



**UHASSELT**

KNOWLEDGE IN ACTION

## Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de toegepaste economische  
wetenschappen

### **Masterthesis**

***De acceptatie van het gebruik van gedragsinzichten door de overheid in Vlaanderen***

#### **Romy Dumont**

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste economische wetenschappen,  
afstudeerrichting beleidsmanagement

#### **PROMOTOR :**

Prof. dr. Wim MARNEFFE

#### **BEGELEIDER :**

De heer Wouter BOS



**UHASSELT**

KNOWLEDGE IN ACTION

[www.uhasselt.be](http://www.uhasselt.be)  
Universiteit Hasselt  
Campus Hasselt:  
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt  
Campus Diepenbeek:  
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

**2022**  
**2023**



# Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de toegepaste economische  
wetenschappen

## ***Masterthesis***

### ***De acceptatie van het gebruik van gedragsinzichten door de overheid in Vlaanderen***

#### **Romy Dumont**

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste economische wetenschappen,  
afstudeerrichting beleidsmanagement

#### **PROMOTOR :**

Prof. dr. Wim MARNEFFE

#### **BEGELEIDER :**

De heer Wouter BOS



# Voorwoord

Deze thesis vormt het sluitstuk van mijn opleiding Toegepaste Economische Wetenschappen met afstudeerrichting Beleidsmanagement aan Universiteit Hasselt te Diepenbeek.

Overheden worden dagdagelijks geconfronteerd met uitdagende situaties, zeker in tijden met de COVID-19 pandemie, een wereldwijde energiecrisis en de klimaatverandering lopende, is een effectief en efficiënt beleid voeren niet gemakkelijk. Het traditioneel overheidsbeleid maakt gebruik van verschillende technieken om maatschappelijke doelen te halen. Gedragsinzichten – de kennis over het menselijk (keuze)gedrag - kunnen een meerwaarde bieden voor beleidsmakers om een nog effectiever beleid op te stellen. Echter is de integratie van gedragsinzichten in het overheidsbeleid niet vrij van kritiek. Daarom koos ik ervoor om te onderzoeken hoe de Vlaming, anno 2023, tegenover het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid staat. Hierbij wou ik specifiek nagaan of de invoering van verschillende beleidsmaatregelen op basis van gedragsinzichten meer geaccepteerd worden dan anderen. Daarbij werd er in deze thesis sterk gefocust op de evolutie van die acceptatiegraad en of er een link gelegd kan worden tussen het vertrouwen in de overheid en de evolutie van de acceptatiegraad.

Het schrijven van deze thesis was een intense ervaring, die veel tijd en moeite heeft gekost. De theoretische kennis, vergaard doorheen mijn opleiding, heb ik in deze masterproef in praktijk kunnen omzetten door verschillende statistische technieken toe te passen. Het was dan ook een unieke en leerrijke ervaring.

Ik zou graag een speciaal dankwoord richten tot mijn promotor Prof. dr. Wim Marneffe en mijn begeleider dhr. Wouter Bos. Het schrijven van deze thesis was voor mij een zekere uitdaging. Het was een hele geruststelling dat ik voor elke vraag, elke onzekerheid of elk probleem bij jullie terecht kon. Ik apprecieerde de snelle feedback en het in de goede richting sturen van de masterproef ten volle.

Daarnaast zou ik graag mijn omgeving willen bedanken: familie, vrienden en collega's. Bedankt voor jullie steun, geduld en begrip bij het voltooien van deze masterproef. Bedankt dat ik op de zwaardere momenten bij jullie terecht kon.

Ik hoop dat deze masterproef een relevante toevoeging biedt aan de huidige literatuur.

Romy Dumont

Riemst, juni 2023

*Opzettelijk blanco pagina*

# Samenvatting

De COVID-19-crisis, de oorlog tussen Oekraïne en Rusland, een wereldwijde energiecrisis en de klimaatverandering zijn slechts enkele van de vele uitdagende situaties voor overheden. Een efficiënt en effectief beleid voeren, is dan cruciaal om de stabiliteit van het economisch systeem te waarborgen. Gedragsinzichten – de kennis/inzichten van het menselijk keuzegedrag – kunnen overheden helpen om een kostenefficiënter en effectiever beleid te voeren. De integratie van gedragsinzichten in het overheidsbeleid verloopt niet zonder kritiek. Dit onderzoek gaat daarom na in welke mate de Vlaming vandaag de dag het gebruik van gedragsinzichten in het beleid door de overheid accepteert. Daarnaast vergelijkt dit onderzoek de resultaten van de empirische studie met eerder gevoerde onderzoeken, om een eventuele tendens waar te nemen. Dat kan samengevat worden in de volgende centrale onderzoeksvraag met bijhorende deelvraag:

“Hoe staat de Vlaming, anno 2023, tegenover het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid?”

- Welke evolutie is merkbaar doorheen de jaren omtrent de acceptatie van het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid?”

Om deze vragen te beantwoorden is er eerst een uitgebreide literatuurstudie uitgevoerd. In de literatuurstudie is er eerst gefocust op het traditionele beleid, en waarom beleidsmakers dat zouden veranderen. Overheidsinterventies in een markt worden ingevoerd door de overheid wanneer de economische markt zelf er niet in slaagt om het producenten- en consumentensurplus te maximaliseren oftewel economische efficiëntie te bereiken. Via beleidsinstrumenten trachten overheden die situatie te verbeteren. De beleidsinstrumenten kunnen onderverdeeld worden in drie categorieën: de stok, de wortel en de preek. De stokinstrumenten maken gebruik van voorschriften en regels. Kort gezegd wordt gewenst gedrag verplicht, ongewenst gedrag verboden. Wortelinstrumenten maken gebruik van financiële stimulansen om gewenst gedrag te stimuleren. De overheid kan ook gebruik maken van preekinstrumenten. Die instrumenten proberen burgers zelf aan te zetten tot het gewenst gedrag door middel van communicatie. Echter leert de gedragseconomie dat die beleidsinstrumenten niet zo efficiënt zijn als oorspronkelijk gedacht. De traditionele beleidsinstrumenten steunen op de neoklassieke economie, die ervan uitgaat dat mensen altijd rationeel handelen. Rationeel handelen houdt in dat een persoon elke beslissing altijd even doordacht neemt. De gedragseconomie toont echter aan dat dat niet de realiteit is. Mensen zijn wel in staat rationeel te handelen, maar slechts in beperkte mate.

Kennis hebben over het menselijk (keuze)gedrag kan beleidsmakers helpen een efficiënter en effectiever beleid op te stellen. Zo toont de literatuur aan dat menselijk gedrag beïnvloed kan worden door het herontwerpen van de keuze-omgeving: dat wordt “keuze-architectuur” genoemd. Anderzijds bieden gedragsinzichten vaak een verklaring voor het menselijk (keuze)gedrag. De meest relevante gedragsinzichten, gaande van verliesaversie tot kuddegedrag, komen aan bod. Zo houdt verliesaversie in dat mensen een afkeer hebben van verlies en ze een hogere waarde aan een goed toekennen eens ze dat goed bezitten, dan wanneer ze het niet zouden bezitten. Kuddegedrag houdt in dat mensen snel de menigte volgen en niet kunnen weerstaan aan groepsdruk. Het belang van gedragsinzichten – het opstellen van effectiever beleid door de implementatie van die gedragskennis

– en de kritiek erop, zoals het manipulatief karakter of gebrek aan autonomie, worden eveneens besproken.

In het derde deel van de literatuurstudie volgt er een beschrijving van de eerder gevonden resultaten omtrent de acceptatiegraad van *nudging*, zowel op internationaal als Vlaams niveau. Vlamingen gaan over het algemeen, met een percentage van 61,7 percent, akkoord met de invoering van gedragsinzichten in het overheidsbeleid (Beyst & Rubens, 2018). De acceptatiegraad verschilt naarmate het karakter van de beleidsmaatregel: hoe opdringeriger de maatregel, hoe lager de acceptatiegraad. Internationaal onderzoek wijst uit dat de acceptatiegraden variëren tussen landen en er drie categorieën gevormd kunnen worden op basis van deze acceptatiegraad. Categorie één omvat voornamelijk Westers geïndustrialiseerde democratieën, waarvan de meerderheid van de respondenten akkoord gaat met het gebruik van *nudges*, zolang ze in overeenstemming zijn met de normen en waarden van de burgers en wettige doeleinden hebben. Categorie 2 omvat landen die systematisch lagere acceptatiegraden aangeven dan categorie 1. Japan, Denemarken en Hongarije behoren die categorie. In deze categorie gaat de meerderheid akkoord met minder opdringerige maatregelen (het voeren van informatiecampagnes, het toevoegen van calorielabels op voeding...), maar minder dan categorie 1. De invoering van meer opdringerige maatregelen door de overheid (het verplichten van één vleesvrije dag per week in cafetaria's, verbod op verkoop van snoep aan kassa's van supermarkten) wordt door de meerderheid niet geaccepteerd. De derde categorie omvat landen, waarbij er een overweldigende meerderheid van de bevolking sterk akkoord gaat, zoals China en Zuid-Korea.

Om een antwoord te kunnen bieden op de centrale onderzoeksvraag – “Hoe staan Vlamingen, anno 2023, tegenover het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid?” – is er een empirische studie opgezet. Via een vragenlijst, gebaseerd op eerder onderzoek van Beyst and Rubens (2018); Sunstein et al. (2018), kreeg elke respondent vijftien hypothetische beleidsmaatregelen voorgesteld. Voor elke maatregel diende de respondent hun mate van acceptatie aan te geven, door middel van een 5-punts Likertschaal. De volgende antwoordmogelijkheden werden gegeven: “Helemaal niet akkoord”, “Niet akkoord”, “Neutraal”, “Akkoord” en “Helemaal Akkoord”. Daarnaast werden verschillende socio-demografische karakteristieken bevraagd, zoals het geslacht, de leeftijd, de woonprovincie en het hoogst behaald diploma. Tot slot diende de respondent hun mate van vertrouwen in verschillende overheidsinstellingen aan te geven. Zo werd het vertrouwen in de overheid gemeten.

De vijftien beleidsmaatregelen werden onderverdeeld op basis van hun opdringerig karakter. Een informatieve campagne heeft bijvoorbeeld een laag opdringerig karakter, terwijl een verbod op het verkopen van snoep aan kassa's zeer opdringerig is. Er werden in totaal vijf groepen gevormd, waarbij groep 1 de minst opdringerige beleidsmaatregelen omvat en groep 5 de meest opdringerige. Groep 5 omvat zowel voor- als nadelige maatregelen voor de burger. Om vertekening te vermijden is groep 5 opgesplitst in twee subgroepen: groep 5a (nadelige beleidsmaatregelen) en groep 5b (voordelige beleidsmaatregelen). Uit de resultaten blijkt dat hoe opdringeriger de maatregelen (dus naarmate men vordert naar groep 5), hoe lager de acceptatiegraad. Daarnaast blijkt ook dat vrouwen eerder akkoord gaan met opdringerige maatregelen dan mannen. De leeftijd en het vertrouwen in de overheid beïnvloeden eveneens de acceptatiegraad. Significante resultaten werden gevonden bij

de leeftijdscategorie 25 tot en met 34 jaar: in groep 1 en 3 blijkt de acceptatiegraad lager te zijn dan bij 65-plussers. Eveneens de leeftijdscategorieën 18 tot en met 24 jaar en 45 tot en met 54 jaar vertonen significante verschillen in de acceptatiegraad ten opzichte van 65-plussers. Zowel in groep 1, 3 als 5a blijken de acceptatiegraden van die leeftijdscategorieën lager te liggen dan 65-plussers. Het vertrouwen in de overheid heeft een positieve invloed op de acceptatiegraden voor beleidsmaatregelen uit groep 2, 3, 4 en 5a. Hoe hoger het vertrouwen in de overheid, hoe hoger de acceptatiegraad.

