



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Nudges in tijden van crises

Azzarhouni, S.

Citation

Azzarhouni, S. (2022). Nudges in tijden van crises. *Bestuurskundige Berichten*, 37(1), 38-40. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/3303747>

Version: Publisher's Version

License: [Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0 license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/3303747>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).



Nudges in tijden van crises

Simo Azzarhouni

De coronapandemie eist veel van burgers en overheden. De overheid stelt maatregelen in om verspreiding van het coronavirus te belemmeren, waardoor burgers worden beperkt in hun vrijheid. De sociale beperkingen hebben niet altijd het juiste effect en publieke ruimten zijn niet coronaproof ontworpen om meer besmettingen te voorkomen. Hierdoor is het nog meer van belang dat de RIVM-richtlijnen in de openbare ruimte in acht worden genomen door burgers. Nudging kan hierbij van grote waarde zijn om het aantal besmettingen te onderdrukken. De meeste handelingen en keuzes van mensen worden intuïtief en gedachteloos gemaakt, waarbij een klein zetje ervoor kan zorgen dat een persoon een andere keuze maakt. Het bewust sturen of een zetje geven aan een individu, wordt nudging genoemd.¹ Mensen zijn niet volledig rationeel en kunnen baat hebben bij een zetje of nudging om een betere of voordeligere keuze te maken. Het geven van nudges vanuit de overheid kan zorgen voor maximalisatie van keuzevrijheid, doordat de burger dankzij een zetje meer (goede) keuzes maakt.¹ Aan de andere kant duikt de vraag op wat toelaatbaar is wanneer het gaat om nudging vanuit de overheid. Politici en ambtenaren kunnen nudging ook gebruiken voor het promoten van eigenbelang.²

Nudges tijdens een pandemie

De overheid zou nudges — bijvoorbeeld tijdens de coronapandemie — kunnen gebruiken om burgers wenselijke beslissingen te laten nemen en een gezondere maatschappij te krijgen.¹ Nudges kunnen worden ingezet om burgers afstand van elkaar te laten houden in de openbare ruimtes. Hierdoor kan het aantal besmettingen met COVID-19 worden beperkt. Dit zorgt vervolgens voor een lager morbiditeits- en mortaliteitscijfer. Maar nudging kan ook zorgen voor een creatie van een gefragmenteerde 'zelf'. Aangezien nudges maar een deel van het individu aanspreken, zal een individu onder invloed van een nudge een soort automatisch denkproces inzetten. Keuzes die vervolgens worden gemaakt zijn dan niet geheel van het individu zelf.³ Hierdoor ontstaat een maatschappij waarin eigen keuzes en acties als minder belangrijk worden gezien.

Het doel van nudgen moet positief zijn en voordelen meebrengen voor de persoon waar de nudge bij wordt gebruikt. Dit kan echter ook zorgen voor willekeur.

Daarnaast bepaalt de persoon zelf niet of hij of zij onderhevig is aan nudging. Wanneer vinden personen het ethisch aanvaardbaar dat ze worden aangestuurd, zonder daar dan zelf bij stil te staan? En in hoeverre is nudging ethisch verantwoord? De maatschappelijke relevantie van dit onderwerp komt voort uit de toepassing van nudges in de maatschappij door de overheid, bijvoorbeeld tijdens de huidige pandemie. De personen die onderhevig zijn aan nudges zijn zich in de meeste gevallen niet bewust van een nudge, terwijl ze hier wel dagelijks mee te maken hebben. Wetenschappers zijn het er niet over eens of nudging voornamelijk positief is of dat het veel negatieve aspecten en gevaren heeft. Volgens de neoklassieke economen neemt het individu als homo economicus rationele beslissingen en beschikt het over alle benodigde informatie, terwijl de gedragseconomen van mening zijn dat individuen vooral irrationele keuzes maken omdat ze voortdurend worden verleid tot een of andere cognitieve bias. Nudging speelt hiermee een rol in het wetenschappelijk debat over de vervorming van ons denkbeeld over de economie, waarin er minder wordt



gekeken naar de economie vanuit de homo economicus en meer vanuit de gedragseconomie.¹

Zijn nudges gerechtvaardigd?

