

# Eindnotitie SPR project ‘The value of Nudging’

---

Februari 2017

Else Zantinge<sup>1</sup>, Mattijs Lambooi<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Centrum Gezondheid en Maatschappij

<sup>2</sup> Centrum Voeding, Preventie en Zorg

## Inhoudsopgave

1. Samenvatting .....	1
2. Inleiding en achtergrond.....	2
3. Definitie nudging.....	5
4. Value of nudging: Doelen, activiteiten, producten.....	6
5. Geleerde lessen en conclusies .....	10
6. Toekomst van nudging op het RIVM.....	12
6.1 Proces- en actiegerichte kennisontwikkeling.....	13
6.2 Kenniscreatie en kennisintegratie .....	15
6.3 Sterkte-zwakte analyse .....	16
6.4 Vervolgstappen .....	17
7. Referenties.....	18

## 1. Samenvatting

De fase lijkt voorbij waar we nog moeten aantonen dat het toepassen van gedragswetenschappelijke kennis, waaronder nudging valt, meerwaarde heeft voor praktijk en beleid. Op dit moment zitten we in de fase waarin we leren door doen: experimenteren, evalueren en kennis delen. Recente publicaties en Europese initiatieven laten zien dat er zowel nationaal als internationaal steeds meer interesse is in het toepassen van gedragswetenschappelijke inzichten in beleid. Daarbij wordt het belang van coördinatie van kennisuitwisseling benadrukt, niet alleen in beleid en de praktijk, maar ook met de wetenschap.

Nudging kan worden ingezet wanneer een probleem wordt veroorzaakt door gewoontegedrag van mensen; dat is automatisch gedrag waarbij mensen gedrag baseren op door één of meer beslisheuristieken. Nudging is dus niet effectief bij alle problemen of beleidsbeslissingen. Een door ons ontwikkeld raamwerk van heuristieken, mechanismen en nudges kan houvast bieden bij het ontwikkelen van nudges in onderzoek en praktijk. Het kan worden gebruikt bij een inschatting van welk gedrag te nudgen is, en welk beslisheuristiek dit onderbouwt. Indien een overheid wil nudgen moet ze transparant zijn en moet het doel in overeenstemming zijn met het doel van het overheidsorgaan. Aangezien een doel van het RIVM om de volksgezondheid te bevorderen, mag het RIVM nudgen indien dit de volksgezondheid bevordert. Voor de toekomst van nudging op het RIVM stellen we voor om het niet langer over de toepassing van nudges te hebben, maar over de

toepassing van gedragswetenschappelijke kennis, met een focus op keuzeprocessen en gedragsverandering. Deze toepassing van gedragswetenschappelijke kennis op het RIVM zou op twee pijlers moeten rusten (zie paragraaf 6). Enerzijds proces- en actiegerichte kennisontwikkeling, met een focus op het ontwikkelen van een RIVM-breed netwerk van gedragswetenschappers, acquisitie en het benutten van gedragskennis in RIVM producten en ons eigen gedrag. Anderzijds stellen we een inhoudelijke pijler 'Kenniscreatie en kennisintegratie' voor, waarin ruimte is om praktijk- en beleidsexperimenten op te zetten en evalueren, het raamwerk van heuristieken door te ontwikkelen en (inter)nationale kennisontwikkeling te monitoren.

## 2. Inleiding en achtergrond

Deze notitie voor de CSO's, de Directieraad en de MT's van het RIVM is een afsluitend product van het SPR Capacity building project 'The value of nudging' (2015-2016). Het hoofddoel van dit project was om kennis op te bouwen over de mogelijkheden van nudging bij gezondheidsbevordering. Een extra doel dat gaandeweg ontstond, was dat het project bij zal dragen aan een toekomstige kennisagenda over nudging en gedragsinzichten op het RIVM. Dit sluit aan bij één van de doelen van de Routekaart 2020: het inbedden en benutten van sociaalwetenschappelijke kennis in onze van oorsprong natuurwetenschappelijke onderzoeksterreinen. De verwachting is dat het RIVM met deze sociaalwetenschappelijke kennis beter in staat is aan te sluiten bij de samenleving en de kennis van het RIVM meer kan laten renderen bij het bevorderen van de volksgezondheid en leefomgeving in Nederland (Routekaart RIVM 2020, 2013).

Binnen dit capacity building project zijn verschillende deelprojecten uitgevoerd die tot deelproducten hebben geleid. Deze producten zijn opgenomen als bijlagen. Deze notitie vat de opbrengsten van het project samen en geeft aanknopingspunten voor de toekomst: Wat hebben we geleerd en hoe kunnen we de kennis over nudging integreren op het RIVM?

In paragraaf 2 schetsen we de internationale en nationale opkomst van nudging en Behavioural Insight Teams (BIT's). Vervolgens gaan we in op de definitie en verschillende elementen van het begrip nudging (3). In paragraaf 4 worden de activiteiten en opbrengsten bij de subdoelen van het project samengevat, gevolgd door geleerde lessen (paragraaf 5). In de 6<sup>e</sup> paragraaf beschrijven we aanknopingspunten en adviezen voor het RIVM, gevolgd door de benodigdheden.

### **Internationale aandacht voor nudging**

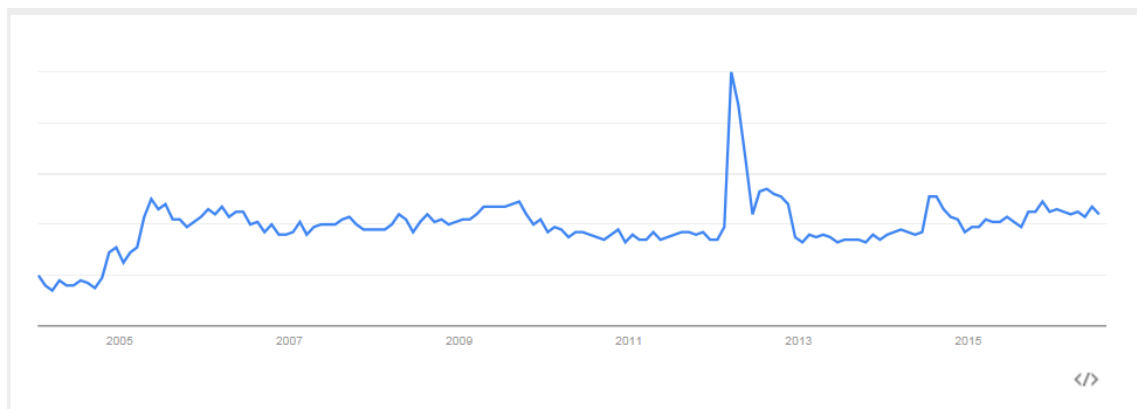
In 2008 werd de term nudging geïntroduceerd door Richard Thaler and Cass Sunstein in hun boek 'Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness'. Het woord nudge – dat letterlijk 'duwtje' betekent, was nieuw, maar de principes achter nudging dateren al van ver voordat het woord nudging bestond.

De principes achter nudging legt Daniel Kahneman uit in zijn populair wetenschappelijk werk "Thinking, fast and slow" (Kahneman, 2011). In dit werk cumuleert decennia aan psychologisch onderzoek over hoe mensen keuzes maken. Kahneman legt uit dat mensen op twee manieren beslissingen nemen: via de "snelle route" en via de "langzame route". De langzame route komt het meest overeen met rationele en weloverwogen besluiten: wanneer mensen voldoende tijd hebben, verzamelen ze informatie, wegen ze de informatie af en nemen ze een besluit dat op die informatie is gebaseerd. Voor de snelle route gebruiken mensen heuristieken: eenvoudige beslisregels die meestal goed genoeg werken om op een efficiënte manier beslissingen in het dagelijks leven te maken. Nudges spelen in op de wetmatigheden in deze snelle manier van beslissen. Alleen wanneer mensen voor een keuze staan waarin ze weinig tijd of mogelijkheid hebben om te beslissen, kunnen mensen richting een bepaalde keuze worden geduwd of genudged.

Een nudge bestaat uit vier elementen: (1) een aanpassing in de keuzearchitectuur (2) die gewenst gedrag makkelijker maakt (3) in een situatie waarin mensen beslissen op basis van een heuristiek (4) waarbij de keuzevrijheid wordt behouden. Verdere uitleg over de definitie van nudging volgt in paragraaf 3.