Ten opzichte van het onderzoek van Beyst and Rubens (2018), ligt de acceptatiegraad van beleidsmaatregelen uit groep 1 en groep 2 nu hoger. De meer opdringerige maatregelen uit groep 3, 4 en 5(a) worden minder geaccepteerd. Daarnaast blijkt uit deze masterproef dat de acceptatiegraad enkel significant verschilt tussen mannen en vrouwen bij het tonen van subliminale reclame. In 2018 bleek de acceptatiegraad van beleidsmaatregelen uit groep 1 het hoogst te zijn bij 55-plussers, terwijl dit onderzoek aantoont dat voornamelijk 65-plussers meer akkoord gaan. Er is geen effect van leeftijd op de acceptatiegraad van groep 2 meer gevonden. Vervolgens toont deze studie aan dat maatregelen uit groep 3 significant minder worden geaccepteerd door alle leeftijdscategorieën, exclusief respondenten tussen 55 en 64 jaar, dan 65-plussers. Echter vertelt de literatuur dat respondenten tussen de 18 en 34 jaar meer akkoord gaan met maatregelen uit groep 3 dan 55-plussers. 18 tot en met 24-jarigen en 45 tot en met 54-jarigen gaan significant minder akkoord met groep 5a. Dat is een verschuiving ten opzichte van eerder onderzoek, waar voornamelijk ook respondenten tussen de 35 en 44 jaar significant minder akkoord gingen. Vertrouwen in de overheid heeft een significant positief effect op de acceptatiegraad van groep 2, 3, 4 en 5a. Eerder onderzoek toonde aan dat vertrouwen in de overheid enkel een positief effect had op de acceptatie van groep 3 (Beyst & Rubens, 2018).

Dit onderzoek heeft enkele beperkingen. De steekproefgrootte bedraagt 114 personen en is bijgevolg niet representatief voor de Vlaamse populatie. Daarnaast zijn de provincies West-Vlaanderen, Oost-Vlaanderen en Vlaams-Brabant ondervertegenwoordigd in de steekproef. Er is een sterke oververtegenwoordiging van personen met een hoger onderwijs diploma ten opzichte van zij met een basisdiploma, lager secundair diploma en een hoger beroepsdiploma. Daarbovenop overheerst het aantal 18 tot en met 24-jarige respondenten in dit onderzoek ten opzichte van de andere leeftijdscategorieën. Zeker respondenten tussen de 55 en 64 jaar en 65-plussers zijn in de minderheid. Groep 4 bestaat uit slechts één beleidsmaatregel. Voor verder onderzoek is het aangeraden meer beleidsmaatregelen op te nemen die behoren tot deze groep.



*Opzettelijk blanco pagina*

# Inhoud

1.	<b>Onderzoeksplan</b> .....	13
1.1	Inleiding.....	13
1.2	Omschrijving eigen onderzoek.....	16
1.3	Bijdrage aan literatuur .....	16
2.	<b>Literatuurstudie</b> .....	19
2.1	Huidig beleid .....	19
2.1.1	Marktinterventies door de overheid.....	19
2.1.2	Traditionele beleidsinstrumenten .....	19
2.1.3	Gedragseconomie .....	21
2.2	Gedragsinzichten .....	22
2.2.1	Twee mentale systemen .....	22
2.2.2	Keuzearchitectuur.....	23
2.2.3	Nudging .....	23
2.2.4	Framing .....	24
2.2.5	Relevante gedragsinzichten .....	24
2.2.6	Belang en relevantie van gedragsinzichten voor beleidsmakers.....	26
2.2.7	Kritiek op gedragsinzichten .....	27
2.3	Acceptatie van het gebruik van gedragsinzichten in het beleid .....	29
2.3.1	Internationale verschillen .....	29
2.3.2	Cijfers Vlaanderen .....	29
3.	<b>Empirisch onderzoek: methodologie</b> .....	35
3.1	Onderzoeksvragen .....	35
3.2	Steekproef.....	35
3.3	Vragenlijst .....	35
3.4	Bijdrage aan de huidige literatuur .....	36
3.5	Statistische analyse.....	37
3.5.1	Beschrijvende statistiek .....	37
3.5.2	Data-analyse .....	37
4.	<b>Empirisch onderzoek: resultaten</b> .....	43
4.1	Beschrijvende statistiek .....	43
4.1.1	Steekproef .....	43

4.1.2	Acceptatiegraad van beleidsmaatregelen op basis van gedragsinzichten in overheidsbeleid .....	45
4.2	Verschillen tussen mate van acceptatie.....	50
4.3	Regressieanalyse: verklaring van de verschillen in aanvaarding .....	51
4.3.1	Groep 1, 2, 3 en 5 .....	51
4.3.2	Groep 4 .....	53
4.4	Evolutie van acceptatiegraad .....	54
5.	<b>Conclusie</b> .....	57
6.	<b>Beperkingen en aanbevelingen verder onderzoek</b> .....	59
7.	<b>Referenties</b> .....	61
8.	<b>Bijlagen</b> .....	65
8.1	Begeleidende tekst vragenlijst.....	65
8.2	Vragenlijst .....	66
8.3	Output STATA .....	73
8.3.1	Beschrijvende statistiek .....	73
8.3.2	Data-analyse .....	75

## Lijst met tabellen

Tabel 1: Hypothetische beleidsmaatregelen gegroepeerd op basis van hun opdringerig karakter..	38
Tabel 2: Leeftijdscategorieën .....	41
Tabel 3: Karakteristieken van de steekproef .....	44
Tabel 4: Resultaten van Mann-Whitney U-toets omtrent verschillen in acceptatiegraad op basis van geslacht .....	50
Tabel 5: Geschatte regressiecoëfficiënten voor vijf groepen beleidsmaatregelen met * $p < 0,05$ ; ** $p > 0,01$ en *** $p < 0,001$ .....	53
Tabel 6: Geschatte regressiecoëfficiënten voor beleidsmaatregel uit groep 4 met * $p < 0,05$ ; ** $p > 0,01$ en *** $p < 0,001$ .....	53

*Opzettelijk blanco pagina*

## Lijst met figuren

Figuur 1: Mate van acceptatie van beleidsmaatregelen (Beyst & Rubens, 2018).....	30
Figuur 2: Mate van acceptatie afhankelijk van het type beleidsmaatregel (Beyst & Rubens, 2018)	31
Figuur 3: Aanvaardingspercentage in functie van vertrouwen in overheidsinstuties (Sunstein et al., 2019) .....	33
Figuur 4: percentage van de respondenten die akkoord zijn met de beleidsmaatregelen.....	46
Figuur 5: Gemiddelde aanvaarding per groep beleidsmaatregelen, gaande van weinig opdringerig tot zeer opdringerig karakter, in %, in Vlaanderen.....	47
Figuur 6: Opsplitsing van acceptatiegraad per groep beleidsmaatregelen, gaande van weinig opdringerig tot zeer opdringerig karakter, in %, in Vlaanderen.....	49
Figuur 7: Verschillen tussen mannen en vrouwen in acceptatiegraad van beleidsmaatregelen, in %, in Vlaanderen .....	51
<i>Figuur 8: Vergelijking van gemiddelde acceptatiegraad per groep, in %, in Vlaanderen .....</i>	<i>55</i>
<i>Figuur 9: acceptatiegraad van subliminale reclame op basis van geslacht in 2018 en 2023, in %, in Vlaanderen .....</i>	<i>56</i>

*Opzettelijk blanco pagina*

# 1. Onderzoeksplan

## 1.1 Inleiding

Volksgezondheid, milieu, onderwijs, mobiliteit, armoede: hetgeen wat al deze beleidsdomeinen gemeenschappelijk hebben, is het feit dat er voor elk van deze termen een overheidsbeleid bestaat<sup>1</sup>. Meer specifiek tracht de overheid door het opstellen en het voeren van overheidsbeleid bepaalde doelen na te streven in het belang van de maatschappij. Die doelen kunnen het verbeteren van de algemene volksgezondheid omvatten, maar ook bijvoorbeeld het minimaliseren van armoede (Vlaanderen, 2023). Om die doelen te kunnen realiseren, dienen er uitgaven te gebeuren. Die uitgaven kunnen echter niet oneindig hoog oplopen. Ze worden gelimiteerd door de begroting. De begroting kan men zien als een investeringsbudget. Per beleidsdomein worden er in de begroting specifieke budgetten afgesproken waaraan de overheid zich dient te houden. Het is dus belangrijk dat de overheid met de beperkt beschikbare middelen (kostenefficiënt) die ze heeft, een doelgericht beleid voert zodat de doelstellingen behaald worden (effectief) (Turtelboom, 2023). Overheidsbeleid dient dus zo efficiënt en effectief mogelijk te zijn. De realiteit toont dat een efficiënt en effectief beleid voeren moeilijk is. Een voorbeeld zal dit verder verduidelijken: overheden zetten talrijke beleidsinstrumenten in om rookgedrag te verminderen om zo de volksgezondheid te verbeteren. Er worden bijvoorbeeld voorlichtingscampagnes opgezet over de risico's van rookgedrag. Eveneens zijn belastingen ingevoerd op tabak. Echter blijkt toch dat deze traditionele beleidsinstrumenten soms niet zo effectief zijn als oorspronkelijk gedacht (Matjasko et al., 2016).

Overheidsbeleid is pas effectief als het erin slaagt om het gedrag van burgers daadwerkelijk te beïnvloeden. Om gedrag te beïnvloeden, is het belangrijk om te weten hoe menselijk (keuze)gedrag in elkaar zit. De neoklassieke economie, waar veel overheidsbeleid op steunt, is gebaseerd op de assumptie van volledige rationaliteit van de mens. Volgens de neoklassieke economie maken mensen dus altijd rationele beslissingen. Een rationele beslissing maken houdt kortweg in dat de burger alle kosten en baten overweegt en de keuze maakt die zijn/haar nut maximaliseert (Wheeler, 2020). Echter leert de gedragseconomie ons dat burgers niet altijd rationeel handelen. Beperkt beschikbare informatie, gebrek aan tijd of persoonlijke voorkeuren zijn enkele voorbeelden van factoren die mensen kunnen weerhouden om op een consistente wijze rationele beslissingen te nemen. De gedragseconomie spreekt dan van 'begrensd rationaliteit' (Gilovich et al., 2002; Simon, 1990). Het is dus van belang dat overheden hun kennis verbreden en meer inzicht krijgen in hoe burgers zich werkelijk gedragen en keuzes maken. Die gedragsinzichten stellen hen in staat om ze te integreren in het overheidsbeleid zodat beleid effectiever wordt (Vlaanderen, 2021).