Wanneer personen worden aangestuurd om een bepaalde beslissing te nemen — en dus onderhevig zijn aan nudging — gebeurt dit in een omgeving en een bepaalde context, ook wel choice architecture genoemd. Alhoewel mensen liberaal en vrij moeten zijn in het maken van een keuze, zorgt een keuze architect ervoor dat een omgeving wordt gecreëerd waarin een persoon in een bepaalde richting wordt gestuurd om een wenselijke keuze te maken. Het paternalistische aspect wordt hierbij gerechtvaardigd door het liberaal paternalisme. Bij het liberaal paternalisme worden keuzes niet geblokkeerd en worden personen niet beperkt in hun keuzevrijheid, in tegenstelling tot het paternalisme.¹ Aan de hand van de verschillende visies uit de wetenschappelijke literatuur kan een beeld worden geschetst van de voor- en nadelen van nudging.

Duwtjes kunnen manipuleren, zelfs als het doel is om de persoon of de samenleving ten goede te beïnvloeden

Bij nudging is het van belang dat kiezers beter af zijn zonder hun vrije keuze of autonomie te schenden. De mogelijkheden en vrijheid om te kiezen wat een persoon wil moeten aanwezig zijn.⁴ Het geven van nudges door overheidsinstellingen is volgens Thaler en Sunstein nodig om een maatschappij van maximalisatie van keuzevrijheid een succes te laten zijn. Het is essentieel voor een maatschappij en overheid om nudging te gebruiken om mensen keuzes te laten maken die zowel voor de maatschappij als voor het individu zelf positief zijn.³ Tijdens de coronapandemie kunnen burgers daardoor worden gestuurd op keuzes die de verspreiding van het virus tegengaan. Politici, ambtenaren en lobbyisten kunnen nudges echter ook gebruiken voor het volmaken van hun eigen agenda en het promoten van eigen belang. Hierdoor ontstaat bewust of onbewust belangenverstrengeling in het implementeren van nudges in de maatschappij.² Daarnaast is er ook een epistemologisch probleem. Ambtenaren en beleidsmakers kunnen mensen aansturen door middel van nudges, maar doen dat vanuit eigen kennis en perspectief. Het is niet duidelijk wat de voorkeuren en interesses van personen zijn. Hierdoor ontstaat de situatie dat een bepaalde nudge niet voor elk individu



Simo Azzarhouni

goed en wenselijk is.⁵ Nudging kan ervoor zorgen dat een onjuiste exploitatie van cognitieve zwakheden van mensen plaatsvindt. Gedragseconomie en sociale psychologie tonen aan dat mensen allerlei psychologische eigenaardigheden hebben, zoals het kiezen van de weg met de minste weerstand. Beleidsmakers gebruiken deze eigenaardigheden graag door middel van nudging.⁶ Gebruik maken van psychologische kennis door de overheid en daar vervolgens van te profiteren, hoeft niet verkeerd te zijn, maar duwtjes kunnen manipuleren, zelfs als het doel is om de persoon of de samenleving ten goede te beïnvloeden.⁶ Dit is ook zo wanneer burgers de vrijheid hebben om een andere keuze te maken en niet een keuze die in lijn ligt van hetgeen de overheid wil bereiken door middel van de nudging. Naast de belangenverstrengeling en psychologische eigenaardigheden, spelen economische aspecten ook een rol. Mensen lijken hun beslissingen niet te nemen in overeenstemming met de gangbare economische rationaliteit, terwijl overheden wel zo goedkoop mogelijk gedragsverandering willen en dit dus ook bewust of onbewust kunnen meewegen in het inzetten van nudges.⁷

Nudging kan ervoor zorgen dat een onjuiste exploitatie van cognitieve zwakheden van mensen plaatsvindt.



Wanneer het ethisch juist gebeurt, biedt nudging een belangrijk nieuw filosofisch uitgangspunt.

