudt met nudging op basis van de beschikbaarheidsheuristiek, is de Schoolkantinebrigade. De Schoolkantinebrigade is een Nederlandse organisatie die gezond eten wilt stimuleren op scholen. Zij controleren of bijvoorbeeld gezond voedsel op een beschikbare plek in de omgeving (op ooghoogte) wordt aangeboden in tegenstelling tot ongezond voedsel. Zo wordt de gezonde keuze beter in het zicht gesteld. Dankzij de beschikbaarheidsheuristiek zal dit leiden tot toename in consumptie van het gezonde voedsel in tegenstelling tot ongezondere alternatieven. (Voedingscentrum, 2017)

De zojuist omschreven signalen of referentiepunten leiden tot bepaalde irrationele gedragingen en keuzes. Deze irrationele gedragingen vinden hun grondslag in allerlei heuristieken en andere kenmerken van beslisgedrag. Dit wordt ook wel *biases* genoemd (Tversky & Kahneman, 1974). Zo zijn mensen geneigd om beslissingen af te laten hangen door de manier waarop opties gepresenteerd zijn, kiezen zij het snelst voor de default optie, hebben zij voorkeur voor korte termijn boven lange termijn, onderschatten zij bedreigingen en overschatten zij kansen, vinden zij verlies zwaarder wegen dan winst, volgen zij graag het gedrag van de meerderheid en staan niet snel open voor verandering waardoor vastgehouden wordt aan het oude gedrag (Tversky



& Kahneman, 1974). Al deze gedragingen zijn een gevolg van heuristieken en staan een rationele keuze gericht op nutsmaximalisatie in de weg.

## 2.2 Nudging in de praktijk

Om een context zo in te richten dat men het snelst geneigd is om de ‘juiste’ keuze te maken, dient de omgeving zo ingericht te worden dat deze inspeelt op de irrationaliteit van burgers. Door het achterhalen van (onbewuste) gedragsmotieven, ontstaan er kansen om de context erop aan te passen. Zoals in het vorige hoofdstuk is omschreven, geschiedt dit veelal via het inspelen op heuristieken. Om het voorbeeld van de sociale norm uit te werken, meer hotelgasten herbruiken hun handdoek wanneer er een kaartje in hun hotelkamer ligt waarin staat dat een hoog percentage van de andere hotelgasten dit ook doet (Goldstein, Cialdini & Griskevicius, 2008; Reese, Loew & Steffgen, 2014; Schultz, Khazian & Zaleski, 2008). Als in de context (de hotelkamer) wordt verwerkt dat de besluitvormer (de hotelgast) kennis neemt (het kaartje) dat een hoog percentage van de subgroep waartoe hij behoort (andere hotelgasten) het gewenste gedrag al vertoont (handdoek herbruiken), zal deze persoon eerder geneigd zijn hetzelfde gedrag te vertonen omdat hij van mening is geworden dat dit de sociale norm is. Zo werkt een nudge in de praktijk op het keuzegedrag van de besluitvormers.

### 2.2.1 Soorten: EAST

Er zijn ontelbaar veel soorten concrete nudges, aangezien deze context specifiek zijn. Er zijn een aantal handvaten ontwikkeld waarmee psychologische inzichten onderdeel worden van beleidsontwikkeling en -verbetering of waarmee gekeken kan worden welke soort nudge in welke context bruikbaar kan zijn.

Eén van deze handvaten is ontwikkeld door het BIT in Engeland (The Behavioral Insights Team, 2014). Vier principes van gedragsverandering worden daarbij beschreven aan de hand van ‘EAST’: maak beleid *Easy*, *Attractive*, *Social* en *Timely*. Deze worden ieder toegelicht.

<p><b>Easy:</b> maak de juiste keuze makkelijker. Dit kan gedaan worden door de default optie aan te passen (Sunstein, 2014), rekening te houden met de inspanning die de keuze/het gedrag met zich meebrengt en deze dus waar mogelijk verlagen, en het geheel te simplificeren. Een</p>	<p><b>Attractive:</b> de aantrekkelijkheidsheuristiek speelt hier op in en benadrukt nogmaals het belang om het kiezen van het juiste gedrag aantrekkelijk vorm te geven. Een dergelijke aantrekkelijke vormgeving leidt tot meer zichtbaarheid en trekt aandacht. Wanneer</p>
---	--

<p>voorbeeld is het opdelen van complexere doeleinden in kleinere, behapbaardere acties (IFG, 2009). Zo wordt het gemak van ieder (sub)doel vergroot, waarbij dit ten goede komt aan de haalbaarheid van het grotere doel. De gemakkelijkerheid kan ook vergroot worden door het in het zicht leggen van gewenste opties, waardoor de hindernis verkleind wordt deze optie te kiezen (Sunstein, 2014).</p>	<p>bepaalde informatie visueel wordt vormgegeven in plaats van (enkel) tekstueel, trekt dit ook meer aandacht – zo handelen mensen er sneller naar (Sunstein, 2014). Daarnaast kan men het ook aantrekkelijk maken door een beloningssysteem of een spelelement (<i>gamification</i>) in het beleid in te kapselen, zoals een loterij of een prijs waarbij een win-kans wordt toegevoegd (IFG, 2009).</p>
<p><b>Social:</b> ook hier komt de sociale norm weer terug. Wanneer de indruk wordt gewekt dat anderen dit gedrag ook vertonen, en dat dit dus de sociale norm is, is men sneller gemotiveerd dit gedrag ook te vertonen (IFG, 2009; Sunstein, 2014). Daarnaast is de kracht van sociale netwerken ontzettend groot en daarmee belangrijk voor gedragsbeïnvloeding. Denk hierbij naast groepsdruk aan collectieve acties, wederzijds support en openbare vergelijkingen. Een derde optie die inspeelt op sociale principes is het aangaan van een commitment. Doordat iemand zich (vooraf) vastlegt door een commitment, is de kans groter dat diegene het gewenste gedrag uitvoert en een gevolg neemt van zijn of haar voornemens (IFG, 2009; Sunstein, 2014).</p>	<p><b>Timely:</b> het belang van tijd is het laatste principe in EAST. Een goede timing is belangrijk zodat mensen op het juiste moment worden aangesproken (Johnson et al., 2012). De valkuil dat men de intentie vergeet door het tijdsverschil dient ook voorkomen te worden. Een reminder als geheugensteuntje door het verschil in tijd tussen intentie en uitvoering is hier een oplossing voor (Sunstein, 2014). De bias dat mensen eerder kiezen voor winst in de nabije toekomst dan (grotere) winst bij een langere temporale afstand is ook een onderdeel van tijd (IFG, 2009). Tijdig feedback geven op gedragingen om te attenderen op wat zij aan het doen zijn is ook waardevol (Thaler &amp; Sunstein, 2008). Hierdoor wordt men bewust van het gedrag, helpt het plannen en kan zichzelf corrigeren.</p>

### 2.2.2 Ontwikkeling: TEST

Er zijn verschillende fasen te onderscheiden wanneer men een nudge wil ontwikkelen. Om dit proces te vereenvoudigen en behapbaar te maken, is er het zogeheten ‘*TEST-model*’ ontworpen door het Britse BIT (The Behavioral Insights Team & Pearse, 2019). Zo wordt het eenvoudiger gemaakt om een nudge toe te passen, waardoor men eerder geneigd kan zijn nudges te

implementeren: een soort nudge op het gebruik van nudging. Inmiddels zijn er vele methodische variaties in de omgang, zoals de DOE-MEE tool van het Ministerie van Infrastructuur en Milieu, de GedragsToets of de in London ontwikkelde Behavioral Change Wheel (Behavioral Insights Network Nederland, 2019). Deze verschillende tools hebben allemaal in grote lijnen dezelfde kernachtige eigenschappen. Ter verduidelijking van deze eigenschappen zal het TEST-model uitgelicht worden.

Als eerste stap dient er een maatschappelijk probleem geïdentificeerd worden. Dit vraagstuk dient omschreven te worden, evenals de kenmerken van het relevante gedrag en van de doelgroep. De eerste letter van TEST staat voor Target, ofwel het definiëren van het beoogde resultaat. Waarom is het sturen op gedrag in deze casus van belang?

Wanneer er achterhaald is *wat* er niet goed gaat, is het de vraag *waarom* het niet goed gaat. Om deze vraag te beantwoorden, dient het gedrag van de besluitvormer doorgrond te worden. De E is dus van Explore, waarbij de context bekeken en begrepen wordt. Er kan zowel sprake zijn van bewuste als onbewuste invloeden die een rol spelen. Het is belangrijk om de achterliggende motieven te achterhalen waarom een bepaalde gedraging vertoond wordt. Omdat veel gedrag automatisch verloopt (via systeem 1) kan het lastig zijn om de motieven te ontdekken. Kennis van heuristieken helpt hierbij. Naast het gedrag is aandacht voor de keuze architectuur ook wenselijk, om een compleet beeld van de context te kunnen genereren.

De vervolgstap is om te analyseren *hoe* de triggers achter deze motieven aangepast kunnen worden op een manier zodat wel het gewenste gedrag vertoont zal worden. Het is niet een vaststaand gegeven dat nudging hierbij de oplossing is, ook andere beleidsinstrumenten hebben zo zijn voor- en nadelen. Daarnaast kunnen de inzichten van nudging ook ter ondersteuning dienen van de andere beleidsinstrumenten. In de vorige paragraaf is EAST als handvat beschreven, deze kan als hulpmiddel worden ingezet bij het ontwerpen van nudges. Ook kansen, bedreigingen, positieve en negatieve (neven)effecten moeten in kaart worden gebracht. De S van Solution is in deze derde stap verwerkt, het bouwen van een interventie is hier van toepassing.

De laatste letter en daarmee stap is de T van Trial, dit staat voor het daadwerkelijk toepassen en testen van de ontwikkelde nudge. Om te kijken of nudges mogelijk effectief kunnen zijn, dient er *geëxperimenteerd* te worden met de keuze architectuur. Door diverse aanpassingen in de context te verwerken en de reactie daarvan te meten, kan worden gemonitord hoe effectief een nudge is. Is het effectief gebleken, kan het breder of permanent geïmplementeerd worden. Zo is er sprake van op bewijs gebaseerd beleid. Van belang is om daarbij te blijven monitoren en evalueren, om daarvan te leren en bij te stellen.

## 2.3 Nudging in gezondheidsdomein

Ter illustratie wordt deze paragraaf gewijd aan een diversiteit aan nudges die in het gezondheidsdomein toegepast worden. Zonder volledig te willen zijn, worden hier een aantal praktijkvoorbeelden genoemd die effectief zijn gebleken. Opvallend hierbij is dat er weinig praktijkvoorbeelden van nudges in Nederland gedocumenteerd zijn (De Ridder & Gillebaart, 2015). De volgende voorbeelden zijn gericht op het tegengaan van overgewicht door voeding en beweging.

### 2.3.1 Voeding

Nudge	Beschrijving & uitleg (onderliggend mechanisme als EAST, type 1 of 2 etc)
Eetmaatje (aangeboden door Voedingscentrum)	Een maatbeker voor gerechten met rijst, pasta en couscous, waardoor porties gemakkelijker afgemeten worden. Het voorkomt dat porties in hoeveelheid te veel (of te weinig) worden voorbereid. Dit maakt de gezonde keuze makkelijker.
Eetmeter (aangeboden door Voedingscentrum)	Een gratis app waarin de gebruiker middels een digitaal eetdagboek op laagdrempelige manier overzichtelijk inzicht krijgt in eigen en gezonde eetstijlen. Het richt zich op voldoende inname van voedingsstoffen en energie en ook op de schijf van vijf. Op deze manier ontvangt de gebruiker feedback op het ingevoerde eetgedrag en worden gezonde alternatieven aangereikt. Tevens kan de gebruiker voor bepaalde uitdagingen worden uitgenodigd. Het is makkelijk, aantrekkelijk visueel vormgegeven, speelt in op de timing en <i>gamification</i> is mogelijk.
Grootte per eenheid aanpassen	Wanneer de grootte van borden en bekeraanpassing worden aangepast, blijkt dat men net zo lang de unit vult totdat deze vol lijkt. Hoe groter/kleiner het bord, hoe meer/minder eten er wordt opgeschept tot iemands voldoening. De visuele beperking van bordgrootte wordt hierbij weggelaten, wat het een easy nudge maakt.
Het aanbod veranderen	Re-arrangeren van het aanbod, waarbij gezonde voeding op ooghoogte, in het midden van een display of dichtbij staat of in restaurants bijvoorbeeld op de eerste bladzijde van de menukaart. Dit maakt de gezonde keuze makkelijker. Naast deze ordening is een andere mogelijkheid het vergroten van het aanbod. Wanneer het gezonde aanbod verrijkt wordt door simpelweg meer variëteit aan te brengen in de keuze, wordt sneller voor de

	gezonde keuze gekozen. Het toevoegen van deze keuze-opties wordt gezien als een vergemakkelijking van de gezonde keuze.
Labelen	Het toevoegen van calorieën aan menukaarten, met kleur aangeven waar de (on)gezonde etenswaren zich bevinden en het van keurmerk voorzien van etenswaren draagt bij aan de gezonde voedingskeuze. Het vergroten van deze (visuele) zichtbaarheid kan gezien worden als een attractieve nudge. Daarnaast kunnen gezonde producten/gerechten gelabeld worden als publieksfavoriet, wat inspeelt op het sociale component.
Default optie	Door de wenselijke keuze de standaard te maken, is het waarschijnlijker dat mensen deze keuze maken. Bij bestellingen van eten kan bijvoorbeeld een volkoren brood, pasta of ander gezond ingrediënt als standaard worden aangeboden in plaats van het minder gezonde alternatief (wit brood), waarbij de consument zelf dient aan te geven of die deze gezonde optie wil veranderen.

### 2.3.2 *Beweging*

<b>Nudge</b>	<b>Beschrijving</b>
Fitbit	Een armband/horloge die de beweging monitort. Gebruiker krijgt op het apparaat of via een app visueel aantrekkelijk inzicht in diens beweging op een dag of gedurende een bepaalde periode. Bij het dragen ervan wordt er automatisch gemonitord, wat het gebruik ervan vergemakkelijkt. Een dergelijke bewegingsarmband geeft tevens een trilling wanneer de drager 30 minuten inactief is geweest. Zo'n trilling heeft een werking als feedback en geheugensteuntje, waarbij het inspeelt op het timely principe van nudging. Ook kunnen er vrienden toegevoegd worden in de app, waardoor men in staat is om elkaars beweging/voortgang te zien en te stimuleren. Dit speelt in op sociale nudges.
Vormgeving van trappen	Om men te stimuleren vaker de trap te nemen in plaats van de lift, kan de vormgeving ervan bijdragen aan de opvallendheid als stimulans. Het plaatsen van voetstappen naar de trap toe maakt de trap meer zichtbaar. Dit visuele hulpmiddel maakt de trap aantrekkelijker. Een

	ander voorbeeld is het bekleden van traptreden met een pianoprint, waarbij de treden pianomuziek maken wanneer men erop stapt. Zo wordt het aantrekkelijk om de trap te nemen, met visuele- en geluidseffecten. Daarbij is er geluid hoorbaar als anderen de trap betreden, zodat het sociale effect ook aanwezig is.
Priming	Mensen blootstellen aan woorden als <i>fit</i> , <i>lean</i> , <i>active</i> en <i>athletic</i> leidt tot een snellere keuze voor de trap in plaats van de lift. De invloed van dergelijke gezonde termen heeft als gevolg dat men zich relatief onbewust anders opstelt omdat ze gekoppeld kunnen worden aan gezond gedrag: in dit geval het nemen van de trap.
Commitment	Wanneer men zich committeert aan het gewenste gedrag (bijvoorbeeld door het uitspreken ervan of het ondertekenen van een intentieverklaring), is de kans groter dat ze hun bewegingsdoelen halen dan de groep zonder dergelijk uitgesproken commitment. Hier wordt het zetten van een eerste stap vergemakkelijkt, waardoor het daadwerkelijk participeren wordt bevorderd. Indien deze commitment met een wederpartij wordt afgesloten of gedeeld, is tevens het sociale component van nudging betrokken.

## 2.4 Nudging als interventie | Mogelijkheden en belemmeringen

Dit hoofdstuk wordt afgesloten met twee alinea's over de mogelijkheden en belemmeringen die bij (de toepassing van) nudging komen kijken. Naast dat nudging mogelijkheden biedt, kent het instrument ook een aantal belemmeringen. Deze factoren kunnen de toepassing van nudging en de effectiviteit ervan in de weg staan. De mogelijkheden en belemmeringen worden besproken aan de hand van een tweetal overkoepelende spanningsvelden, die te categoriseren zijn onder de interventie en implementatie. Waarbij de interventie groepering zich richt op nudging als werkzame benadering an sich, gaat de implementatie groepering dieper in op factoren die beïnvloeden hoe nudging als instrument ingericht en geïnstitutionaliseerd kan worden in een publieke organisatie.

De eerste clustering van mogelijkheden en belemmeringen richt zich op nudging zelf. Is nudging een goede, werkzame benadering? Omtrent het fenomeen nudging zijn een aantal bedreigingen welke de ontwikkeling van nudges als beleidsinstrument tegen kunnen werken. Deze onzekerheden behelzen het begrip zelf, nudging als instrument, onderzoek naar nudges en de betwijfelde effectiviteit.

### 2.4.1 Definitie

Aan het begin van dit hoofdstuk is het begrip nudge, omschreven door Taylor en Sunstein (2008), aangehaald. Over deze definitie van nudging bestaat veel discussie (Zantinge & Lambooi, 2017). Dit is tweeledig: aan de ene kant worden veel verschillende concepten onder nudging geschaard en anderzijds bestaan er voor veel dezelfde concepten verschillende terminologie. Zo wordt nudging in de praktijk vaak als paraplubegrip gebruikt voor interventies gebaseerd op psychologische inzichten en die “iets met gedrag te maken hebben” (Schippers, 2016). Daarbij wordt niet voldaan aan (alle) aspecten van een nudge, maar wordt een interventie toch bestempeld als een nudge.

Het voordeel hiervan is wel dat, ondanks dat het strikt gezien niet klopt, het wenselijk wordt bevonden voor de bekendheid van nudges (Schippers, 2016). Dit kan gelijkerwijs leiden tot een ‘hol’ begrip omdat het de oorspronkelijke definitie vervaagt.

### 2.4.2 Instrument

Het belangrijkste voordeel van nudging als instrument is dat het mensen aanmoedigt om te kiezen voor de ‘goede’ optie. Als interventie zijnde neemt nudging ook een aantal voordelen met zich mee. Nudging wordt aangeprezen als een goedkope, eenvoudige en slimme interventie. Een dergelijke omschrijving biedt mogelijkheden om nudging tot succesvol instrument om te dopen en te implementeren.

Echter kent het onderzoek naar nudging zelf een hoge moeilijkheidsgraad, waardoor het te betwijfelen valt in hoeverre het echt tot zijn recht kan komen binnen het openbaar bestuur. Omdat nudging relatief jong is, is er om die reden nog niet ontzettend veel over bekend. Over het algemeen is een nudge zeer context specifiek, waardoor de opgedane kennis lastig te generaliseren is. Waar benodigde kennis nog niet beschikbaar is, moet onderzoek worden verricht.

De ethische aspecten van nudging als instrument staan ter discussie. Deze zijn voornamelijk gericht op het belang van de individuele keuzevrijheid, het belang van transparantie, de legitimiteit van de nudger en gedragsbeïnvloeding door nudging an sich (de Ridder & Gillebaart, 2015). Gedragsbeïnvloeding is een beladen term: het beïnvloeden van gedrag wordt door sommigen gezien als manipulatie met een principiële inperking van keuzevrijheid en autonomie. Nudging wordt hierin als betuttelend en manipulatief beschouwd (Bonell, McKee, Fletcher, Haines, & Wilkinson, 2011; The Lancet, 2012; Yeung, 2012). Anderzijds wordt gesteld dat nudging juist een positieve bijdrage geeft aan het menselijk vermogen om zich overeenkomstig met eigen wensen en doelen te gedragen (Marteau, Hollands

& Fletcher, 2012). Dit wordt versterkt met het argument dat nudging als grondbeginsel respect heeft voor de eigen keuzevrijheid en daar niet mee interfereert (Barton & Grüne-Yanoff, 2015).

In vergelijking met bestaande, bekende interventies waar men wel al ervaring mee heeft, wordt er met het kiezen nudging als instrument een ander pad in geslagen. De moeilijkheidsgraad van het ontwikkelen van het concept, de context specifieke toepassing van nudges en de discussie of het ethisch verantwoord is beïnvloeden de keuze voor nudging als instrument.

### 2.4.3 Onderzoek

Zoals in de vorige alinea benoemd is, is onderzoek wenselijk bij gebrek aan benodigde kennis. Dat onderzoek verrichten en uitvoeren, biedt op zichzelf.