De term 'gedragsinzichten' houdt in dat men nagaat hoe mensen precies keuzes maken in de realiteit. Er zijn talrijke voorbeelden van gedragsinzichten. Zo blijkt dat beslissingen vaak afhankelijk zijn van de wijze waarop de keuze wordt voorgesteld. Als dezelfde behandeling op twee verschillende manieren wordt voorgesteld, namelijk met een sterfkans van 90 percent of een overlevingskans van 10 percent, blijken mensen de in winst geformuleerde optie (overlevingskans van 10 percent) te verkiezen. En dat ondanks beide voorstellingen van de behandeling dezelfde uitkomst hebben. Het

---

<sup>1</sup> België. (2020). *Regeerakkoord*. Retrieved from [https://www.belgium.be/sites/default/files/Regeerakkoord\\_2020.pdf](https://www.belgium.be/sites/default/files/Regeerakkoord_2020.pdf)



gedragsinzicht 'verliesaversie' biedt hier een verdere verklaring voor: mensen hebben over het algemeen schrik om iets te verliezen (Tiemeijer et al., 2009). De gedragsinzichten zullen in de literatuurstudie gedetailleerder aan bod komen. Talrijke gedragsinzichten worden verwerkt in maatregelen. Een voorbeeld hiervan is een "nudge". Thaler and Sunstein (2009) definiëren een *nudge* als: "elk aspect van de keuze-architect die het gedrag van mensen op een voorspelbare manier verandert zonder opties te verbieden of hun economische prikkels aanzienlijk veranderen. Om als een *nudge* te worden beschouwd, moet de ingreep gemakkelijk en goedkoop te vermijden zijn. *Nudges* zijn geen mandaten. Fruit op ooghoogte zetten telt als een *nudge*. Junkfood verbieden niet" (Thaler & Sunstein, 2009). In deze definitie komt de term 'keuze-architect' aan bod. Een keuze-architect is diegene die kleine, subtiele veranderingen aanbrengt in de omgeving om zo het keuzegedrag van burgers in de gewenste richting te sturen. Deze rol kan praktisch door iedereen uitgevoerd worden. Denk aan ouders, directeurs, supermarkten, maar ook overheden. Zo kunnen overheden burgers aansporen om de trap in plaats van de lift te nemen door stickers in de vorm van voetstappen op de grond aan te brengen die een route uitstippelen richting de trap. Dat kan men zien als een *nudge*. Op die manier probeert de overheid op een gemakkelijke en goedkope manier het gedrag van de burger in de gewenste richting te sturen en zo een gezonder leven te promoten (Hoff, 2020).

Kortom, gedragsinzichten kunnen overheden helpen om een efficiënter en effectiever beleid te voeren. De integratie van gedragsinzichten in overheidsbeleid is op lange termijn vaak kostenbesparend. Met weinig middelen (efficiënt), kan de overheid gedragsinzichten integreren in het beleid en zo de kans op slagen verhogen (Vlaanderen, 2021).

Het gebruik van gedragsinzichten (waaronder *nudges*) door overheden in beleid wordt in verschillende landen reeds gezien als een gewoonte om beter beleid te ontwerpen, implementeren en te behouden (OECD, 2017). Echter is het gebruik van gedragsinzichten niet vrij van kritiek. Critici zijn van mening dat gedragsinzichten een sterk manipulatief karakter hebben. Zij vinden dat deze overheidsinitiatieven vaak op een onvoldoende transparante manier worden toegepast (Hansen & Jespersen, 2013). Die kritiek vormt een drijfveer van dit onderzoek. Deze studie wil nagaan in welke mate de Vlaming nog akkoord gaat met het gebruik van gedragsinzichten in overheidsbeleid.

Eerder gevoerd onderzoek door Sunstein et al. (2018) bracht de acceptatiegraad van nudging in kaart. Zij tonen met hun onderzoek aan dat de goedkeuringspercentages sterk verschillen tussen acht onderzochte landen (Australië, Brazilië, Canada, China, Japan, Rusland, Zuid-Afrika en Zuid-Korea). In het onderzoek kregen de respondenten vijftien hypothetische beleidsmaatregelen voorgesteld. De respondenten dienden aan te duiden of ze al dan niet akkoord zijn met de invoering van die beleidsmaatregel. Uit de resultaten van Sunstein et al. (2018) blijkt dat de meerderheid van de inwoners van die landen akkoord gaat met educatieve informatiecampagnes om bijvoorbeeld verstrooid rijgedrag of kinderobesitas tegen te gaan. Daarnaast blijkt dat een verplichte informatieverstrekking door de overheid in bepaalde gevallen geaccepteerd wordt door de respondenten. Japan blijkt hier een uitzondering door de lage goedkeuringspercentages. Het onderzoek toont aan dat standaardopties minder goedkeuring krijgen van de burgers, zeker wanneer de opties automatisch geld kosten zonder expliciete toestemming. Opmerkelijk hier is dat China en

Zuid-Korea die opties wel sterk goedkeuren. Gezonde voeding zetten op een opvallende plaats of een toezegging tot orgaandonatie wordt door de meerderheid van de Japanners en Russen niet goedgekeurd. Daarnaast bestaat er een gelijkaardige tendens doorheen de acht landen voor subliminale reclame: de meerderheid van de inwoners accepteert de maatregel niet (Sunstein et al., 2018). Subliminale reclame is het zo kort aanbieden van een signaal of boodschap dat deze niet bewust waarneembaar is, maar toch kan leiden tot een bepaald gedrag (Tiemeijer & voor het Regeringsbeleid, 2010). Een verplichte vleesvrije dag in cafetaria's en het verbod op snoep verkopen wordt door de meerderheid van inwoners wel aanvaard, maar ook hier zijn Japanners een uitzondering (Sunstein et al., 2018).

Op basis van bovenstaande resultaten, verdeelden zij die landen op in drie categorieën. De eerste categorie zijn landen waar het grootste deel van respondenten het gebruik van *nudges* accepteren. Zij gaan akkoord met het gebruik van gedragsinzichten in overheidsbeleid zolang die maatregelen legitieme doeleinden hebben en overeenstemmen met hun belangen en waarden. De eerste groep omvat voornamelijk de geïndustrialiseerde westerse democratieën van hun onderzoek, zijnde Australië, Canada, Frankrijk, Duitsland, Italië, Het Verenigd Koninkrijk, en de Verenigde Staten. In die eerste categorie behoren eveneens de landen Brazilië, Rusland en Zuid-Afrika, aangezien zij een gelijkaardige acceptatiegraad vertonen. De tweede categorie omvat de voorzichtige voorstanders van *nudges*. Japan, Denemarken en Hongarije zijn drie landen waar de meerderheid van de inwoners het gebruik van *nudges* meestal accepteert, maar opmerkelijk lagere acceptatiegraden vertoont dan de eerste categorie. De derde en laatste groep omvat de landen China en Zuid-Korea. De respondenten van deze landen hebben een extreem hoge acceptatiegraad. Dit worden de *nudge*-enthousiasten genoemd (Sunstein et al., 2018).

In kader van het internationaal onderzoek, hebben Beyst and Rubens (2018) onderzoek gevoerd in Vlaanderen om een concreter beeld te verschaffen. In hun onderzoek stelden zij eveneens vijftien hypothetische beleidsmaatregelen voor. De vijftien beleidsmaatregelen werden opgedeeld in vijf groepen op basis van hun opdringerig karakter. In groep één werden de maatregelen met het minst opdringerig karakter opgenomen. Een voorlichtingscampagne, gevoerd door de overheid, om verstrooid rijgedrag tegen te gaan is hier een voorbeeld van. Groep vijf omvat alle maatregelen met een hoog opdringerig karakter, zoals het verplichten aan cafetaria's door de overheid om één vleesvrije dag per week in te voeren. De respondenten werden vervolgens gevraagd om aan te geven of zij al dan niet akkoord gaan, als de maatregel ingevoerd zou worden door de overheid. Beyst and Rubens (2018) tonen aan dat de meerderheid van Vlamingen, met een gemiddelde van 61,7 percent, akkoord gaat met die vijftien hypothetische beleidsmaatregelen. Onderzoek toont aan dat de acceptatiegraad doorheen de vijf groepen verschilt: *nudges* met het minst opdringerig karakter worden het meeste aanvaardt. Eveneens blijkt uit onderzoek dat de mate van vertrouwen in de overheid sterk gecorreleerd is met de acceptatie van gedragsinzichten. Hoe hoger het vertrouwen van de burger in de overheid, hoe meer *nudging* aanvaard wordt (Beyst & Rubens, 2018; Sunstein et al., 2018).

Echter heeft de periode na voorgaande studies voor veel opschudding gezorgd. Slechts één à twee jaar na de publicatie van deze studies, trof de COVID-19-crisis (SARS-CoV-2) de hele wereld. Ook in

België heeft deze crisis sinds maart 2020 tot vandaag de dag haar littekens achtergelaten. Virologen, gezondheidsexperts en ook beleidsmakers werden op de proef gesteld. Op een zeer korte tijd werden talrijke veranderingen doorgevoerd, op zowel sociaal, economisch als politiek vlak. Van de burgers werd enorm veel gevraagd: flexibiliteit, gehoorzaamheid, maar vooral het hebben van vertrouwen in de overheid en de politiek. Naast de COVID-19-crisis kan de oorlog tussen Oekraïne en Rusland, de energiecrisis en de klimaatopwarming ook een cruciale rol spelen in dit verhaal. Al die verontrustende gebeurtenissen wekken vragen op bij de Vlaamse burgers. Het vertrouwen in de overheid weerspiegelt een dalende lijn sinds het begin van de COVID-19-crisis (Klaver, 2022). Weliswaar is er een herstelling van het vertrouwen merkbaar, dat te verklaren is door het Oekraïne-Rusland conflict en de energiecrisis (Commissie, 2022). Het vertrouwen in de overheid fluctueert voortdurend en daarom is het noodzakelijk om te achterhalen of het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid nog wordt geaccepteerd door Vlamingen. Deze studie focust enerzijds op het in kaart brengen van de huidige stand van zaken op vlak van acceptatie. Anderzijds bekijkt de studie of er een evolutie waarneembaar is ten opzichte van de resultaten van de afgelopen twee onderzoeken. Er wordt nagegaan of en in welke mate de resultaten van dit onderzoek verschillen.