Figuur 1 laat zien hoe vaak de term “nudge” in het afgelopen decennium wereldwijd in Google is gezocht. Hoewel er ruis op in de telling zit, is er duidelijk een piek te zien in maart 2012. Het boek “Nudge, Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness” is al in 2008 uitgekomen, maar wordt in maart 2012 in de Economist genoemd (The Economist, 2012). Cass Sunstein, één van de auteurs, adviseert op dat moment president Obama over het toepassen van gedragswetenschappen in overheidsbeleid vanuit het Behavioural Insights Team (BIT) van de VS. Hiermee past de Amerikaanse regering al toe, wat ze in 2015 per decreet verkondigt: “To more fully realize the benefits of behavioral insights and deliver better results at a lower cost for the American people. The Federal Government should design its policies and programs to reflect our best understanding of how people engage with, participate in, use, and respond to those policies and programs. By improving the effectiveness and efficiency of Government, behavioral science insights can support a range of national priorities, including helping workers to find better jobs; enabling Americans to lead longer, healthier lives” (The White House, 2015).

Richard Thaler, de tweede auteur van ‘Nudge’ was intussen aangesteld als adviseur bij de Britse regering. Daar werd in 2010 de BIT UK opgezet, ook wel bekend als de ‘Nudge unit’ om gedragswetenschappelijke kennis te integreren in beleid met als opdracht “to put into action its aim to find intelligent ways to encourage, support and enable people to make better choices for themselves”(Cabinet Office, 2010). Later volgden nog verschillende andere BIT’s, waaronder een ‘BIT of the Department of Health’ en een ‘BIT of Public Health England’. Hiermee zijn de VS en de UK leidend in het toepassen van gedragswetenschappelijke kennis in beleid. Ook in andere landen ontwikkelden BIT’s zich in snel tempo en groeit de aandacht en interesse in gedragswetenschappelijke inzichten in beleid (de Graaf et al., 2015).



Figuur 1: Trend google searches “nudge<sup>1</sup>” wereldwijd

<sup>1</sup> Deze search bevat ook “nudge bar”, een extra stootbumper voor auto’s.

## Nudging in Nederland

De term 'nudging' bestaat dus al sinds 2008, maar de aandacht van Nederlandse beleidsmakers voor nudging is recenter. Deze aandacht heeft te maken met verschillende ontwikkelingen. Ten eerste de internationale aandacht voor nudging: de toename van publicaties en de oprichting van BIT's in het buitenland. Ten tweede het toenemende besef dat de homo economicus, het mensbeeld waarbij mensen op rationele wijze keuzes maken, niet altijd op gaat. Steeds duidelijker wordt dat veel keuzes via de "snelle route" genomen worden, zoals in de inleiding is beschreven. Een derde aanleiding is de toenemende keuzedruk bij burgers. De toenemende keuzemogelijkheden in combinatie met de nadruk op eigen verantwoordelijkheid leiden ertoe dat niet iedereen die keuzedruk aan kan. De vraag is of burgers hier niet meer bij geholpen moeten worden, onder andere door keuzes meer voor te sorteren. De laatste jaren zijn in Nederland verschillende rapporten uitgekomen die ingaan op nudging:

- De overheid als keuzearchitect? WRR, 2009.
- De menselijke beslisser. WRR, 2009.
- Hoe mensen keuzes maken. WRR, 2012.
- De verleiding weerstaan: Grenzen aan beïnvloeding van gedrag door de overheid. RMO, 2014.
- Leefstijlbeïnvloeding: Tussen betuttelen en verwaarlozen. Centrum voor Ethiek en Gezondheid, 2014.
- Doen en laten. Raad voor Leefomgeving en Infrastructuur, 2014.
- Met kennis van gedrag beleid maken. WRR, 2014.

In 2014 schrijft Minister Kamp van Economische Zaken naar aanleiding van de rapporten van RLI, RMO en WRR een brief aan de Tweede Kamer over de toepassing van gedragswetenschappelijke kennis in beleid:

"Het gedrag en de keuzes van mensen hebben grote invloed op de beleidsterreinen waar de overheid zich mee bezighoudt [...] Via wet- en regelgeving, financiële prikkels en/of communicatie stimuleert de overheid vormen van gewenst gedrag en remt zij ongewenst gedrag af. Maar ook beleid dat niet specifiek is gericht op het beïnvloeden van gedrag, heeft daar vaak wel effect op. Zo hebben het ontwerp en de inrichting van de openbare ruimte invloed op de manier waarop mensen zich verplaatsen en hoe schoon ze de openbare ruimte achterlaten.

Voor effectief beleid is het daarom noodzakelijk een realistisch beeld te hebben van de reactie van mensen op een bepaalde maatregel of interventie. Traditioneel is daarbij het uitgangspunt dat mensen rationele beslissers zijn die de relevante voor- en nadelen afwegen en op basis hiervan een bewuste keuze maken. [...] De gedragswetenschappen, met hierbinnen de gedragseconomie en sociale psychologie als belangrijke pijlers, leren echter dat het beeld van de mens als bewuste, rationele beslisser niet compleet is en dat er omstandigheden zijn waarin mensen zich anders gedragen. De relevante inzichten vanuit de gedragswetenschappen zijn divers, maar kennen een aantal terugkerende elementen. Ten eerste zijn mensen beperkt rationeel en worden keuzes van mensen beïnvloed door allerlei systematische afwijkingen (biases) van de optimale (rationele) keuze" (Kamerbrief EZ, 2014).

Het kabinet ziet op veel beleidsterreinen kansen voor het beter benutten van gedragswetenschappelijke kennis in beleid. De departementen verkennen de toepassingsmogelijkheden door op één of meerdere beleidsthema's met pilots aan de slag te gaan. Inmiddels worden op diverse departementen mensen ingezet die verkennen op welke wijze de gedragswetenschappelijke kennis effectief kan worden ingezet in overheidsbeleid, deels via departementale netwerken zoals de BIT's van I&M en EZ, en deels via het interdepartementale netwerk Behavioural Insight Network (BIN) Nederland.

### 3. Definitie nudging

Over de definitie van nudging is veel discussie, zowel over de afbakening als over de betekenis. Enerzijds is er sprake van een jingle fallacy waarbij het woord nudging als verzamelnaam voor allerlei concepten wordt gebruikt. Anderzijds is er een jangle fallacy waarbij verschillende termen voor hetzelfde concept worden gebruikt. Ook is er discussie over de definitie van Thaler en Sunstein, die de term nudging introduceerden. Zij definiëren een nudge als 'een aspect van de keuzearchitectuur dat het gedrag van mensen op een voorspelbare manier verandert, zonder opties te verbieden of te sturen met economische prikkels' (Thaler & Sunstein, 2008). Kritiek op deze beschrijving is dat het niet specifiek en concreet genoeg is.

In 2015 verscheen 'Het wetenschappelijk kader Nudging in de publieke gezondheidszorg', een rapport van de Universiteit Utrecht in opdracht van ZonMw (de Ridder & Gillebaart, 2015). In dit project is een operationele definitie van een nudge in verschillende discussiebijeenkomsten voorgelegd aan wetenschappelijke experts en stakeholders. Op basis van deze discussies is onderstaande definitie voorgesteld. Deze definitie is overgenomen door ZonMw en ook door ons gebruikt als werkdefinitie in het vervolg van het project Value of nudging:

"Een nudge is een simpele, doelbewuste en transparante aanpassing in de keuzearchitectuur die gewenst gedrag beïnvloedt door in te spelen op de heuristische manier waarop mensen keuzes maken zonder alternatieve keuzes onmogelijk te maken".

Vier elementen staan centraal bij deze definitie:

- a. simpele aanpassing in de keuzearchitectuur
- b. gewenst gedrag
- c. heuristische basis voor keuzes
- d. behoud keuzevrijheid.