Vanuit de traditie van EBP wordt instrumentenkennis geprefereerd boven veldkennis (Rouw, 2011). Echter wordt hierbij een belangrijk aspect overgeslagen, te weten de invloed van de condities van de sociale werkelijkheid. Bij onderzoek in het lab is er altijd het struikelpunt van externe validiteit, vindt men dit resultaat ook echt in de praktijk? De werkelijkheid wordt bij onderzoek gereduceerd tot een onderzoekbare setting, waardoor de externe validiteit van dergelijke resultaten laag is. Omdat elke situatie anders is, is de praktische toepasbaarheid van gegeneraliseerde wetenschappelijk vastgestelde verbanden laag (Webb, 2001).

Diverse onderzoeken tonen daarnaast aan dat er een relatief klein aantal gedragsmechanismen zijn waarvan bekend is dat zij werken (Mayntz, 2004; Elster, 2007; Farnsworth, 2007). Daar komt bij dat nudges een relatief nieuw beleidsterrein is, waardoor het (gedeeltelijk) kopiëren van interventies en daarmee profiteren van ander onderzoek beperkt is – vanwege de simpele reden dat Het achterhalen van een heuristiek en deze vervolgens omzetten in een goede nudge kan daardoor nog ingewikkelder worden.

Een resultaat daarvan is dat een proces om dit te ontleden niet alleen lastig is, maar wederom tijd kost. Meten is weten, maar meten is in dit geval ook arbeidsintensief. Naast deze onderzoeksmethode kan men er ook voor kiezen om *quick and dirty* aan de slag te gaan met nudging. Geen uitgebreide wetenschappelijke analyse vooraf, maar op basis van eigen (creatieve) inzichten en ervaringen iets bedenken en direct ten uitvoer brengen. Dit neemt ook voordelen met zich mee, vooral ten aanzien van tijd en geld. Een middenweg hiertussen is *evidence-informed policy* (Devroe, 2010; Nevo & Slolim-Nevo, 2011). Bewijs speelt in dit geval een rol in de overwegingen van beleidsmakers, maar diens besluiten zijn niet noodzakelijkerwijs volkomen gebaseerd op basis van deze kennis.



#### 2.4.4 Effectiviteit

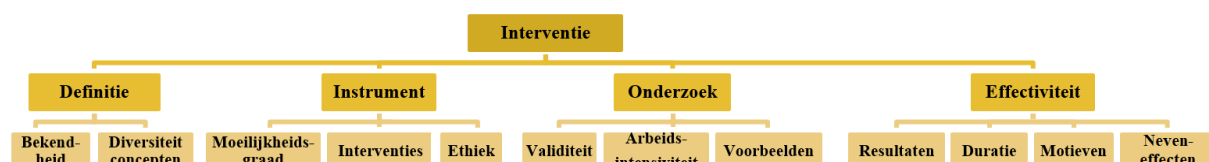
Groter dan de vraag of lab en realiteit dezelfde resultaten tonen en op die manier hun effectiviteit bewijzen, is de vraag in hoeverre nudges op zichzelf daadwerkelijk effectief zijn. Er wordt gevreesd dat nudging slechts symptoombestrijding is, waarbij er niet wordt ingegaan op de echte problemen (Rowson, 2011).

Een ander discussiepunt gaat in op de onbekendheid van lange termijn effecten van nudges. Onduidelijk is of bij herhaaldelijke blootstelling de nudge nog steeds effectief is (de Ridder, Kroese & de Vet, 2016). Zo kan een nudge enkele keren een effect teweeg brengen, maar kan deze vervallen bij herhaling.

In hetzelfde artikel benoemen de Ridder et al. (2016) hun twijfel over moderatoren van de effectiviteit, zoals de relatie met (persoonlijke) voornemens en doelen, gevoelens van autonomie en transparantie omtrent nudging met ieder een mogelijk (negatief) effect op de werking van een nudge. Keuzes worden gebaseerd op een grote verscheidenheid aan motieven, waardoor het bij het doorgronden van gedragingen lastig wordt om deze allemaal mee te nemen (Stibe & Cugelman, 2016).

Tot slot kunnen er bijvoorbeeld allerlei onverwachte en ongewenste neveneffecten optreden wanneer een nudge wordt geïmplementeerd (Stibe & Cugelman, 2016).

Als bovenstaande factoren samengevoegd worden, leidt dit tot het volgende samenvattende schema, gericht op beïnvloedingsfactoren bij de keuze om nudging als instrument in te zetten:



Afbeelding 2: Invloeden op gebruikskeuze van nudging als interventie

## 2.5 Implementatie van nudging in openbaar bestuur | Mogelijkheden en belemmeringen

Een tweede groepering van mogelijkheden en belemmeringen focust zich op de positie van nudging in het openbaar bestuur. Om nudging als zelfstandig beleidsinstrument in te zetten is het een vereiste dat deze een plaats krijgt in publieke organisaties. Kennis over nudging kan natuurlijk ook ingekocht worden, maar dit onderzoek richt zich erop om de werkwijze duurzaam in de interne organisatie te inbedden. De implementatie hiervan wordt beïnvloed door

het speelveld, de organisatie zelf, de werkwijze ervan en het personeel. Elk van deze vraagstukken brengt zo zijn eigen mogelijkheden en risico's met zich mee.

### *2.5.1 Speelveld*

Een van de vraagstukken is in welk speelveld nudging als instrument het beste aangeboden kan worden. Het speelveld wordt hierbij beïnvloed door drie belangrijke factoren: het niveau, het bereik en de context.

Hoe lokaler het niveau, hoe passender er in beleid en uitvoering op de specifieke context afgestemd kan worden. Landelijk gesignaleerde problematiek kan in diverse gebieden een totaal andere oorzaak hebben. Met deze context-specifieke actoren dient ook rekening gehouden te worden. Door dicht op de doelgroep te zitten, zoals decentrale partijen doen, is het mogelijk om van beleid passend maatwerk te maken. De risico's van een decentraal niveau van institutionalisering is dat het mogelijk is dat er gebrekkige uitwisseling is binnen en tussen lokale actoren (AWT, 2005). Als een resultaat worden nuttige inzichten (hier: omtrent nudging) worden uitgewisseld, waardoor onderzoeken dubbel worden uitgevoerd en dit leidt tot hogere kosten en een langere tijdsduur. Beleid op (inter)nationaal niveau biedt uitkomsten voor bovengenoemde issues, echter kent deze aanpak ook belemmeringen. De bedreigingen omtrent een (inter)nationaal niveau zijn van een andere aard. Zo is beleid vaak gericht op een brede 'gemiddelde' groep, maar daardoor is het bij andere groeperingen niet effectief (NDSO, 2016). Lokaal beleid kan zich daar, in tegenstelling tot een breed (landelijk) beleid, beter op toespitsen.

Wanneer er wordt gekeken naar bereik in relatie tot wet- en regelgeving, heeft lokaal niveau een zeer beperkt bereik. Er zijn op lokaal niveau weinig (machts)middelen om iets door te voeren en te eisen. Denk hierbij aan verplichte verwerking van nudges. Waar op nationaal niveau gemakkelijker in één besluit kansen worden gecreëerd middels gezag, dient op lokaal niveau elke gemeente zijn eigen kansen te creëren en heeft daarbij veel minder bevoegdheden om iets te eisen. Bijvoorbeeld bij betrokken actoren die weerstand bieden, waardoor het een duw- en trekspel wordt en het initiatief vertraging oploopt of niet van de grond kan komen.

Er wordt een te grote afstand ervaren tussen behoeften van decentrale beleidsonderdelen en beleid wat wordt opgesteld op (inter)nationaal niveau. Dit heeft vooral onvoldoende benutting van (praktijk)kennis door beleidsmakers en een gebrekkig toepassingsgericht beleid tot gevolg (AWT, 2005). Dit is een gevaar voor de effectiviteit van nudges, waarin de context juist zo'n belangrijke rol speelt. Als binnen het speelveld de diverse niveaus elkaar al moeilijk weten te bereiken, is dat nadelig voor de implementatie.

De context waarin beleid wordt uitgevoerd is medebepalend voor de opzet (en implementatie) van beleid(sinstrumenten) (Leeuw, 2008). Belangrijke factoren hierin zijn de doelgroep, de omgeving, de samenleving en het type vraagstuk (Shelton, Cooper & Stirman, 2018). De ene beleidsmaatregel werkt goed in de ene context maar niet in de ander. Zo heeft de geschiktheid van het beleidsterrein voor nudging invloed op een succesvolle implementatie.

### 2.5.2 *Organisatiemodel*

Een ander vraagstuk behelst de institutionele vorm die nudging dient te krijgen. Wanneer komt nudging het beste tot haar recht? Is dat bij een of enkele aanjagers, als subonderdeel in bepaalde beleidsafdelingen of samengevoegd in een gemeente brede afdeling als een BIT-eenheid? Dient deze een plek te krijgen bij de beleidsmakers, of juist bij de uitvoeringsorganisaties?

Op dit moment komen allerlei soorten voor in de praktijk (Feitsma, 2016). Ieder kent zo zijn voor- en nadelen. Van samenwerkingsprojecten die enkel gericht zijn op het toepassen van gedragskennis rondom nudging tot aan enkele losse aanjagers. Deze ‘ambassadeurs’ integreren hun gedragsexpertise in bestaande projecten en werkzaamheden. Feitsma (2016) signaleert een gefragmenteerde, verkennende en worstelende gedragspraktijk opkomen.

Binnen het openbaar bestuur zit er vaak afstand tussen hen die het beleid vormgeven en hen die het beleid uitvoeren. Zo zijn er tal van uitvoeringsorganisaties die het beleid van overheden realiseren. Binnen nudging spelen beiden een rol. Kennis is niet alleen nodig waar het gaat om goede ontwikkeling en implementatie van beleidsmaatregelen (‘hetgeen we doen, goed doen’), maar ook om ‘het goede te doen’ (AWT, 2005). Om te weten wat het goede is, dient de brug tussen de uitvoerders en de beleidsmakers geslagen te worden. Echter is de realisering van een dergelijke goede aansluiting een uitdaging. Wanneer de vraag zich voortdoet of nudging het beste een positie kan krijgen binnen de beleidsafdelingen of de uitvoeringsorganisaties, komt men terug bij eenzelfde soort discussie als de bovenstaande alinea over het (de)centraliseren van nudging als instrument.

Afdelingen en (uitvoerende) organisaties hebben ieder een eigen werkwijze ontwikkeld. Tegelijkertijd hebben zij uiteenlopende type producten nodig. Deze producten kunnen zij inzetten voor verschillende doelen, op diverse momenten. Bijvoorbeeld voor de ontwikkeling van nieuw beleid, voor het versterken van de legitimiteit van bestaande maatregelen of het verhogen van de effectiviteit van het ingezette instrumentarium (Hoppe, 2002). Deze diversiteit (aan kennis) dient dan ook aanwezig te zijn, maar dat is minder makkelijk dan dat het klinkt. Het vereist een goed werkend systeem van veel informatieverzameling en –verwerking. Benutting van kennis wordt ook bevorderd door het organiseren van verbindingen tussen de

organisatie en belangrijke actoren daarbuiten, zoals onderzoekers, ambtenaren, uitvoerders en gebruikers van beleid. Al deze betrokkenen zijn relevante, bruikbare bronnen – het is de kunst ze goed aan te boren. Dit is, indien goed uitgevoerd, een belangrijke factor voor het slagen van beleid.

### 2.5.3 *Eigenaarschap*

Een laatste verzameling van mogelijkheden en belemmeringen voor nudging is de organisatie als institutie. Wanneer nudging als een wenselijk beleidsinstrument wordt bevonden, want al een uitdaging op zichzelf is, dient deze te landen bij de mensen die het werk verrichten: zij dienen zich eigenaar te voelen.

Psychologisch eigenaarschap is een fenomeen waarbij men zich verbonden voelt aan een bepaald object (Pierce, Kostova & Dirks, 2001). Zoals de naam zegt, zij voelen zich er op een bepaalde manier eigenaar van. Dit eigenaarschap kent zijn oorsprong uit drie menselijke motieven (Pierce, Kostova & Dirks, 2001; 2003). Toenemende gevoelens van controle over een object, het (beter) leren kennen van het object en zich investeren in een object leiden tot een groter gevoel van eigenaarschap. Wanneer iemand zich eigenaar voelt van een bepaald object, zal deze ook sneller geneigd zijn om een positieve attitude te ontwikkelen jegens het object, plus deze in te zetten en toe te passen (Pierce et al., 2001). In het geval van nudging (het object), betekent het dat het implementeren van nudging als beleidsinstrument meer kans van slagen heeft wanneer personeel zich er eigenaar van voelt. De drie variabelen controle, kennis en zelf-investering verdienen een korte toelichting.

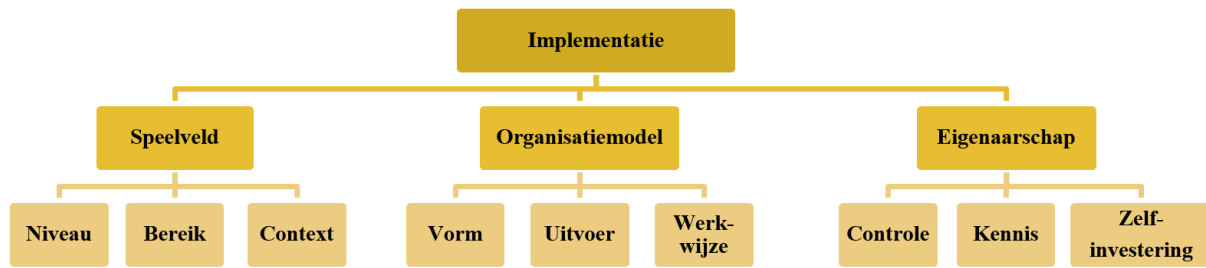
Controle valt uiteen in een intern en extern component (Amna, Munck & Zetterberg, 2004). De interne controle behelst eigen perceptie dat zij als persoon in staat zijn om relevante zaken te begrijpen en daarin een verschil te maken. Indien een werknemer het gevoel heeft dat diegene vaardig is om een effectief verschil te maken met nudges en nudging, wijst dat op gevoelens van interne controle. Daarnaast staat externe controle: de perceptie dat het besluitvormingssysteem responsief is op diens input. In het geval van implementatie in een publieke organisatie als een gemeente, zijn zij het lokale besluitvormingssysteem. Het betreft hier in hoeverre iemands input een positieve en blijvende invloed heeft op de organisatie. Als een werknemer actief aan de slag gaat met nudging, kan diegene het idee hebben dat diens inzet op nudging als beleidsinstrument eenmalig is (lage mate van externe controle), of dat er meer impact teweeg wordt gebracht en het een stap in de richting is van het omarmen van nudging als beleidsinstrument (hoge mate van externe controle). Zo schetst Feitsma (2016) de uitdaging dat gedragsexperts worden gezien als nieuwkomers die zich dienen te bewijzen in de organisatie

(externe controle). Bewijskracht die wordt bemoeilijkt door gebrek aan effectiviteitsmetingen en meetbare beleidsverbeteringen naar aanleiding van het handelen van de gedragsexperts (interne controle).

Een tweede belangrijke variabele is de aanwezigheid van kennis (Pierce et al., 2001; 2003). Indien iemand relevante kennis tot diens beschikking heeft, weet diegene wat het object inhoudt en herkent verschillen. In het geval van nudging draait dit om het beschikken over voldoende theoretische en praktische kennis omtrent nudging. Niet alleen weten wat nudging is en welke nudges er bestaan, maar ook hoe het object werkt en toegepast kan worden. Hoe meer kennis over nudging iemand tot diens beschikking heeft, hoe beter diegene verschillen kan herkennen tussen diverse elementen, nudges of beleidsinstrumenten. Dit kennis-component heeft op diens beurt ook een positieve invloed op de mate van interne controle (Amna et al., 2004).

Tot slot is zelf-investering een variabele welke een positieve invloed heeft op de mate van eigenaarschap (Pierce et al., 2003). Zelf-investering komt tot uiting in de mate waarin eigen middelen (inzet van energie, tijd, aandacht, vaardigheden, financiën) worden gestoken in een bepaald object. Hoe meer men middelen van zichzelf in nudging investeert, hoe leidt tot gevoelens van eigenaarschap (Csikszentmihalyi & Rochberg-Halton, 1981). In werksferen wordt dit grotendeels beïnvloed door de capaciteit, werkomschrijvingen, en de werkdruk in combinatie met ruimte binnen takenpakketten. Indien personeel specifiek wordt aangesteld (geheel of deels) om met nudging aan de slag te gaan, zal diegene vanuit diens werk tijd en energie steken in nudging – leidend tot eigenaarschap. Men is namelijk geneigd om zich eigenaar te voelen over iets dat zij “vormgeven, creëren of produceren” (Norton, Mochon & Ariely, 2012). Daarnaast is het mogelijk dat personeel naast diens takenpakket ruimte heeft, krijgt of creëert om met het onderwerp nudging aan de slag te gaan.

Als bovenstaande factoren samengevoegd worden, leidt dit tot het volgende samenvattende schema, gericht op beïnvloedingsfactoren bij het implementatieproces van nudging als beleidsinstrument:



*Afbeelding 3: Invloeden op het implementatieproces van nudging als beleidsinstrument*

## **Hoofdstuk 3. Context: Gezondheidsbeleid omtrent overgewicht**

Hoofdstuk 3 richt zich op volksgezondheid, overgewicht en lokaal beleid omtrent dit onderwerp. Eerst is uiteengezet wat gezondheid hier behelst en welke factoren hierop van invloed zijn, waarna wordt besproken hoe deze omgezet worden in het Haagse gezondheidsbeleid alsmede in de uitvoeringsprogramma's.

### **3.1 Gezondheid**

Een goede gezondheid wordt als zeer belangrijk bevonden in het leven. Maar wat is een goede gezondheid precies? Kwaliteit van leven behelst het functioneren van mensen op fysiek, psychisch en sociaal gebied en de subjectieve evaluatie daarvan (Sprangers, 2013). Volledig welbevinden op deze gebieden staat in deze definitie gelijk aan gezondheid (WHO, 1948). Het is een subjectief begrip, waarbij er wordt gekeken naar de oordelen van personen over de objectieve aspecten van zijn gezondheid.

#### *3.1.1 Determinanten*

De manier waarop mensen hun leven leiden, heeft een grote invloed op de gezondheid en het ontstaan van ziekten. Factoren die de gezondheid direct of indirect beïnvloeden worden ook wel determinanten genoemd. Gezondheid is het resultaat van een dynamisch samenspel van allerlei van deze determinanten. Een determinant heeft op zichzelf meestal niet een positieve of negatieve relatie met gezondheid, dit hangt van de invulling van de determinant af. Zo kunnen bijvoorbeeld zaken als voeding, bloeddruk, scholing of sociale support uit zowel positieve als negatieve uitwerkingen bestaan. Zulke determinanten samen beïnvloeden de gezondheid, van zowel de populatie als een individu. Deze determinanten zijn te onderscheiden in endogeen en exogeen (RIVM, 1997; Ruwaard, Kramers, Van den Berg Jeths & Achterberg, 1994). Endogene factoren zijn persoonsgebonden factoren, ofwel degenen binnen het individu en kunnen biologisch of erfelijk bepaald zijn, of verworven gedurende de levensloop. Het al dan niet krijgen van verworven aandoeningen hangt sterk samen met de exogene factoren. Dit zijn de factoren buiten het lichaam. Ze ontwikkelen zich namelijk vaak via een wisselwerking tussen genen, leefstijl en (sociale) omgevingsfactoren. Naast biologische factoren wordt gezondheid dus bepaald door exogene determinanten als voeding, milieu en leefwijze (Mackenbach, 2008).

#### *3.1.2 Overgewicht*

Een belangrijke persoonsgebonden factor is het lichaamsgewicht, waarbij zowel over- als ondergewicht schadelijke gevolgen heeft voor de gezondheid. Vooral overgewicht is een toenemend probleem. Overgewicht is namelijk een belangrijke en steeds vaker voorkomende

oorzaak van ongezondheid (Visscher & Seidell, 2001). Niet alleen wereldwijd, maar ook in Nederland laten de cijfers zien dat steeds meer mensen kampen met een te hoog gewicht (CBS, 2020). Ook bij kinderen wordt al jarenlang een toename van overgewicht gerapporteerd (Hirasing, Fredriks, van Buuren, Verloove-Vanhorick & Wit, 2001). Hoe overgewicht tot stand komt heeft te maken met vele factoren. Twee belangrijke geïdentificeerde determinanten zijn beweging en voeding: onvoldoende lichaamsbeweging en de inname van veel energie- en vetrijk voedsel zijn de meest bekende boosdoeners van overgewicht (Matthus-Vliegen, 1998). Ook alcoholgebruik, roken, stress en slaappatronen hebben een invloed op een (on)gezond gewicht. Het is dus van belang om deze determinanten een positieve invulling te geven, wat het lichaamsgewicht ten goede komt.