## 1.2 Omschrijving eigen onderzoek

Dit onderzoek bestaat uit één centrale onderzoeksvraag en een bijhorende deelvraag. De centrale onderzoeksvraag luidt als volgt: "Hoe staat de Vlaming, anno 2023, tegenover het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid?" Via een empirisch onderzoek zal dit onderzoek een antwoord op die vraag bieden. De resultaten zullen vergeleken worden met de onderzoeken van Beyst and Rubens (2018); (Sunstein et al., 2018) om een antwoord te kunnen vormen op de deelvraag, zijnde: "welke evolutie is merkbaar doorheen de jaren omtrent de acceptatie van het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid?"

Vooraleer de empirische studie plaatsvindt, wordt er een grondige literatuurstudie gevoerd. De literatuurstudie bestaat uit drie hoofdstukken. Om de centrale onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden, is het belangrijk om voldoende kennis te hebben over het onderwerp. In het eerste hoofdstuk wordt het traditioneel overheidsbeleid onder de loep genomen. Enerzijds wordt de rol van de overheid in een economische markt toegelicht. Anderzijds wordt de focus gelegd op de instrumenten, die de overheid hanteert, om haar beleidsdoelen te behalen en de effectiviteit ervan. In het tweede hoofdstuk van de literatuurstudie wordt het begrip "gedragsinzichten" in detail uitgewerkt. De afkomst, de toepassingen in de praktijk, de relevantie van gedragsinzichten alsook de kritiek erop komen aan bod. Het derde hoofdstuk verschaft een duidelijker beeld over de eerder onderzochte acceptatiegraad in Vlaanderen. De resultaten uit het onderzoek van Beyst and Rubens (2018) worden gedetailleerd meegegeven om de lezer een duidelijk beeld te verschaffen over de acceptatiegraad van Vlamingen in 2018.

## 1.3 Bijdrage aan literatuur

Dit onderzoek draagt in verschillende aspecten bij tot de bestaande literatuur. In de eerder gevoerde studies wordt enkel de beleidsmaatregel "*nudging*" onderzocht en de acceptatiegraad daarvan (Beyst

& Rubens, 2018; Sunstein et al., 2018). Weliswaar bestaan er meerdere beleidstechnieken omtrent gedragsinzichten, die niet onder "nudging" vallen. Dit onderzoek zal beleidsmaatregelen integreren die niet onder de definitie van nudging vallen, maar toch gebruik maken van gedragsinzichten. Daarnaast kreeg de respondent in voorgaande onderzoeken slechts twee antwoordopties om hun acceptatie weer te geven, namelijk "niet akkoord" en "akkoord". In deze studie zal er gebruik gemaakt worden van een 5-punts Likertschaal waardoor de intensiteit van de acceptatie in beeld gebracht kan worden. Vervolgens dateert het veldwerk van de twee vorige onderzoeken van 2017: ondertussen zes jaar geleden. De COVID-19-crisis, de oorlog tussen Oekraïne en Rusland, een energiecrisis en de klimaatopwarming zijn uitdagende situaties voor overheden. Als overheden deze crisissen niet adequaat aanpakken, zou het vertrouwen van de burger in het algemene overheidsbeleid kunnen dalen. Met als gevolg dat wanneer overheden gedragsinzichten integreren in hun beleid, dat ook hierin het vertrouwen van burgers zal dalen. Dit onderzoek zal opnieuw veldwerk verrichten om de huidige stand van zaken in 2023 in beeld te brengen. Daarnaast zal er nagegaan worden of er significante verbanden gelegd kunnen worden tussen de acceptatiegraad en socio-demografische variabelen en het vertrouwen van burgers in de overheid.

*Opzettelijk blanco pagina*

## 2. Literatuurstudie

### 2.1 Huidig beleid

In deze sectie wordt enerzijds kort toegelicht waarom marktinterventies door de overheid plaatsvinden, anderzijds zal er een beschrijving volgen van de traditionele beleidsinstrumenten, die overheden hanteren bij marktinterventies. De beleidsinstrumenten zijn concrete en specifieke vormen waarmee de overheid het gedrag van doelgroepen tracht te beïnvloeden om zo hun overheidsdoelen te behalen (Fobé et al., 2014). De beleidsinstrumenten kunnen worden opgedeeld op basis van drie categorieën: de stok, de wortel en de preek (Raymaekers, 2020). Die opdeling wordt verder uitgelegd. De traditionele beleidsinstrumenten baseren zich op de assumptie van volledige rationaliteit van de mens. Kortweg houdt dat in dat mensen altijd perfect doordachte, weloverwogen beslissingen nemen. Echter tonen inzichten uit de gedragseconomie aan dat mensen slechts beperkt rationeel handelen (Wheeler, 2020). Daarom blijken beleidsinstrumenten op basis van gedragsinzichten een goede toevoeging te zijn (Vlaanderen, 2021).

#### 2.1.1 Marktinterventies door de overheid

Voordat de traditionele beleidsinstrumenten van een overheid besproken worden, volgt er eerst een korte uiteenzetting over waarom overheden gebruik maken van die instrumenten in een markt. Wat is een markt? "Een markt is de verzameling kopers en verkopers die door hun daadwerkelijke of potentiële interacties, de prijs van een product of een reeks producten bepalen." Om een marktuitskomst te beoordelen, gaat men vaak na of economische efficiëntie bereikt wordt. Dat is de maximalisatie van het totale consumenten<sup>2</sup>- en producentensurplus<sup>3</sup>. In sommige gevallen faalt de markt om economisch efficiënt te werken, met als gevolg dat het consumenten- en producentensurplus niet gemaximaliseerd wordt. Dan is het de taak van de overheid om in te grijpen, maar enkel als de baten van het overheidsingrijpen de kosten overschrijden. Via overheidsingrijpen zou men kunnen komen tot een efficiëntere situatie dan wanneer men het marktfalen laat voortbestaan. Overheden trachten met behulp van talrijke beleidsinstrumenten het marktfalen te corrigeren. Beleidsinstrumenten bestaan in veel vormen zoals het heffen van belastingen, het geven van subsidies, minimum- en/of maximumprijzen vastleggen, productiequota's op leggen enzovoort (Pindyck, 2018).

#### 2.1.2 Traditionele beleidsinstrumenten

De meeste beleidsinstrumenten die overheden hanteren kunnen ondergebracht worden in de volgende drie categorieën: de stok, de wortel en de preek (Andersson & Almqvist, 2022).

Beleidsinstrumenten die onder de categorie 'stok' vallen, maken gebruik van voorschriften en regels. Overheden stimuleren gedragsveranderingen door relevante keuze-opties te limiteren of te verbieden. Het gewenst gedrag wordt verplicht en het ongewenst gedrag wordt verboden. Er is dus geen keuzevrijheid voor de burger. De stokinstrumenten zijn autoritair en verplichten burgers hun

---

<sup>2</sup> Het consumentensurplus is het verschil tussen het maximale bedrag dat een consument bereid is te betalen voor een goed en het bedrag dat de consument werkelijk betaalt voor een goed. Als we dit surplus voor alle consumenten optellen, bekamt men het totale consumentensurplus.

<sup>3</sup> Het producentensurplus is het verschil tussen het bedrag, waarvoor een producent bereid is om het goed te leveren en het bedrag dat de producent ontvangt voor een goed (de geldende marktprijs)

gedrag zo aan te passen dat het in overeenstemming is met het gewenst gedrag. Als burgers dat niet doen, dus bij niet-naleving, zal de burger een sanctie moeten accepteren. Voorbeelden van stokinstrumenten zijn: snelheidslimieten, recyclageverplichtingen, vergunningen en convenanten (Fobé et al., 2014; Migchelbrink & Raymaekers, 2022). Tijdens de COVID-19-pandemie is er veelvuldig gebruik gemaakt van stokinstrumenten zoals het sluiten van de horeca, de invoering van de avondklok en de afstandsregel. Als burgers die maatregelen overtraden, werd een boete uitgeschreven of een proces verbaal opgesteld om het ongewenst gedrag in te perken (Spoormakers, 2020).

Onder de term 'wortel' worden financiële stimulansen ondergebracht. De overheid stimuleert gewenst gedrag door het uitdelen of afnemen van materiële middelen zonder dat de burgers ertoe verplicht worden om te handelen in overeenstemming met de opgelegde maatregelen. Subsidies, invoerrechten op tabak en alcohol of prijsstijgingen op ongezonde voeding kunnen gezien worden als wortelinstrumenten (Andersson & Almqvist, 2022; Migchelbrink & Raymaekers, 2022). De overheid stimuleert gewenst gedrag door het geven van subsidies. Subsidies omvatten het geven van een huursubsidie, investeringssubsidie of sociale bijstand. De overheid gaat ongewenst gedrag tegen door de invoering van belastingen. Hier kan een onderverdeling gebeuren op de types heffingen. Enerzijds kan een regulerende heffing ingevoerd worden: het verhogen van de kosten van een bepaald product, kan ertoe leiden dat het ongewenst gedrag van de burger wordt verminderd. De invoering van een taks op tabak en alcohol om rook- en drankgedrag te verminderen is daarvan een voorbeeld. Anderzijds bestaat er een bestemmingsheffing. De overheid biedt voorzieningen aan, die gefinancierd worden door het vragen van heffingen voor het gebruik ervan, met als voorbeeld de wegentaks (Marneffe, 2022).

De 'preek'-instrumenten maken gebruik van informatie. Overheden benadrukken zo sociaal gewenst gedrag door de ernstige gevolgen van ongewenst gedrag met de burger te communiceren. Het instrument steunt op de aanname dat burgers aangezet worden tot het sociaal gewenst gedrag op basis van de waarden en normen die ze hebben. Welke keuze het individu ook maakt, er is geen directe sanctie aan verbonden (Fobé et al., 2014). Overheidscampagnes, voorstellingen, reclames et cetera behoren tot voorbeelden van preekinstrumenten. In de COVID-19-crisis hebben overheden talrijke preekinstrumenten gebruikt zoals de check, check, check-campagne of de reclames in samenwerking met Bekende Vlamingen (Marneffe, 2022).

Overheden worden echter steeds bewuster van het feit dat de huidige beleidsinstrumenten minder efficiënt zijn om een gedragsverandering teweeg te brengen dan voorheen gedacht (Geiger, 2017). Om gedrag te veranderen, moet men eerst notie hebben van hoe menselijk gedrag (meer bepaald: keuzegedrag) tot stand komt (Tiemeijer & voor het Regeringsbele, 2010). De neoklassieke economie, waarop de traditionele beleidsinstrumenten steunen, is gebaseerd op de assumptie van de rationele homo economicus (Ven, 2015), of zoals Sunstein en Thaler hen noemen: *Econs* (Thaler & Sunstein, 2009). Hypothetisch gezien zou dat een economische agent zijn, met als doel het bevredigen van zijn eigen behoeften. De agent handelt altijd rationeel en voldoet dus aan alle voorwaarden van de rationele keuzetheorie. Zo heeft de agent toegang tot alle beschikbare informatie, die relevant is voor het maken van zijn keuze. Daarnaast weet de agent precies welke gevolgen, kosten en voordelen verbonden zijn aan zijn keuze en aan de alternatieven. Daarbij zal hij consistent gedrag

vertonen. Dat wil zeggen dat als dezelfde keuze-opties op twee verschillende tijdstippen voorgelegd worden, hij steeds dezelfde keuze zal maken. De agent zal zo zijn persoonlijk nut maximaliseren. Er wordt volgens deze theorie rekening gehouden met elk detail: de keuze is gecalculeerd, doordacht en rationeel (Wheeler, 2020).