Ad a. Iedere beslissing en ieder gedrag wordt in een bepaalde context gemaakt. Of het nu een computerscherm, een winkel of midden op straat is, mensen krijgen altijd informatie op een bepaalde manier aangeboden. Het is niet mogelijk om een neutrale omgeving zonder omgevingsinvloeden te creëren. Reclame is een veelvoorkomend voorbeeld, waarin getracht wordt om mensen te bewegen om een product te verkopen. In winkels worden de producten op zo'n manier aangeboden dat de klant makkelijker het ene dan het andere product pakt. De A-merken staan bijvoorbeeld vaak op ooghoogte en de huismerken op kniehoogte of lager. De context waarin iemand kiest is de keuzearchitectuur. De keuzearchitect is degene die de omgeving inricht. Ieder aspect van die keuzearchitectuur heeft invloed op de uiteindelijke keuze, of het uiteindelijke gedrag dat iemand vertoont. Elke kleine aanpassing kan dus tot gedragsverandering leiden. Een nudge is zo'n kleine aanpassing: letterlijk een klein duwtje (en geen duw of zet).

Ad b. Wat gewenst gedrag is en wie bepaalt wat gewenst gedrag is, is een belangrijke vraag in de ethische discussie rond nudging. Hierbij spelen verschillende aspecten:

- Met 'gewenst' wordt idealiter bedoeld: gewenst voor het individu of de samenleving. In dat ideale geval ondersteunt de nudge de intenties die mensen al hebben. De nudge ondersteunt dan het realiseren van de – vaak langetermijn - doelen door de kortetermijn keuzes daarbij aan te laten sluiten. Veel nudges sluiten niet aan bij de intenties van mensen maar dienen een ander doel, bijvoorbeeld bij nudges gericht op de verkoop van ongezonde producten.
- Een argument tegen nudging is dat de keuzearchitect beslist welk gedrag gewenst is, en welk gedrag ongewenst is voor anderen. Het is inderdaad niet altijd makkelijk om een gewenste of ongewenste keuze objectief vast te stellen. Wanneer de overheid nudget, is

er sprake van één keuzearchitect die als taak heeft het belang van elke nudgee te behartigen. Het lijkt vanzelfsprekend dat iemand liever gezond dan ziek is, maar het is ook goed voorstelbaar dat iemand graag (soms) ongezond (en lekker) eet en zich niet te veel inspant. Ook kunnen intenties van mensen variëren door de tijd.

- Een ander ethisch aspect is de transparantie van nudges. Omdat nudges vaak inspelen op automatische keuzeprocessen, is het voor de nudgee niet altijd duidelijk dat er genudged wordt en welk doel erachter zit. Daarom worden nudges door tegenstanders wel eens manipulatief genoemd. Bij reclame is het doel voor de hand liggend: de producent wil dat de klant zijn product koopt. Door de transparantie van het doel van de keuzearchitect en de keuzevrijheid, is reclame daarom minder omstreden. Bij nudging door de overheid is dat lastiger, omdat de overheid één keuzearchitect is die als taak heeft het belang van alle nudgees te behartigen. Er moet dus een overkoepelend overheidsdoel zijn om nudging te rechtvaardigen.

Ad c. Nudging is gebaseerd op het feit dat mensen besliskeuristieken gebruiken voor het maken van beslissingen. Heuristieken zijn mentale vuistregels die mensen gebruiken om snel en efficiënt keuzes te kunnen maken. Mensen hanteren heuristieken om de complexiteit van taken en keuzes te reduceren, tijd te besparen en om kansen in te schatten op basis van intuïtieve oordelen. Meestal werken deze heuristieken vrij goed en is het een efficiënte manier om keuzes te maken (Tversky & Kahneman, 1974). Tegelijkertijd leidt het gebruik van heuristieken tot systematische afwijkingen van de assumpties van “homo economicus”, het mensbeeld dat nog steeds vaak min of meer impliciet wordt gebruikt bij het maken van beleid. Echter, omdat veel van de afwijkingen van het menselijk gedrag systematisch zijn, kan kennis over de werking van heuristieken bijdragen aan de voorspelbaarheid van gedrag en zo aanwijzingen geven voor het ontwikkelen van succesvoller beleid.

Ad d. Een aangepaste keuzesituatie is pas een nudge wanneer de nudgee zonder veel extra inspanning toch het ongewenste gedrag kan kiezen. Een voorbeeld is dat een trap prominent in het zicht is geplaatst, maar zich dichtbij een lift bevindt die ook kan worden gebruikt om naar andere verdiepingen te gaan. De gewenste keuze wordt de makkelijkste keuze, maar het alternatief blijft mogelijk, mag geen extra kosten met zich meebrengen en de nudgee moet zich niet bezwaard voelen om het alternatief te kiezen.

## 4. Value of nudging: Doelen, activiteiten, producten

In het project zijn vier subdoelen gesteld. Per subdoel is hieronder uitgewerkt welke activiteiten binnen het project hebben plaatsgevonden en welke producten en resultaten dit heeft opgeleverd. De geleerde lessen van alle opbrengsten samen wordt besproken in paragraaf 5.

### **Subdoel 1: Overzicht van effectiviteit van nudges op leefstijl en gezondheid**

Een eerste projectdoel was om een overzicht maken van de bewezen effectiviteit van nudges op leefstijl en gezondheid. Met dit doel is een start gemaakt in een stageproject in 2014, voorafgaand aan de start van het SPR project. Sophie Jellema, toenmalig student Gezondheidspsychologie aan de Universiteit Utrecht, heeft zich verdiept in de effectiviteit van Nederlandse nudges. Dit heeft geleid tot het paper ‘Nudge fuzz: Different nudge definitions and an investigation of nudges promoting healthy behavior’ (Jellema et al., 2014, zie bijlage 1). Het doel van dit deelproject was om een overzicht te maken van Nederlandse gezondheid-gerelateerd nudges die zijn getoetst op effectiviteit. Daarnaast is gereflecteerd op de definitie van nudging, de ethische discussies rondom nudging en relevante vervolgstappen in onderzoek. Er is literatuuronderzoek gedaan en er zijn

interviews gehouden met negen Nederlandse experts op het gebied van nudging (wetenschappers en beleidsmedewerkers).

Deze exercitie heeft een overzicht van elf nudges opgeleverd die grotendeels effectieve resultaten geven op gedragsverandering. Experts geven aan dat vervolgonderzoek naar de effectiviteit van nudging op gedrag en gezondheid essentieel is, met aandacht voor zowel korte- als langetermijn effecten en voor toegepast onderzoek in veldexperimenten. Daarnaast is het van belang om kennis centraal te bundelen.

In 2015 kwam het rapport 'Het wetenschappelijk kader Nudging in de publieke gezondheidszorg' van de Universiteit Utrecht uit, waarbij in eerste instantie één van de doelen was om een overzicht te geven van de beschikbare kennis over de effectiviteit van nudges (De Ridder & Gillebaart, 2015). Dit project bracht het inzicht dat er zowel nationaal als internationaal nog te weinig systematische kennis is over de effectiviteit van nudges om daar een gefundeerd overzicht van te kunnen maken. Wel is deze kennis in ontwikkeling. Als RIVM waren we nauw betrokken bij dit project en hebben we het rapport vervolgens gebruikt als basis voor onze eigen zoektocht naar kennis over effectiviteit van nudges. Gekozen is voor een alternatieve invulling van de onderzoeksvraag over effectiviteit waarbij is ingestoken op een hoger abstractieniveau. Daarvoor is een overzicht gemaakt van de bewijskracht van de werkende mechanismen achter nudging, in plaats van een focus op effectiviteit op het niveau van de nudges. Op het niveau van de mechanismen was namelijk wel kennis aanwezig over wanneer en waarom nudging werkt.

Stagiair Ruben Risamenapatty heeft in 2016 de belangrijkste heuristieken en werkende mechanismen achter nudging onderscheiden en beschreven, en de bewijskracht van die mechanismen verzameld. Er is een overzicht gemaakt met de meest gebruikte heuristieken bij nudging, achterliggende mechanismen per heuristiek en voorbeelden van nudges per mechanisme. De resultaten zijn beschreven in een handleiding 'Van theorie naar nudge' (Risamenapatty et al., zie bijlage 2). Deze handleiding heeft het doel om mensen in praktijk en onderzoek concrete handvatten te geven bij het opzetten van interventies vanuit het idee van nudging. Het streven is dat deze handleiding op termijn wordt gepubliceerd op het Loket Gezond Leven, waar inmiddels ook een pagina over nudging is.