Overgewicht heeft tal van negatieve gezondheidsgevolgen. Het risico op ziekten en aandoeningen neemt toe naarmate de Body Mass Index (BMI, een index die op basis van leeftijd, lichaamsgewicht en lengte een schatting maakt van het gezondheidsrisico van je lichaamsgewicht) of de buikomvang toeneemt (Gezondheidsraad, 2003). Overgewicht kan (op termijn) leiden tot allerlei ziekten en gebreken, en sociale en psychische problemen. Enkele voorbeelden hiervan zijn een verhoogd risico op hart- en vaatziekten (waaronder beroerten en hartfalen), onvruchtbaarheid, diabetes, problematiek rondom de ademhalingswegen en aandoeningen aan het bewegingsstelsel, zoals artrose (Gezondheidsraad, 2003; Seidell, Beer & Kuijpers, 2008). Overgewicht op jonge leeftijd is ook vaak een voorspeller van overgewicht op latere leeftijd (o.a. Guo & Chumlea, 1999). Kinderen met overgewicht hebben een grotere kans op gezondheidsproblemen op zowel jonge als latere leeftijd (Sherry & Diets, 2004). Dit betreft zowel de lichamelijke gezondheid, als de geestelijke. Mensen met obesitas zijn tevens vaker gediagnostiseerd met depressies en angststoornissen (Jansen, Havermans, Nederkoorn & Roefs 2008; Scott et al., 2008). Dit effect is sterker wanneer op jonge leeftijd al sprake is van overgewicht. Kinderen en tieners die kampen met overgewicht zitten slechter in hun vel dan leeftijdsgenoten. Door de stigmatisering en discriminatie die gepaard gaat met overgewicht (Stunkard & Wadden, 1992; Tang-Péronard & Heitmann, 2008) heeft deze groep kinderen meer last van een lagere zelfwaardering. Lagere zelfwaardering leidt op haar beurt sneller tot andere samenhangende psychosociale problemen, denk hierbij aan (sociale) angsten, eenzaamheid, somberheid en vermijding (Strauss, 2000).

### *3.1.3 Huidige situatie onder de Nederlandse jeugd*

De jeugd is een belangrijke doelgroep. Niet alleen om bovengenoemde redenen, er valt daar bovendien nog veel winst te behalen. De huidige situatie van jeugd omtrent beweging, voeding



en overgewicht is namelijk als volgt. Aan de Nederlandse Norm Gezond Bewegen (NNGB) voldeed 23% van de Nederlandse kinderen van 4 tot 12 jaar (CBS, 2015). Wat voeding betreft, krijgt slechts één procent van de Nederlandse kinderen van 7 tot 19 jaar de aanbevolen hoeveelheid groente per dag, slechts vijf procent de aanbevolen hoeveelheid dagelijks fruit en maar zeven procent eet voldoende vis (van Rossum, Franssen, Verkaik-Kloosterman, Buurman-Rethans & Ocke, 2011). Hieruit kan geconcludeerd worden dat de consumptie van groente, fruit, vezels en vis veel lager ligt dan de aanbevolen hoeveelheden (van Rossum et al., 2011). Daarbij komt dat de meeste kinderen te veel verzadigde vetten en zout eten (Panhuis-Plasman, Luijben & Hoogenveen, 2012). In totaal heeft 13,6 procent van de totale populatie kinderen overgewicht, waarvan er bij bijna drie procent zelfs sprake is van obesitas. In de leeftijd 4 t/m 11 jaar ligt het percentage kinderen met overgewicht op 11,9, bij de groep 12 t/m 17 jarigen ligt het percentage nog hoger, te weten op 15,6%.

Kinderen die wonen in een van de vier grootste gemeenten hebben bovendien vaker overgewicht dan kinderen daarbuiten. Van de Amsterdamse, Rotterdamse, Utrechtse en Haagse kinderen heeft welgeteld 18 procent overgewicht (CBS, 2020). Ook in Den Haag vormt overgewicht nog altijd een groot probleem, daar waar maar 26% aan de NNGB voldoet en 13% aan de norm fruitconsumptie (De gezondheid van de Haagse jeugd, 2014). In 2015 had 26% van de jongeren tussen 12-18 een ongezond gewicht, waarvan 13% (ernstig) overgewicht (Gezondheidsmonitor Den Haag, 2014). De aanpak van overgewicht is dan ook één van de grootste prioriteiten in het gezondheidsbeleid van de gemeente Den Haag.

### **3.2 Rol van de overheid**

Niet alleen mensen vervullen een rol in het realiseren en handhaven van diens gezondheid, ook de overheid tracht hierin een rol aan te nemen. Exogene gezondheidsdeterminanten spelen zo een grote rol bij het opzetten en verbeteren van beleid. Determinanten van gezondheid oefenen zo een invloed uit op beleid en vice versa. Overheden (op elk bestuurlijk niveau) trachten grip te krijgen op deze situaties om de gezondheid te bevorderen. Om deze reden richt beleid zich op een zo breed mogelijk scala aan gezondheidsdeterminanten. Dit geschiedt door middel van vele soorten beleidsinterventies. Een evaluatie van 74 interventies gericht op het verminderen en tegengaan van overgewicht concludeert dat “*enkel een ambitieus, uitgebreide en duurzame portfolio van initiatieven bij nationale en lokale overheden, winkeliers, bedrijven van consumentenproducten, restaurants, werkgevers, media organisaties docenten, zorgaanbieders en individuen genoeg support kan bieden voor een brede gedragsverandering*” (Dobbs et al., 2014). Hierin wordt de overheid veelal als een sleutelactor genoemd in interventies die als

succesvol werden bestempeld. De overheid nam hierbij rollen aan zoals coördinator van initiatieven, wetgever of nudger.

### *3.2.1 De gezonde kracht van Den Haag*

Vanwege de vele gezondheidsrisico's is het van belang om overgewicht te voorkomen. Daarom is het tegengaan van overgewicht één van de vijf pijlers van de gemeente Den Haag. Hoe het gemeentelijk gezondheidsbeleid omtrent overgewicht is vormgegeven, wordt in deze paragraaf toegelicht. In de gemeente Den Haag is het beleid in grote lijnen opgesteld in de Haagse nota volksgezondheid 2015-2018: "De gezonde kracht van Den Haag" (Gemeente Den Haag, 2015). In deze nota zijn diverse onderdelen van het gezondheidsbeleid benoemd, zoals de huidige situatie omtrent gezondheid en participatie van Hagenaren, preventief gezondheidsbeleid, strategieën, prioriteiten, doelen en acties.

Binnen de gemeente Den Haag is de afdeling volksgezondheid onlosmakelijk verbonden met de uitvoeringspartner Gemeentelijke Gezondheidsdienst. De GGD Haaglanden bewaakt, beschermt en bevordert de gezondheid van de inwoners van Den Haag. De GGD werkt daarbij vaak samen met instellingen en organisaties voor welzijn en zorg in de regio Haaglanden. Bij de GGD is er een afdeling gezondheidsbevordering. Omdat de focus van het onderzoek juist gericht is op preventie en bevordering, zal deze afdeling ook een sleutelrol spelen naast de gemeente Den Haag.

### *3.2.2 Haagse Aanpak Gezond Gewicht*

De preventieafdeling van de GGD Haaglanden richt zich op de uitvoering van de gestelde doeleinden van de Gemeente Den Haag omtrent overgewicht vanuit de nota volksgezondheid, waarvoor zij jaarlijks subsidie ontvangen in een opdrachtgever-opdrachtnemer verhouding. Hiervoor is sinds 2010 de 'Haagse Aanpak Gezond Gewicht' (HAGG) in het leven geroepen. Dit programma pakt overgewicht actief aan en is een lokale, wijkgerichte aanpak vertaald vanuit de landelijke variant, 'Jongeren Op Gezond Gewicht'. HAGG richt zich op het bevorderen van gezond gewicht voor kinderen en jongeren van -9 maanden tot 19 jaar. HAGG streeft er daarbij naar dat alle kinderen en jongeren in Den Haag, wonen, leren en recreëren in een omgeving, waarin gezonde leefstijl de normaalste zaak van de wereld is.

De gestelde doelen worden in de HAGG duidelijk afgebakend: het Haagse overgewichtbeleid richt zich voornamelijk op preventie, signalering en begeleiding gericht op gezonde leefstijl (zoals voeding en beweging) bij kinderen en jongeren, evenals stimulering en ondersteuning in

sportief gedrag van volwassenen met overgewicht. Daarbij is er extra aandacht voor wijken waarin het percentage kinderen met overgewicht hoog is.

### *3.2.3 Beleidsinstrumenten*

De acties vanuit de HAGG ter realisatie van de bovengenoemde doelstellingen kunnen verdeeld worden in diverse soorten overkoepelende beleidsinstrumenten. Zoals in de inleiding al is benoemd zijn deze klassiekers de *preek*, *wortel* en de *stok*. In het gezondheidsdebat zien we dit soort beleidsinstrumenten tevens terug. Beleid omtrent de *stok*, oftewel geboden en verboden, is niet mogelijk te veranderen op gemeentelijk niveau en wordt niet meegenomen in het verdere onderzoek. Dit is namelijk onderdeel van de wetgevende macht wat op nationaal niveau ligt.

## **Hoofdstuk 4. Methode**

Gezien de aard van dit onderzoek is er gebruikt gemaakt van een driedelige methode. De eerste paragraaf licht deze keuze nader toe. Hoe dit vervolgens precies vormgegeven is, wordt per methode in een paragraaf besproken in dit hoofdstuk. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een verdieping op de gebruikte data-analyse. Uiteindelijk leidt de combinatie van de diverse bijdragen tot de formulering van het antwoord op de onderzoeksvraag binnen deze scriptie.

### **4.1 Triangulatie in onderzoeksvragen**

Het belangrijkste is dat de onderzoeksmethoden meer inzicht geven in het handelen van de organisatie en helpen om verbeteringen aan te brengen. In dit onderzoek is gebruik gemaakt van een drietal methoden, te weten een literatuurstudie, interviews en focusgroepen en observaties gedurende het nudging-experiment. Het belang van deze mix uit zich in drie, elkaar versterkende, onderzoeksmethoden.

De literatuurstudie is tweeledig. Gekoppeld aan dit onderzoek betekent het dat het huidig gezondheidsbeleid in Den Haag inzichtelijk werd gemaakt. Er dient te worden gezien en begrepen wat de huidige situatie op het moment van onderzoek inhield. Daarnaast was het ook van belang om meer kennis te genereren over nudging. Hier werd gekeken naar hoe psychologische inzichten in het openbaar bestuur worden gebruikt en welke mogelijkheden en belemmeringen daarbij kijken. Bovendien is het van belang om te weten wat er al bekend is over de koppeling van nudging binnen het gezondheidsdomein. Het literatuuronderzoek biedt ruimte voor een helder begrip van zowel nudging alsmede het Haagse gezondheidsbeleid. Tezamen dragen zij zorg voor het theoretisch vooronderzoek, leidend tot het theoretisch kader (H3) en de context (H4).

Centraal in het onderzoeksdeel staat de focusgroep met wie zowel gezamenlijke als individuele sessies (interviews) plaatsvonden. De focusgroep en de interviews gaven inzicht in hoe verschillende stakeholders dachten over en invulling gaven aan het thema. Waar de literatuurstudie onderzoekgerichte vakkennis in kaart brengt, draait het hier om ervaringen en kennis in de praktijk. Naast de individuele interviews vonden er twee nudging bijeenkomsten plaats, waarin de gehele focusgroep samenkwam.

Tot slot is er geobserveerd gedurende het opzetten van een experiment vanuit de Gemeente Den Haag. Kijken hoe het werkt is bovendien kijken hoe ontdekken waar men tegenaan loopt, dit was een essentieel onderdeel van het proces. Om dit te realiseren is er een traject opgestart waarin een nudge werd ontwikkeld. Zo werd er ook in dit onderzoek de nadruk gelegd op *hoe*

een dergelijk proces verloopt in een organisatie, dan dat er enkel aandacht is voor hoe men *zegt* dat het plaatsvindt. Het volgen van de uitvoering van een dergelijk experiment draagt bij aan de pragmatische kant van dit onderzoek.

Een overzicht van alle onderzoeksvragen, het doel van het beantwoorden van deze vraag en de bijbehorende onderzoeksmethode(n) staan in tabel 1 weergegeven. Zoals eerder ingeleid, zijn er diverse onderzoeksmethoden toegepast: literatuuronderzoek, interviews en focusgroepen en het observeren gedurende de opzet van een experiment (hier: observeren genoemd). Een toelichting van de genoemde onderzoeksmethoden is te lezen in de paragrafen die volgen.

<i>Onderzoeksvraag</i>	<i>Doel</i>	<i>Onderzoeksmethode</i>
<b>Deelvraag 1. Op welke wijze worden psychologische inzichten als nudges toegepast in het openbaar bestuur?</b>	Inzicht in focus en de toepassingsmogelijkheden van nudging	- Literatuuronderzoek als onderdeel van vooronderzoek
<b>Deelvraag 2. Welke mogelijkheden en belemmeringen zijn hierbij zichtbaar of worden hierbij ervaren?</b>	Inzicht en inspiratie voor focusgroep en interviews	- Literatuuronderzoek als onderdeel van vooronderzoek
<b>Deelvraag 3. Welke nudges zijn er al effectief gebleken in het gezondheidsdomein van overgewicht?</b>	Inzicht in effectieve nudges in het domein van dit onderzoek	- Literatuuronderzoek als onderdeel van vooronderzoek
<b>Deelvraag 4. Hoe is het huidige gemeentelijke beleid omtrent overgewicht weergegeven?</b>	Inzicht in locus van gemeente Den Haag	- Literatuuronderzoek als onderdeel van vooronderzoek - Context-oriënterende interviews
<b>Deelvraag 5. Waar in het volksgezondheidsbeleid zitten kansen om nudges te verwerken?</b>	Inzicht in subthema's van het beleid waarin nudges mogelijk effectief zijn	- Interviews - Focusgroep - Observeren

<b>Deelvraag 6. Welke specifieke mogelijkheden en belemmeringen zijn aanwezig bij het (willen) verwerken van deze psychologische inzichten in volksgezondheidsbeleid?</b>	Inzicht in kansen en valkuilen als onderdeel van implementatieproces	- Interviews - Focusgroep - Observeren
<b>Hoofdvraag: Hoe kunnen de huidige psychologische inzichten van nudging bijdragen aan het bevorderen van de effectiviteit van gemeentelijk gezondheidsbeleid omtrent het tegengaan van overgewicht?</b>	Een bijdrage bieden aan het bevorderen van beleid omtrent overgewicht-reductie middels toepassing van nudging	- Literatuuronderzoek - Interviews - Focusgroep - Observeren

## 4.2 Literatuuronderzoek

Om de onderzoeksvraag te beantwoorden, is het noodzakelijk om meer kennis te verwerven over nudging zelf. Dit betreft het vooronderzoek, resulterend in het theoretisch kader. Hierbij is stilgestaan bij het begrip zelf, de uitvoerbaarheid, de effectiviteit en de koppeling van nudging met zowel het openbaar bestuur alsmede gezondheidsbeleid. Daarnaast is gedurende het onderzoek een documentenstudie wenselijk voor het in kaart brengen van kennis over gezondheid en van de huidige situatie in de gemeente Den Haag wat betreft volksgezondheidsbeleid.

### 4.2.1 Nudging

De vragen op welke wijze psychologische inzichten van nudging toegepast worden in het openbaar bestuur en waar hierbij tegen problemen wordt aangelopen, worden beantwoord middels een documentenstudie. Ook het onderwerp welke nudges er onderzocht zijn in het gezondheidsdomein geschiedt via literatuuronderzoek. De documenten zijn verzameld met behulp van zoekacties via Google, Google Scholar, Web of Science, rapporten en adviezen van diverse betrokkenen (beleids)instanties en aangehaalde literatuur hieruit. Omdat nudging is gestegen in populariteit door het gelijknamige boek van Thaler en Sunstein (2008), is dit boek als basis genomen. Ook is er gezocht op studies die dit boek ('Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness') van Thaler en Sunstein (2008) citeren. Hierna zijn zij op relevantie en bruikbaarheid geselecteerd. Doorslaggevend hierbij was de rol die de onderzoeken spelen bij het direct beantwoorden van de deelvragen.

#### 4.2.2 *Gemeente Den Haag*

De documentenstudie met betrekking tot de huidige situatie in Den Haag behelst een analyse van de Haagse nota volksgezondheid 2015-2018 “De gezonde kracht van Den Haag”. Verder is er via de websites van zowel gemeente Den Haag als de uitvoeringsorganisaties (zoals de GGD en de GGZ) aanvullende informatie gezocht op het beleid. Hierbij is gekeken naar het beleid, de beleidsinstrumenten en de doelen die zij trachten te realiseren.

### **4.3 Interviews**

Om de complete situatie te schetsen over het huidige beleid in gemeente Den Haag omtrent volksgezondheid, is deze vraag beantwoord door bovengenoemde documentenstudie in combinatie met interviews met (beleids-)medewerkers van de afdeling Volksgezondheid in de gemeente en aangesloten uitvoeringsorganisaties. Dit valt onder het context-oriënterend vooronderzoek.

Dezelfde doelgroep is meegenomen in de focusgroep. De GGD en Indigo zijn twee van de belangrijkste spelers die bijdragen aan de uitvoering van het preventiebeleid van de gemeente en zijn daarom betrokken in de focusgroep. In deze focusgroep bevonden zich zowel beleidsmakers als beleidsuitvoerders, omdat niet alleen de kennis van beleidsmakers relevant is in onderzoek. Ook de praktijkkennis van degenen die het beleid uitvoeren is van grote waarde. Deze zogeheten street-level-bureaucrats (Lipsky, 1980) voeren het beleid uit in hun dagelijks handelen. Hun praktijkkennis gaat vooral over het ‘hoe’ van interventies, over de precieze uitvoering en over alle context en variatie die de setting met zich meebrengt (Bulterman-Bos, 2009). De deelnemers van de nudging bijeenkomsten waren in beginsel ook degenen die participeren in de interviews.

Na een analyse over de huidige stand van zaken omtrent volksgezondheidsbeleid in de gemeente Den Haag als deel van het context-georiënteerde vooronderzoek, is voor het empirische analyse een uiteenzetting gemaakt over de mogelijkheden om nudging toe te passen. Wat wordt er al gedaan aan het toepassen van psychologische inzichten in het huidige beleid? Dit is besproken met dezelfde (beleids-)medewerkers van de gemeente Den Haag en bovendien ook met de andere drie gemeenten uit de G4. Dit heeft een bijdrage geleverd aan de input voor de mogelijkheden die ook in gemeente Den Haag relevant zijn. Waar valt in het huidige gezondheidsbeleid van Den Haag winst te behalen op het gebied van effectiviteit, en waar kan dit worden gerealiseerd door het toepassen van psychologische inzichten? Welke inzichten zijn dit? Tegen welke mogelijkheden en belemmeringen (vanuit de literatuur) loopt men in de

praktijk tegenaan in dit proces? Deze vragen werden beantwoord middels interviews met eerder genoemde betrokken actoren en hebben bijgedragen aan de empirische analyse.

#### *4.3.1 Focusgroepen*

Voor het experiment voor nudging en de focusgroepen was er contact met beleidsmedewerkers van de afdeling Zorg & Volksgezondheid en uitvoerders van dit beleid, te weten de GGD, Indigo en Centrum 1622. Nudging is van belang in elke fase van het beleidsproces en daarom is het wenselijk beide groepen te betrekken. Zo kon er worden gekeken naar de mogelijkheden bij beleidsontwikkeling als de mogelijkheden van de beleidsuitvoerders. Deze uitvoerders zijn van belang omdat zij een cruciale rol spelen in het veranderen van gedrag, aangezien zij zo dicht op de te veranderen omgeving zitten. Deze medewerkers zijn geselecteerd op basis van gunstige kenmerken voor dit onderzoek, waarbij er gesproken kan worden van een doelgerichte steekproef (Boeije, 2012). Vanwege hun rol binnen het onderzoeksonderwerp, beschikten zij over veel kennis en kunde binnen het gezondheidsdomein. De keuze om deze medewerkers te interviewen was het meest geschikt om de benodigde informatie te verschaffen.

De gezamenlijke sessies behelzen minstens twee nudging bijeenkomsten, waarvan de eerste was gericht op het begrijpen van nudging als instrument en het screenen van probleemgedragingen: gezondheid-gerelateerde gedragingen waar nudge als beleidsinstrument een waardevolle bijdrage kan leveren. Na deze eerste bijeenkomst gingen de deelnemers aan de slag met het bedenken van de mogelijkheden van nudges in hun eigen werkomgeving. De tweede bijeenkomst bood handelingsperspectieven. De bijeenkomst ging in op de vraag welke handelingen in de vorm van nudges mogelijk zijn om een gekozen situatie te verbeteren en daarmee het gedrag in de goede richting te sturen. Hierbij werd er ook stilgestaan bij de inzichten die de deelnemers na de eerste bijeenkomst hebben opgedaan. Ondanks dat er één situatie van een gedraging en een bijbehorende nudge gekozen was om te onderzoeken, was er ook oog voor de bredere mogelijkheden die de betrokken actoren zagen.

#### *4.3.2 Den Haag*

De selectie van de te interviewen personen uit gemeente Den Haag behelsde de deelnemers die participeren in de focusgroep. De interviews zelf waren semigestructureerde interviews. Binnen de deelnemende actoren gaven de interviews een evaluatie van het proces weergeven. Deze werd gesplitst in twee momenten, voorafgaand aan de eerste nudge bijeenkomst en tussen beide bijeenkomsten in.