Weliswaar blijken die assumpties van de neoklassieke economie in de realiteit niet altijd te kloppen (Frederiks et al., 2015). De gedragseconomie toont aan dat mensen wel degelijk in staat zijn om rationeel te handelen, maar slechts in beperkte mate (Frederiks et al., 2015).

### 2.1.3 Gedragseconomie

De gedragseconomie combineert de economische wetenschappen met inzichten uit andere disciplines, vooral uit de psychologie en de sociologie. Zoals eerder besproken, stelt de neoklassieke economie dat het keuzegedrag van mensen perfect in lijn ligt met de rationele keuzetheorie. De gedragseconomie bevestigt dat mensen rationeel kunnen handelen, maar ontkracht dat mensen altijd rationeel handelen. Mensen handelen slechts in beperkte mate rationeel (Van Humbeeck et al., 2015).

Zo zijn er externe factoren die het rationeel handelen voor mensen kunnen bemoeilijken, zelfs wanneer de mensen rationeel willen handelen. Eén van de aannames waarop de rationele keuze theorie steunt is het hebben van maximale informatie. Bij het maken van een rationele keuze, maakt de beslisser maximaal gebruik van informatie over de keuze-opties (Tiemeijer et al., 2009). Echter is het onmogelijk om alle informatie, met betrekking tot een keuze, te achterhalen (Simon, 1990). Er zal altijd sprake zijn van asymmetrische informatie, waarbij een partij meer informatie bezit dan de andere partij. Een goed voorbeeld om dit concept weer te geven is het kopen van een auto, waarbij de autohandelaar veel meer informatie heeft over de auto dan de koper. Als koper is het onmogelijk om al die informatie te achterhalen aangezien de handelaar niet alle details wil blootleggen met als gevolg dat de koper geen perfect rationele beslissing kan nemen (Marneffe, 2022).

Daarnaast zijn er eveneens factoren die verklaren waarom mensen niet rationeel handelen, zelfs als ze dat wel kunnen doen (en dus niet beperkt worden door bovenstaande externe factoren). De rationele keuzetheorie gaat er eveneens van uit dat de agent perfect weet welke gevolgen een bepaalde keuze met zich meebrengt. In realiteit is het onmogelijk om te weten welke gevolgen gekoppeld zijn aan een bepaalde keuze. Anders zou iedereen precies weten hoe aandelen zouden evolueren. Vervolgens neemt niet elke burger bij elke beslissing alle kosten en baten in overweging. In de supermarkt vergelijkt men niet elk brood met zijn alternatieven om zo de optimale keuze te maken (Marneffe, 2022). Talrijke gedragsinzichten, die besproken worden in Hoofdstuk 2, verklaren waarom mensen niet rationeel handelen, zelfs als ze niet beperkt worden door externe factoren. Een voorbeeld van een gedragsinzicht is 'information overload'. Dat is het binnenkrijgen van teveel informatie, waardoor mensen niet meer helder nadenken en irrationele keuzes maken (Buchanan & Kock, 2001).

Kortom, mensen worden weerhouden om rationele beslissingen te maken door de beperkt beschikbare informatie, gebrek aan tijd en cognitieve beperkingen (Simon, 1990). Het aantal keuze-opties, persoonlijke voorkeuren en overtuigingen beïnvloeden eveneens het gedrag en acties van



een rationele agent (Gilovich et al., 2002). Er is dus sprake van begrensde rationaliteit (Eng: *bounded rationality*)(Simon, 1990). Waar komt die beperkte rationaliteit vandaan? In 2003 trachtte Daniel Kahneman hier een antwoord op te bieden met zijn '*Dual Process Theory*' (Kahneman, 2003), die later toegelicht wordt.

## 2.2 Gedragsinzichten

In dit hoofdstuk worden de gedragsinzichten verder uitgediept. Vooraleer deze inzichten aan bod komen, wordt er eerst en vooral meegegeven vanwaar beperkte rationaliteit in menselijk keuzegedrag afkomstig is. Vervolgens wordt er gefocust op de invloed van keuzearchitectuur op keuzegedrag. Keuzearchitectuur is de beïnvloeding van keuzegedrag door het aanbrengen van veranderingen in de omgeving waarin mensen keuzes maken (Hollands et al., 2013). Wanneer men spreekt over keuzearchitectuur komt de term '*nudge*' snel ter sprake. Die term wordt verder verduidelijkt. Daarnaast kan het keuzegedrag van mensen ook sterk afhankelijk zijn van hoe een keuze wordt voorgesteld. Dat wordt 'framing' genoemd (Tiemeijer & voor het Regeringsbele, 2010). Vervolgens komen de meest relevante gedragsinzichten aan bod, die verder toelichten hoe irrationaliteiten in menselijk gedrag zich vormen. Tot slot zal het belang van gedragsinzichten in beleid, alsook de kritiek hierop besproken worden.

### 2.2.1 Twee mentale systemen

De beperkte rationaliteit in menselijk gedrag is terug te brengen naar de manier waarop ons brein informatie verwerkt. Sunstein en Thaler vertrouwen op de *Dual Process Cognitive Theory* (DPT), geïntroduceerd door Daniel Kahneman. De theorie stelt dat het menselijk brein twee manieren van denken omvat. De eerste manier is intuïtief en automatisch, de ander reflectief en rationeel (Kahneman, 2003). Kahneman noemt die manieren van denken respectievelijk Systeem 1 en Systeem 2. Systeem 1 denken gebeurt ongecontroleerd, snel, moeiteloos en onbewust. Makkelijke en routinematige beslissingen vallen onder dat denken: een brood kopen, de fiets nemen naar het werk of een outfit kiezen. Dat is in tegenstelling tot Systeem 2 denken dat gekenmerkt wordt door het opzettelijk en bewust verwerken van informatie. Het gebeurt gecontroleerd, langzaam en vergt moeite. Bij een grote investering zoals het kopen van een huis, wordt er meer tijd genomen om na te denken en informatie te verzamelen. Systeem 2 denken omvat het rationeel denken (Troussard & van Bavel, 2018).

De *Dual Process Cognitive Theory* verklaart waarom mensen tekortschieten in rationele besluitvormingen. Systeem 2 denken, oftewel rationeel denken, vergt veel energie, terwijl Systeem 1 denken snel en moeiteloos gebeurt. In realiteit is het keuzegedrag van mensen niet rationeel, maar eerder routinematig of onbewust (Kahneman, 2003). Het menselijk keuzegedrag is dus voornamelijk gebaseerd op het Systeem 1 denken en dat verklaart waarom mensen in bepaalde situaties irrationeel kiezen (Groenewegen, 2023). Daarbij spelen onze emoties, net als intuïtie en de omgevingscontext een grote rol bij het maken van deze keuzes (Van Humbeeck et al., 2015).

Op het Systeem 1 denken van burgers kan ingespeeld worden om ervoor te zorgen dat burgers wel rationele beslissingen maken op alledaagse basis. Burgers kunnen hierbij geholpen worden door bijvoorbeeld het aanbrengen van kleine veranderingen in de omgeving waarin burgers keuzes maken

door de overheid. Dan spreekt men over keuzearchitectuur, een begrip dat wordt verduidelijkt in de volgende alinea.

### 2.2.2 Keuzearchitectuur

In het boek 'Nudge: improving decisions about health, wealth en happiness' van de auteurs Sunstein en Thaler worden twee assumpties over keuzearchitectuur bevestigd. Enerzijds beïnvloedt de keuzearchitect het keuzegedrag van mensen sterk. Anderzijds is keuzearchitectuur onvermijdbaar (Thaler & Sunstein, 2009). Wat is keuzearchitectuur precies? Keuzearchitectuur is de idee dat de omgeving waarin keuzes gepresenteerd worden een invloed hebben op het keuzegedrag van burgers (Hollands et al., 2013). Door kleine, subtiele veranderingen in de omgeving aan te brengen, kan men de burgers als het ware een 'duwtje' in de rug geven naar gewenst gedrag (Angélique van Beers, 2015). De rol van de keuzearchitect, diegene die de veranderingen aanbrengt, kan weggelegd zijn voor verschillende entiteiten of personen: ouders, directeuren, winkels, bedrijven, maar ook overheden. Beleidsmakers kunnen de rol als keuzearchitect op zich nemen om maatschappelijke doelen te behalen zoals gezonder leven. Door kleine veranderingen aan te brengen aan het presenteren van goederen of diensten kan er een groot verschil gemaakt worden op vlak van het keuzegedrag van mensen. De keuzearchitect zet bijvoorbeeld gezonde snacks op ooghoogte in supermarkten en ongezonde snacks op plaatsen die moeilijker te bereiken zijn. Zo stimuleer je als keuzearchitect de burger om gezondere snacks te kopen (Hoff, 2020). Dat is een voorbeeld waarbij de keuzearchitect inspeelt op het impulsief, routinematig en snel keuzegedrag van burgers, dat valt onder Systeem 1 denken. Anderzijds kan de overheid inspelen op de beslissingen die behoren tot het Systeem 2 denken: keuzes die moeite, tijd en energie vergen. Die beslissingen vereisen het rationeel handelen en het bewust zijn (Van Humbeek et al., 2015).

### 2.2.3 Nudging

Als men spreekt over keuzearchitectuur komt de term 'nudge' al snel aan bod. Zoals eerder aangehaald, wordt de term gedefinieerd als volgt: "een *nudge* is elk aspect van de keuzearchitect dat menselijk gedrag verandert op een voorspelbare manier, zonder opties te verbieden of hun economische stimulansen significant te veranderen. Om te gelden als een *nudge*, moet de interventie gemakkelijk en goedkoop te vermijden zijn. *Nudges* zijn geen mandaten. Fruit op ooghoogte zetten telt als een *nudge*, junkfood verbieden niet" (Thaler & Sunstein, 2009). De keuzearchitect probeert dus via subtiele en onopvallende wijzigingen een gedragsverandering door te voeren. Deze wijzigingen omvatten het herontwerpen van informatie, maar ook van de fysieke en sociale omgeving waarin keuzes gemaakt worden (Hansen, 2016; Thaler & Sunstein, 2009). Voorbeelden van *nudges* zijn beschrijvende normen in belastingbrieven (Hallsworth et al., 2017), stoplichtlabels om gezonde voedingskeuzes te promoten (Thorndike et al., 2014) en standaardopties bij groene energie voor huishoudens (Kaiser et al., 2020). *Nudges* spelen over het algemeen in op het intuïtief gewoontegedrag, het Systeem 1 denken en vullen de huidige beleidsinstrumenten aan. Ze verbieden of voegen namelijk geen rationele relevante keuzes toe, zoals de stokinstrumenten. Daarbij veranderen ze de incentiefstructuur van keuzes niet, wat een wortelinstrument wel doet en er wordt geen aanvullende feitelijke of rationele argumentatie toegevoegd om het keuzegedrag te beïnvloeden in tegenstelling tot een preekinstrument (Hansen, 2016).