In de handleiding zijn zes heuristieken beschreven: de default heuristiek, beschikbaarheidsheuristiek, representativiteitsheuristiek, framing, anchoring en de sociale norm. Daarnaast is ingegaan op de 'fun theory', nudges met een funfactor die niet inspelen op een heuristiek. De werkende mechanismen achter nudging dateren vaak van ver voor de introductie van het woord 'nudge'. Daarom zijn klassieke studies gebruikt voor het ontrafelen van de verschillende heuristieken, zoals van Tversky en Kahneman. Daarnaast zijn recente effectiviteitsstudies gebruikt waarin niet alleen nudges, maar ook de achterliggende mechanismen zijn onderzocht. Het overzicht uit dit deelproject heeft geresulteerd in een raamwerk dat door het RIVM maar ook door andere partijen gebruikt kan worden bij het opzetten van onderzoek of ontwikkelen van interventies. Het is wel werk in progress, we moeten blijven doorontwikkelen, aanscherpen en voorbeelden en bewijskracht blijven verzamelen (zie ook paragraaf 6). Vanuit het Loket Gezond Leven kan het raamwerk op termijn gedeeld worden met de praktijk. Ook is en wordt het raamwerk gedeeld en doorontwikkeld op twee congressen over nudging: 1) 'Nudging better health decisions' (2016), georganiseerd door de Vereniging voor Gezondheidseconomie en VWS en 2) WINK: the nudge conference (2017), georganiseerd door de trekkers van het WINK-project (zie 4<sup>e</sup> subdoel voor uitleg over WINK).

### **Subdoel 2: 'Best practices' van nudges in internationaal gezondheidsbeleid**

Een tweede projectdoel was om 'best practices' van nudge interventies te verzamelen die in het buitenland al in gezondheidsbeleid worden toegepast. De focus lag op Amerikaanse en Engelse

voorbeelden, omdat die landen voorlopers zijn op het gebied van toepassen van gedragswetenschappelijke inzichten in beleid.

Dit onderdeel van het project is uitgewerkt in een stageproject door Zindzi de Graaf, toenmalig masterstudent Gezondheidspsychologie aan de Universiteit Utrecht. De resultaten van dit deelproject zijn beschreven in het paper 'Nudging around the globe. The development of health-related nudges' (De Graaf et al., 2015, zie bijlage 3).

Dit internationale deelproject heeft zich op de volgende doelen gericht:

- Inzicht geven in de wereldwijde ontwikkeling van nudge units of behavioural insight teams (BIT's);
- Een aantal bekende en vooruitlopende BIT's beschrijven;
- 'Best practices' van gezondheid-gerelateerde nudges uit verschillende landen beschrijven.

Informatie is verzameld door literatuuronderzoek, expert-raadpleging, een vragenlijst onder BIT's en gerichte internet-searches.

Conclusies zijn dat er wereldwijd in veel verschillende landen op diverse manieren gewerkt wordt met nationale BIT's of nudge units. Ook is er internationale samenwerking vanuit bijvoorbeeld de Europese Commissie, Organization of Economic Cooperation and Development (OECD) en World Bank. Sommige BIT's maken onderdeel uit van een ministerie, anderen zijn interdepartementale teams of private organisaties. Deze verschillende posities van BIT's corresponderen met verschillende rollen ten opzichte van de overheid. Soms is dit een aanjagende en sturende rol, soms van afstand adviserend. Veel van deze BIT's zijn nog in de opstartfase of sterk in ontwikkeling. De focus ligt meestal niet specifiek op gezondheid maar ook op andere beleidsdomeinen. In het algemeen zijn BIT's niet specifiek op nudging gericht, maar op een breder perspectief van toepassen van gedragswetenschappelijke inzichten in beleid.

De BIT's van Nederland, UK, Australië, USA en Denemarken zijn in meer detail beschreven in dit deelproject. De UK is duidelijk een voorloper in de toepassing van gedragswetenschappelijke inzichten in beleid.

Goede voorbeelden van toegepaste nudges in beleid bleken nog beperkt te vinden. Soms zijn nudges wel geïmplementeerd maar niet onderzocht op effectiviteit, terwijl andersom nudges die wel effectief zijn vaak niet geïmplementeerd zijn. Ook gaf de informatie via de BIT's geen zicht op bijvoorbeeld lokale initiatieven. In het verslag van dit deelproject zijn een aantal voorbeelden uit de USA en UK opgenomen. Duidelijk is dat dit overzicht in de toekomst uit te breiden is, zowel door vanuit andere invalshoeken naar voorbeelden te zoeken, als door de rapportages van de verschillende BIT's te blijven volgen.

In dit deelproject hebben we ons niet gericht op hoe gedragswetenschappelijke inzichten geïmplementeerd worden in beleid. Hier wordt andere aandacht aan besteed in andere projecten, zoals in een promotieonderzoek van WINK (Welfare Improvement through Nudging Knowledge).

### **Subdoel 3: Netwerk opbouwen in Nederland**

Een derde projectdoel was om een netwerk op te bouwen van Nederlandse onderzoekers of andere betrokkenen die zich bezig houden met nudging in relatie tot gezondheid. In de opstartfase van het project van het onderwerp 'nudging' immers nieuw voor het RIVM. Deze netwerkontwikkeling heeft vorm gekregen op verschillende manieren.

- Ten eerste participeert het RIVM (EZ en FvdL) als consortiumpartner in het project WINK: 'Welfare Improvement through Nudging Knowledge. Towards a new welfare system by nudging individual decisions about health and wellbeing'. WINK is een door NWO gefinancierd project waarin onderzocht wordt in hoeverre gezondheid-



gerelateerde nudges (a) effectief, (b) ethisch aanvaardbaar en (c) praktisch uitvoerbaar zijn in publiek beleid. Deze onderdelen worden tussen september 2014 en mei 2019 uitgewerkt in drie promotietrajecten. Trekkers van WINK zijn 1) de Universiteit Utrecht, Klinische- en Gezondheidspsychologie, 2) Universiteit Utrecht, Bestuurs- en organisatiewetenschap en 3) Universiteit Wageningen, Communicatie, Filosofie & Technologie. Daarnaast zijn zes externe consortiumpartners betrokken bij het project om te zorgen voor relevante input vanuit verschillende invalshoeken en bij te dragen aan de implementatie van de resultaten in een beleidscontext. Naast het RIVM zijn de volgende organisaties betrokken: de Nederlandse School voor Openbaar Bestuur, Raad voor Maatschappelijke Ontwikkeling, het Centrum voor Ethiek en Gezondheid van de Raad voor Volksgezondheid en Zorg, de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid en de GGD Utrecht. Het WINK onderzoeksteam en het consortium fungeren als een nudge netwerk op zichzelf. Sinds eind 2016 zijn we als WINK consortium betrokken bij Living Lab, een samenwerking tussen de Universiteit Utrecht, de gemeente Utrecht en de Utrechtse wijk Nieuw Welgelegen. Hier is de mogelijkheid om gedragsinterventies en nudges in de praktijk te implementeren en onderzoeken.

- Sinds 2014 is er een samenwerking met de Universiteit Utrecht, afdeling Klinische- en Gezondheidspsychologie. Denise de Ridder, hoofd van de afdeling en hoogleraar Gezondheidspsychologie participeert als externe partner in het project. Binnen dit project heeft sinds 2014 jaarlijks een student Gezondheidspsychologie stage gelopen en een deelproject gedaan. Ook bij andere projecten (Nudging Nieuwegein, Beweegloterij) lopen studenten vanuit Gezondheidspsychologie stage bij het RIVM.
- Tussen 2014 zijn er diverse contactmomenten geweest met contactpersonen bij VWS en ZonMw en zijn er over en weer presentaties gehouden
- Van 2014-2016 hebben ML, EZ of stagiaires diverse bijeenkomsten en congressen over nudging of gedragswetenschappelijke kennis in beleid bezocht. Deels georganiseerd vanuit de departementen, deels vanuit de universitaire wereld of private initiatieven.
- EZ heeft in 2015 vanuit een nudging perspectief bijgedragen aan een expertmeeting over gedragseconomie in het kader van het interdepartementaal beleidsonderzoek (IBO) Gezonde leefstijl.
- In 2016 hebben ML en EZ bijgedragen aan de organisatie en een workshop bij het congres 'Nudging better health decisions', samen met andere (ex)-RIVM collega's. Dit congres is georganiseerd door de Vereniging voor Gezondheidseconomie in samenwerking met het Ministerie van VWS.

