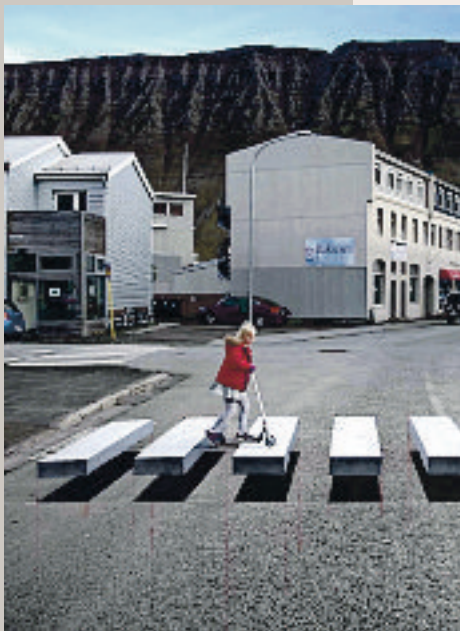


MACRO-ECONOMIE

De overheid weet ook u te manipuleren

De overheid wil het klimaatprobleem aanpakken en burgers gezonder laten leven. Om u in beweging te krijgen heeft ze anno 2018 lang niet altijd grof geschut nodig. Natuurlijk, de wetgever kan boetes opleggen en verboden uitvaardigen om ongewenst gedrag te bestrijden. Maar hij kan ook verleiden. Het toverwoord daarbij is: nudging. Met kleine zetjes wordt u de gewenste kant op geduwd. Meestal heeft u dat niet eens in de gaten.



Ook u laat zich door de overheid manipuleren

De overheid wil dat u minder vervuult, gezonder leeft en op tijd belasting betaalt. Om dit te bereiken wordt u onbewust gemanipuleerd. Het toverwoord: nudging.

De overheid hoeft anno 2018 lang niet altijd grof geschut in te zetten om u in beweging te krijgen. Natuurlijk, de wetgever kan boetes opleggen en verboden uitvaardigen om ongewenst gedrag te bestrijden. Maar hij kan ook verleiden: lagere belastingen als u een schone auto koopt of zelf energie opwekt.

Vaak volstaan kleine zetjes om u de gewenste kant op te duwen. 'Nudges' heten ze in het jargon van gedragswetenschappers, aansporingen. En ze worden steeds meer toegepast. Meestal heeft u niet eens door dat een onzichtbare hand u stuurt.

Neem de studiefinanciering. Vroeger stond bij het online-aanvraagformulier voor studietoelagen automatisch de maximale lening aangevinkt. Toen de Dienst Uitvoering Onderwijs het vinkje uitzette, daalde het aantal studenten dat maximaal leende van 53% naar 23%.

BEPERKTE RATIONALITEIT

'We zijn ons lang niet altijd bewust van keuzes die we maken', zegt hoogleraar economie Stephanie Rosenkranz van de Universiteit Utrecht, die gespecialiseerd is in gedrag. 'We zijn allemaal beperkt in onze rationaliteit.' Vaak volgen we gedwee de aangevinkte optie die ons wordt voorgeschoteld.

Menselijk gedrag sturen was lang het terrein van ondernemers. De retail weet precies hoe 'keuzearchitectuur' werkt en wat er gebeurt als je duurdere flessen wijn op ooghoogte zet en goedkopere in het onderste schap. Of wat het effect is van een bak snoep op kinderhoogte bij de kassa.

Maar na aanvankelijke aarzelingen heeft nu ook de overheid nudging omarmd. Het Rijk heeft grote klimaatambities en wil werk maken van de strijd tegen obesitas en roken. Daarbij speelt menselijk gedrag een grote rol.

De toegenomen belangstelling bleek op de Dag van het Gedrag, vorige maand, waar 450 ambtenaren, wetenschappers en consultants bij elkaar kwamen om inspiratie op te doen.