## 2.2.4 Framing

De keuzearchitectuur en *nudges* beïnvloeden het keuzegedrag van burgers, maar ook de wijze waarop een keuze beschreven beïnvloedt welke keuzes mensen maken. Dat wordt 'framing' genoemd. Zo is reeds aangetoond dat indien men hetzelfde resultaat frameet in termen van winst en verlies, dat de formulering van de keuze in winsten primeert (Tiemeijer & voor het Regeringsbele, 2010). Zo blijkt dat burgers eerder vlees verkiezen dat als 75 percent *lean* wordt omschreven dan als 25 percent *fat* (Levin & Gaeth, 1988). Hoe de overlevingskansen van een behandeling geformuleerd worden is hier ook een voorbeeld van. Een behandeling met een 10 percent overlevingskans wordt verkozen boven een behandeling met een kans op overlijden van 90 percent (Van Humbeeck et al., 2015).

In het kort: menselijk keuzegedrag is niet altijd rationeel. Mensen zijn wel degelijk in staat om rationeel te handelen, maar slechts beperkt. Hoe komt dat? Daniel Kahneman bood met zijn Dual Process Theory hier een antwoord op. Keuzegedrag kan teruggebracht worden naar de manier waarop de hersenen werken. Er bestaan twee systemen van denken: Systeem 1 en Systeem 2. Mensen maken voornamelijk gebruik van Systeem 1. Het denken in dit Systeem gebeurt automatisch, snel en moeiteloos. Systeem 2 gebeurt langzamer en vergt meer moeite. Om rationele beslissingen te nemen, is het dan ook van belang om de tijd te nemen en zoveel mogelijk informatie te verzamelen. Dat gebeurt wel, maar slechts beperkt in alledaagse beslissingen, waardoor die beslissingen irrationeel kunnen zijn. Daarbovenop blijken de door een keuzearchitect aangebrachte veranderingen in de omgeving waarin keuzes gemaakt worden het keuzegedrag te beïnvloeden. Door gebruik te maken van *nudges*, herontwerpt de keuzearchitect de omgeving waardoor het gedrag in de gewenste richting wordt gestuurd. Tot slot blijkt de 'framing' van een keuze, de wijze waarop men een keuze voorstelt, ook een impact te hebben op het menselijk keuzegedrag. Gedragsinzichten verklaren eveneens waarom mensen moeilijkheden hebben met het maken van rationele beslissingen. Ze verklaren met andere woorden de irrationaliteit van menselijk keuzegedrag (Schillemans & De Vries, 2016).

## 2.2.5 Relevante gedragsinzichten

### 2.2.5.1 Verliesaversie

Een rationele beslissing maken wordt verhinderd door het feit dat mensen een afkeer hebben van verlies. In de ogen van Tversky en Kahneman werd dat 'verliesaversie' genoemd (Tversky & Kahneman, 1991). Mensen hechten meer waarde aan een goed eens ze het goed bezitten, dan wanneer men datzelfde goed niet bezit, maar wel zouden willen bezitten. Bijvoorbeeld: op psychologisch vlak heeft men meer 'pijn' indien men 100 euro zou verliezen, dan dat het winnen van 100 euro aan 'voldoening' zou opleveren (Tiemeijer & voor het Regeringsbele, 2010). De *status quo bias*, *omission bias* en het *endowment effect* zijn verwanten van verliesaversie (Kahneman et al., 1991).

Samuelson en Zeckhauser introduceerden de term '*status quo bias*'. Dit fenomeen toont dat mensen eerder verkiezen om de huidige situatie te behouden omdat het afwijken van de status quo, volgens hen, sterkere nadelen met zich meebrengt dan voordelen (Samuelson & Zeckhauser, 1988). De mens prefereert de huidige toestand boven een verandering daarvan. Daarbovenop hebben mensen eerder

spijt van nadelen die het gevolg zijn van een actieve keuze dan van een passieve keuze (Tiemeyer & voor het Regeringsbele, 2010). Anders geformuleerd: als er neveneffecten zijn, kiezen mensen eerder voor de neveneffecten die voortvloeien uit gebeurtenissen waar ze zelf niet verantwoordelijk voor zijn, ongeacht de ernst van die neveneffecten. Baron and Ritov (2004) noemden die afwijking van rationaliteit *omission bias*. Zij maken dit gedragsinzicht duidelijk door een voorbeeld te geven omtrent vaccinatie. Mensen vinden het erger om neveneffecten te ervaren, als zij bewust de keuze hebben gemaakt om zichzelf te laten vaccineren. Bij een passieve keuze, namelijk niets besluiten, vinden ze die neveneffecten acceptabeler (Baron & Ritov, 2004). Het *endowment* effect houdt in dat wanneer men eenmaal iets bezit, men een hogere waarde aan dit goed toekent dan toen men het goed nog niet bezat. Die conclusie kwam naar boven bij het uitvoeren van het volgende experiment: de helft van de proefpersonen ontvingen een koffiemok cadeau, de andere helft kreeg niets. Vervolgens kregen de personen de kans om deze mokken onderling te verhandelen. Hieruit bleek dat de prijs waarbij de koffiemok-bezitters hun mok bereid waren te verkopen, veel hoger lag dan de prijs die niet-koffiemok-bezitters bereid waren te betalen om de mok te verkrijgen (Tiemeyer & voor het Regeringsbele, 2010). Kortom, mensen vragen vaak veel meer om een object op te geven dan dat ze bereid zijn te betalen om hetzelfde object te verkrijgen (Kahneman et al., 1991). Het *endowment* effect is sterk verwant met verliesaversie, aangezien zij die het goed bezitten, moeilijkheden hebben om er afstand van te doen (Kahneman et al., 1990).

#### 2.2.5.2 *Hier en nu*

Mensen hebben de neiging om een kleinere beloning op kortere termijn te prefereren boven een grote beloning op lange termijn, dit fenomeen heet *present bias*. (O'Donoghue en Rabin 2000). Dit gedragsinzicht toont aan dat de rationaliteit van de gewone mens in gedrang komt, wanneer ze keuzes maken (O'Donoghue & Rabin, 2015). Dat kan goed verklaard worden aan de hand van volgend voorbeeld: ofwel krijgt men nu 100 euro, ofwel wachten ze één jaar en kunnen ze 110 euro verdienen. De voorkeur van mensen ligt dan eerder bij het heden. Ze prefereren 100 euro nu. Aangezien er binnen één jaar veel kan gebeuren (risico's), is dit geen vreemde keuze. Stel nu de volgende keuze voor: ofwel krijgt men nu 100 euro, ofwel ontvang je 110 euro binnen één week. Als de tijdshorizon binnen deze keuze wordt verkort, blijkt dat mensen nog steeds opteren voor de 100 euro nu. De voorkeur voor het heden blijft sterk, hoewel een week wachten met de bijhorende tien euro winst veel voordeliger is (Tiemeyer & voor het Regeringsbele, 2010).

Een gelijkaardig fenomeen, dat zorgt voor vertekening bij het keuzeproces, is het feit dat personen sterk redeneren vanuit het heden. Ze houden met het voorstellen van hun toekomstige situatie weinig rekening met de kans op verandering van hun voorkeuren of omstandigheden. Dit fenomeen wordt beschreven als de *projection bias* (Tiemeyer & voor het Regeringsbele, 2010).

#### 2.2.5.3 *Concrete informatie en optimisme*

Concrete informatie speelt eveneens een belangrijke rol bij het beïnvloeden van keuzegedrag. Al wat nieuw en relevant lijkt, trekt onze aandacht. Dat fenomeen noemt 'saliency' (Taylor & Thompson, 1982). De kans op een bepaalde gebeurtenis wordt hoger ingeschat naarmate burgers die gemakkelijker voor de geest kunnen halen (Tiemeyer & voor het Regeringsbele, 2010). Als men laatst getuige was van een motor-ongeval en enkele dagen later wordt er gevraagd om de kans op zo een ongeval in te schatten, blijkt dat de kans al snel overschat wordt. Daarnaast worden kansen

foutief ingeschat omdat mensen onrealistisch optimistisch zijn. Die vertekening wordt 'optimism bias' genoemd. We denken dat negatieve effecten ons minder snel zullen treffen dan andere mensen en dat vertekent onze blik bij het maken van rationele keuzes.

#### 2.2.5.4 Bevestiging en kuddegedrag

Een ander gedragsinzicht dat een verklaring biedt op de irrationaliteit van keuzegedrag is het feit dat mensen liever informatie en bewijsmateriaal aannemen dat aansluit bij hun eigen overtuigingen. De persoon selecteert bewijs dat zijn overtuigingen ondersteunt en negeert bewijs dat hiermee in strijd is. Dat is een fenomeen genaamd 'confirmation bias' (Ménard et al., 2018). Beeld de volgende situatie in: een persoon met de overtuiging dat bejaarden sloom zijn versterkt die overtuiging bij het zien van trage bejaarden. Echter wordt die overtuiging niet ontkracht wanneer men een snel handelende bejaarde ziet.

Daarbij is de mens niet immuun voor de kracht van groepsdruk en sociale normen (Battaglio et al. 2019; Strassheim 2019). Het gedrag van anderen is vaak de fundering waarop mensen hun keuzes baseren. Dit kuddegedrag wordt versterkt wanneer de voorgedane situatie dubbelzinnig of onduidelijk is (Raafat, Chater, en Frith 2009). Dat gedragsinzicht zou enerzijds lockdownfeestjes in de COVID-19-crisis en anderzijds de hoge vaccinatiegraad kunnen verklaren. Mensen nemen deel aan deze feestjes of laten zich vaccineren tegen het virus, eenvoudigweg om de reden dat iedereen dat doet (Raymaekers, 2020).

### 2.2.6 Belang en relevantie van gedragsinzichten voor beleidsmakers

Het beleid van de afgelopen decennia steunt op de neoklassieke economie, waar men vanuit gaat dat menselijk gedrag gelijkstaat aan rationeel gedrag (Schillemans & De Vries, 2016). Dat rationeel keuze- en gedragsmodel is soms tegenstrijdig met de manier waarop mensen beslissingen maken in de realiteit (Tiemeijer & voor het Regeringsbele, 2010). Gedragsinzichten tonen dat mensen beperkt rationeel en beperkt wilskrachtig zijn. Er is sprake van begrensde rationaliteit zoals eerder besproken. Gedragsinzichten tonen aan dat het keuzegedrag van de mens beïnvloed wordt door allerlei factoren: van de wijze waarop een keuze is gepresenteerd tot de kenmerken van de sociale en fysieke omgeving. Mensen handelen anders dan de neoklassieke economie laat uitschijnen. Echter is ons handelen niet geheel onvoorspelbaar, we vertonen bepaalde regelmatigigheden in ons keuzegedrag (Schillemans & De Vries, 2016). Volgens Dan Ariely zijn we met andere woorden 'voorspelbaar irrationeel' (Ariely & Jones, 2008).