#### **Subdoel 4: RIVM kennisagenda ontwikkelen**

Bij de opstart van het project ontstond een vierde doel, dat past bij een capacity building project over een relatief nieuw onderwerp als nudging. Het streven is dat het project een doorkijkje naar de toekomst geeft, kansen en mogelijkheden voor het RIVM op het gebied van nudging beschrijft en input geeft voor een kennisagenda over nudging op het RIVM. Waarbij de rest van het project is gericht op nudging in relatie tot gezondheid, is deze kennisagenda gericht op de expertisevelden van het RIVM in bredere zin. De kennisagenda is uitgewerkt in deze notitie. Input voor de kennisagenda is afkomstig uit de deelprojecten en uit een aantal RIVM-brede activiteiten:

- In 2015 is een RIVM breed Science café over nudging georganiseerd, waarin is gediscussieerd over toepassingen en mogelijkheden van nudging op het RIVM, en de kosten en baten van nudging.
- Eind 2015 is een RIVM-brede discussiebijeenkomst georganiseerd waar zowel afgevaardigden van Infectieziektenbestrijding, Milieu en Veiligheid, Gezondheid en Zorg en Communicatie aanwezig waren. Een meerderheid van de RIVM centra was vertegenwoordigd. Voor deze bijeenkomst zijn RIVM-ers uitgenodigd die zich binnen hun werkveld bezig houden met gedragsbeïnvloeding of nudging. Tijdens de bijeenkomst hebben

we geprobeerd om meer zicht krijgen op de mogelijkheden van (kennis over) nudging voor onze projecten en ons werkveld. Opbrengsten van deze bijeenkomst zijn beschreven in een verslag (zie bijlage 4). Na afloop van de bijeenkomst is een Link-groep Nudging en gedragseconomie opgericht om informatie te delen.

- In 2016 zijn gesprekken gevoerd met RIVM collega's van gezondheid en milieu waarbij er enig raakvlak is met het onderwerp nudging of keuzeprocessen. We hebben gesproken met Jantine Schuit (centrum VPZ), Els van Schie (directeur Milieu en Veiligheid), Ric van Poll (centrum D&G), Lea den Broeder (centrum VPZ) en Daniëlle Timmermans (CSO Risicocommunicatie). In deze gesprekken hebben we vooral geïnventariseerd wat er op het RIVM gebeurt op het gebied van nudging en wat wensen en mogelijkheden voor de toekomst zijn.

## 5. Geleerde lessen en conclusies

### **(Inter)nationale ontwikkeling van kennis en inzichten**

- Er is opvallend veel belangstelling voor nudging en gedragswetenschappelijke kennis in beleid, zowel nationaal als internationaal. Dit blijkt onder andere uit het grote aantal publicaties, congressen en andere bijeenkomsten en de BIT's die overal als paddenstoelen uit de grond schieten. Recente publicaties en Europese initiatieven laten zien dat er ook internationaal steeds meer interesse is in het toepassen van gedragswetenschappelijke inzichten in beleid (o.a. EU, 2016; World Bank, 2015). Ook in Nederland onderstreept de Tweede Kamer het belang van het benutten van gedragswetenschappelijke kennis in het gehele beleidsproces (EZ, 2014). Daarnaast wordt zowel nationaal als internationaal het belang van coördinatie van kennisuitwisseling benadrukt, niet alleen in beleid en de praktijk, maar ook met de wetenschap. Daarbij gaat het onder andere over goede voorbeelden en kennis over effectiviteit. Dit werkveld is zo sterk in ontwikkeling dat het plaatje van nu naar verwachting over vijf jaar heel anders zal zijn. Het is dus van belang om de nieuwe inzichten te blijven monitoren.
- De fase lijkt voorbij waar we nog moeten aantonen dat gedragswetenschappelijke kennis meerwaarde heeft. De volgende fase is gericht op experimenteren, evalueren en kennis delen. Zowel internationaal als in Den Haag is het duidelijk dat men er mee verder wil (EZ, 2014). De gezonde keuze de makkelijke keuze maken is één van de onderdelen van het huidige leefstijlbeleid (Kabinetsreactie IBO, 2016). Nudging interventies sluiten goed aan bij dit beleid. Het is relevant dat we als RIVM met gedragskennis bij deze stroming aansluiten.

### **Betekenis van nudging**

- Nudging is een containerbegrip geworden, waardoor onduidelijk is wat het precies is. De werkdefinitie uit het 'Wetenschappelijk kader Nudging in de publieke gezondheidszorg' brengt hier orde in aan. Daarnaast hebben wij geprobeerd om via de achterliggende heuristieken en werkingsmechanismen helder te krijgen welke veranderingen in de keuzecontext kunnen worden gerekend tot nudges, en waarom verwacht mag worden dat deze veranderingen in de keuzecontext werken. Dit raamwerk van heuristieken, mechanismen en nudges kan houvast bieden bij het ontwikkelen van nudges in onderzoek en praktijk.
- Om tegemoet te komen aan de ethische bezwaren tegen nudging door de overheid, is het aan te raden om nudges zoveel mogelijk te richten op doelen die mensen zelf willen bereiken en ze daarbij te helpen. Indien een overheid wil nudgen moet ze transparant zijn en

moet het doel in overeenstemming zijn met het doel van het overheidsorgaan. Aangezien een doel van het RIVM om de volksgezondheid te bevorderen, mag het RIVM nudging indien dit de volksgezondheid bevordert. Te verwachten is dat meer kennis over effectiviteit zal leiden tot meer transparantie, waardoor wellicht de argwaan tegenover nudging minder wordt.

#### **Effectiviteit van interventies gericht op gedragsverandering**

- Het is duidelijk dat voorlichting en kennisoverdracht niet altijd leidt tot de gewenste gedragsverandering. Nudging kan iets toevoegen aan andere interventies doordat het ingaat op automatische en soms onbewuste processen. De Tweede kamer kadert nudging als een aanvulling op bestaande interventies waarbij naar een breder plaatje van invloeden op gedrag wordt gekeken (EZ, 2014). Nudging onderscheidt zich van andere interventies doordat het inspeelt op het daadwerkelijke keuzemoment. Er is steeds meer bewijskracht dat nudging zou kunnen werken als alternatieve manier van gedragsbeïnvloeding bij een breed scala aan onderwerpen. Ook in het Interdepartementaal Beleids Onderzoek 'Gezonde leefstijl' wordt nudging bij overgewicht als potentieel effectief genoemd (Werkgroep IBO, 2016). We schatten dan ook in dat het zeer de moeite waard is hier verder in te investeren.

Je kunt nudging plaatsen halverwege een continue schaal van verschillende manieren van gedragsbeïnvloeding (zie figuur 2) van nietsdoen (onderaan) en verbieden (bovenaan). Er zijn (nog) geen scherpe criteria of richtlijnen bij welk soort gedragsverandering nudging de meest gepaste interventie is. Nudging kan ook bijdragen aan andere beleidsinstrumenten of interventies te versterken. Vanaf de onderkant van de ladder bekeken, kan nudging bijdragen aan alle interventies tot en met 'keuzes sturen door middel van positieve prikkels'. Zo kun je bijvoorbeeld in je manier van voorlichten nudgen.



Figuur 2: Interventieladder (IBO, 2016), bewerkt door het RIVM.