Daarnaast hebben deze participanten tevens personen aangedragen van de beleids- en uitvoeringsafdeling verder relevant zijn voor dit vraagstuk. Om aan de hand van interviews een



beeld te krijgen van het huidige volksgezondheidsbeleid in de gemeente Den Haag, worden daar bij de interviews bij betrokkenen van deze gemeente ook nog vragen over gesteld. Er werd dieper worden ingegaan in hoe het huidige gemeentelijk beleid is vormgegeven, op voorbeelden in de praktijk, en hoe nudging binnen de diverse (specifiekere) terreinen van deze afdeling vorm heeft gekregen of juist kan krijgen.

Bij het afnemen van de interviews is gekozen voor semigestructureerd interviews. Deze vorm van interviews kent de mogelijkheid en ruimte om van de vooraf opgestelde vragen af te wijken. Dit biedt als voordeel dat de interviewer kan doorvragen om meer verdiepend in te gaan op de gegeven reacties van de geïnterviewde.

#### *4.3.3 Intergemeentelijk*

Ook vonden er interviews plaats met G4 gemeenten, te weten Amsterdam, Rotterdam en Utrecht. Middels contact met (beleids)medewerkers uit de G4 werd er vormgegeven aan de vraag waar nudge-mogelijkheden zitten in het domein en welke mogelijkheden en belemmeringen bij de implementatie van nudging aan de oppervlakte komen. Naast de situatie in Den Haag werd er op deze manier ook gekeken naar de ervaring van andere, soortgelijke gemeenten. Dit is relevant omdat er op deze manier inzicht wordt gecreëerd in of en hoe de mogelijkheden ter verwerking daar zijn ingevuld, welke overeenkomsten en verschillen er zijn tussen deze gemeenten en of hierin lessen uit kunnen worden gehaald voor de gemeente Den Haag.

Voor de interviews met Amsterdam, Rotterdam en Utrecht, werden de interviewmogelijkheden bekeken met een of meerdere (beleids)medewerkers die zich richten op volksgezondheid, welke kennisgeving hebben over (het gebruik van) nudging in hun gemeente. De personen die hiervoor benaderd waren, zijn de aanwezigen in het intergemeentelijke nudging in volksgezondheidsbeleid overleg (19 april 2017). Deze staat in het thema van een uitwisseling van werken met gedragsinzichten. Naast dit gezamenlijke gesprek is ook individueel contact opgenomen worden met de aanwezigen tussen 24 maart en 19 april. Hiervoor werd contact opgenomen met bijvoorbeeld betrokken beleidsadviseurs Volksgezondheid.

Het gesprek was tevens een semigestructureerd open interview, met richtlijnen voor onderwerpen en vraagstellingen maar met ruimte om van deze opzet af te wijken indien het gesprek zich daarvoor leent. Omdat alle uitdagingen nog niet in kaart waren gebracht ten tijde van het interview, is het ook wenselijk om de opzet hiervan niet volledig vast te leggen, maar deels open te houden.

#### **4.4 Observeren**

Gedurende dit onderzoek is het proces gestart om een nudge te ontwikkelen in de gemeente Den Haag. Als het ware werd er in gedurende de tijd van dit onderzoek geëxperimenteerd met het daadwerkelijk tot stand laten komen van een nudge. Er is gekeken waar en op welke manier er winst behaald kon worden in de huidige situatie om het gezondheidsbeleid te verbeteren.

Dit experiment liet zien hoe het proces van ontwikkeling van nudges kan verlopen in dit domein. De observaties waren participerende observaties, waarbij de onderzoeker inzicht kon verschaffen over de organisatie en de groep mensen door deel te nemen aan de (dagelijkse) activiteiten (Hennink, Hutter & Bailey, 2020). Zo werd er observerend en meewerkend meegedraaid in de uitvoeringsorganisatie om in te zien welke mogelijkheden zich voordoen om nudges te implementeren. Er is gekozen voor een participerende observaties omdat bij evidence-based policies als nudging nog een groot gat bestaat tussen kennis en praktijk en daardoor onvoldoende oog is voor de black box *hoe* iets nou eigenlijk werkt. De vraag hierbij is hoe abstracte, gegeneraliseerde kennis omgezet en ingezet kan worden in concrete situaties. Op deze manier wordt academisch onderzoek relevant gemaakt voor echte situaties en echte organisaties. Wat een effectieve interventie is, is voor een belangrijk deel afhankelijk van allerlei condities waarbinnen de interventie wordt uitgevoerd. Zo ook van het beleidsproces. Om te weten hoe in een lokale setting kennis vertaald en werkbaar gemaakt kan worden, dient het proces gevolgd te worden. Middels een combinatie van literatuuronderzoek, interviews, focusgroepen en observaties kon dit proces van dichtbij gevolgd worden. In deze meelooperperiode zijn er geen observatieverslagen geschreven, de verslaglegging is vormgegeven in korte aantekeningen over gebeurtenissen en opvallendheden.

#### **4.5 Analyse van de gemaakte methodische keuzes**

Gekeken naar de methodische keuzes en diens betrouwbaarheid, is een methode van dataverzameling betrouwbaar indien reproductie van de waarnemingen tot eenzelfde, gelijke uitkomst leidt (Boeije, 't Hart & Hox, 2009). Hier is een splitsing zichtbaar tussen interne en externe betrouwbaarheid. Door eventuele invloed van een individuele onderzoeker, kunnen diens onderzoeksresultaten vertekend raken. Om een dergelijke vertekening te voorkomen, zijn interviewresultaten en verslagen voorgelegd aan diverse betrokkenen. De correctheid van de waargenomen observaties en aantekeningen werd hierdoor getoetst. Anderzijds is er tijdens dit onderzoek ook rekening gehouden met de externe betrouwbaarheid, dit betreft het kunnen herhalen van onderzoek. Om de lezer mee te nemen in de gemaakte keuzes in de opzet van dit

onderzoek, zijn alle methodische stappen uitgelicht in de methodesectie van dit onderzoek, alsmede een overzicht van de topiclijsten en de betrokkenen in diverse bijlagen.

Voor het waarborgen van de validiteit van kwalitatief onderzoek, is het belangrijk te kijken naar de juistheid van interpretaties van de data door de onderzoeker(s) (Boeije et al., 2009). Ook hierbij is er sprake van zowel interne als externe validiteit. Voor de interne validiteit, de mate waarin methodische keuzes zorg dragen voor het daadwerkelijk meten van het beoogde construct, zijn diverse handelingen verricht om deze te waarborgen. Voor een juiste interpretatie van de resultaten in verhouding tot het beoogde construct, is meermaals sprake geweest van afstemming met andere betrokkenen. Dit in de vorm van de stagebegeleider, betrokken ambtenaren uit de doelgroep alsmede de eigen scriptiegroep en –begeleider. Externe validiteit behelst de mate van generaliseerbaarheid van deze onderzoeksresultaten naar andere situaties of cases. Dit onderzoek is gericht op één specifieke casus, te weten de gemeente Den Haag, en hier is de externe validiteit vergroot door ook de drie andere gemeenten van de G4 te betrekken.

Tot slot heeft de combinatie van documentanalyses, interviews en observaties geleid tot een algemene verhoging van de validiteit en betrouwbaarheid. Door het combineren van meerdere methoden is zoveel mogelijk data en bewijskracht verzameld (Boeije, 2012). Bevindingen uit een van de methoden konden zo gecontroleerd en bevestigd worden door (een) andere methode(n).

#### **4.6 Wijze van data-analyse**

Het proces van analyseren om te komen tot de rapportage van de empirie is via ‘*sensitizing concepts*’ verlopen. Werken met sensitizing concepts is een richtinggevende manier waarop er naar data gekeken wordt, zonder dat dit vastligt (Hoonard, 1997; Bowen, 2006). Alle concepten staat van tevoren niet vast, het geeft een mogelijke rode lijn voor het onderzoek. De data is verkregen via diverse semigestructureerde interviews, participerende observaties en een documentenstudie. De verzamelde data is op fragment-niveau geordend en gelabeld op basis van deze sensitizing concepts.

Nadat alle data vergaard was en omgezet naar tekst, was analyse mogelijk. Als vanzelfsprekend stonden de documenten van de literatuurstudie al op papier. De interviews zijn opgenomen en achteraf getranscribeerd. De focusgroepen en participerende observaties zijn vastgelegd in diverse notities ter plaatse. Tezamen met de onderzoeksvragen, waaraan bovengenoemde sensitizing concepts ook waren gelieerd, is gedurende de analyse continue gespiegeld of deze elkaar voldoende aanvulden.

Het verwerken van de kwalitatieve data verliep vervolgens via twee lagen, op frequentie en op lading. In een tweede analyse is er gekeken naar verbanden tussen de verschillende labels. Naast dat er inzicht kwam in het belang en de connotaties van labels, draagt deze combinatie ook zorg voor de samenhang, waarin verbanden en verschillen inzichtelijk worden (Baarda, de Goede & Teunissen, 2009). Waar nodig, zijn aanvullende labels toegevoegd die uit de data verkregen werden. Het uiteindelijke model waarbinnen de verworven data is gecodeerd, tref je in bijlage 8.3.

Vervolgens is deze data met elkaar vergeleken om uitspraken te doen over de huidige stand van zaken omtrent nudging, evenals de mogelijkheden en belemmeringen om nudging als effectief beleidsinstrument in te zetten.

## Hoofdstuk 5. Bevindingen

Het volgende hoofdstuk tracht een overzicht te genereren van de observaties en resultaten die zijn opgedaan gedurende het uitvoeren van het scriptieonderzoek. Hierbij wordt aangevangen met een beeldvorming van waar nudging nu staat binnen het lokale Volksgezondheidsbeleid van gemeente Den Haag. Vervolgens vindt een analyse plaats hoe (elementen van) nudging worden gebruikt, tezamen de bevindingen omtrent het aan de slag gaan met nudges binnen dit domein. Ook is in dit hoofdstuk aandacht voor de mogelijkheden en belemmeringen waar op zijn gestuit. Hier is een splitsing zichtbaar tussen de mogelijkheden voor nudging in het gezondheidsdomein en wat implementatie binnen de interne organisatie betreft. De ervaringen van zelf een rol als nudge-aanjager te bekleden, zijn zichtbaar door het hele hoofdstuk.

### 5.1 Nudging in beeld

In de komende paragraaf worden de huidige stand van zaken omtrent de kennis over en de bekendheid van en nudging uitgelicht. Tevens beschrijft deze paragraaf de werkwijze van de organisatie.

#### 5.1.1 *Het concept nudging*

Gedurende het onderzoek, in het bijzonder tijdens de gesprekken met medewerkers van de Gemeente Den Haag, viel het op dat de algemene tendens was dat “**er wel eens van nudging is gehoord**”. Sommigen hadden het vooraf even opgezocht, anderen kenden enkel de term of wisten dat iemand ermee bezig was en een enkeling kon gedetailleerd over dit concept vertellen.

Wat nudging precies behelst, bleek een lastig vraagstuk te zijn voor de betrokkenen. Dit blijkt o.a. uit de vele vragen die gedurende de twee nudging bijeenkomsten en gevoerde gesprekken zijn gesteld door de aanwezigen. Aannames die over nudging bestonden bij de betrokkenen en werden geuit, zijn niet altijd in overeenstemming met de theorie. Meerdere malen werd nudging weggezet als “**makkelijk communicatiemiddel**”. De grens tussen financiële prikkels en nudges bleek ook een punt ter discussie te zijn. Als een financiële prikkel als een subsidie, het toekennen van een bedrag voor het vertonen van goed gedrag, wordt omgezet in het toekennen van iets materialistisch (een spel, een abonnement), is dit dan een motiverende nudge geworden of blijft het een financiële stimulans? Ook de bestaande documenten van Gemeente Den Haag boden geen uitkomst voor de definitie, daar waar geen uitleg van het begrip vindbaar was in de bestudeerde documenten.

### 5.1.2 Bekendheid

Uit de documentenstudie is verder gebleken dat er nog weinig over nudging is gedocumenteerd in de Gemeente Den Haag. Van de relevante zoekhits zijn er vier blogs over nudging met in totaal veertien reacties, drie presentaties en een rapport van organisaties buiten de gemeente, vijf keer eenmalig benoemd in een beleidsplan als mogelijk middel zijnde en eenmaal een gerapporteerde proef op een gedragsaspect.

“Veel menselijk gedrag is automatisch gedrag. Mensen denken er niet altijd over na wat ze doen maar doen het uit gewoonte of doen na wat anderen doen. Dat geldt ook voor het gedrag ten aanzien van fietsparkeren. Om dit gedrag te veranderen is het belangrijk dat mensen min of meer automatisch gestuurd worden (*nudging*). Gedragsverandering is breder dan communicatie alleen. Het is een combinatie van gedragsbeïnvloeding, (positieve) communicatie en handhaving (sturen, belonen en straffen). Het betreft dus ook bewegwijzering naar de stallingen en eventuele aanpassingen in de buitenruimte om het gewenste gedrag te bewerkstelligen. Gedragsverandering vergt een lange adem en heeft het grootste effect wanneer er een goede mix is tussen handhaving en (positieve) communicatie.”

“De straat laten communiceren. Door op en om de inzamellocaties in de stad gebruik te maken van kleuren en pictogrammen kunnen bewoners in één oogopslag zien welk afval ze waar kwijt kunnen. Dit draagt bij aan de gebruiksvriendelijkheid van de voorzieningen en aan een kwalitatief beter scheidingsresultaat. Daarnaast kan aandacht voor het ontwerp van containers (bijvoorbeeld maten of vormgeving van deksels en openingen) van invloed zijn op het scheidingsgedrag van mensen. Dit soort (onbewuste) vormen van beïnvloeding (*nudging* en *priming*) zijn zeer effectief.”

“Gezonde voedselkeuze en een gezonde voedselomgeving in een inclusieve maatschappij via het creëren van een gezonde voedselomgeving: op welke manieren kan een gezonde voedselomgeving bijdragen aan het verminderen van gezondheidsverschillen, in het bijzonder bij mensen in een lagere sociaaleconomische positie? Denk hierbij aan toegang tot gezond voedsel in de stad, gezond schoolbeleid en ‘*nudging*’ (kleine aanpassingen in de sociale en/of fysieke leefomgeving).”

“We versterken de strategische communicatiefunctie door: centrale strategie-ontwikkeling en sturing op gemeentelijk communicatie-instrumentarium (denhaag.nl, Werknet, social media, Stadskrant, digitale muurkranten) en inzet van nieuwe communicatie-methoden en -technieken zoals *nudging*, communities, etc.”

Binnen de gemeentelijke afdelingen Zorg en Volksgezondheid en HAGG van Den Haag toont het begrip nudging zich vrij onbekend. Gemeentebreed lijkt er –tot zover bekend gedurende dit onderzoekskader- ook weinig aandacht voor geweest.

De aanleiding voor de toegenomen aandacht voor nudging op de afdeling Zorg en Volksgezondheid kwam via een trainee, die had aangegeven hier geïnteresseerd in te zijn en het op te willen pakken. Deze nieuwe medewerker kreeg tijd en budget om aan de slag te gaan met het ontwikkelen van een nudge binnen de afdeling Zorg en Volksgezondheid. Sindsdien fungeert zij naar eigen zeggen als een soort ‘nudge-aanjager’. Ook bij de HAGG zit een werknemer die hier belangstelling en wat ruimte voor heeft. Haar rol richt zich voornamelijk op het monitoren van trends op dit gebied en de wens om collega’s te ondersteunen in hun werk met haar opgedane inzichten.

### 5.1.3 *Werkwijze*

Naast de kennis omtrent *wat* nudging is, bestaat er ook de zogeheten hoe-kennis. Dit behelst de praktijkkennis: hoe voer je nudging uit? Welke werkwijze is wenselijk? Welke vaardigheden en kennis heb je nodig om van A naar B te komen en nudging te implementeren? Twee observaties zijn hierbij zichtbaar. Enerzijds is er enigszins overlap tussen de methodiek rondom het gebruik van nudging en gebruik van andere (onderzoek gebaseerde) interventies. Anderzijds leidt het gebrek aan bekendheid en kennis omtrent nudging tot het gebrek aan bewuste toepassing hiervan en daarmee dus ook aan praktijkervaring voor nudging an sich. Wel was het mogelijk om onderzoeksdata te vergaren omtrent de samenwerkingsvorm alsmede de gehanteerde methodiek.

Eén van de observaties is dat er geen vorm van standaard of structuur voor een plan van aanpak klaar ligt bij zowel de beleidsafdeling Zorg en Volksgezondheid als de HAGG. Hiervoor is de voornaamste verklaring dat werknemers aangeven dat het wel duidelijk in hun hoofd zit, wat erin dient te komen. “Doel, doelgroep, methode, tijdsbestek, kosten, dat komt overal terug.”

Structurele aandacht voor gedragsinzichten is niet zichtbaar geworden gedurende dit onderzoek. Er blijken in het onderzochte domein ook geen tools ter ondersteuning te zijn in Den Haag. Een projectmedewerker van de HAGG zegt hierover het volgende: “Het is niet zo dat er een standaard lay-out voor een plan van aanpak is, ieder weet wat er zo’n beetje in moet staan en daar maken ze iets op. Denk daarbij aan het doel, de doelgroep, de middelen en de bijbehorende kosten. Dit kan volgens mij wel beter, maar het is een ingesleten patroon. Laatst was er een sessie omtrent deskundigheidsbevordering, waarbij duidelijk werd dat er beter toegelicht diende te worden *waarom* iets op die manier wordt gedaan. Dat er meer gekeken

moest worden naar bestaande evidence en zo een evidence-based interventie op te zetten. Dit bleek weerstand op te roepen: *we doen het al jaren zo is de veelgehoorde respons.*”

## **5.2 Instrumenten**

Gekeken naar de diverse instrumenten die Den Haag tot haar beschikking heeft, worden hier observaties vastgesteld betreffende bestaande interventies, aandacht voor gedragsaspecten binnen beleid en uitvoering en tot slot wordt stilgestaan bij nudging als instrument.

### *5.2.1 Bestaande interventies*

Bij de projecten waar nudging als instrument expliciet een rol in speelt, is de kennis veelal ingekocht via externe bedrijven, zo ook bij enkele interventies rondom gezond gewicht. Er bestaan bij de betrokken organisaties geen instrumenten die als nudge gelabeld staan. De HAGG heeft zeer veel instrumenten tot haar beschikking. Qua informatievoorziening is er bijvoorbeeld een ontzettend breed scala aan instrumenten zichtbaar. De HAGG stelt diverse advies- en richtlijnen op. Daarnaast beschikt het programma over veel flyers, folders, posters en stickers. Allerlei informatieve middelen die de HAGG heeft opgesteld voor de professionals zelf, of voor de ouders/kinderen die de HAGG middels deze professionals wil bereiken. Een andere lijn waar de HAGG zich ook voor inzet, in beperkte mate, zijn (financiële) prikkels. Zo delen zij aantrekkelijke kosteloze pakketten en weggevertjes uit en tracht de HAGG middels labelvorming organisaties te stimuleren. Een voorbeeld omtrent gezonde voeding en beweging is het ‘Gezonde school label’, een vignet waarmee scholen erkenning krijgen dat zij naast goed onderwijs zich richten op een optimaal leermilieu met betrekking tot gezondheid in acht thema’s. Zo worden scholen (nog meer) verleid om aandacht te besteden aan gezondheid. Dit is een landelijk programma en HAGG stimuleert in diens eigen gemeente om als school hierbij aan te sluiten.

Een observatie bij de beleidsinstrumenten vanuit de GGD is dat zij op haar beurt weer als tussenschakel fungeert tussen de gemeentelijke beleidsdoelstellingen en professionals die nog dichterbij de doelgroep staan. In hun werkzaamheden wordt getracht de professional te versterken ten aanzien van de aanpak gezond gewicht. De instrumenten die door de GGD in het kader van de HAGG gecreëerd worden, dienen veelal als materiële tools voor deze professionals. Het programma HAGG ondersteunt zo de professionals middels diverse tools die zij voorhanden hebben. Zo zijn er diverse spellen, boeken, flyers en posters beschikbaar. Om inzichtelijk te maken of en hoe de huidige instrumenten die de HAGG tot haar beschikking heeft en inzet aansluiten bij nudging of gedragsinzichten overeenkomstig met nudging



principes, zijn een aantal van deze instrumenten geëvalueerd. Voorwaarden voor deelname aan deze evaluatie zijn het niet beperken van keuzemogelijkheden en het niet stimuleren op basis van financiële prikkels.