Gedragsinzichten zijn relevant bij het ontwerpen van beleid omdat een beter begrip van het gedrag leidt tot een betere kennis van het beleidsprobleem. Stel de volgende situatie voor: beleidsmakers trachten met hun beleid boeren te stimuleren meer nieuwe technieken te gebruiken zodat de productiviteit verhoogt en dat schaarse middelen beter worden gealloceerd. Zo leidt het gebruik van die technieken meestal tot een verdubbeling van de opbrengsten. Echter bij droogteperiodes kunnen ze leiden tot verliezen. Hoewel die periodes amper voorkomen, zijn boeren bang voor de verliezen en investeren ze niet in nieuwe technieken. Gedragsinzichten verklaren waarom boeren er weinig gebruik van maken. In dit voorbeeld verklaart verliesaversie het probleem: potentiële verliezen wegen sterker door dan potentiële winsten. Door dit inzicht kunnen beleidsmakers rekening houden met de angst van de boeren om zo hun beleid te verbeteren (Troussard & van Bavel, 2018).

Inzichten uit de gedragseconomie zijn relevant voor beleidsmakers want ze kunnen leiden tot nieuwe beleidsinstrumenten, zoals *defaults* en *automatic enrollment plans*. Dat is een systeem waar men automatisch deelneemt aan een programma, tenzij men zich specifiek afmeldt. Dit type systeem is zeer effectief bij bijvoorbeeld pensioenstelsels. Individuen die zich aanmelden om hun pensioenbijdrage doorheen de jaren te verhogen, melden zich zelden terug af met als gevolg dat de participatiegraad een stuk hoger ligt. Resultaten worden bereikt die met de traditionele beleidsinstrumenten zoals subsidies moeilijk behaald kunnen worden.

Hoewel het gebruik van gedragsinzichten beleidsmakers relevant is bij het opstellen van een effectiever beleid, roept de integratie ervan weerstand op. Tegenstanders zijn van mening dat *nudging* op een onvoldoende transparante en manipulatieve wijze wordt geïmplementeerd (Hansen & Jespersen, 2013). Daarbij staan zij achter de assumptie dat burgers bij het gebruik van gedragsinzichten hun keuzevrijheid en autonomie verliezen (Mitchell, 2004). In de volgende sectie wordt de kritiek op het gebruik van gedragsinzichten in beleid verder toegelicht.

### 2.2.7 Kritiek op gedragsinzichten

Volgens Thaler en Sunstein (2009) is het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid een kosteneffectieve manier om het alledaags (keuze)gedrag te beïnvloeden in het belang van de burger, maar ook in het belang van de maatschappij. Beleidsmakers en andere keuzearchitecten herontwerpen de context waarin burgers beslissingen maken zonder hun keuzevrijheid in te perken, in tegenstelling tot het opleggen van nieuwe belastingen of belastingverminderingen door te voeren. Thaler en Sunstein (2009) zijn van mening dat burgers altijd beïnvloed worden door de context waarin ze beslissingen maken, met andere woorden: keuzearchitectuur is onvermijdbaar (Sunstein, 2006). Zij voegen hieraan toe dat het gebruik van gedragsinzichten acceptabel is zolang zij steunen op het liberaal paternalisme en het publiciteitsprincipe van Rawls (Thaler & Sunstein, 2009). Zo moeten burgers volgens het liberaal paternalisme de vrijheid hebben om te doen wat ze zelf willen, maar ze mogen wel gestimuleerd om keuzes te maken die hun welvaart maximaliseren (Heylighen, 2009). Daarnaast houdt het publiciteitsprincipe van Rawls in dat het de overheid verboden is om een beleid in te voeren dat zij niet kunnen of willen verdedigen tegenover het publiek (Hansen & Jespersen, 2013).

Echter steunen critici het standpunt van Thaler en Sunstein niet. Het gebruik van gedragsinzichten in overheidsbeleid roept de laatste jaren weerstand op. Zo zijn de voornaamste kritieken gebaseerd op manipulatie, transparantie, verlies van keuzevrijheid, autonomie en paternalisme (Horizons, 2017). In de volgende alinea's komen die kritieken bondig aan bod.

#### 2.2.7.1 Manipulatie

Een van de meest voorkomende kritieken op het gebruik van gedragsinzichten in overheidsbeleid is het manipulatief karakter ervan. Beleidsmakers veranderen de omgeving waarin beslissingen genomen worden, waardoor de burger een andere voorstelling krijgt van de keuze en waarschijnlijk ook een andere keuze maakt dan wanneer er geen wijzigingen aangebracht zouden zijn aan de omgeving. Volgens critici staat dit handelen/*nudging* gelijk aan het manipuleren van keuzes van burgers (Hansen & Jespersen, 2013). Het manipulatief karakter van een beleidsmaatregel oefent overigens een sterke invloed uit op de acceptatiegraad van burgers. Uit onderzoek blijkt dat over het

algemeen geldt: hoe manipulatiever de maatregel, hoe lager de mate van acceptatie (Beyst & Rubens, 2018).

De verdedigers van de gedragseconomie gaan hier niet mee akkoord. Zij zijn van mening dat keuzearchitectuur onvermijdelijk is. Burgers worden volgens hen altijd gestuurd door de keuzeomgeving. Er is meestal geen neutrale manier om opties voor te stellen. Producten in een supermarkt kunnen volledig onbewust en zonder bijbedoelingen geplaatst worden, maar toch de beslissingen van burgers beïnvloeden (Schmidt & Engelen, 2020).

#### 2.2.7.2 *Transparantie*

Critici zijn daarbij van mening dat het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid op een onvoldoende transparante manier wordt gecommuniceerd door de overheid. Als overheid is het belangrijk om het gebruik van gedragsinzichten openlijk te communiceren met de burgers. De transparantie van het beleid kan men voorstellen als een weegschaal. Enerzijds dient er voldoende openheid te zijn over hoe en waar het *nudgen* plaatsvindt (Vermeersch, 2015). Burgers voelen zich namelijk niet zo snel gemanipuleerd als er transparantie is (Hoff, 2020). Anderzijds is *nudgen* het meest effectief wanneer de burger niet door heeft dat hij *genudget* wordt. Het is een moeilijke oefening voor beleidsmakers om hier een balans in te vinden (Vermeersch, 2015).

#### 2.2.7.3 *Autonomie en verlies van keuzevrijheid*

Gedragseconomische interventies, zoals de integratie van gedragsinzichten in beleid, behoren tot de stroming van het liberaal paternalisme. Het 'liberale' karakter ervan betekent dat de burger mag doen en laten wat hij wil. Er is volledige keuzevrijheid, de burger heeft autonomie (Van Humbeeck et al., 2015). Het hebben van autonomie verwijst naar de vrijheid van een individu om zelfstandig beslissingen te kunnen nemen. Critici zijn echter van mening dat de autonomie van de burger bij het gebruik van gedragsinzichten in overheidsbeleid beperkt wordt. Volgens hen worden de beschikbare keuzes gelimiteerd. Een overheid die stimulansen ontwikkelt om pensioensparen te promoten en de burger zelf laat kiezen om hieraan deel te nemen, is een voorbeeld waarbij de burger volledige keuzevrijheid heeft. Wanneer de overheid echter een verplichte bijdrage invoert voor een pensioenfonds, heeft de burger zelf niet meer de vrijheid om te kiezen wat zij wil en wordt zijn keuzevrijheid geschonden (Horizons, 2017).

#### 2.2.7.4 *Paternalistisch*

Tot slot zijn critici van mening dat het gebruik van gedragsinzichten in overheidsbeleid lijkt op een vorm van paternalisme. Bij paternalisme wordt de vrijheid van of autonomie van een persoon of groep beperkt naar wat men denkt het beste te zijn voor die persoon of groep. Volgens de tegenstanders zou het *nudgen* op basis van liberaal paternalisme eenvoudigweg een vermomming zijn van paternalisme (Mitchell, 2004). Het invoeren van een *opt-out* systeem voor orgaandonaties wordt als meer paternalistisch gezien. Overheden schrijven burgers dan automatisch in als orgaandonors. De burger heeft zelf niet de keuze gehad om hieraan deel te nemen, maar kan zich terugtrekken als orgaandonor als hij/zij zich expliciet afmeldt (Horizons, 2017).

Door de toenemende kritiek op het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid is het van belang om na te gaan in welke mate het gebruik van gedragsinzichten in overheidsbeleid geaccepteerd wordt door de burgers. In kader van het internationaal onderzoek van Sunstein et al.

(2018), hebben Beyst en Rubens (2018) de studie specifiek voor Vlaanderen uitgevoerd om meer concrete resultaten omtrent de acceptatiegraad te verkrijgen (Beyst & Rubens, 2018). In Hoofdstuk 3 wordt hierop verdergegaan. Dit onderzoek zal voorgaande studies herhalen om een actueel beeld te krijgen van de huidige mate van acceptatie en de intensiteit ervan. De resultaten van dit onderzoek zullen gekoppeld worden aan de eerder vermelde studies om te achterhalen of er een evolutie waarneembaar is doorheen de tijd.

## 2.3 Acceptatie van het gebruik van gedragsinzichten in het beleid

“*Watching behaviour before writing rules*”: een quote van de Nobelprijswinnaar economie Richard Thaler, waarin hij het belang van het gebruik van gedragsinzichten in het beleid benadrukt (Thaler, 2012). Kennis van gedrag is namelijk cruciaal voor succesvoller overheidsbeleid (Vlaanderen, 2021). Daarbij is het belangrijk dat het gebruik van gedragsinzichten effectief geaccepteerd wordt. Die acceptatiegraad verschilt op internationaal vlak (Sunstein et al., 2018). In dit hoofdstuk zullen die internationale verschillen aan bod komen (sectie 3.1). Eveneens werpt dit onderzoek zijn blik op de specifieke cijfers voor Vlaanderen (sectie 3.2) en wordt de focus gelegd op de verschillende factoren die al dan niet een invloed uitoefenen op de acceptatiegraad.

### 2.3.1 Internationale verschillen

Onderzoek wijst uit dat de acceptatiegraad van land tot land verschilt. Zo blijkt dat er over het algemeen drie categorieën kunnen worden gevormd op basis van de acceptatiegraad: de ‘principiële voorstanders van *nudges*’, de ‘voorzichtige voorstanders van *nudges*’ en de ‘*nudge*-enthousiastelingen’ (Sunstein et al., 2018).