- Er zijn steeds meer aanwijzingen dat nudges kunnen helpen bij het bevorderen van gezond gedrag, maar de bewijskracht is nog sterk versnipperd en in ontwikkeling. Er blijkt meer bewijskracht te zijn voor de werkende mechanismen van nudging dan voor de nudges zelf. Aangezien de mechanismen wel lijken te werken, is een volgende stap om te bepalen onder

welke condities welk van de mechanismen het best werkt, en dat vervolgens in beleid toe te passen. Ook is er is veel behoefte aan kennis op het niveau van de nudges; dit komt in veel publicaties terug. Daarbij gaat het onder andere om het onderscheid tussen lange- en kortetermijn effecten, toepassing van nudging op verschillende doelgroepen en effecten op gezondheid (in aanvulling op de effecten op gedrag).

### **Toepassing nudging**

- Nudging kan worden ingezet wanneer een probleem wordt veroorzaakt door gewoontegedrag van mensen op basis van één of meer van de beslisleuristieken. Nudging is dus niet effectief bij alle problemen of beleidsbeslissingen. Voorafgaand aan het inzetten van een oplossing (al dan niet met een nudge) moet worden nagegaan of gedrag via een “snelle” beslisleuristiek daadwerkelijk de oorzaak van het probleem is, of dat de oorzaak effectiever op een andere manier kan worden aangepakt. Nudging als startpunt voor een interventie-ontwikkeling is dan ook niet aan te raden. Een nudge kan worden ontwikkeld als één van de mogelijke interventiemethoden, ergens halverwege de schaal van activistische interventies, en als onderdeel van andere interventies (zie figuur 2).
- Om de ambitie van “evidence based beleid” uit te voeren, is het noodzakelijk om ex-post en ex-ante empirische (beleids)evaluaties uit te voeren op de werking van de interventie. Dit sluit aan op de adviezen in de Tweede Kamerbrief over gedragswetenschappelijke kennis in beleid (EZ, 2014), maar ook op onze eigen RIVM ambities in het Strategiehuis “leren door doen”. Als er initiatieven worden genomen moeten deze dus worden geëvalueerd. Als je een interventie ontwerpt, probeer dan verschillende varianten uit en evalueer wat het beste werkt en waarom. Een voorbeeld is de Stoptober campagne in de UK, waarbij deelnemers zich via een website konden inschrijven. Door van te voren een groot aantal varianten op de website uit te testen, werden veel extra inschrijvingen behaald (de Graaf et al., 2015).

## **6. Toekomst van nudging op het RIVM**

In deze notitie wordt duidelijk dat de term nudging een containerbegrip is waarachter decennia van wetenschappelijk onderzoek schuilgaat. We stellen voor om het niet langer over de toepassing van nudges te hebben, maar de toepassing van gedragswetenschappelijke kennis bij het verspreiden van de kennis van het RIVM, met een focus op keuzeprocessen en gedragsverandering.

Het RIVM staat op de bres voor een gezonde bevolking in een gezonde leefomgeving (RIVM 2020, 2016). We streven ernaar om onze kennis optimaal te benutten in de maatschappij. De oorsprong van het RIVM ligt bij de natuurwetenschappelijke terreinen. Het RIVM draagt bij aan een betere volksgezondheid door het uitdragen van die kennis en te zorgen dat derden zoals nationale overheden, regionale overheden, GGD'en, scholen, gezondheidsprofessionals en burgers de kennis toepassen in de praktijk. Het RIVM is zeer actief in het benaderen van al deze partijen. Een belangrijke aanname was dat het geven van informatie voldoende is om de kennis optimaal toe te passen. Echter, zoals eerder in deze notitie ook genoemd, realiseren beleidsmakers en kennisleveranciers dat de wijze van benadering en kennisoverdracht een groot verschil kan maken in de effectiviteit van de toepassing van de kennis. Door niet meer standaard uit te gaan van de homo economicus, ontstaan nieuwe inzichten met mogelijkheden om onze doelgroepen beter te bereiken. In deze notitie hopen we duidelijk te maken dat gedragswetenschappelijke kennis de effectiviteit van alle kennis van het RIVM kan verbeteren, en zo kan bijdragen aan het realiseren van haar missie

en visie. Dit sluit ook aan bij het streven van het RIVM om de sociaalwetenschappelijke kennis die bij ons aanwezig is beter in te bedden, te gebruiken en uit te breiden (RIVM 2020, 2013).

Binnen de sector V&Z hebben we de meeste RIVM-ers getroffen die overtuigd zijn van het nut van kennis over nudging en er iets mee willen doen. Bij M&V wordt gewerkt aan het verspreiden van kennis over gedragswetenschappen en de mogelijkheden bij het toepassen van RIVM-kennis. Daar lijkt echter ook nog een deel van de medewerkers niet geïnformeerd of overtuigd van de meerwaarde en het nut van de gedragswetenschappelijke kennis. Wel zijn er mogelijkheden voor toepassingen van kennis, o.a. bij duurzaam gedrag. Ook bij de sector Infectieziekten en vaccinologie zijn er thema's waar kennis over nudging en keuzeprocessen veel toe kan voegen (bijvoorbeeld handhygiëne, vaccinatiebereidheid). Bij Communicatie is ook interesse in dit soort kennis. Bij veel thema's zit de meerwaarde juist in een verbinding tussen RIVM terreinen, zoals bij Healthy Urban Living, waar de inrichting van de openbare ruimte een grote rol speelt. Ook hier kan kennis over nudging, gedrag en keuzeprocessen veel toevoegen.

Om gedragswetenschappelijke kennis meer in te bedden in de organisatie, stellen we een aantal actiepunten voor de toekomst voor, die zijn onder te brengen in twee pijlers:

#### **Eerste pijler: Proces- en actiegerichte kennisontwikkeling**

- Ontwikkelen RIVM breed netwerk van gedragswetenschappers: BIT-RIVM
- Acquisitie nieuwe opdrachten
- Gedragsinzichten inzetten bij RIVM producten + binnen het RIVM

#### **Tweede pijler: Kenniscreatie en kennisintegratie**

- Opzetten en evalueren praktijk- en beleidsexperimenten
- Doorontwikkelen raamwerk
- Monitoren (inter)nationale kennisontwikkeling

Hieronder worden deze pijlers uitgelegd en presenteren we een sterkte-zwakte analyse voor de positie van het RIVM m.b.t. het onderwerp Nudging. We sluiten af met de vervolgstappen die nodig zijn om de meerwaarde van kennis over nudging en gedragsinzichten op het RIVM te benutten.

### **6.1 Proces- en actiegerichte kennisontwikkeling**

Hieronder volgt een beschrijving van drie voorgestelde actiepunten bij deze pijler.

#### **Ontwikkelen van een RIVM-breed netwerk van gedragswetenschappers: BIT RIVM**

Op veel plekken binnen het RIVM zijn er de mogelijkheden voor het toepassen van gedragswetenschappelijke kennis in projecten en het uitdragen van deze kennis in de communicatie en RIVM-producten. Het voorstel is om een intern netwerk op te zetten, gecoördineerd door enkele RIVM-ers die goed zicht hebben op de beschikbare kennis en expertise in de organisatie, met als missie het beter benutten van kennis over gedragsbeïnvloeding binnen het werkveld van het RIVM. Dit team kan worden ingezet bij thema's, projecten en vraagstukken binnen het RIVM waarbij specifieke gedragskennis meerwaarde heeft. Door bekendheid te geven aan dit netwerk, zal gedragswetenschappelijke kennis beter benut worden binnen het RIVM. Ook kan deze kennis gebruikt worden als gedragsverandering wenselijk is. Denk bijvoorbeeld aan het stimuleren van duurzaam, gezond en veilig gedrag bij burgers. Door gebruik te maken van kennis over de systematiek in ons gedrag en de manier waarop wij keuzes maken (zoals de heuristieken) zijn er meer aanknopingspunten om gedrag ook daadwerkelijk te veranderen. Naast toepassingen op het gebied van gezondheid, adviseren we om extra in te zetten op toepassingen op de gebieden duurzaamheid, veiligheid en, infectieziekten

Als we een eigen RIVM BIT oprichten kunnen we de eerdere RIVM exercitie om sociale wetenschappers binnen het RIVM te verenigen gebruiken en actualiseren. Een vervolgstap is om samen met directeuren en centrumhoofden te inventariseren welke expertise waar aanwezig is, en welke RIVM medewerkers zich willen en kunnen bekwamen in basic skills van gedragswetenschappen. Naast een interne rol bij RIVM vraagstukken, is een BIT RIVM een mooie ingang om samenwerking te zoeken bij gedragsvraagstukken bij de lokale praktijk en bij ministeries. EZ en I&M hebben de meest actieve BIT's met eigen projecten en vraagstukken. Bij VWS is minder van de grond gekomen, maar de intenties zijn er wel. Een gedragsnetwerk op het RIVM kan bijdragen om ook bij VWS te gaan experimenteren met gedragsinzichten en deze kennis beter te benutten.

