

# Over de gedragspsycholoog en nudging

De term gedragspsycholoog heeft recentelijk zijn intrede gedaan en impliceert dat een specifieke categorie van psychologen zich met gedrag bezighoudt. Vreemd. Ik heb altijd gedacht dat psychologie de studie van menselijk gedrag behelst. Vanaf het jaar 2000 dook de term 'behavioral economics' op, vervolgens verscheen 'behavioral finance' en sinds kort bestaat 'behavioral public administration'. Economen en bestuurskundigen die zich bezighouden met menselijk gedrag. Niet-psychologen als gedragswetenschapper. Dat accent op de term 'behavioral' roept bij mij behavioristische associaties op.

Wat doen al die gedragspsychologen en overige 'gedragwetenschappers'? Velen doen onderzoek naar 'nudging'. Nudging is volgens Wikipedia 'een gedragspsychologische motivatietechniek waarbij mensen subtiel worden gestimuleerd om zich op een gewenste wijze te gedragen'. Een nudge betekent een duwtje of een hint. De bedoeling is om gedrag een duwtje in de goede richting te geven zonder dat degene die 'genudget' wordt er erg in heeft. Want, zo stellen de nudgers, voorlichten en dwingen hebben maar beperkt effect. Voorbeelden van nudging zijn: de welbekende vlieg in het urinoir (de man mikt op de vlieg en houdt de rest droog), worteltjes centraal opstellen bij de kassa (grotere kans dat het voedsel wordt gekocht – wat snoepabrikanten al wisten

voordat de term nudging was uitgevonden), voetafdrukken naar de afvalbak toe (mensen, zo schijnt het, deponeren daarna meer in dan naast de afvalbak vergeleken met een voetafdrukloos pad). Nudging is een populaire term bij de overheid, want de hoop is dat de niet-goed-voor-zichzelf-of-de-ander-zorgende burger zo toch 'de juiste keuzes' maakt.

Waarom heb ik vraagtekens bij nudging? Het is toch fijn als urine daar belandt waar het hoort? Als mensen gezond eten? Als ze afval niet laten slingeren? Ja, dat is fijn. En er zijn ook echt slimme en waardevolle nudges bedacht. Maar het gaat mij om de verwachtingsvolle en alomtegenwoordige omarming van het begrip, waaruit een gebrek aan dieper inzicht in de mens blijkt. Laat ik beginnen met de smalle band van veranderstrategieën die de nudgers noemen: informeren, dwingen, wetten uitvaardigen. Al decennia geleden spraken Chin en Benne (1985) over dergelijke strategieën en hun suboptimale werking. De beste manier om gedragsverandering te bewerkstelligen was in hun ogen de 'normatief-reëductieve'. Mensen zijn sociale wezens die mede gestuurd worden door normen en waarden. Verandering houdt een gezamenlijke herdefiniëring van die normen en waarden in, evenals een commitment hieraan. Klassiek is de studie van Kurt Lewin (1947) die aantoonde dat huisvrouwen, simpelweg geïnfor-

meer over de gezondheidsvoordelen van lever (wat ze niet kenden, maar in het naoorlogse Amerika was ander vlees nauwelijks verkrijgbaar) hun koopgedrag niet veranderen (geen lever), terwijl ze dat wel deden als Lewin eerst het probleem voorlegde om de dames vervolgens uit te nodigen dit met elkaar te bespreken om tot een gezamenlijk besluit te komen wat te doen.

## *Zolang het gaat over rechtplassen en wortels eten vind ik dat prima*

Nudgers beschouwen de mens als een 'black box'. Dat bewustzijn doet er niet zo toe. Immers, de beïnvloeding is onbewust. Dat riekt naar manipulatie. De nudgers stellen echter dat de mens sowieso constant aan onbewuste beïnvloeding blootstaat. Klopt, maar nu gaat het dus over doelbewust gebruik van bepaalde inzichten om de mens, zonder medeweten, een bepaalde richting in te duwen. In lijn met de wensen van een ander. Zolang het gaat over rechtplassen en wortels eten vind ik dat prima. Zolang de intenties goed zijn. Maar wat als die niet goed zijn en we gemanipuleerd worden ten dienste van een onrechtvaardige overheid of een wraakzuchtige dictator? Wie bepaalt wat 'juiste intenties' zijn? Nudgers zelf beweren dat goede nudges transparant en legitiem zijn en de autonomie niet aantasten. Maar wie stelt dat vast? Ten slotte is het gevaar dat nudging gezien wordt als middel om alle gedrag te veranderen (en dat alle middelen om gedragsverandering te bewerkstelligen als nudging