Het was de bestseller *Nudge* van de wetenschappers Cass Sunstein en Richard Thaler uit 2008 die gedragsbeïnvloeding op de politieke agenda zette. Vooral de Amerikanen en de Britten hadden interesse: Sunstein ging Obama adviseren, Thaler, die in 2017 de Nobelprijs voor Economie won, bediende de Britten.

Voor de Britten boekten successen. Conservatie-premier David Cameron richtte in 2010 The Behavioural Insights Team op, dat tegenwoordig overheden uit de hele wereld adviseert.

Wat de nudge-unit bedacht? Britten die de belasting voor hun auto ontdoken kregen in plaats van de standaardbrief met het verzoek om te betalen een brief met daarin een foto van hun auto en de tekst: 'Betaal of verlies je auto.' Hard, maar effectief: het aantal betalende steeg van 40% naar 49%.

Wat ook helpt is om een formulier niet te laten onder- maar boventekenen: mensen hun handtekening aan het begin in plaats van aan het eind te laten zetten. De kans op eerlijke antwoorden neemt daardoor significant toe. Wie zijn handtekening al heeft gezet, voelt een grotere druk om de waarheid op te schrijven.

Aan de andere kant van de Noordzee klonken

Kan de overheid ook een bedrijf nudgen?

De meeste voorbeelden van nudging gaan over individuen. Maar ook bedrijven kunnen zo gemanipuleerd worden, denkt hoogleraar Stephanie Rosenkranz, al is er nog weinig ervaring mee. 'Ook daar worden besluiten door

mensen genomen, al gebeurt dat vaak meer weloverwogen. Zeker bij kleinere bedrijven zie ik ruimte voor gedragsbeïnvloeding.' Volgens Thomas Dirkmaat van BIN NL is bedrijven nudging grotere onontgonnen terrein. Dat was ook de

conclusie van onderzoekers van PwC in een recent rapport. 'Er zijn maar weinig voorbeelden waarin beleidsmakers effectief het gedrag van bedrijven hebben beïnvloed.' Het advies aan de overheid is 'dingen in de praktijk uit te gaan proberen'.

aanvankelijk de nodige bedenkingen. Dat had volgens hoogleraar gedrags-economie Robert Dur van de Erasmus Universiteit te maken met het type mens dat bij de overheid werkt: 'Veel juristen. Die vinden dat een brief vooral juridisch correct moet zijn.'

Klassieke economen bij de overheid hadden volgens Dur vooral oog voor traditionele instrumenten, zoals subsidies en heffingen. 'Zij gingen ervan uit dat mensen altijd alle kosten en baten in ogenschouw nemen bij beslissingen.' Die rationele burger is volgens gedrags-economen een fata morgana.

'Nederland dreigt de nudgeboot te missen', zo waarschuwde econoom Marcel Canoy in 2013 in Het Financieel Dagblad. 'Door beter te begrijpen hoe burgers zich gedragen, kan een hoop geld bespaard worden.'

De Raad voor Maatschappelijke Ontwikkeling boog zich in 2014 over het risico van manipulatie. En de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid zag, eveneens in 2014, ondoorzichtigheid als grootste bezwaar. Volstrekte openheid over de intenties van de nudgende overheid leek de WRR de beste remedie, maar verder was die opvallend positief.

In datzelfde jaar omarmde de Nederlandse overheid de toepassing van gedragsinzichten en gingen experts van ministeries kennis delen in het Behavioural Insights Network Nederland (BIN NL).