### **Acquisitie nieuwe opdrachten**

Op basis van het raamwerk van heuristieken en mechanismen kunnen interventies worden ontwikkeld voor praktijk en beleid. Ministeries zoals I&M en EZ hebben steeds meer belangstelling voor het op een slimme manier beïnvloeden van keuzes van burgers, of het voorkómen dat ze door ondoordachte, onhandige nudges onbedoeld de verkeerde kant op duwen. Ook bij VWS zijn medewerkers actief en geïnteresseerd in de meerwaarde van nudging, maar daar is minder van de grond gekomen. De interdepartementale beweging Behavioural Insight Netwerk Nederland (BIN-NL) onder leiding van Thomas Dirkmaat van EZ) geeft aan dat er kansen zijn in Den Haag. Ook ZonMw heeft belangstelling voor de toepassing van nudging in praktijksituaties. Deze nieuwe opdrachten zullen in de vorm van experimenten of kleinschalige pilots moeten worden uitgetoetst, in aparte projecten of als alternatief perspectief in projecten waarin gedragsbeïnvloeding speelt.

Het uiteindelijke streven is om toepassing van gedragswetenschappelijke kennis in overheidsbeleid structureel te laten financieren door de Kennisvragen. Er zal echter op korte termijn moeten worden geïnvesteerd in het vergaren van kennis over effectieve toepassing van gedragswetenschappelijke kennis in beleid. Op korte termijn zullen SPR of andere interne budgetten projecten met dit doel moeten blijven ondersteunen. Daarnaast kunnen partijen zoals ZonMw en NWO worden benaderd voor aanvullende gelden. Het netwerk dat is opgebouwd binnen dit project kan hierbij benut worden.

Beleidsuitvoerende organisaties zoals ministeries, GGD-en of gemeenten zullen uiteindelijk de gebruikers zijn van deze kennis. Het RIVM kan de contacten met deze partijen inzetten voor acquisitie.

Binnen het RIVM is het aan te raden om een strategie te ontwikkelen met relatiebeheerders, CSO's en de Directieraad om een gecoördineerde, samenhangende boodschap op diverse niveaus uit te dragen over kansen rond de toepassing van gedragswetenschappelijke kennis en de noodzakelijke stappen om de samenleving te kunnen laten profiteren van de kennis van het RIVM. Vanuit V&Z is hier al aandacht voor gevraagd in het proces rondom de kennisvragen voor 2017.

### **Gedragsinzichten inzetten bij RIVM producten + binnen het RIVM**

In het raamwerk van heuristieken zitten veel aanknopingspunten om onze eigen interventies en communicatie te herzien. Kennis over hoe heuristieken werken en hoe mensen keuzes maken kan helpen sturing te geven aan gedragsverandering. Denk bijvoorbeeld aan 'Cialdini's mistake': we leggen in onze communicatie vaak de nadruk op probleemgedrag dat veel voorkomt. Daarmee doen we een beroep op de sociale norm die benadrukt dat dit normaal gedrag is (Cialdini,1984). En dan hebben mensen juist de neiging om dat gedrag vast te houden. Zo zijn er meer situaties waarbij het RIVM de effectiviteit van haar eigen benadering zou kunnen verbeteren en bijvoorbeeld de kwaliteit van interventies zou kunnen verbeteren door de kennis over heuristieken en mechanismen in te zetten. Ook kan het RIVM meer gebruik maken van nudging bij het bevorderen van gezond, duurzaam en veilig gedrag van eigen medewerkers: Practice what you preach. Denk aan het bevorderen van gezonder eten in de kantines door producten anders te positioneren, stimuleren van

bewuster vergaderen door de default vergadertijd in Lotus aan te passen of het makkelijker maken om afval te scheiden door de sociale norm in te zetten bij de instructies bij de afvalbakken. Kleine aanpassingen die grote gevolgen kunnen hebben.

Door haar visie duidelijk uit te dragen, kan het RIVM transparant omgaan met het bezwaar dat soms omstreden is wat het gewenste gedrag is: Voor het RIVM is de gezonde keuze altijd de beste keuze. De meest actuele wetenschappelijke kennis over gezondheid is hierin leidend. Ook kan het RIVM transparant zijn in wie ze nudget en waarom. Er zijn aanwijzingen dat nudges nog steeds werken wanneer mensen weten dat er iets in de keuzearchitectuur is veranderd en ze genudged worden (Loewestein et al, 2015).

Twee vragen zijn cruciaal bij de selectie van casussen waarop het RIVM besluit te gaan nudgen: is het duidelijk en onomstreden wat de gezonde keuze is? En gaat het om besluiten die mensen maken via de “snelle route” in hun denkproces? Indien dit laatste niet het geval is, zal een nudge niet werken, maar moeten andere handelingsopties worden gezocht die aangrijpen op de oorzaak van het probleem. Dan kan bijvoorbeeld blijken dat voorlichting, wetgeving of een andere interventie effectiever is.

## 6.2 Kenniscreatie en kennisintegratie

In dit capacity building project hebben we onderzoek gedaan, overzicht aangebracht in de bestaande kennis over nudging en een netwerk opgebouwd. Ook hebben we de kennis over de definitie en principes van nudging vanuit ZonMw en de UU uitgebreid, en hebben we dit toegepast in projecten. We hebben ervaren dat we gesprekspartner worden als we zelf actief zijn op dit gebied. Op dit moment lopen er een paar projecten op het terrein van nudging (zie hieronder), participeert het RIVM als consortium partner in WINK en in de BIT I&M. Door deze activiteiten en projecten hebben we een instrument om met andere kennisinstellingen in gesprek te gaan. Bovendien biedt dit de mogelijkheid om kennis over de effectiviteit van nudges en de werkende mechanismen van nudging uit te breiden, toe te passen en best practices te ontwikkelen. We adviseren daarom dat het RIVM blijft werken aan kennisintegratie en kenniscreatie op het gebied van nudging, gedragskennis en keuzeprocessen. Hieronder zijn drie actiepunten voor de toekomst verder uitgewerkt. Deze onderdelen zouden goed kunnen worden uitgewerkt door een aio.

### **Opzetten en evalueren praktijk- en beleidsexperimenten**

Op dit moment loopt een SPR-project “De beweegloterij”, het project “Fruitbuit” en een kleiner project “Nudge Nieuwegein”. Ook is er een samenwerking tussen het RIVM en de Hogeschool Amsterdam, o.a. via het lectoraat ‘Omgeving en gezondheid’ van Lea den Broeder. Binnen deze samenwerking worden ook omgevingsinterventies met nudge principes onderzocht. De afgelopen vijf jaar heeft het RIVM geïnvesteerd in het krijgen van kennis over het meten van voorkeuren van mensen door middel van Discrete Choice Experiments (DCE’s) in de promotietrajecten van Jorien Veldwijk en Domino Determann. Sommige DCE’s zijn gebruikt om te onderzoeken of bekende heuristieken (met name framing) invloed hebben op voorkeuren en keuzes van mensen.

We adviseren om experimentele toepassingen (veldexperimenten, DCE’s, lab-experimenten) in samenhang te blijven continueren en uitbreiden. Een volgende stap is het ontwikkelen en evalueren van een beleidsexperiment in de zorg of andere beleidsdomein. De projecten richten zich tot nu toe hoofdzakelijk op gezondheid. Een uitdaging is om daarnaast ook projecten te starten op het gebied van duurzaamheid en veiligheid, waar kennis over gedragsbeïnvloeding ook meerwaarde kan hebben. Iedere nudge is in principe een kleine ingreep in een keuze-architectuur. Experimenten zouden daardoor met een kleine wijziging in bestaande situaties kunnen plaatsvinden. Middelen voor een aantal experimenten kunnen worden ingezet voor het creëren van aansprekende voorbeelden.