Een bekende poster is het suikerbord. Deze poster laat zien hoeveel suikerklontjes er in diverse dranken zit en hangt op diverse locaties in Den Haag waar drank geconsumeerd kan worden (qua timing een cruciaal beslismoment waar met dergelijke locaties goed op is ingespeeld). Naast de hoeveelheid suiker staat er ook bij vermeld hoe lang iemand moet wandelen of fietsen om het weer te verbranden. Ter illustratie: AA-drink bevat 9,5 klontjes, appelsap 5 klontjes en water 0 suikerklontjes. Om een flesje AA-drink te verbranden moet men 76,5 minuten wandelen of 45,6 minuten fietsen, terwijl geen beweging nodig is om het water te verbranden. Het is op een aantrekkelijke, visueel toegankelijke manier vormgegeven. Op de achterkant van het uitdeexemplaar staan frisse water-recepten om water een lekker doch gezond smaakje te geven (een gezond alternatief wordt hiermee makkelijker gemaakt en op het juiste moment onder de aandacht brengen)

Een ander recente tool is gemaakt omtrent het geven van traktaties op verjaardagen. *Lekker fit! trakteren* is een collectie kaarten voor in een kaartenrek of voor op een bijbehorende poster. Op deze kaarten staan foto's afgebeeld van lekkere, gezonde traktaties (attractieve nudge) met als overkoepelende slogan *Eén is genoeg en klein is oké*. Hiermee wordt getracht om grote traktaties op school te vermijden. Om inspiratie op te doen staan op de kaarten de benodigheden en bereidingswijze van de afgebeelde traktatie. Kinderen krijgen deze mee naar huis van hun (voor)school wanneer zij bijna jarig zijn (inspelen op een goede timing). Zo worden ouders eraan herinnerd dat een traktatie geen grote snack hoeft te zijn, hebben ze meteen inspiratie voor een traktatie die binnen de gewenste richtlijnen valt en die hun kind kennelijk lekker en leuk genoeg vond om mee naar huis te nemen.

### 5.2.2 Aandacht voor gedragsaspecten in beleid en uitvoering

Aandacht voor het gedragsaspect binnen het tegengaan van overgewicht is veelvuldig aanwezig gebleken tijdens dit onderzoek. Dat er niet expliciet gewerkt wordt met het concept nudging, betekent echter niet dat er geen (delen van) nudges aanwezig zijn bij de HAGG. Gedurende het onderzoek werd duidelijk dat de gemeente Den Haag de grote lijnen van het gezondheidsbeleid heeft opgezet en dat de uitvoeringsorganisaties hier verder concreet invulling aan gaven. De gemeentelijke organisatie speelt een rol bij kaderstelling van de uitvoeringsplannen en faciliteert waar nodig. De inzet van de trainee is dan ook een facilitatie vanuit de gemeente, gericht op de uitvoeringsorganisaties. In de huidige kaderstelling van de gemeente Den Haag

in het gezondheidsdomein staat nudging nergens meegenomen als een van de uitgangspunten. Voor de verdere invulling van nudging zal worden gefocust op de uitvoeringsorganisatie HAGG. Uit het bestuderen van de bestaande instrumenten, zoals in hoofdstuk 4 besproken, kwamen diverse elementen uit nudging naar voren.

Het zwaartepunt bij deze instrumenten ligt hierbij op drie elementen. Er wordt veelal gekeken naar het aantrekkelijk maken van tools, zoals het visueel vormgeven van informatie, aansprekende en opvallende lay-outs en herkenbare afgebeelde mensen. Een tweede element is gamification: spelenderwijs mensen ergens toe motiveren. Bijvoorbeeld met betrekking tot het eten van gezond voedsel (Meneer de rups) of het gesprek aangaan omtrent opvoeding, beweging en eetpatronen (Het gezonde leefstijlspel). Een dergelijk spelelement maakt de juiste keuze aantrekkelijker.

“De inzichten die bij de ontwikkeling van interventies worden toegepast komen vanuit de ervaring en scholing van de collega’s. Zo trachten zij door hun eigen kennis een goede interventie te ontwikkelen. Een voorbeeld die wordt genoemd is het gezonde leefstijlspel. Dit spel is ontstaan door de vraag van aangesloten professionals om iets leuks voor te doelgroep te ontwikkelen om zo bewustzijn te creëren bij ouders. Het doel is bewustwording, hoe dat doel het beste bereikt kan worden is een tweede. Daarin komen elementen terug die te vergelijken zijn met de inzichten vanuit nudging, zoals versimpeling, aantrekkelijk maken, gebruik maken van netwerk en groepssteun en natuurlijk gamificatie.” – Projectmedewerker HAGG

Ook blijkt iets ‘cadeau’ doen een veelgebruikte methode: een bidon (om water drinken te stimuleren), broodtrommeltjes, stickers zijn enkele van vele voorbeelden. Ondanks dat deze interventies rusten op effectieve nudge-principes, zijn ze wel relatief duur. Tijdens de eerste nudge-bijeenkomst werden vrij snel suggesties geopperd voor de ontwikkeling van een dergelijke ‘gadget’. De toelichting hiervoor was tweeledig, enerzijds omdat zulke gadgets tot de verbeelding spreken van de betrokkenen, anderzijds omdat aangegeven werd dat er (voor hun) nieuw budget beschikbaar is gesteld voor de ontwikkeling van een interventie.

De programmamanager van de HAGG wil zich in de werkwijze en ontwikkeling van interventies meer richten op de ondersteuning van professionals dan op het weggeven van kostbare gadgets. Voorheen werd er nog veel meer cadeau gedaan dan nu het geval is. Er wordt volgens collega’s van deze afdeling vooral ingespeeld op hype-achtige objecten, maar daarbij is het voor hen direct de vraag hoe lang er nog gebruik wordt gemaakt van een cadeautje. Ze zien het als iets eenmaligs, waardoor de voorkeur is uitgesproken om waar mogelijk afstand te

doen van weggeef-acties. “Wat juist belangrijk is, zijn structurele veranderingen. Die moeten we teweeg zien te brengen”.

Hieruit kan afgeleid worden dat iedereen wel met het gedrag bezig is, maar een structurele manier omgaan met gedragswetenschappelijke inzichten of met nudging an sich is niet zichtbaar geworden binnen de betrokken afdelingen. Desalniettemin wordt dat wel als belangrijk ervaren.

### 5.2.3 *Nudging als instrument*

Ondanks dat er weinig tot geen ervaring is met het werken met nudging als instrument, zijn de betrokkenen gevraagd wat hun verwachtingen daarvan zijn. Als instrument werd nudging als kansrijk en gelijkerwijs uitdagend gezien. De onderzoeksgerichtheid die bij *evidence-based policies* als nudging komt kijken, werd niet als makkelijk ervaren. Naast dat dit uit interviews bleek, werd deze observatie ook bevestigd uit de vele vragen die tijdens de nudging-bijeenkomsten voor het experiment waren gesteld. Vervolgens gaven betrokkenen ook aan dat de implementatie lastig lijkt. Wel ziet men hier ook de voordelen van deze werkwijze: “op een gestructureerde manier leren kijken naar je vraagstuk is leerzaam en waardevol. Om te onderbouwen waarom we eigenlijk tot iets zijn gekomen, anders leren kijken naar problemen, om goed het gedrag te analyseren en ook goed de problemen”.

Er is gelijkerwijs ook angst voor de beperkte werking van nudging. Dat met een kleine interventie een groot effect wordt bereikt, ziet men als iets waar veel winst mee te betalen valt. De vraag speelde op in welke mate deze interventie toereikend is.

“Een nudge is wat mij betreft niet toereikend genoeg. Een voordeel van nudging is dat het laag is in kosten. Kijk naar een kantine waar je de indeling veranderd. Meer mensen laten hun keuze vallen op gezond voedsel, omdat het meer in het oog ligt dan voorheen. Dat kost weinig, maar maakt wel verschil. Dat is een van de krachten van nudging.” – Beleidsmedewerker Volksgezondheid

Tevens wordt de transparantie van nudging betwist, als men doorkrijgt dat er genudget worden – of het effect van de nudge ook wegvalt. Daarnaast zetten diverse geïnterviewden vraagtekens bij de langetermijneffecten, welke zij betwijfelen.

Een laatste vraagstuk omtrent nudging als instrument richt zich op de ethiek. Respondenten geven aan dat het noodzakelijk wordt geacht er op een hele voorzichtige, integere manier mee omgegaan dient te worden. De betrokken partijen willen niet ongevraagd onderzoekers inzetten. Als genoemde oplossing werd een *informed consent* aangedragen, een

formulier waarbij men toestemming geeft om deel te nemen aan een onderzoek. Dit is een kans ten aanzien van de transparantie, maar een risico met het oog op het bewustzijn van de aanwezigheid van een nudge – wat het onderzoek kan schaden omdat er niet waarheidsgetrouw gehandeld wordt. Een andere genoemde mogelijkheid is het praktische en ‘losjes’ omgaan met het onderzoek zelf. Het doel hierbij is om niet paternalistisch over te komen en de band met de ouders niet te schaden.

“Ethisch kan je er wel wat vraagtekens bij zetten. Dat betekent dat je er dus op een hele integere manier mee moet omgaan. Soms denk ik ook wel dat je het bij een aantal mensen zou moeten toetsen: kunnen we dit doen of zijn we nu mensen op de verkeerde manier aan het beïnvloeden. Het is toch ook een bepaalde manipulatie die er in zit.” – Beleidsadviseur Zorg en Volksgezondheid

### 5.3 Speelveld | Extern

Het speelveld om nudging succesvol te implementeren is tweeledig: enerzijds richt het zich op de externe actoren, anderzijds op de interne organisatie. In deze paragraaf worden de mogelijkheden en belemmeringen in de maatschappij, ofwel het externe speelveld, besproken.

#### 5.3.1 Bereik

Eén van de grootste geobserveerde uitdagingen is dat er weinig mogelijkheden zijn om op in te haken voor beleidsmedewerkers. Dit resulteert in een gebrek aan invloed op de keuze architectuur. Kijkende naar de dag van een kind, valt het op dat er weinig haakjes zijn voor de overheid om op in te gaan. Hier ontstaat een probleem voor beleidsmakers: hoe bereik je een vrij onbereikbare groep? Tegelijkertijd is een hoos aan andere actoren die hier met gemak dagelijks wél invloed op uitoefenen. Partijen waar een lokale overheid op haar beurt weinig tot geen invloed op heeft om op te sturen.

“Er is een lange, hele lange schakel zichtbaar in het veld waarin ik werkzaam ben. Wij ontwikkelen interventies, maar daar stopt het niet. Die tools moeten komen bij professionals, die professionals moeten het gaan gebruiken, en dat moet een effect hebben op kinderen, en daarnaast ook op ouders, zodat die weer invloed uitoefenen op kinderen.” – Gezonde School Adviseur HAGG

Gericht op voeding en beweging zijn er een aantal mogelijkheden zichtbaar om op in te spelen gedurende de dag. Denk hierbij aan het soort vervoermiddel, vrijetijdsbesteding, soort drank, het ontbijt, de lunch op school, traktaties en het avondeten. Kinderen maken deze beslissing echter vaak nog niet zelf. Dit doen meestal de ouders/verzorgers. Volgens de medewerkers maakt dat hen zo’n belangrijke factor. Opvoeding is ontzettend belangrijk voor kinderen en

heeft een enorme invloed op ze. Om overgewicht tegen te gaan dient de thuissetting ruimte te bieden voor onder andere gezond eten, normale porties, veel beweging en genoeg slaap. Maar het blijkt dat juist deze belangrijke omgeving ontzettend moeilijk te beïnvloeden is. Dit beeld werd wederom bevestigd in diverse interviews en de nudging bijeenkomsten.

Daarom speelt de HAGG in op professionals, die dichtbij staan en ouders kunnen voorzien van advies. Een tweede reden dat de focus ligt op professionals, is omdat een deel van hen zelf ook verantwoordelijk zijn voor een tweede omgeving die zo belangrijk is voor kinderen: school. Kinderen besteden veel tijd op hun (voor)school en daarbij zijn eten, drinken en beweging goede factoren waar de professional van de groep invloed op kan uitoefenen. Leraren spelen een grote rol bij de kennis die een kind tot zich neemt. Kennis over het belang van voeding en beweging kan in de les worden overgebracht aan de klas. Bovendien reguleert de leraar de activiteiten die een kind op school uitvoert, zoals gym en pauze.

Het werd duidelijk gemaakt dat er veel tussenschakels zijn voor beleidsmakers om het kind te bereiken. Als belangrijkste hiervan worden ouders en leraren genoemd. Zij kunnen kinderen beïnvloeden om meer te bewegen en gezonder te eten. Op hun beurt kunnen zij via allerlei andere schakels bereikt worden: ouders via bijvoorbeeld school, buurthuizen, sportverenigingen, de supermarkten. Leraren kunnen bereikt worden via onder andere de directie, opleiding, nascholing, of maatschappelijk werkers. Dit zijn allemaal actoren die invloed uitoefenen op de gedragingen van kinderen, ouders en leraren. Maar ook deze actoren zijn niet allemaal binnen handbereik voor de beleidsmakers, vaak verre van zelfs. Deze afstand maakt het voor de overheid gecompliceerd om hier via ‘zachte’ instrumenten op te sturen.

“We hebben als gemeente nu bijvoorbeeld het vergunningenbeleid met betrekking tot fastfoodketens. Daar rijst de vraag of de gemeente het vergunningenbeleid kan aanpassen. Waarop de afdeling vergunningen dan vanuit hun domein terecht constateert dat wij dat niet kunnen, terwijl wij vanuit ons domein dan denken dat het goed zou zijn daar eens met elkaar naar te kijken in het kader van terugdringen van overgewicht. De belangen liggen dan anders en zij zijn dan in de lead, dus we kunnen wel wat input geven, maar ja... De invloed en impact valt te betwisten” –

Beleidsadviseur Zorg en Volksgezondheid

### 5.3.2 Professionals als schakel

De afdeling die verantwoordelijk is voor de Haagse Aanpak Gezond Gewicht richt zich op professionals. Naast de GGD zijn er namelijk veel meer uitvoeringspartijen. Zij werken samen met een heleboel andere partijen die nog dichtbij de doelgroep staan. Professionals die werkzaam zijn bij verloskunde, kraamzorg, consultatiebureaus, (voor)scholen of welzijnscentra als buurthuizen staan dichtbij de ouders en kinderen. Wanneer gekeken wordt naar belangrijke levensgebeurtenissen voor ouders en een dag van het kind en mogelijkheden om hierbij bewustwording voor hen en hun ouders te creëren voor een gezonde levensstijl, is dit contact als beste uit hun analyse gekomen. Zoals de kraamzorg, die de vrijwel unieke mogelijkheid heeft om acht tot tien dagen in een gezin thuis te zijn – een omgeving die voor instanties normaliter moeilijk bereikbaar is. **“Kraamzorg is een goede ingang, een professional die over het algemeen wordt vertrouwd. Daarbij zijn mensen sneller geneigd om veranderingen door te voeren bij bepaalde (grote) levensgebeurtenissen. Een zwangerschap, bevalling of nieuw schooljaar zijn daar voorbeelden van.”**

“Zo ondersteunen wij bijvoorbeeld het schoolteam. Wij gaan vanuit de GGD niet zelf lessen geven. Wat wij willen doen is vooral de professional, dus in dit geval de leerkrachten, helpen om die lessen te geven met als doel dat zij het op termijn zelf eigen maken. Als wij het zelf doen, moeten we elke keer weer langs. Het blijft dan nergens hangen, want er zijn elke keer nieuwe kinderen, maar als je de leerkrachten traint op een goede manier dit te doen in programma’s en aanpak, dan bereik je veel meer. Wat dienen ze te trakteren, ben je consequent, wat doe je bij een zak chips die op tafel komt...

Dat heeft veel meer zin dan wanneer wij voorlichting gaan geven op school. Dus dat is de hele insteek van deze aanpak. Niet alleen op scholen, maar overal. Wat we doen is voor de lange termijn, mede daarom richten we ons met name op professionals.” - Programmamanager HAGG

Daarom voorziet de HAGG van advies en ondersteuning. Hierbij wordt gepoogd om de professionals zo zoveel mogelijk vaardig te maken en tools in handen te geven om de boodschap van een gezonde levensstijl over te brengen aan ouders, kinderen en deze stijl te integreren in (dagelijkse) werkzaamheden.

### 5.3.3 Voorzichtige koers

Het valt de gesproken medewerkers op dat scholen en professionals weerstand neigen te bieden tegen alle interventies van buitenaf. Een medewerker van de GGD zegt hier het volgende over:

“Er gebeurt heel veel op scholen. Het is de best bereikbare vindplaats van de doelgroep. Dit leidt ertoe dat veel scholen en professionals weerstand bieden tegen alle interventies van buitenaf, hoe goedbedoeld ze ook zijn. Ondanks dat iedereen beweert dat het gemakkelijk in te passen is in het huidige lesschema, worden zij overspoeld met aanvragen. Er komt onvoorstelbaar veel op hun af. Zij kunnen simpelweg niet op alles inspelen. Hun primaire belang is onderwijs, dit komt er allemaal nog eens bij. Bovendien is er bij hen angst voor negativiteit bij dergelijke veranderingen. Zij zijn degenen die aangesproken worden door ouders en moeten de ‘eerste klap’ opvangen. We moeten hen daardoor dus dusdanig motiveren om de aangereikte tools te gebruiken dat ze dat ook daadwerkelijk doen. Het is van ontzettend groot belang om de leerkrachten en professionals mee te krijgen.” – Functionaris Gezondheidsbevordering HAGG

Deze weerstand wordt gezien als een belemmering op de slagingskans van nudging. Daardoor moeten scholen en professionals dus dusdanig gemotiveerd worden om de aangereikte tools ook daadwerkelijk te gebruiken. Het is van ontzettend groot belang voor de uitvoerbaarheid en slagkracht van de beleidsinstrumenten van HAGG om de leerkrachten en professionals mee te krijgen. Zo geeft een medewerker aan dat ze eigenlijk nudges nodig hebben voor het gebruik van zulke tools, zoals tipsheets over voeding. “Wij moeten het leuker maken, van ons toe voor professionals, dat zij het willen uitvoeren, en zij vervolgens op een leuke manier naar kinderen en ouders succesvol overdragen.”

Twee voorbeelden gedurende het onderzoek die illustreren hoe beperkend de mogelijkheden van een nudge kunnen zijn door gebrekkige invloed, behelzen een nieuw traject omtrent geboortezorg en de mailwisseling omtrent de verspreiding van traktatie posters. Bij de casus voor geboortezorg, zorgde angst van medewerkers om een in nudging geïnteresseerde groep te overvragen (kraamverzorgers) ervoor dat mogelijkheden om de target en de context te onderzoeken zeer beperkt werden. “Ik wil niet dat dit bureau ook benaderd gaat worden voor het nudgen. Ik ben bang dat ik ze hiermee overvraag en kwijtraak en dan ben ik een belangrijke speler in de Geboortezorg kwijt.” Hierbij strandde het proces al in de voorfase. Een lage respons van nog geen tien procent van de oproep van HAGG naar meer dan vijftig scholen wie er de ontwikkelde gezonde traktatie poster zou willen, leidt tot het amper kunnen uitvoeren van de

nudge. In dit geval ontstaan er problemen in de uitvoerbaarheid van de al ontwikkelde nudge. In beide gevallen is het niet bevorderlijk voor de effectiviteit van het beleid.

## **5.4 Speelveld | Interne organisatie**

Niet alleen de schakels in het externe speelveld kunnen een duwtje in de richting van het uitvoeren van nudges gebruiken, ook binnen de Gemeente Den Haag zijn bij de interne organisatie observaties waargenomen richting eenzelfde.

### *5.4.1 Integraliteit*

Naast de afhankelijkheid tussen de gemeentelijke organisatie en externe partners, is er intern ook een interne afhankelijkheidsrelatie zichtbaar. De integraliteit van grote maatschappelijke vraagstukken gaan over grenzen van beleidsvelden heen. Gekeken naar een gezonde leefomgeving, is dat niet enkel beleid wat de afdeling Zorg en Volksgezondheid raakt, maar ook afdelingen als sport, wonen en leefomgeving.

“In termen van een integrale samenwerking, heb je natuurlijk ontzettend veel variaties in onderwerpen, overlap, maar ook de mate waarin samengewerkt wordt, de aard van de samenwerking. Net als in het echte leven zijn er allerlei mogelijke kruisbestuivingen. Een collega bij Stedelijke Ontwikkeling en ik cirkelen rondom het gebied leefomgeving. Hij vanuit groen en ik vanuit leefomgeving. In de nota Volksgezondheid zitten vijf onderwerpen en het thema leefomgeving zit in mijn portefeuille. (...) Ik heb meegedacht over de nieuwe groenvisie met deze collega. Mede door dat meedenken van mij en iemand van de GGD is gezondheid een van de speerpunten geworden in het nieuwe groenbeleid. Dat is een geweldige suprise en een hele mooi stap.” – Beleidsmedewerker Volksgezondheid

Beleidssterreinen met ieder hun eigen personeel, beleid en visies. Volgens de geïnterviewden is het lastig om daar onderling over af te stemmen, waardoor de invloed in sector overstijgende problematiek in de interne organisatie in het geding kan komen.

### *5.4.2 Eigenaarschap*

In de verschillende gesprekken die zijn gevoerd, was het antwoord op de vraag waar nudging ondergebracht zou kunnen worden erg gevarieerd. Van decentraal op de beleidsafdeling of juist de uitvoering, tot centraal en gemeentebreed onder communicatie of een nieuw in het leven geroepen team. De meningen waren verdeeld.