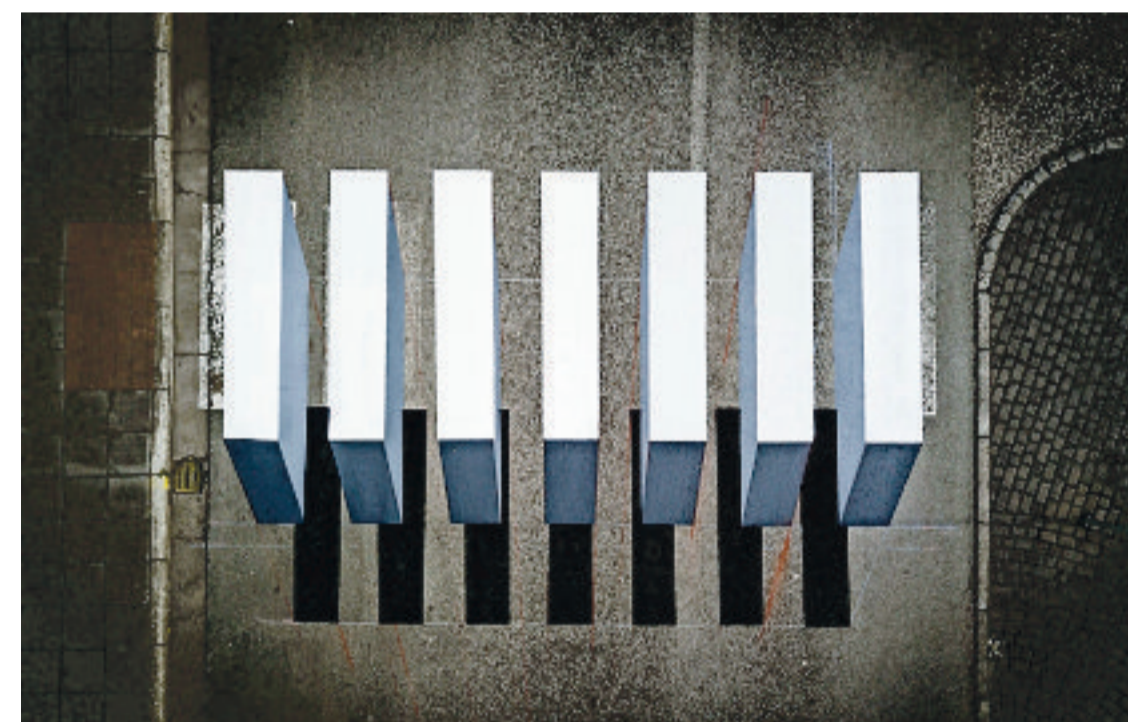
'We hebben de ruimte gekregen om aan de slag te gaan, en kunnen het nu breed neerzetten', zegt econoom Thomas Dirkmaat van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat, die het team leidt. Hij schat dat bij het Rijk vijftig tot honderd ambtenaren met gedragsbeïnvloeding bezig zijn.

NIET NUDGEN IS OOK KIEZEN

'Er was veel discussie', zegt Rosenkranz. Maar volgens haar is inmiddels het besef doorgedrongen dat beleid altijd gedrag beïnvloedt en een overheid die niets doet, bijvoorbeeld tegen obesitas, daarmee óók een keuze maakt.

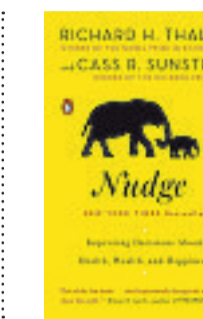
'Als de overheid niets doet, kan ze ook geen tegenwicht bieden aan bedrijven die het gedrag van consumenten beïnvloeden', zegt sociaal psycholoog en gedrags-econoom Michel Handgraaf van Wageningen Universiteit. 'Maar dat paternalisme is wel lastig: de overheid bedenkt wat goed is voor de burger.'

“**‘Het paternalisme is wel lastig: de overheid bedenkt wat goed is voor de burger’**”



Keuze in de schoolkantine

De invloed van het boek *Nudge* van Cass Sunstein en Richard Thaler was groot. Het begint met een mooi voorbeeld van schoolkantines. Door eten anders te rangschikken — niet frietjes, maar wortels op ooghoogte — kiezen kinderen meer van het een en



minder van het ander. Dat heeft invloed op de omzet van de kantine en de gezondheid van de kinderen. Belangrijke les: er bestaat geen neutrale presentatie van keuzes. Een goede nudge geeft een zetje in de goede richting, maar maakt de 'verkeerde' keuze niet onmogelijk.