### Doorontwikkelen raamwerk

Naast praktijk- en beleidsgericht onderzoek, is het van belang om onze basiskennis te blijven ontwikkelen. We hebben nu een eerste raamwerk van heuristieken en werkzame mechanismen bij nudging. Er zijn verschillende uitdagingen en ambities bij het doorontwikkelen van dit raamwerk:

- ✓ Het raamwerk kan helpen om concrete interventies te ontwikkelen in zowel onderzoek als in de praktijk. We hebben aanwijzingen wanneer nudging kan werken. We weten dat nudging niet altijd werkt. We kunnen het raamwerk doordacht inzetten op plekken waarvan redelijkerwijs (op basis van ons schema) is te verwachten dat het werkt.
- ✓ Het raamwerk moet worden uitgebreid en aangescherpt met nieuwe en extra studies
- ✓ Het raamwerk moet worden voorgelegd aan experts, o.a. op congressen.
- ✓ Het raamwerk moet een handleiding worden die zowel intern als extern gedeeld wordt.
- ✓ In de toekomst kunnen onderzochte nudge interventies worden geïntegreerd in de I-database van CGL.

Zoals eerder genoemd, kun je nudging plaatsen op een continuüm van verschillende interventies om gedrag te beïnvloeden. Ook is gesteld dat nudging soms effectief kan zijn, maar niet altijd de aangewezen interventie. Een wens is dan ook om scherpere criteria op te stellen wanneer een nudge wel een geschikte interventie is en wanneer niet.

### Monitoren (inter)nationale kennisontwikkeling

De kennis over nudging, keuzeprocessen en gedragsbeïnvloeding in relatie tot beleid en praktijk ontwikkelt snel. Daarbij gaat het bijvoorbeeld over goede voorbeelden van interventies en kennis over effectiviteit van interventies. De kennis in dit werkveld is zo sterk in ontwikkeling dat het een taak op zichzelf is om nieuwe inzichten te blijven volgen, en noodzakelijk als je partner wil zijn op het gebied van gedragskennis. Dit zou goed onderdeel kunnen zijn van een promotieonderzoek.

## 6.3 Sterkte-zwakte analyse

Onderstaande tabel bevat een SWOT-analyse: Strengths, Weaknesses, Opportunities & Threats. Deze analyse komt voort uit de bevindingen van het project en kan helpen bij de besluitvorming over de toekomst.

Sterktes	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ RIVM heeft veel kennis en ervaring in bijeenbrengen van kennis</li><li>▪ Door positie tussen wetenschap en beleid is ze bij uitstek in staat om beleidsvragen en wetenschappelijke kennis bijeen te brengen</li><li>▪ RIVM vervult daarnaast steeds meer een brug tussen kennis en (lokale) praktijk waar gedragsinzichten vaak een plek krijgen.</li></ul>
Zwaktes	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Weinig fte in sociale wetenschappers</li><li>▪ Weinig ervaring in toepassen van sociale wetenschap in de praktijk</li></ul>
Kansen	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Een nudge is in principe een kleine ingreep, en kan dus met een klein budget worden toegepast</li><li>▪ Een nudge zou ook moeten werken bij moeilijk bereikbare groepen</li><li>▪ OP EZ en I&amp;M zijn mensen actief bezig met dit onderwerp</li><li>▪ ZonMw wil er iets mee, en zoekt nog een concrete invulling</li><li>▪ RIVM producten worden effectiever geïmplementeerd</li><li>▪ Er is zowel in wetenschap als praktijk behoefte aan kennis over effectiviteit en goede voorbeelden</li></ul>
Bedreigingen	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ De nudgende overheid wordt soms als problematisch ervaren</li><li>▪ Onduidelijk wie toekomstige projecten wil en kan financieren</li><li>▪ Systematische kennis in het gezondheids- en milieudomein is nog</li></ul>



	versnipperd en in ontwikkeling <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Het is onduidelijk hoe lang het momentum in Den Haag blijft bestaan, al lijkt het voorlopig niet over te waaien.</li> </ul>
--	---

Tabel: SWOT analyse Nudging op het RIVM

#### 6.4 Vervolgstappen

Om verder te kunnen met de voorgestelde actiepunten en kansen, zijn er verschillende randvoorwaarden. Voor het uitbreiden van haar sterktes, kennisintegratie en de brug zijn tussen wetenschap en beleid, op het gebied van nudging, kan het RIVM kansen benutten en werken aan haar zwaktes.

- Ten eerste hebben we **draagvlak** nodig in de organisatie voor het verder benutten van gedragswetenschappelijke kennis binnen het RIVM. Een deel van de organisatie lijkt de kansen te zien; zowel in de top van de organisatie als onder medewerkers. Echter mede doordat er weinig medewerkers binnen het RIVM een sociaalwetenschappelijke achtergrond hebben, is het noodzakelijk expliciet in te zetten op draagvlak door informeren en overtuigen.
- Ten tweede hebben we **steun en support** nodig van de directie, MT's, CSO's en accounthouders. Het gaat daarbij zowel om praktische steun als om het inzicht dat gedragswetenschappelijke kennis toegevoegde waarde heeft, vooral om externe partijen duidelijk maken dat we als RIVM expertise hebben op dit terrein.
- Ten derde hebben we **tijd** nodig voor doorontwikkelen kennis, opzetten RIVM netwerk en acquisitie nodig. Het doorontwikkelen van het raamwerk, opzetten van experimenten en monitoren van kennisontwikkeling zou goed tot zijn recht komen in een promotieonderzoek. Ook zou een junior onderzoeker dit kunnen oppakken. Voor de voorgestelde procesmatige acties – oprichting van een intern netwerk, acquisitie, en benutten van gedragskennis binnen de organisatie is tijd nodig voor afgevaardigden van Volksgezondheid en Zorg, Milieu en Veiligheid en Infectieziekten en Vaccinologie en Communicatie.

## 7. Referenties

- RIVM (2013). Routekaart RIVM 2020. Bilthoven: RIVM.
- RIVM (2016). Routekaart RIVM 2020. Drie jaar onderweg. Bilthoven: RIVM.
- Thaler R H, & Sunstein C. R. (2008). Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. New Haven, NY: Yale University Press.
- Kahneman D. (2011). Thinking, fast and slow. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- The Economist (2012). Nudge nudge, think think. The use of behavioural economics in public policy shows promise.
- Cabinet Office Behavioural Insights Team (2010). Applying behavioural insight to health. London: Cabinet Office.
- The White House (2015). Executive Order -- Using Behavioral Science Insights to Better Serve the American People.
- De Graaf Z, Zantinge EM, Van der Lucht F (2015). Nudging around the globe. The development of health-related nudges. Stageproduct RIVM/UU.
- Ministerie van Economische Zaken (2014). Kamerbrief over gedragswetenschappelijke kennis in beleid. Kenmerk: AEP / 14170629. Den Haag: EZ.
- De Ridder DTD & Gillebaart M, 2015. Wetenschappelijk kader nudging in de publieke gezondheidszorg. Utrecht: UU.
- Tversky A & Kahneman D (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Science, New Series, Vol. 185, No. 4157. (Sep. 27, 1974), pp. 1124-1131.
- Jellema SR, Zantinge EM, Van der Lucht F (2014). Nudge fuzz: different nudge definitions and an investigation of nudges promoting healthy behavior. Stageproduct RIVM/UU.
- Risamenapatty RRR, Zantinge EM, Lambooi MS (2016). Van theorie naar nudge. Stageproduct RIVM/UU.
- Werkgroep 'IBO Gezonde leefstijl (2016). IBO Gezonde gezonde leefstijl. Eindrapportage van de werkgroep 'IBO Gezonde leefstijl'. Den Haag: Ministerie van Financiën.
- Cialdini, R. B. (1984). Influence: How and why people agree to things. Quill.
- EU, Joint Research Centre (2016) Behavioural Insights applied to policy. European report 2016.
- World Bank, 2015. World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior. Report.
- Loewenstein G, Bryce C, Hagmann D & Rajpal S. (2015). Warning: You are about to be nudged. Behavioral Science & Policy, 1(1), pp. 35–42.