De uitdaging die hierbij genoemd werd is dat wanneer het centraal georganiseerd wordt, de uitvoeringsorganisaties – die het beleid concretiseren in instrumenten en uitvoeren – niet (makkelijk) aan kunnen kloppen. Zij zijn geen onderdeel van het hart van de organisatie van Gemeente Den Haag maar staan er een laag buiten.

“Vanuit de Gezondheidsnota werken wij met de beleidsafdeling en formuleren we het *wat*. Wie kan dat vervolgens doen? Dat zijn de uitvoeringspartijen. Hoe ze dat dan gaan doen, formuleren zij. De *hoe*-vraag kan zich daarbij richten op een van de vele communicatie-uitingen. Nudging kan daar best een van zijn. Wel ben ik van mening dat de uitvoerende diensten een enorme vrijheid moeten krijgen en nemen om het op hun manier te doen. (...) Omdat wij niet de uitvoeringspartij zijn ben je daar niet direct mee bezig, maar omdat we de contacten hebben is het mogelijk daar in de toekomst meer bij stil te staan. Dus meer mee te kijken over de schouder van de uitvoeringspartij. En of die dat kunnen waarderen is natuurlijk nog maar de vraag.” – Beleidsmedewerker Volksgezondheid

Anderzijds stelde geïnterviewden dat wanneer nudging als beleidsinstrument diende te worden gezien, dit ook impliceert dat het onder de beleidsvoering van een domein geschaard dient te worden. Tijdens de eerste nudging-bijeenkomst werd opgemerkt door een van de deelnemers dat “*hoe concreter het vraagstuk is, hoe afstandelijker deze raakt van het beleid*”. Dit beeld werd bevestigd bij de tussentijdse interviews, waarbij geobserveerd werd dat de beleidsafdeling over veel minder kennis beschikte over specifieke vraagstukken. Het opdoen van vak- en praktijkkennis om nudging toe te passen werd daarbij als tijdrovend proces gezien, waardoor er onvoldoende tijd en middelen beschikbaar gesteld kunnen worden om hier eigenaarschap over te kunnen ervaren binnen een uitvoeringsorganisatie.

Als gemeentebrede inbedding werd de communicatieafdeling als optie genoemd. De kanttekening hier is tegenovergesteld: daar waar genoeg middelen zijn om vak- en praktijkkennis omtrent nudging te ontwikkelen, is onvoldoende kennis voor de specialistische thematiek per domein die ook een grote rol spelen bij nudges.

#### 5.4.3 *Ruimte en capaciteit*

Zoals meermaals door de resultaten heen genoemd, worden tijd en middelen gezien als randvoorwaarde om nudging als beleidsinstrument te laten slagen. Ruimte en capaciteit worden meermaals als essentieel beschouwd. Betrokkenen gaven aan dat nudging op die manier niet gezien kan worden als iets wat er een beetje bij gedaan wordt, maar dat er een functie gecreëerd dient te worden zodat iemand er echt van is. Als de ruimte en capaciteit het toelaat, kan iemand de rol van gedragsexpert, aanjager, ambassadeur en vraagbaken op zich nemen. Een dergelijke

rol wordt wenselijk geacht door de betrokkenen, maar is op moment van onderzoek nog niet expliciet vormgegeven of vervuld.

“Ik heb bij de Haagse Aanpak Gezond Gewicht gevraagd of er een psycholoog of iemand met kennis van gedragsverandering wel eens bij is geweest. Bij het Jongeren op Gezond Gewicht programma is dat wel het geval. Het kost echter allemaal geld om die krachten in te vliegen... Daar loopt het vaak spaak.” – Beleidsadviseur Zorg en Volksgezondheid

Ook tijdens het experimenteren werd het belang van ruimte en capaciteit duidelijk. Ondanks dat alle betrokkenen van goede wil waren, gaven zij aan niet de tijd te hebben gevonden om actief met de vraagstukken uit de nudging-bijeenkomsten aan de slag te kunnen. Hierdoor liep het proces vertraging op.

#### 5.4.4 Informatievoorziening

In elk gesprek dat werd gevoerd over nudging kwam het belang van voorbeelden naar boven. Dit heeft betrekking tot zowel voorbeelden op dezelfde beleidsterreinen bij andere organisaties als juist vanuit de eigen gemeente op andere terreinen. Gezien de observatie dat nudging een relatief nieuw concept (binnen Gemeente Den Haag) is, is uit de documentenstudie en afgenomen interviews gebleken dat een verzameling van nudges niet snel of gemakkelijk toereikend is.

“Ik merk dat voorbeelden heel belangrijk zijn, maar niet aanslaan wanneer zij niet uit de buurt komen. Wanneer een organisatie uit een andere stad iets heeft bereikt, zegt dit men niets omdat zij de organisatie, de mensen en de omgeving niet kennen. Dan slaat het veel minder aan dan wanneer we benoemen dat die een bekende Haagse organisatie iets heeft gepresteerd. Maar goede voorbeelden, die hebben we nog niet, of ten minste, nog niet genoeg.” - Projectmedewerker HAGG

Voorbeelden zetten volgens diverse respondenten een verhaal kracht bij en maken het sprekend. Tijdens de gegeven nudge presentaties werd er ook getracht voorbeelden te laten zien die aansloten bij de doelgroep van de aanwezige organisaties. In het geval van dit onderzoek waren dit voorbeelden omtrent overgewicht en genotmiddelengebruik.

Alle geïnterviewden gaven tevens herhaaldelijk aan dat er meer gedaan kan worden aan ‘kennis delen’. Op dit moment blijkt daar op intra- en intergemeentelijk niveau onvoldoende sprake van te zijn, volgens de respondenten. Afdelingen en gemeenten werken vaak “**binnen hun eigen cluster**” en zijn volgens diverse respondenten gewend om hun ingewonnen kennis binnenskamers te houden. Dit is zowel binnen de eigen afdeling als binnen de eigen gemeente.

“Het is zonde om het wiel opnieuw uit te moeten vinden”, luidt een uitspraak die in meerdere gesprekken terugkwam.

“Mensen zijn meer bezig met hun eigen gemeente en hun eigen opdrachten, en zijn daar vele malen meer op gefocust dan wat andere gemeenten doen. Een vervolgstap zou zijn dat zij hun ervaringen delen zodat andere gemeenten iets ervan zouden kunnen leren. Dat zou leuk zijn. Het zijn nu een beetje eilandjes.” – Beleidsadviseur Gedragsinzichten

Een gevolg van het gebrek aan kennisdeling heeft de afdeling Zorg en Volksgezondheid en de HAGG ook ervaren in de periode van dit onderzoek. Het idee dat in de Gemeente Den Haag uit de twee nudge bijeenkomsten is gekomen en dat verder ontwikkeld is tot een plan van aanpak om na de zomer uit te voeren, bleek ook al ontwikkeld te zijn in Amsterdam. Daar was de voormeting al geweest voor nagenoeg hetzelfde concept van de gezonde broodtrommel. De uitvoering van een soortgelijk onderzoek kent zowel voordelen als nadelen. Feit blijft dat twee naast elkaar opererende onderzoeken zonder kennis van diens praktijken werd uitgevoerd.

#### 5.4.5 Veranderingen in werkwijze

Een laatste bundeling uitdagingen zit in het feit dat nudging een methode is, die tot op heden dusdanig onbekend lijkt, dat het wordt ervaren “als verandering van de huidige werkwijze”. Dat terwijl elke geïnterviewde aangaf dat belangstelling voor het onbewuste gedrag beleid in effectiviteit kan verhogen. Enthousiasme was merkbaar gedurende de nudge-bijeenkomsten en de gesprekken over de impact van nudging. Ook benoemden zij geen tegenstanders te kennen binnen de eigen werkomgeving.

Ook na een van de interventies in het onderzoek, namelijk het ontvangen van een ondersteunende tool - de BIT-kaarten, zijn deze de afgelopen twee maanden nog niet in gebruik genomen. Waarom? Op het moment van spreken lijkt nudging niet in mensen hun systeem en routine om aan de slag te gaan met dergelijke tools. Wanneer men knel zit, wordt er overlegd met collega's. Hier is een wisselwerking zichtbaar met de interne (on)bekendheid van nudges. Indien men vastloopt op de ontwikkeling van gedragsinterventies en vervolgens contact heeft met een collega die tevens niet over nudging-gerelateerde vak- en praktijkkennis beschikt, is het aannemelijk dat uit het overleg adviezen komen die (steeds) verder weg staan van nudging.

Dat nudging wordt gezien als een nieuwe werkwijze, bleek ook uit de nudging bijeenkomsten, waar het inzicht werd opgemerkt dat het proces meer een nudging methode is, een werkwijze, een manier om na te denken om hoe deze inzichten het werk effectiever kunnen

maker. Het werd gezien als losse inzichten, elementjes die men in een al lopend/huidig programma kan verwerken of waaraan men dient te denken wanneer iets nieuws opgezet wordt.

“Ik moet eerlijk bekennen dat ik onvoldoende met nudging bekend ben, om het eigen te maken en het dan ook te gebruiken.” Wanneer hier werd doorgevraagd wat er voor nodig zou zijn om het eigen te maken, kwam het antwoord: “Zelf sta ik er positief tegenover, daarom ben ik hier nu ook. Maar zeker op een onderwerp als overgewicht, waar veel gedragsdeskundigen werkzaam zijn, is het lastig. Het zijn gedragsdeskundigen, de naam zegt het al. Zij hebben vaak een houding dat ze wel weten wat werkt. Die praktijkervaring en –kennis is relevant, maar beperkt hen ook in het zien van nieuwe kansen en methoden – zoals dit. En vergeet niet dat we het al zo druk hebben hier op de afdeling, waardoor de meeste veranderingen niet ter harte wordt genomen.”

Ook benoemen beleidsmedewerkers de uitdaging dat de uitvoeringsorganisaties vol met gedragsdeskundigen zitten. “Zij weten wel wat werkt” kan als obstakel gezien worden: om jarenlange ervaring, plus het niet gewend zijn expliciet aandacht te geven aan gedragskennis en nudging, te laten verenigen met elkaar. Daarbij dient er volgens de betrokkenen opgepast te worden dat de professionals van de uitvoeringspartijen niet ontmoedigd worden.

Tot slot werd er vanuit de beleidsafdeling aangegeven dat uitvoeringsorganisaties hun eigen kennis en vaardigheden hebben en dat zij als gemeente van zo’n partij verwachten dat dat ze een goed (communicatie)plan maken bij wat ze doen. Het wordt meermaals als lastig thema benoemd. Dat brengt ons terug bij (het gebrek aan) veranderingswelwillendheid van de interne organisatie.


## **5.5 Matrix**

De mogelijkheden en belemmeringen die in het onderzoek naar voren zijn gekomen kunnen gebundeld worden tot een schematisch overzicht. Deze bestaat uit twee matrixen, allereerst over de huidige status. Daarnaast hebben de observaties en interviews voor dit afwegingskader geleid tot opvattingen over de manier waarop nudging kansrijk kan zijn, zowel als instrument als in de implementatie. De mogelijkheden hiervoor staan opgesomd in de tweede matrix, waarbij eventuele geobserveerde of verkregen belemmeringen ook benoemd zijn.









### 5.5.1 Huidige status

Thema	Subthema	Status	Toelichting	
<b>Interventie</b>	<b>Definitie</b>	Bekendheid		Betrokkenen hebben gemiddeld genomen 'wel eens van nudging gehoord'. Bleek mede tot stand gekomen door collega('s) die met het thema bezig waren
		Concepten		Betrokkenen gaven een brede scope aan de definitie, ruimer dan de theoretische definitie
	<b>Instrument</b>	Moeilijkheidsgraad		Nudging werd aanvankelijk als redelijk toegankelijk beschouwd. Het keerpunt naar zeer moeilijk kwam gedurende het ontwikkelen van een instrument. Zowel het willen onderzoeken, de onbekendheid en de zeer context-specifieke toepassing van nudging werden als lastig ervaren
		Interventies		Andersoortige interventies bevatten concepten van nudging, ondanks niet expliciet benoemd
		Ethiek		Betrokkenen zijn zich bewust van de ethische aspecten en nemen de overwegingen serieus
	<b>Onderzoek</b>	Arbeidsintensiviteit		Interventie werd als erg arbeidsintensief beschouwd. De tijd om goed en gedegen onderzoek te doen werd veelal niet mogelijk beschouwd. Mede daarom werden er externe partijen ingehuurd om dergelijke interventies te ontwikkelen
		Validiteit		Geen mogelijkheid tot lab-onderzoek, enige voorkeur voor <i>quick and dirty</i> technieken
		Voorbeelden		Voorbeelden bekend van andere steden, geen eigen voorbeelden in het bezit. Belang werd wel erkend
	<b>Effectiviteit</b>	Resultaten		Reductie van overgewicht is dusdanig breed dat het lastig bleek om successen toe te kennen aan specifieke interventies. Over
		Duratie		overige subthema's van de effectiviteit kon enkel gespeculeerd worden. Andere bekende interventies met aantoonbare effectiviteit leken de voorkeur te hebben
		Motieven		
		Neveneffecten		
	<b>Speelveld</b>	Niveau		Lokaal niveau biedt mogelijkheden om zo specifiek mogelijk op Haagse situatie in te spelen, echter gaven betrokkenen aan (te) weinig









<b>Implementatie</b>				bevoegdheden bij belangrijke factoren te hebben qua wet- en regelgeving
		Bereik		Actoren die kinderen beïnvloeden bleken veelal buiten bereik van de gemeente te vallen. Daarnaast heerste er angst om de actoren waarmee contact is te overvragen
		Context		Kijkend naar de doelgroep, de omgeving, de samenleving en het type vraagstuk bleek het erg moeilijk om te interveniëren met nudges voor de betrokkenen
	<b>Organisatie-model</b>	Vorm		Nudging kende geen vaste vorm binnen de gemeente, het bleek vooral persoonsafhankelijk. Meninge bleken verdeeld over of dit het beste tot zijn recht zou komen bij beleidsafdeling, communicatieafdeling of uitvoeringsorganisatie(s).
		Uitvoer		Realisatie van beleid geschiedde middels uitvoerings-organisaties. Zij hadden een hoge mate van vrijheid om interventies te ontwikkelen naar eigen inzicht. Middels de interne nudging-aanjager werd er vanuit de beleidsafdeling gestuurd op het gebruiken van nudging
		Werkwijze		Geen structurele werkwijze werd zichtbaar bij het ontwikkelen van interventies, betrokkenen zijn wel bekend met basis-principes qua werkwijze. Dit verschilde overigens per afdeling. Verbindingen tussen beleid-uitvoer bleken meer situationeel dan structureel en expliciet vormgegeven. Gezondheidsbevordering is een integraal vraagstuk en gaat over beleidsgrenzen heen, echter werd daar eenzelfde structuur aangetroffen
	<b>Eigenaarschap</b>	Controle		Vanwege de lastige context bleek er angst dat ontwikkelde interventies niet doorgevoerd worden bij de actoren waarvoor deze gecreëerd waren
		Kennis		Afgezien van de twee aanjagers, roepten de nudges vele vragen op gedurende het proces

		Zelfinvestering		Twee betrokkenen hadden ruimte vanuit hun functie om met nudging bezig te zijn. Anderen haakten aan op basis van interesse of collegialiteit
--	--	-----------------	---	--

### 5.5.2 Kansrijke ontwikkelingen

Thema		Subthema	Kansrijk	Toelichting (mogelijkheden & belemmeringen)
<b>Interventie</b>	<b>Definitie</b>	Bekendheid		Nudging als interventie kan ik bekendheid stijgen door er structureel aandacht aan te geven, trainingen te bieden en mee te nemen in informatievoorziening. Dit kost relatief weinig effort om nudging meer bekendheid te geven
		Concepten		Enerzijds is de veelzijdigheid aan concepten die onder nudging gelabeld worden positief voor de bekendheid, echter maakt dit het daadwerkelijk toepassen van deze type interventie lastiger
	<b>Instrument</b>	Moeilijkheidsgraad		Door nudging bekender te maken en informatie en ondersteuning te bieden in onderzoeksmethoden kan de moeilijkheidsgraad dalen
		Interventies		Er wordt al gewerkt met interventies die onder nudges geschaald kunnen worden, het expliciet framen van de interventie als nudge kan het instrument ten goede komen
		Ethiek		Er is al voldoende bewustwording over de ethische aspecten gebleken in de voorfasen
	<b>Onderzoek</b>	Arbeidsintensiviteit		Werken met evidence-based policies als nudging kan minder intensief worden beschouwd wanneer er ingezet wordt op het trainen van werknemers in het vaardig krijgen van ervan
		Validiteit		Validiteit blijft een lastig punt, desondanks kunnen er mogelijkheden liggen in pilots en testlocaties alvorens het gemeentebreed uit te zetten
		Voorbeelden		Hier kan veel vooruitgang geboekt worden. Het vereist een intensievere vorm van kennisdeling en communicatie om lokale voorbeelden kenbaar te maken



	<b>Effectiviteit</b>	Resultaten		Een vooruitgang kan geboekt worden door op expliciete locaties waar een nudge is toegepast, de effectiviteit ervan te onderzoeken. Positieve effecten leiden tot meer bekendheid en goed voorbeeld kan doen volgen. Een mogelijkheid ligt hier bij het samenwerken met onderwijs-instellingen, leidend tot een win-win situatie: studenten en onderzoekers kunnen onderzoek doen terwijl de gemeente gebaat is bij inzicht over de effectiviteit van diens interventie. Desalniettemin blijft onderzoek/ monitoring/ evaluatie op expliciete interventies arbeids-intensief en dat kan de wens tot metingen remmen	
		Duratie		Meer onderzoek is wenselijk om ook meer inzicht te verwerven in duratie, motieven en neveneffecten van een nudge als interventie. Overweging is om hierin internationaal onderzoek af te wachten alvorens daar zelf in te investeren. De kans op weerstand is groot wegens gebrek aan kennis en middelen	
		Motieven			
		Neveneffecten			
	<b>Implementatie</b>	<b>Speelveld</b>	Niveau		Er kan bij landelijke spelers gepleit worden voor meer bewegingsruimte in wet- en regelgeving, dit is moeilijk te realiseren en kost veel tijd
			Bereik		Door structureren van contact, aanstippen van meerwaarde, aanbieden van ondersteuning, maken van afspraken & prioritering met de vele schakels in het speelveld kan op lange termijn leiden tot een beter bereik. Dit is echter een tijdsintensief en langdurig proces waar voorzichtigheid bij gebaat is
			Context		Het gezondheidsdomein biedt een lastige context om nudges in door te voeren. Meer gerichte aandacht in het kader van 'nudge de nudger', ofwel de vele schakels, kan hierin een positieve bijdrage leveren
<b>Organisatie-model</b>		Vorm		In de kaders van de opdracht van gemeente aan uitvoerings-organisatie kan nudging specifiek worden meegenomen als vereiste in de uitvoer	



		Uitvoer		In de samenwerking tussen beleid en uitvoer zit veel ruimte ter eigen invulling. Expliciete kaders meegeven waarin nudging wordt genoemd als beleidsinstrument om in te zetten komt de implementatie ten goede. Risico is de vraag of het wenselijk is of de beleidsafdeling zich zo mengt in mogelijke interventies. Ook binnen de uitvoeringsorganisatie zelf kan meer gestuurd worden op nudging als interventie, om deze duurzaam te implementeren
		Werkwijze		Kansrijke mogelijkheid om in te zetten op een gestructureerde werkwijze waarbij expliciet aandacht wordt gevraagd over mogelijkheid tot nudging. Ook bij de afstemming met andere afdelingen kan structureler ingezet worden op nudging, zoals aanpassingen in de openbare ruimte en in relatie tot sport
	<b>Eigenaar- schap</b>	Controle		Interne controle kan vergroot worden middels trainingen. Angst voor overbelasting in relatie tot de externe controle is reëel, prioriteren en structureren van contact-momenten kan als moderator dienen om dit af te zwakken.
		Kennis		Gedurende het onderzoek groeide de mate van kennis door middel van trainingen. Dit kost echter wel tijd en energie om op te zetten
		Zelfinvestering		Dankzij de werknemers die ruimte hebben in diens functie kwam nudging in beweging; dit kan uitgebreid worden. Belemmering kan de ervaren werkdruk in combinatie met prioritering zijn

## **Hoofdstuk 6. Conclusie**

In het voorgaande hoofdstuk is getracht een overzicht te geven van de stand van zaken omtrent nudging bij de onderzoekscasus, Gemeente Den Haag, en inzicht in de mogelijkheden en belemmeringen die daarbij gepaard gaan. Dit hoofdstuk betreft het formuleren van een antwoord op de onderzoeksvraag van de scriptie, te weten:

### **Hoe kunnen de huidige psychologische inzichten van nudging bijdragen aan het bevorderen van de effectiviteit van gemeentelijk gezondheidsbeleid omtrent het tegengaan van overgewicht?**

Tevens zal hier stil gestaan worden bij een reflectie, alsmede aanbevelingen voor de gemeente Den Haag en de toekomst van nudging in het gezondheidsdomein.

#### **6.1 Beantwoording onderzoeksvraag**

Middels de diverse deelvragen wordt een antwoord gegenereerd op de hoofdvraag van dit onderzoek. De diverse onderwerpen die hierbij aan bod zijn gekomen, leiden tezamen tot de geformuleerde conclusies.