In het geval van roken levert dat, vanwege de schade, niet of nauwelijks maatschappelijke weerstand op. Daar beperkt de overheid zich ook niet tot nudges, maar zet het hele wapenarsenaal in, van confronterende foto's van tumoren op pakjes tot prijsverhogingen en verboden.

Daarentegen waarschuwde de WRR in 2014 dat het onverstandig is om nudges los te laten op controversieel beleid. Neem het donorschap. Bij de aanpassing van de wetgeving stonden voor- en tegenstanders lijnrecht tegenover elkaar. Tot op heden ben je geen donor tenzij je je als zodanig laat registreren. Vanaf 2020 is in principe iedereen donor, tenzij je aangeeft dat niet te willen.

De ervaring in andere landen leert dat het aantal donoren daardoor sterk toeneemt. 'Het kan een erg sterke nudge zijn', denkt Handgraaf. Hij heeft er geen moeite mee. 'Er is keurig over gedebatteerd.'

BETAALAANSPORING

De overheid experimenteert veel met nudging. Volgens Dirkmaat gaat het dan vaak om communicatie rond uitvoering en toezicht. 'Hoe breng ik de boodschap zo effectief mogelijk over?'

Wie vergeet belastingaangifte te doen, krijgt een brief die begint met: 'De meeste mensen doen op tijd aangifte.' Dat geeft de ontvanger het gevoel dat hij afwijkt en we lopen liever niet uit de pas. Dit type nudge wordt vaker gebruikt, bijvoorbeeld door energiematschappijen die klanten vertellen dat ze 'meer energie verbruiken dan vergelijkbare huishoudens'.

Ruim 4200 studenten kregen in juni een mail van DUO omdat ze gratis reizen op hun ov-chipkaart moesten uitzetten. Een deel kreeg de klassieke mail dat ze €97 boete riskeerden. De rest kreeg kortere, gepersonaliseerde mails ('Beste Pieter') met teksten als: 'Bedenk zelf maar eens wat je met het geld van je boete kunt doen'. Deze mails scoorden beter, vertelt Nico Bloem van DUO: ruim 21% studenten meer zetten gratis reizen op tijd stop.

Het ministerie van VWS organiseerde een loterij voor mensen met overgewicht. Deelnemers konden €100 per week winnen, maar de winnaars mochten de prijs alleen houden als ze twee keer per week naar de sportschool gingen. Er was ook een controlegroep zonder loterij. In de groep mét haalde 60% zijn sportieve doel, tegen 25% in de controlegroep.

Voor Handgraaf staat vast: nudges gaan nooit meer weg. Als instrument heeft het zijn nut bewezen. 'We moeten ons er ook niet door laten verblinden', relativeert Dur. 'De overheid heeft extra gereedschap, maar laten we de traditionele instrumenten niet uit het oog verliezen. Als je obesitas wilt aanpakken, kan het nodig zijn dranken met suiker zwaarder te belasten. Met een extra labeltje op een fles red je het niet.'

In een IJslands vissersdorpje is een 3D-zebrapad aangelegd. Het is een optische illusie van zwevende balken, waar je frontaal mee lijkt te botsen bij nadering. Auto's sjezen niet meer door, maar remmen tegenwoordig netjes af. FOTO'S: COVER IMAGES

In het kort

- De overheid wil het klimaatprobleem aanpakken en burgers gezonder laten leven.
- We moeten daarvoor met z'n allen ons gedrag aanpassen.
- Met 'nudges' kan de overheid ons zetje in de goede richting geven.

Meer online
Dossier
fd.nl/macro-economie