worden gezien – zo wordt het aangegeven van de caloriewaarde op producten ook als een nudge gepresenteerd). Het gevaar is dat we straks niet meer weten dat er naast nudging andere (en betere) manieren zijn om gedrag duurzaam te veranderen. Omdat nudging zoveel makkelijker is dan mensen betrekken. Mensen kunnen immers 'lastig' zijn, ze vertonen 'weerstand', hebben een eigen wil, willen niet wat de baas wil, zijn zo divers, et cetera, et cetera. Het bouwen aan een gezonde, rechtvaardige en inclusieve samenleving lijkt mij onmogelijk zonder actieve betrokkenheid van diezelfde weerbarstige mens. Ik hoop maar dat psychologen aan die complexe samenlevingsvraagstukken blijven bijdragen vanuit een diep inzicht in de sociale en emotionele dynamiek van individu, groep en gemeenschap.

Wat leren de huidige generaties van psychologen eigenlijk? Een snelle blik op het internet laat zien dat de bachelorstudie hoofdzakelijk gevuld is met onderzoeksmethoden, onderzoeksvaardigheden en statistiek (want het moet wel wetenschappelijk blijven...) en daarnaast met nieuwkomers zoals brein en cognitie en klassiekers zoals sociale psychologie en klinische psychologie, hopelijk over meer dan alleen cognitieve gedragstherapie. Mijn studie destijds was, zo besef ik achteraf, behoorlijk behavioristisch, gangbaar voor die tijd. Maar in plaats van cognitie, brein en biologie waren er vakken zoals onderwijspsychologie, cross-culturele psychologie, organisatiepsychologie, organisatieontwikkeling, soms sociologie, agologie of filosofie. Waar leren studenten heden ten dage iets over menselijke emoties (anders dan dat waar het brein 'oplicht' als de proefpersoon

een emotie ervaart), over de menselijke ervaring, over gezamenlijke betekenisgeving? Zelf heb ik het stellige idee dat ik pas jaren na de afronding van mijn wetenschappelijke psychologiestudie psycholoog geworden ben (en meer mens dan wetenschapper). Door opleidingen groepsdynamica, psychoanalyse, maar ook geschiedenis. Door uit het laboratorium te stappen en actie-onderzoek te doen. Met mensen in plaats van naar mensen. Niet meer te denken in termen van statistische gemiddelden maar met aandacht voor het individu, voor de mens als denkend, voelend en zich ontwikkelend sociaal wezen, zich voortdurend

verhoudend, bewust en onbewust, tot een sociale, politieke, culturele, economische en historische context (zie ook Schruijer, 2020). Diepe en duurzame verandering van mens en samenleving (gedrag, emoties, 'ways of being') kost tijd en moeite. En is nooit klaar. Van een eenmalig duwtje blijf je niet op het goede pad. Ontwikkeling is een reis met kronkelende paden en onverwachte uitstapjes. Met vallen, opstaan en beter vallen. Hoogtepunten en dieptepunten. Confronte- rend, pijnlijk, bevrijdend, verrijkend en dan weer een confrontatie. De reis, het echte leven, hobbelig en avontuurlijk, op weg naar Ithaka (Cavafy, 1975).

Door **Sandra Schruijer**, hoogleraar *Organisatiwetenschap* aan de *Utrecht University School of Governance* en directeur van *Professional Development International*.

## Literatuur

---

Cavafy, C. (1975). *Collected Poems*. Princeton University Press.

Chin, R. & Benne, K. (1985). General strategies for effective changes in human systems. In W.G. Bennis, K.D. Benne & R. Chin (Eds.), *The planning of change* (4th ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston (p. 22-43).

Lewin, K. (1947). Group decision and social change. In T. Newcomb & E. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology*. Henry Holt & Co. (p. 340-44).

Schruijer, S. (2020). Over de afwezigheid van een groepsdynamisch perspectief in het wetenschappelijk onderzoek naar groepen. *Groepen. Tijdschrift voor Groepsdynamica & Groepspsychotherapie*, 16(4), p. 29-39.

---