Nudges spelen in op irrationele gedragingen van mensen in een poging hen toch gewenst gedrag te laten vertonen. Dit geschiedt middels aanpassing van de keuze architectuur. Deze keuze architectuur richt zich op de context waarin mensen tot gedrag komen en betekent de manier om een keuzeprocess vorm te geven. Daar zijn tal van mogelijkheden voor. Iedere wijze waarop een context wordt vormgegeven waarin een keuze wordt gemaakt, beïnvloedt het gedrag. De onbewuste interactie tussen mens en omgeving biedt hierbij de ruimte voor nudges. Nudges gaan om concrete gedragsbewuste interventies en richt zich op bewuste aanpassingen in de (fysieke) omgeving.

Uit de bestaande literatuur en onderzoeken kan samenvattend gesteld worden dat een nudge als degelijk, effectief beleidsinstrument ingezet kan worden. Er zijn al diverse nudges effectief gebleken binnen het gezondheidsdomein, die bijdragen aan het tegengaan van overgewicht. In het volksgezondheidsbeleid zijn diverse kansen zichtbaar gebleken om nudging als beleidsinstrument toe te passen. Met een kleine interventie is een groots resultaat mogelijk.

In dit onderzoek is naar voren gekomen dat psychologische inzichten als nudges weinig tot niet bewust dan wel structureel worden ingezet in de gemeente Den Haag op het gebied van overgewicht-reductie. Dat betekent echter niet dat er niet gewerkt wordt met psychologische inzichten. Binnen het domein volksgezondheid en zorg, daarbij in het bijzonder bij de

uitvoeringsorganisatie HAGG, zijn diverse nudging-elementen naar voren gekomen. Vooral op het gebied van visueel aantrekkelijke vormgeving, cadeaus en *gamification* zijn instrumenten beschikbaar.

Wat nudging betreft, is dit beleidsinstrument niet direct en/of bewust onderdeel van de mogelijkheden die in Den Haag omtrent het tegengaan van overgewicht wordt toegepast. Hierin is een verschil zichtbaar tussen de mogelijkheden voor de beleidsafdeling enerzijds en de uitvoerende partijen anderzijds. De beleidsafdeling Zorg en volksgezondheid stuurt vanuit hun beleidsopzet als opdrachtgever uitvoerende partijen aan op bepaalde kaders waaraan een uitvoering(splan) dient te voldoen en faciliteert waar nodig. Nudging is hierbij (nog) geen vereiste, maar behoort wel tot de mogelijkheden. Dat bij de HAGG al gewerkt wordt met elementen uit nudging/nudges, ondanks niet geëxpliceerd, kan hierbij als kans gerekend worden. Onbewust zijn zij hiermee al bekwaam gebleken om de eerste stappen naar nudging als beleidsinstrument te hanteren. Op het moment dat het (expliciet) gebruiken van gedragsinzichten bewust in mensen hun systeem zit, kan het tot uiting komen wanneer zij eigen regie voeren bij het opstellen van nieuwe projecten. Een andere kans richt zich op de bekendheid omtrent nudging. Op het moment dat de bekendheid groeit, kan de drempel verlaagd worden en de verandering welwillendheid stijgen. Daar is nog winst op te behalen.

Bovendien is er in zowel de beleidsafdeling van de Gemeente Den Haag alsmede de uitvoeringsorganisatie HAGG een werknemer aanwezig die zich als nudge-aanjager opstelt. Dankzij deze aanjagers is er meer aandacht voor nudging in de organisatie. Op het moment van onderzoek blijft deze vooral beperkt tot de eigen initiatieven van beide collega's, desalniettemin is het een kans om nudging in de gemeentelijke organisatie te laten landen dankzij het eigenaarschap vanuit deze collega's. Het gebrek aan (lokale, aansprekende) voorbeelden én de behoefte naar deze voorbeelden en het aanwezig zijn van een vraagbaken dat zichtbaar is geworden gedurende dit onderzoek, kan in deze aanjagende rol ook worden meegenomen.

Het is waardevol om stil te staan bij de specifieke belemmeringen die aanwezig zijn bij het (willen) verwerken van psychologische inzichten van nudging in lokaal volksgezondheidsbeleid. De beperkte invloed in het leven van een kind is de grootste belemmering gebleken. Een afhankelijkheid van volksgezondheidsbeleid is zichtbaar richting (private) organisaties. Niet-publieke organisaties die makkelijker invloed uitoefenen op het leven van een kind, zoals supermarkten, restaurants en sportinstanties. Daar is lastiger op in te spelen als lokale overheid. Er is een tweede afhankelijkheid zichtbaar van de beleidsafdeling van de gemeente, de uitvoeringspartij(en) en diverse partijen en professionals in bijvoorbeeld onderwijs of zorg die op hun beurt nog veel dichterbij de doelgroep staan. Beleid dient met

deze partners in het veld vormgegeven te worden, maar de samenwerking met elk van deze schakels kan uitdagend zijn. De omgang met de interne uitdagingen is met name gericht op het wegnemen van de drempels als gebrekkige kennis (zowel inhoudelijke vakkennis als kennis over de toepassing en methodiek), ervaring en middelen (zoals tijd en geld).

De werkdruk van de organisatie, en daarmee het gebrek aan ruimte en capaciteit om een nieuw beleidsinstrument de tijd te geven om te leren kennen en toe te passen, is een veelgenoemd argument. Niet alleen vanuit de interne organisatie, ook in de samenwerking met andere (uitvoerings)organisaties en partners is dit een bedreiging aangezien er angst voor overbelasting van de partners heerst. Naast het gebrek aan tijd en de hoge werkdruk, is gebrek aan veranderingsbereidheid een andere belemmering die zichtbaar is geworden. Deels is hierin een verband zichtbaar met de hoge werkdruk, anderzijds lijkt de oorzaak van deze weerstand ook te liggen bij het idee van een 'nieuw' beleidsinstrument die toegepast dient te worden bij collega's die al jaren in het werkveld actief zijn. Tot slot is de complexiteit en de integraliteit van de vraagstukken, die vaak over grenzen van beleidsvelden heen spelen, en het gebrek aan meetbaarheid van diverse facetten die bijdragen aan overgewicht(reductie) ook als bedreiging naar voren gekomen.

### *6.1.1 Conclusie*

In conclusie kan er gesteld worden dat de huidige psychologische inzichten van nudging kunnen bijdragen aan het bevorderen van de effectiviteit van gemeentelijk gezondheidsbeleid omtrent het tegengaan van overgewicht. In dit volksgezondheidsbeleid omtrent overgewicht(reductie) zitten kansen om nudges te verwerken. Waar? Dit kan middels het stimuleren van de gezonde voedingskeuze en voldoende bewegen. Een grote kans richt zich daarbij op het nudgen van professionals die dichtbij de doelgroep staan in hun (dagelijkse) werkzaamheden. Zij dienen verleid te worden om op hun beurt nudges door te voeren die kinderen (mogelijk via diens ouders) stimuleren het gezonde gedrag te vertonen. Deze schakelketen en (beperkte) invloed dienen erkent te worden, waarop vervolgens geanticipeerd kan worden op een transparante manier. Belangrijk aspect hierbij is dat de instrumenten de betrokkenen niet overbelast. Afspraken met (private) partijen zijn hierbij kansrijk, waarbij een goede afstemming met (uitvoerings)partijen centraal staat.

## **6.2 Reflectie**

In dit onderzoek is getracht om door middel van kwalitatief onderzoek inzichtelijk te maken waar en hoe psychologische inzichten van nudging bijdragen aan het bevorderen van de effectiviteit van gemeentelijk gezondheidsbeleid omtrent het tegengaan van overgewicht.

In het bestaande academische debat over nudging en gedragskennis in publieke organisaties voegt dit onderzoek een interessante bijdrage met zowel maatschappelijke als wetenschappelijke relevantie. Door vanuit een organisatie de mogelijkheden en belemmeringen in kaart te brengen, biedt het onderzoek een mogelijk om te laten zien waar verbeterpunten liggen in het huidige beleid, om diens effectiviteit te verhogen. Betreffende de academische discussie, is er middels dit onderzoek een bijdrage geleverd aan de kennis en onderzoeken van gedragskennis in lokaal beleid. Deze zijn in Nederland nog schaars op lokaal niveau.

Terugkijkend op dit onderzoek is het mijns inziens voldoende gelukt om inzicht te verkrijgen in Haags gezondheidsbeleid, de (on)mogelijkheden van partners aanwezig rondom overgewichtreductie en de kansen van nudging hierin. Grip krijgen op zo'n divers en complex vraagstuk bleek ingewikkeld. Mede om die reden heeft de rol van de organisatie(structuur) een grotere plek in het onderzoek gekregen dan vooraf ingeschat. Mogelijkheden en belemmeringen bij het (willen) verwerken van 'nieuwe' beleidsinstrumenten zijn daarin resultaten gegenereerd die breder gaan dan enkel psychologische inzichten als nudging. Persoonlijk vond ik dat een interessante ontwikkeling, dat zich minder richt op het nudging an sich maar zich als scope van het onderzoek breder ontfermt over de (on)mogelijkheden van een organisatie. Een organisatie die daarbij in het speelveld zeer afhankelijk is van diverse uitvoeringspartijen in diens ambities.

De nieuwigheid van nudging als instrument bij de casusorganisatie kan de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek verminderen. Aangezien nudging veelal werd beschouwd als een nieuw beleidsinstrument en bij meerdere betrokkenen deels onbekend was, verschilden de percepties over nudging én veranderden deze bovendien in korte tijd. Natuurlijk is dat een neveneffect van een lerende organisatie in combinatie met een onderzoek, echter leidt dit wel tot een lagere mate van consistentie en generaliseerbaarheid van uitspraken en observaties.

Mijn rol als actieve onderzoeker in het geheel heeft ertoe geleid om intern in de organisatie op zoek te gaan naar antwoorden. Antwoorden die niet enkel door interviews verkregen zijn, maar tevens door zelf handelen en daarop volgende reacties. Dit is de interne validiteit ten goede gekomen, middels het bekleden van een positie binnen in de organisatie in plaats van extern naar het onderzoeksobject kijken om zo biases in observaties te verminderen. Tevens verdient deze rol de reflectie dat de observaties deels onderhevig zijn aan eigen interpretatie.

In relatie tot de participanten die hebben deelgenomen aan (delen van) dit onderzoek, heeft dit ook invloed op de betrouwbaarheid en validiteit. De betrouwbaarheid kan enigszins verlaagd worden gezien dankzij het geringe aantal geïnterviewden. Desalniettemin zijn de

respondenten zorgvuldig geselecteerd op basis van hun functies en werkzaamheden en zijn zij erg betrokken geweest bij dit onderzoek, door uitgebreide interviews alsmede door deelname aan de interventies. Hierdoor kan gesteld worden dat de validiteit van dit onderzoek ten goede is gekomen.

### **6.3 Aanbevelingen**

De conclusie van dit onderzoek wordt afgesloten met een overzicht van diverse aanbevelingen waarop de Gemeente Den Haag, en andere beginnende gemeenten die met nudging willen werken, winst kan behalen omtrent nudging in de organisatie. Daarbij zal niet alleen bij stil worden gestaan bij de implementatie voor gemeenten, ook aanbevelingen voor de toekomst van nudging in het gezondheidsdomein komen aan bod.

#### *6.3.1 Gemeente Den Haag (en gemeenten die beginnen met nudging)*

Voor de (verdere) implementatie voor gemeente Den Haag, tevens generaliseerbaar naar andere gemeenten die (willen) beginnen met de inzet van nudges als beleidsinstrument, is het belangrijk om te kijken naar een goede vormgeving en rolverdeling. Zorg dragen voor ruimte en capaciteit, waardoor iemand er echt eigenaarschap over ervaart, is hierbij een aanbeveling. In diens rol is idealiter vormgegeven dat deze werknemer verantwoordelijk is voor kennisdeling en als algemene raadgever fungeert. Voorbeelden worden belangrijk geacht, maar wanneer deze aanwezig zijn, dienen zij daarnaast ook vindbaar, deelbaar en raadpleegbaar te zijn. In de totstandkoming van beleid of uitvoeringsplannen kan de gemakkelijker waarmee aan nudging als instrument wordt gedacht, worden vergroot als in de plan van aanpak expliciet wordt gevraagd naar gedragsinzichten. Dit versterkt de aandacht en het gebruik ervan. Het toepassen van gedragsinzichten heeft een meerwaarde in zowel het begin van de beleidscyclus (de probleemanalyse en keuzes voor beleidsinstrumenten) alsmede bij het laatste stadium van de beleidscyclus (de communicatie over een instrument). Een beleidsafdeling kan bovendien sturen in diens opdracht naar de uitvoeringsorganisaties door specifiek in de opdrachtformulering te vragen naar gedragsinzichten en het gebruik van nudging. Gezien de integraliteit van complexe vraagstukken, is het aan te bevelen om in te zetten op sector overstijgende teams waarin de gedragsexpert een plek krijgt. Het is raadzaam om de meerwaarde van nudging kenbaar te maken in de interne organisatie.

#### *6.3.2 Toekomst van nudging in gezondheidsdomein*

Nudging is een kansrijk beleidsinstrument in het gezondheidsdomein om overgewicht te reduceren. Echter kent het nog een imago als onbewuste gedragsbeïnvloeding dat leidt tot

voorzichtigheid en terughoudendheid. Meer bekendheid genereren omtrent nudging, zowel qua vak- als praktijkkennis, kan het imago van nudging positief beïnvloeden. Ministeries en diverse andere (inter)nationaal opererende publieke organisaties werken al met nudging. Indien zij dit expliciet als beleidsinstrument benoemen en delen dat zij dit ook belangrijk vinden voor lokale overheden – is dat mogelijk een positieve (en sociale) stimulans. Een interessante financiële prikkel hierbij zou het creëren van subsidiemogelijkheden zijn om nudging aan te jagen en te implementeren op lokaal niveau.

Nudgen in het gezondheidsdomein is een uitdaging vanwege de veelheid aan partijen. De beperkte invloed hierin in het leven van een kind (en de (private) organisaties die daar een invloed op hebben) maakt nudging in het gezondheidsdomein lastig. Daarom is een duurzame samenwerking met deze partijen raadzaam om te exploreren.

Tot slot nog de aanbeveling dat, ondanks dat nudges in theorie veel potentie hebben, de effectiviteit van nudging systematisch gemeten dient te (blijven) worden. Overigens is het raadzaam om dit onderzoek wel in het veld plaats te laten vinden, gezien de specifieke setting die de praktijk met zich mee brengt. Daarbij zou het waardevol zijn om ook te kijken naar de acceptatie van nudges bij de doelgroep om te destigmatiseren.

## Hoofdstuk 7. Referenties

- Allison, G. (1971). *Essence of decision*. New-York, NY: HarperCollins.
- Allison, G., & Zelikow, P. (1999). *Essence of decision (Second Edition.)*. New-York, NY: Longman
- American Legacy Foundation (2002). *Getting to the Truth: Assessing Youths' Reactions to the truthsm and 'Think. Don't Smoke' Tobacco Countermarketing Campaigns*, First Look Report 9.
- Amna, E., Munck, I., & Zetterberg, P. (2004). *Meaningful Participation? Political Efficacy of Adolescent in 24 Countries*. Sweden.
- AWT: Adviesraad voor Wetenschaps- en Technologiebeleid (2005). *Kennis voor beleid – beleid voor kennis*. Rijswijk: Quantes.
- Azar, O. H. (2014). The default heuristic in strategic decision making: When is it optimal to choose the default without investing in information search?. *Journal of Business Research*, 67(8), 1744-1748.
- Barton, A., & Grüne-Yanoff, T. (2015). From libertarian paternalism to nudging—and beyond. *Review of Philosophy and psychology*, 6(3), 341-359.
- Behavioural Insights Netwerk Nederland. (2019). *Zeven behavioral insights tools*.  
[https://www.communicatierijk.nl/binaries/communicatierijk/documenten/publicaties/2019/11/07/zeven-behavioural-insights-tool/Zeven\\_behavioural\\_insight\\_tools\\_versie\\_november\\_2019.pdf](https://www.communicatierijk.nl/binaries/communicatierijk/documenten/publicaties/2019/11/07/zeven-behavioural-insights-tool/Zeven_behavioural_insight_tools_versie_november_2019.pdf)
- Boeije, H. (2012). *Analyseren in kwalitatief onderzoek, denken en doen*. Den Haag: Boom Lemma uitgevers.
- Boeije, H., 'T Hart, H. & Hox, J. (2009). *Onderzoeksmethoden*. Den Haag: Boom Lemma Uitgevers.
- Bonell, C., McKee, M., Fletcher, A., Wilkinson, P., & Haines, A. (2011). One nudge forward, two steps back.
- Bulterman-Bos, J. (2009), Naar een nieuwe opzet van de onderwijswetenschappen? In: Rouw, R. et al. red., *Bewezen beleid in het onderwijs*: Den Haag: Ministerie van ocw
- CBS (2015). *Gezondheidsenquête/leefstijlmonitor*. Den Haag.
- CBS (2020). *Lengte en gewicht van personen, ondergewicht en overgewicht; vanaf 1981* [Dataset]. Centraal Bureau voor Statistiek.  
<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81565NED/table?fromstatweb>
- Centraal Planbureau (2013). *Gezondheid loont, tussen keuze en solidariteit*. Den Haag: CPB.



- Csikszentmihalyi, M., & Rochberg-Halton, E. (1981). *The meaning of things*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Davies, P. (2004). Is evidence-based policy possible. In *The Jerry Lee Lecture, Campbell Collaboration Colloquium, Washington*, 18.
- De gezondheid van de Haagse jeugd*. (2014). Gemeente Den Haag.  
<https://www.ggdhaaglanden.nl/web/file?uuid=bede58a4-62fd-4bfe-9d19-2f29d24abe8c&owner=79fd3e90-5b56-4b19-bcfe-cfcfde41f646&contentid=17051>
- De Ridder, D. T. D., & Gillebaart, M. (2015). *Wetenschappelijk kader nudging in de publieke gezondheidszorg*. Geraadpleegd van <https://www.kennisbanksportenbewegen.nl/>
- De Ridder, D. T. D., Kroese, F. M., & de Vet, E. (2016). Nudging: next questions. *Bestuurskunde*, 25(3), 46-52.
- Devroe, E. (2010). Wetenschap voor beleid of beleid voor wetenschap? Een analyse van 15 jaar politie en justitie onderzoek in België. *Panopticon*, 31, 11-39.
- Dobbs R., Sawers C., Thompson F., Manyika J., Woetzel J.R., Child P., McKenna S., Spatharou A. *Overcoming Obesity: An Initial Economic Analysis*. McKinsey Global Institute; Jakarta, Indonesia
- Elster, Jon, *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press, Cambridge, 2007.
- Farnsworth, W., *The Legal Analyst. A Toolkit for Thinking about the Law*, University of Chicago Press, Chicago, 2007.
- Farrelly, M. C., Davis, K. C., Duke, J., & Messeri, P. (2009). Sustaining 'truth': changes in youth tobacco attitudes and smoking intentions after 3 years of a national antismoking campaign. *Health education research*, 24(1), 42-48.
- Feitsma, J. N. P. (2016). Meer dan een nudge: Gedragsexperts bij de Nederlandse overheid. *Bestuurskunde*, 25(3), 24.
- Feitsma, J. N. P. (2019). Meters maken: Gedragsexperts in het lokaal bestuur'. *Bestuurswetenschappen*, 73(1).
- Fenger, H. J., & Klok, P. J. (2008). Beleidsinstrumenten. *Overheidsbeleid: een inleiding in de beleidswetenschap*, 241-260.
- Gemeente Den Haag (2015). *De gezonde kracht van Den Haag. Haagse nota volksgezondheid 2015-2018*. Den Haag.
- Gezondheidsmonitor Den Haag* (2014). Gemeente Den Haag <http://docplayer.nl/18509570-Gezondheidsmonitor-den-haag-2014.html>
- Gezondheidsraad (2003). *Overgewicht en obesitas*. Den Haag

- Gigerenzer, G., & Goldstein, D. G. (1996). Reasoning the fast and frugal way: models of bounded rationality. *Psychological review*, 103(4), 650.
- Goldstein, N. J., Cialdini, R. B., & Griskevicius, V. (2008). A room with a viewpoint: Using social norms to motivate environmental conservation in hotels. *Journal of Consumer Research*, 35(3), 472–482.
- Griffiths, P. E., & West, C. (2015). A balanced intervention ladder: promoting autonomy through public health action. *Public Health*, 129(8), 1092-1098.
- Guo, S. S., & Chumlea, W. C. (1999). Tracking of body mass index in children in relation to overweight in adulthood. *The American journal of clinical nutrition*, 70(1), 145S-148S.
- H.A. (1955): 'A Behavioral Model of Rational Choice' in *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118
- 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.
- Hennink, M., Hutter, I., & Bailey, A. (2020). *Qualitative research methods*. SAGE Publications Limited.
- Hirasing, R. A., Fredriks, A. M., Van Buuren, S., Verloove-Vanhorick, S. P., & Wit, J. M. (2001). Toegenomen prevalentie van overgewicht en obesitas bij Nederlandse kinderen en signalering daarvan aan de hand van internationale normen en nieuwe referentiediagrammen. *Ned Tijdschr Geneesk*, 145(27), 1303-8.
- Hoozemans, L., Stolwijk, N., & Sjollem, S. (2017). Fout denken staat leren en ontwikkelen in de weg. *PRAXIS*, (3), 18–23.
- Howlett M. (1991) Policy instruments, policy styles and policy implementation: national approaches to theories of instrument choice. *Policy Studies Journal*, 19(2), pp.1- 21.
- Howlett M. (2004) Beyond Good and Evil in Policy Implementation: Instrument Mixes, Implementation Styles, and Second Generation Theories of Policy Instrument Choice. *Policy and Society*, 23(2), pp.1–17.
- Institute for Government uk (IFG) (2009), Mindspace. Influencing behavior through public policy. Verkregen via <http://www.behaviouralinsights.co.uk/sites/default/files/mindspace.pdf>
- Jansen, A., Havermans, R., Nederkoorn, C., & Roefs, A. (2008). Jolly fat or sad fat?: Subtyping non-eating disordered overweight and obesity along an affect dimension. *Appetite*, 51(3), 635-640.