Conclusie

Concluderend heeft nudging zowel voor- als nadelen. Aan de ene kant kan nudging voor veel baten zorgen als het gaat om besparing in economische zin en de gezondheid tijdens een pandemie. Daarnaast handelen personen niet altijd vanuit (economische) rationaliteit. Bemoediging van het aansturen door de overheid kan hierbij wenselijk zijn omdat het de personen en maatschappij helpt. In de coronapandemie kunnen nudges zorgen voor een lagere

morbiditeit en mortaliteit. Maar een nudge is niet perfect toepasbaar op elk individu. Epistemologisch gezien weet de keuze architect en nudge-maker niet exact wat elk individu wil en welk effect een nudge op elke burger heeft. Daarnaast kunnen personen door het continu inbrengen van nudges qua denkwijze worden veranderd en een ander automatisme creëren als het gaat om de manier van denken.

Anderzijds kunnen politici, ambtenaren en bedrijven misbruik maken van nudges en het in hun voordeel gebruiken of eigen belangen nastreven. Alhoewel nudging voordelen heeft, zal er ook rekening gehouden moeten worden met de manipulatieve kant ervan en dient de autonomie van de persoon gerespecteerd te worden. Hierbij dient wel gewezen te worden op het feit dat nudging alleen manipulatief zou zijn als de nudgingmethode de beslissing van de persoon zou verdraaien; wanneer de persoon in kwestie dus zeker een ander besluit zou nemen als het aankomt op zijn of haar mening. Een nudge voldoet niet aan deze noodzakelijke voorwaarde als het een echte ontsnappingsclausule heeft. Daarmee wordt bedoeld dat wanneer de overheid oprecht wil dat een persoon niet dezelfde keuze zou maken als het niet in zijn of haar voordeel is.

Wanneer het ethisch juist gebeurt, biedt nudging een belangrijk nieuw filosofisch uitgangspunt. Hierbij is het mogelijk dat er sprake is van paternalistische weldadigheid, terwijl de autonomie van mensen alsnog wordt gerespecteerd. De nudges dienen daarbij wel gebruikt te worden in het voordeel van de maatschappij en de individu zelf; tijdens de coronapandemie om besmettingen in de openbare ruimtes te voorkomen. De burger heeft als doel om niet besmet te worden en daarnaast andere personen niet (onbewust) te besmetten. Een zetje vanuit de overheid om te zorgen dat de burgers in openbare ruimtes afstand blijven houden zou daarom in het voordeel van het individu zijn. Ethisch gezien zou het daarom te rechtvaardigen zijn dat nudges worden gebruikt om burgers in de pas te laten lopen tijdens de coronapandemie, gezien de voordelen die burgers en maatschappij hiermee behalen en de uiteindelijke keuze die alsnog bij het individu zelf ligt.

Bronnenlijst

- [1] Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. London, UK: Yale University Press.
- [2] Gigerenzer, G. (2015). On the Supposed Evidence for Libertarian Paternalism. *Review of Philosophy and Psychology*, 6(3), 361–383. <https://doi.org/10.1007/s13164-015-0248-1>
- [3] Selinger, E., & Whyte, K. (2011). Is There a Right Way to Nudge? The Practice and Ethics of Choice Architecture. *Sociology Compass*, 5(10). <https://doi.org/10.1111/j.1751-9020.2011.00413.x>
- [4] Cohen, S. (2013). Nudging and Informed Consent. *The American Journal of Bioethics*, 13(6), 3–11. <https://doi.org/10.1080/15265161.2013.781704>
- [5] White, M. D. (2016). The Crucial Importance of Interests in Libertarian Paternalism. *Nudging Possibilities, Limitations and Applications in European Law and Economics*. https://doi.org/10.1007/978-3-319-29562-6_3
- [6] Wilkinson, T. (2012, 7 september). Nudging and Manipulation. *Political studies*, 2013(63), 341–355. Geraadpleegd van doi: [10.1111/j.1467-9248.2012.00974.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.2012.00974.x)
- [7] Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2003). Libertarian Paternalism. *American Economic Review*, 93(2), 175–179. <https://doi.org/10.1257/000282803321947001>