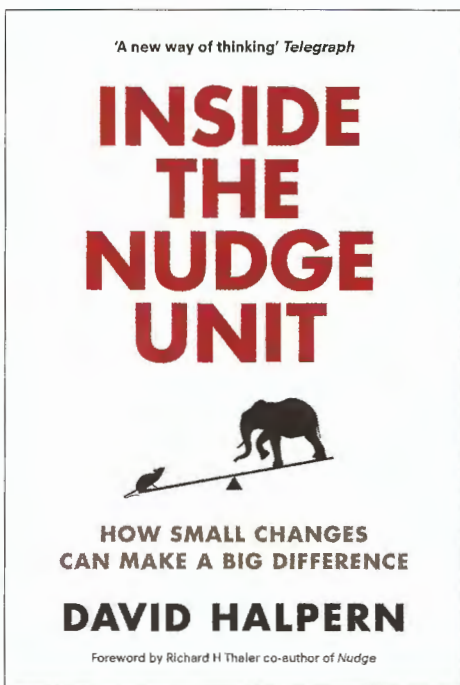


EEN DUWTJE IN DE GOEDE RICHTING



AUTEUR David Halpern
UITGEVER WH Allen
PRIJS € 30.95
PAGINA'S 383
ISBN 978 07 53556535

Inside the nudge unit

De Britse wetenschapper en spraakmakende beleidsmaker David Halpern deed zich al eerder opmerken. Zo schreef hij in 2005 *Social capital*, een toegankelijke inleiding op het denken rond sociaal kapitaal en wat ermee in (sociaal) beleid kon worden gedaan. En in 2009 schreef hij *The hidden wealth of nations*: er is meer dan bruto nationaal product om de vooruitgang van een land in beeld te brengen. Dit keer komt hij met *Inside the nudge unit*, het pakkende relaas van zijn werk in een bijzondere afdeling van de Britse regering.

Nog als adviseur van Blair schreef Halpern een notitie over het werk van Thaler en Sunstein. Zij kwamen in 2008 met het begrip *nudging* (vertaling: iemand een duwtje geven). Kern daarvan: je kunt het liberale gedachtegoed van vrije keuze prima combineren met het zodanig vormgeven van keuzes dat maatschappelijke idealen op het gebied van gezondheid, veiligheid en welzijn kansen krijgen. Leg geen snoepgoed bij de kassa van de supermarkt, maar fruit. Iedereen blijft volledig vrij wat betreft het kopen van snoep of fruit, maar de keuze om fruit te kopen wordt wel veel makkelijker en die om snoep te kopen wat lastiger. De zogenaamde keuze-architectuur is nooit neutraal, dus kun je er maar beter bewust vorm aan geven.

De nota die Halpern zo'n tien jaar geleden in de tijd van Blair schreef, vond

weinig gehoor, maar bij de start van de regering Cameron werd hij wel uitgedaagd zijn ideeën in de praktijk vorm te geven. Ze gaven zichzelf twee jaar. Als er dan geen indrukwekkend resultaat lag, zouden ze er mee stoppen. Maar dat bleek niet nodig, er lag meer dan genoeg en meer dan indrukwekkend resultaat! Dit boek is het verslag van het succes van *nudging*.

Halpern begint met het schetsen van de geschiedenis van het begrip en de eerste pogingen om op basis van gedragsinzichten met kleine wijzigingen grote effecten te bereiken. Maar al snel worden de voorbeelden en inzichten ingrijpend. En ook voor de sociale sector relevant. Zo beschrijft Halpern hoe ze bij sociale activering resultaten bereikten door de standaardvraag (controlerend) 'waar heb je de afgelopen maand gesolliciteerd?' om te draaien naar (uitnodigend) 'waar ga je de volgende tijd solliciteren?' Marginale aanpassingen, maar wel één die zo'n 100 miljoen pond bespaarde door jongeren sneller aan werk te helpen!

Het boek staat boordevol met dergelijke voorbeelden. Als socioloog durf ik te stellen dat de sociale sector lang genoeg naar sociologen geluisterd heeft, en dit boek duidelijk maakt dat ook een keer naar psychologen luisteren meer dan nuttig is. ■