- Johnson, E. J., Shu, S. B., Dellaert, B. G., Fox, C., Goldstein, D. G., Häubl, G., Larrick, R.P., Payne, J.W., Peters, E., Schkade, D., Wansink, B., & Weber, E.U (2012). *Beyond nudges: Tools of a choice architecture*. *Marketing Letters*, 23(2), 487-504.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Macmillan.
- Leeuw, F.L. (2008), *Gedragmechanismen achter overheidsinterventies en rechtsregels*, Universiteit Maastricht, Maastricht, (oratie).
- Lipsky, M. (1980). *Street-level bureaucracy: Dilemmas of the individual in public services*. New York: Russell Sage Foundation.
- Loureiro, S. M. C. (2017). Exploring the attractiveness of manufacturer brands and retailer own-brands in supermarket context. *International Journal of Retail & Distribution Management*.
- Mackenbach, J. P. (2008). *Volksgezondheid en gezondheidszorg* (8ste editie). Bohn Stafleu van Loghum.
- Marchiori, D., Cheung, T., Adriaanse, M., & de Ridder, D. (2016). Promoting healthy product choices among (aware) cafeteria customers. *Eur Health Psychol*, 18, 820.
- Marteau, T.M., Hollands, G.J., & Fletcher, C.P. (2012). Changing human behavior to prevent disease: The importance of targeting automatic processes. *Science*, 337, 1492-1495.
- Mathus-Vliegen, E. M. (1998). Overweight. I. Prevalence and trends. *Ned Tijdschr Geneeskd*, 142(36), 1982-1989
- Mayntz, R., (2004). Mechanisms in the Analysis of Social Macro-Phenomena, *Philosophy of the Social Sciences*, 34, 237-259.
- Meng, L., Maskarinec, G., Lee, J., & Kolonel, L. N. (1999). Lifestyle factors and chronic diseases: application of a composite risk index. *Preventive medicine*, 29(4), 296-304.
- Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (2014). *Kernwaarden van de Nederlandse samenleving*.
- NDSO. (2016). *Wmo 2015 in uitvoering - Passend en onderbouwd (lokaal) beleid*.  
<https://vng.nl/publicaties/wmo-2015-in-uitvoering-passend-en-onderbouwd-beleid-hh>
- Nevo, I., & Slolim-Nevo, V. (2011). The Myth of Evidence-Based Practice: Towards Evidence-Informed Practice. *British Journal of Social Work*, 41(6), 1176-1197.
- Norton, M.I., Mochon, D., & Ariely, D. (2012). The IKEA effect: When labor leads to love. *Journal of Consumer Psychology*, 22(3), 453-460.
- Nuffield Bioethics Council (2007). *Public health: ethical issues*. London, Nuffield Council on Bioethics.

- NWO. (z.d.). *Geluk zit voor een deel in je genen*. <https://www.nwo.nl/onderzoek-en-resultaten/cases/geluk-zit-in-je-genen-voor-een-deel.html>. Geraadpleegd 29 mei 2020, van <https://www.nwo.nl/>
- Okbay, A., Baselmans, B. M., De Neve, J. E., Turley, P., Nivard, M. G., Fontana, M. A., ... & Gratten, J. (2016). Genetic variants associated with subjective well-being, depressive symptoms, and neuroticism identified through genome-wide analyses. *Nature genetics*, 48(6), 624-633.
- Panhuis-Plasman, M., Luijben, G., & Hoogenveen, R. (2012). Zorgkosten van ongezond gedrag. *Kosten van ziekten notities 2012-2*, 1-22.
- Pierce, J. L., Kostova, T., & Dirks, K. T. (2001). Toward a theory of psychological ownership in organizations. *Academy of management review*, 26(2), 298-310.
- Pierce, J. L., Kostova, T., & Dirks, K. T. (2003). The state of psychological ownership: Integrating and extending a century of research. *Review of general psychology*, 7(1), 84-107.
- Ploeg, R., Berger, S., Abdo, F., & Reinders, M. (2017). *Het Orgaandonor registratiesysteem in Europese landen*. Geraadpleegd van [https://www.nierstichting.nl/media/filer\\_public/72/cd/72cd8d9a-7c7f-46b5-b98d-10c6e7d5fa0f/201705-nierstichting\\_rapportorgaandonatie\\_int.pdf](https://www.nierstichting.nl/media/filer_public/72/cd/72cd8d9a-7c7f-46b5-b98d-10c6e7d5fa0f/201705-nierstichting_rapportorgaandonatie_int.pdf)
- R. Hoppe, *Van flipperkast naar grensverkeer – Veranderende visies op de relatie tussen wetenschap en beleid*. AWT/Den Haag, 2002
- Rand, D. G., Peysakhovich, A., Kraft-Todd, G. T., Newman, G. E., Wurzbacher, O., Nowak, M. A., & Greene, J. D. (2014). Social heuristics shape intuitive cooperation. *Nature communications*, 5(1), 1-12.
- Reese, G., Loew, K., & Steffgen, G. (2014). A towel less: Social norms enhance proenvironmental behavior in hotels. *Journal of Social Psychology*, 154(2), 97–100.
- Ringeling, A. B. (1983). *The Instruments of Government Policy*. Alphen aan den Rijn: Samson.
- RIVM (1997). *I De gezondheidstoestand: een actualisering*. Bilthoven.
- Rossit, D. G., Vigo, D., Tohmé, F., & Frutos, M. (2016). Improving Visual Attractiveness in Capacitated Vehicle Routing Problems: a Heuristic Algorithm. In *XVIII Latin-Iberoamerican Conference on Operations Research-CLAIO* (p. 749).
- Rouw, R. (2011). Gevoel voor bewijs. *Naar vloeiende verbindingen tussen kennis en beleid*. Den Haag: NSOB.
- Rowson, J. (2011) *Transforming Behaviour Change: Beyond Nudge and Neuromania*, Londen: rsa

- Ruwaard, D., Kramers, P. G. N., Van den Berg Jeths, A., & Achterberg, P. W. (1993). *Public Health Status and Forecasts. The health status of the Dutch population over the period 1950-2010*. Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu RIVM.
- Schillemans, T. & G. de Vries (eds.), 'Gedragskennis in bestuur en beleid' (themanummer), *Bestuurskunde*, 3, 2016.
- Schippers, A. (2016). *Nudging: van Nieuw en Hip, naar Kapstokbegrip* (Master's thesis).
- Schultz, W. P., Khazian, A. M., & Zaleski, A. C. (2008). Using normative social influence to promote conservation among hotel guests. *Social Influence*, 3(1), 4–23.
- Scott, K. M., Bruffaerts, R., Simon, G. E., Alonso, J., Angermeyer, M., De Girolamo, G., ... & Kessler, R. C. (2008). Obesity and mental disorders in the general population: results from the world mental health surveys. *International journal of obesity*, 32(1), 192-200.
- Seidell, J. C., Beer, A. J., & Kuijpers, T. (2008). Richtlijn'Diagnostiek en behandeling van obesitas bij volwassenen en kinderen'. *Nederlands tijdschrift voor geneeskunde*, 152(38), 2071-6.
- Shelton, R. C., Cooper, B. R., & Stirman, S. W. (2018). The sustainability of evidence-based interventions and practices in public health and health care. *Annual review of public health*, 39, 55-76.
- Sherry, B., & Dietz, W. H. (2003). Pediatric overweight: an overview. In *Handbook of obesity* (pp. 133-150). CRC Press.
- Sprangers MAG. Wat is kwaliteit van leven en hoe wordt het gemeten? *Volksgezondheid Toekomst Verkenning, Nationaal Kompas Volksgezondheid*. Bilthoven: RIVM,
- Stibe A., Cugelman B. (2016) Persuasive Backfiring: When Behavior Change Interventions Trigger Unintended Negative Outcomes. In: Meschtscherjakov A., De Ruyter B., Fuchsberger V., Murer M., Tscheligi M. (eds) Persuasive Technology. PERSUASIVE. Lecture Notes in Computer Science, vol 9638. Springer, Cham.  
[https://doi.org/10.1007/978-3-319-31510-2\\_6](https://doi.org/10.1007/978-3-319-31510-2_6)
- Stockemer, D., & Praino, R. (2015). Blinded by beauty? Physical attractiveness and candidate selection in the US House of Representatives. *Social Science Quarterly*, 96(2), 430-443.
- Strategic Policy Making Team Cabinet Office. (1999, september). *Professional policy making for the 21st century*. <https://ntouk.files.wordpress.com/2015/06/professional-policy-making-for-the-21st-century-1999.pdf>
- Strauss, R. S. (2000). Childhood obesity and self-esteem. *Pediatrics*, 105(1), e15-e15.
- Stunkard, A. J., & Wadden, T. A. (1992). Psychological aspects of severe obesity. *The American journal of clinical nutrition*, 55(2), 524S-532S.

- Sunstein, C. R. (2014). Nudging: a very short guide. *Journal of Consumer Policy*, 37(4), 583-588.
- Tang-Péronard, J. L., & Heitmann, B. L. (2008). Stigmatization of obese children and adolescents, the importance of gender. *Obesity Reviews*, 9(6), 522-534.
- Thaler, R. H. (2000). From homo economicus to homo sapiens. *Journal of economic perspectives*, 14(1), 133-141.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2003). Libertarian paternalism. *American economic review*, 93(2), 175-179.
- Thaler, R.H., & Sunstein, C.R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. London: Penguin.
- The Behavioral Insights Team, & Pearse, T. (2019). *A practical guide to setting up a behavioural insights trial in local government* [Presentatieslides]. Local Government Association. <https://www.local.gov.uk/sites/default/files/documents/W6%20Tim%20Pearse%20-%20final.pdf>
- The Behavioral Insights Team. (2014). *EAST - four simple ways to apply behavioral insights*. Via: <https://www.behaviouralinsights.co.uk/>
- The Lancet (2012). Public health in England: From nudge to nag. *The Lancet*, 379, 194.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *science*, 185(4157), 1124-1131.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Judgment and decision making: An interdisciplinary reader*, 38-55.
- Van der Doelen, F. C. J. (1989). *Beleidsinstrumenten en energiebesparing*, proefschrift, University of Twente, Enschede.
- van Rossum, C. T., Fransen, H. P., Verkaik-Kloosterman, J., Buurma-Rethans, E. J., & Ocke, M. C. (2011). *Dutch National Food Consumption Survey 2007-2010: Diet of children and adults aged 7 to 69 years*. Bilthoven, RIVM.
- Visscher, T. L., & Seidell, J. C. (2001). The public health impact of obesity. *Annual review of public health*, 22(1), 355-375.
- Webb, S.A. (2001), Some considerations on the validity of evidence-based practice in social work. *British Journal of Social Work*, 31, 57-79.
- WHO (1948) *Constitution*. World Health Organization, Geneva
- World Health Organization. (2009). *Global health risks: mortality and burden of disease attributable to selected major risks*. World Health Organization.
- Yeung, K. (2012). Nudge as fudge. *The Modern Law Review*, 75, 122-148.
- Zantinge, E. & Lambooi, M. (2017). Eindnotitie SPR project 'The value of Nudging'.

## Hoofdstuk 8. Bijlagen

### 8.1 Respondenten

In de bijgevoegde lijst zijn de geïnterviewde respondenten weergegeven. Om de anonimiteit te waarborgen, zijn zij allen geanonimiseerd. Enkel diens functie en de werkgever wordt genoemd.

<b>Respondent</b>	<b>Functie</b>	<b>Werkgever</b>
1	Beleidsadviseur Zorg en Volksgezondheid	Gemeente Den Haag
2	Trainee	Gemeente Den Haag
3	Programmamanager Haagse Aanpak Gezond Gewicht	GGD regio Haaglanden
4	Projectmedewerker Haagse Aanpak Gezond Gewicht	GGD regio Haaglanden
5	Beleidsmedewerker Volksgezondheid	Gemeente Den Haag
6	Functionaris Gezondheidsbevordering	GGD regio Haaglanden
7	Gezonde School Adviseur	GGD regio Haaglanden
8	Senior Beleidsmedewerker Dienst stadsbeheer	Gemeente Den Haag
9	Beleidsadviseur gedragsinzichten	Gemeente Amsterdam
10	Senior beleidsmedewerker GGD	Gemeente Rotterdam
11	Beleidsadviseur volksgezondheid	Gemeente Utrecht

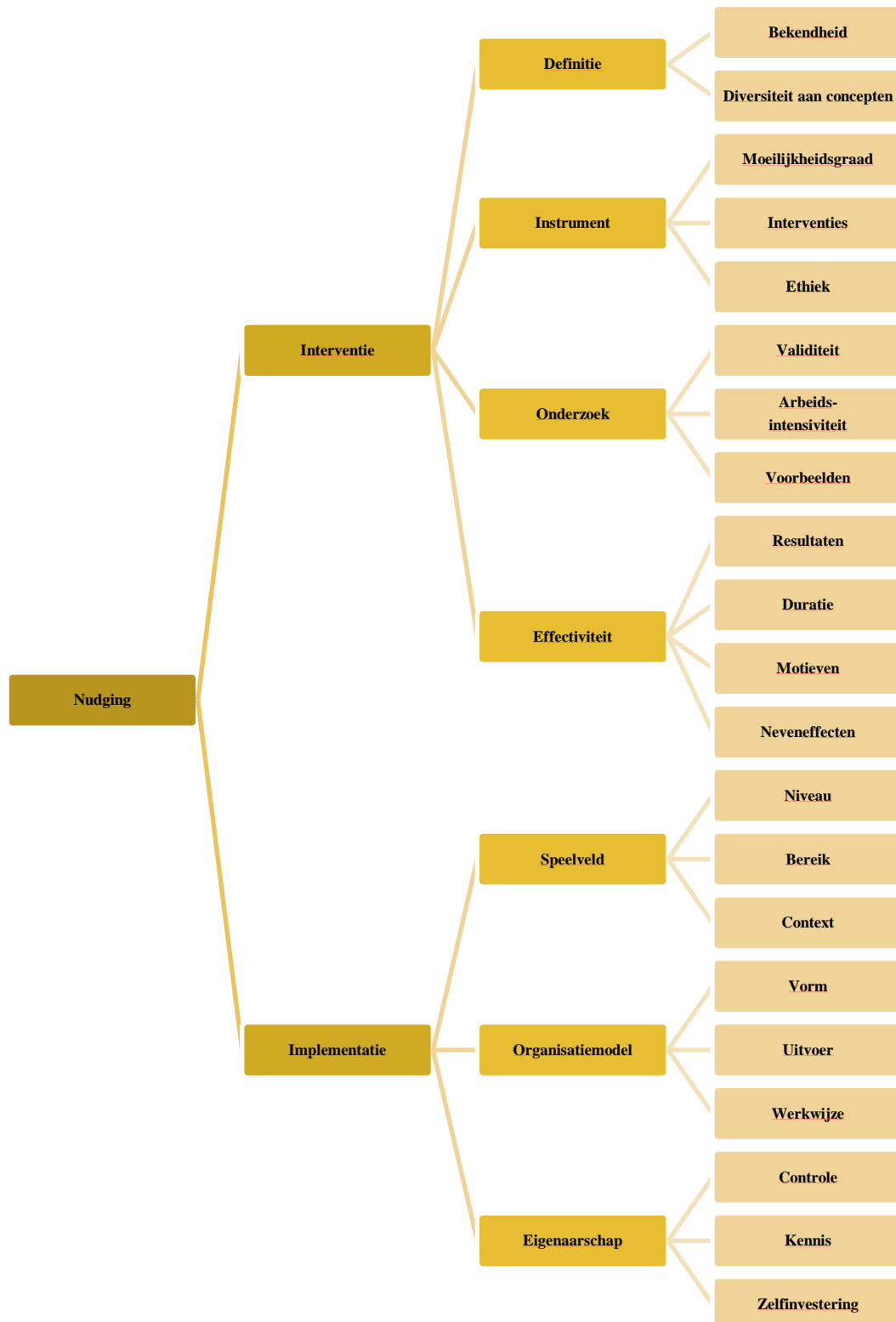
<b>Bijeenkomst</b>	<b>Titel</b>	<b>Aanwezige organisaties</b>
1	Nudging bijeenkomst #1 (start)	Gemeente Den Haag, GGD, Indigo.
2	Nudging bijeenkomst #2 (vervolg)	Gemeente Den Haag, GGD, Indigo.
3	Intragemeentelijk overleg	Gemeente Den Haag

## 8.2 Topicijst interviews

1. Gespreksintroductie
2. Voorstellen
3. Toestemming opname
4. Eigen visie op nudging (definitie & instrument)
5. Huidige status van nudging in organisatie
  - a. Als instrument
  - b. Mate van institutionalisering
6. Vormgegeven beleid omtrent nudging
  - a. Beleidscyclus
  - b. Beleid – uitvoering
  - c. Vorm
7. Gewenste positie van nudging
  - a. Mogelijkheden
  - b. Belemmeringen
8. Ervaringen met nudging en nudges tot nu toe
  - a. Als instrument
  - b. Effectiviteit
  - c. Houding en eigenaarschap
  - d. Mogelijkheden & belemmeringen
  - e. Werken met bewijs/kennis en middels onderzoek
9. Eventuele vragen of nabranders



### 8.3 Codeerboom



## **8.4 Agenda nudging bijeenkomsten**

### **Startbijeenkomst 10 april 2017**

1. Introductie Sanne Verra
  - a. Voorstelronde aanwezigen
2. Presentatie Monica Wigman
  - a. Belang van nudging
  - b. Gedragsbeïnvloeding
  - c. Oude en nieuwe paradigma
  - d. Heuristieken
  - e. Ongewenste neveneffecten
3. Introductie Kirsten Lelieveld
  - a. Scriptie
  - b. Proces van nudging
4. TEST model
  - a. Definiëren beoogde resultaat
  - b. Is gedragssturing hierin wenselijk/mogelijk
  - c. Huidige gedrag? Welke kenmerken
5. Groepsopdracht
  - a. Bekendheid met nudges (werk en privé)
  - b. Welke gedragsvraagstukken
  - c. Wanneer nudging als geschikt middel
6. Afsluiting en vervolg

### **Tussentijds individueel contact (tussen 17 april en 21 april 2017)**

Om de opgehaalde vraagstukken te verduidelijken, hebben er tussen bijeenkomst 1 en 2 gesprekken plaatsgevonden. De agenda die hierbij werd aangehouden is de volgende:

1. Doel van de nudge, welk gedrag wil je hiermee bereiken?
2. Wie / waar / wanneer?
3. Welke doelgroep wordt bereikt?
4. Wat zijn karakteristieken van deze doelgroep?
5. Tegen welke problemen loop je nu aan?
6. Welke nudges worden al toegepast?

7. Wat kunnen redenen zijn dat de doelgroep nu niet het gewenste gedrag vertonen?
8. Hoe loopt het proces nu omtrent deze gedraging(en)?
9. Waar zitten in dit proces kansen?

### **Vervolgbijsamenkomst 27 april 2017**

1. Opening door Sanne Verra en Kirsten Lelieveld
2. Terugblik en vooruitblik
3. Gezamenlijk bespreken van vraagstukken
  - a. Welke vraagstukken zijn wel/niet geschikt
  - b. Criteria doornemen
4. Overzicht ideeën na startbijsamenkomst
5. Kiezen van een/twee vraagstuk(ken)
6. Hoe werkt het huidige gedrag?
  - a. Oorzaken (on)bewust gedrag bij gekozen casus
7. Brainstormsessie voor nudges
  - a. Uit elkaar in kleine groepjes op posters
    - i. Vraag / doelgroep / doel / probleem / huidige gedrag / gewenste gedrag / beïnvloedende factoren of oorzaken
  - b. Nudges bedenken dmv EAST kaartspel
8. Gezamenlijke nabespreking
  - a. Posters per vraagstuk & EAST overzicht
  - b. Wat valt er op?
  - c. Lijkt de nudge toepasbaar?
9. Afsluiting en vervolg
  - a. Ervaring van vandaag
  - b. Hoe nu verder