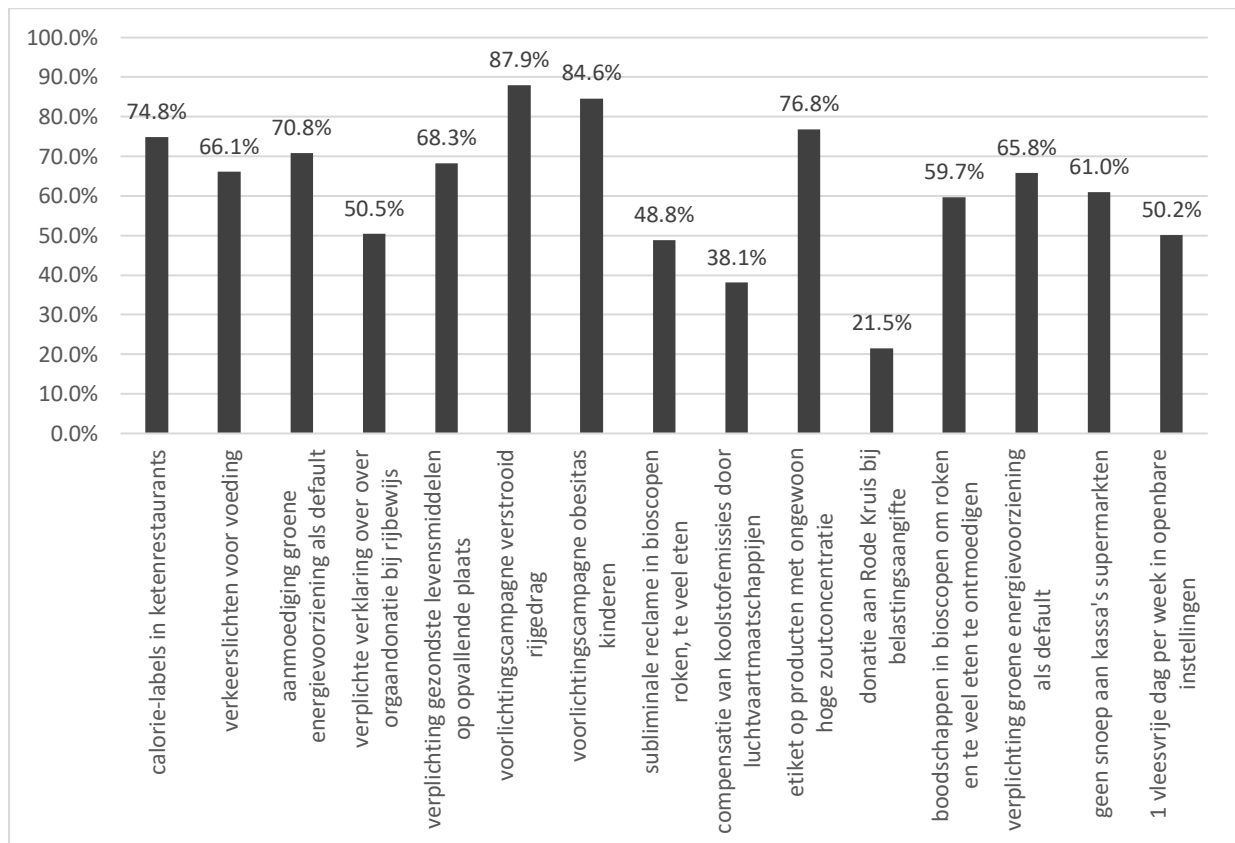
De eerste categorie ‘principiële voorstanders van *nudges*’ omvat de geïndustrialiseerde Westerse democratieën waarbij een grote meerderheid van de bevolking *nudging* goedkeurt. Landen zoals België, Frankrijk, Duitsland en Italië blijken gelijkaardige acceptatiegraden te vertonen en behoren tot de eerste categorie, net zoals Brazilië, Rusland en Zuid-Afrika. Daarnaast blijkt Japan net zoals Denemarken en Hongarije systematisch lagere goedkeuringspercentages te hebben over het gebruik van *nudges* en vallen bijgevolg onder de tweede categorie. De meerderheid van de inwoners van deze ‘voorzichtige voorstanders van *nudges*’ vinden het gebruik van *nudges* in beleid acceptabel, maar zijn duidelijk minder enthousiast. Zuid-Korea en China zijn twee voorbeelden van landen die behoren tot de derde categorie, namelijk de ‘*nudge*-enthousiastelingen’. De bevolkingen hebben gemeen dat een overweldigende meerderheid bijna alle *nudges*, gebruikt door de overheid, aanvaardt (Sunstein et al., 2018).

### 2.3.2 Cijfers Vlaanderen

Uit onderzoek van Sunstein et al. (2018) blijkt dat ook Vlaanderen behoort tot de groep van principiële voorstanders van *nudges*. In kader van het internationaal onderzoek gevoerd door Sunstein et al. (2018), voerden Beyst & Rubens (2018) een onderzoek naar de mate van acceptatie van *nudging* in het beleid in Vlaanderen. Duizend Vlamingen werden bevraagd in welke mate zij vijftien hypothetische beleidsmaatregelen accepteren. Uit de resultaten blijkt dat 61,7 percent van de respondenten het gebruik van gedragsinzichten in het beleid steunt. De aanvaardingspercentages variëren per beleidsmaatregel, zoals te zien in Figuur 1. De aanvaardingspercentages van de Vlaamse



bevolking voor voorlichtingscampagnes over verstrooid rijgedrag of obesitas bij kinderen zijn hoog, respectievelijk 87,9 en 84,6 percent. Net de helft van de respondenten gaat akkoord met een verplichte verklaring over orgaandonatie bij het behalen van het rijbewijs of de implementering van één vleesvrije dag per week in openbare instellingen. Wanneer Vlaamse burgers moeten betalen, dalen de aanvaardingspercentages sterk. Bij het betalen van een compensatie voor koolstofemissies bij het boeken van een vlucht, gaat slechts 38,1 percent van de Vlaamse bevolking akkoord met deze maatregel. Bij de invoering van een donatie aan het Rode Kruis bij belastingaangifte scoort deze maatregel op vlak van acceptatie het allerlaagst: 21,5 percent accepteert die beslissing (Beyst & Rubens, 2018).



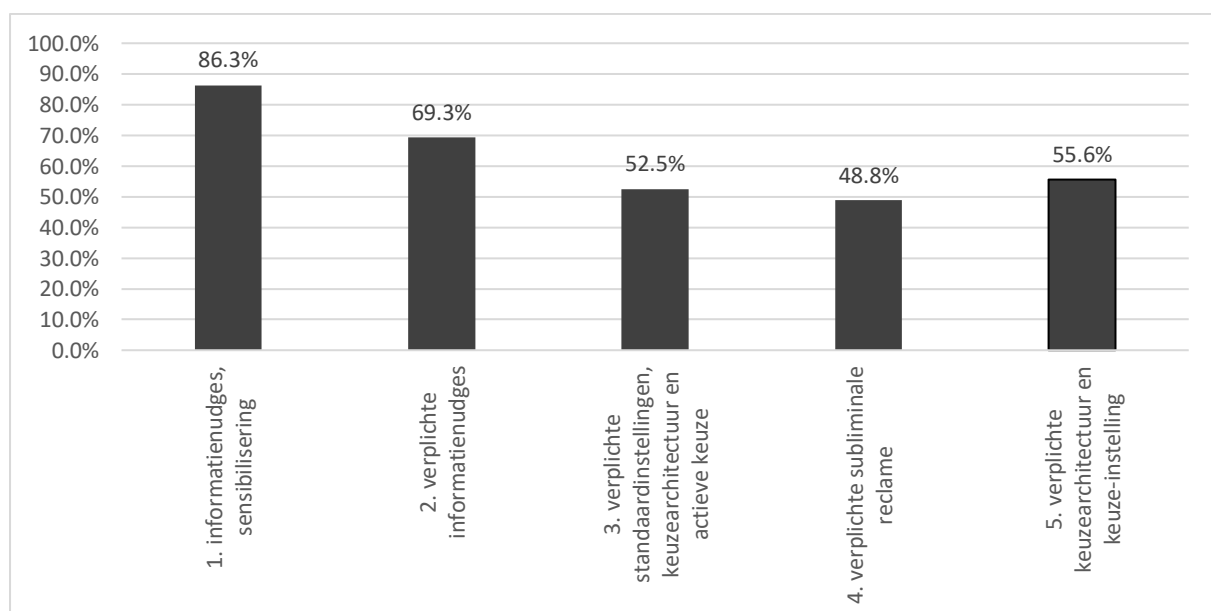
Figuur 1: Mate van acceptatie van beleidsmaatregelen (Beyst & Rubens, 2018)

### 2.3.2.1 Type beleidsmaatregel

Uit het onderzoek blijkt eveneens dat de mate van acceptatie sterk afhankelijk is van het type beleidsmaatregel. Algemeen geldt: hoe manipulatiever de beleidsmaatregel, hoe lager de aanvaardingsgraad ervan. Beyst and Rubens (2018) hebben de onderzochte vijftien *nudges* opgedeeld in vijf categorieën, van minst opdringerig naar het meest opdringerig. Categorie één omvat voorlichtingscampagnes. Door gebruik te maken van informatie, probeert de overheid burger in te lichten over de oorzaken, gevolgen van zwaarlijvigheid en verstrooid rijgedrag. Deze groep van beleidsmaatregelen is het minst opdringerig. Groep twee bestaat uit het geven van verplichte informatie over voedingsmiddelen en hun bijhorende gezondheidsrisico's. Hieronder vallen bijvoorbeeld calorielabels, verkeerslichten of waarschuwingsetiketten over hoge zoutconcentraties in voedingsmiddelen. Vervolgens kan de overheid ook gebruik maken van verplichte standaardinstellingen, de zogenaamde 'defaults' (groep 3). Die instellingen komen het vaakst voor

bij beleidsmaatregelen zoals de voorziening van groene energie, compensatie van koolstofemissies of donaties aan het Rode Kruis. *Defaults* worden vaak gecombineerd met een verplichte actieve keuze over orgaandonatie of de keuzearchitectuur in winkels (Beyst & Rubens, 2018). De keuzearchitectuur is een wijze van de overheid om de indeling van voedsel zo te organiseren zodat gezond voedsel beter in het zicht ligt en zo wordt gepromoot (Tiemeijer & voor het Regeringsbele, 2010). Vervolgens omvat groep 4 het verplichten van subliminale reclame in bioscopen om zo roken en te veel eten te ontmoedigen (Beyst & Rubens, 2018). Verplichte keuzearchitectuur of verplichte keuze-instellingen, zoals het verbod om snoep te verkopen aan de kassa of het verplichten van een vleesvrije dag in openbare instellingen worden over het algemeen gezien als meest opdringerig en behoren tot groep 5 (Beyst & Rubens, 2018).

De mate van aanvaarding neemt af naarmate de beleidsmaatregelen meer manipulatie doen uitschijnen, weergegeven op Figuur 2. Zo steunt de meerderheid van de Vlaamse bevolking (86,3 percent) informatiecampagnes, die gevoerd worden om verstrooid rijgedrag en obesitas bij kinderen tegen te gaan. Eveneens mogen de verplichte informatienudges op veel steun rekenen; 69,3 percent van de bevolking staat achter initiatieven om het eet- en rookgedrag van burgers te verbeteren. De mate van acceptatie daalt echter snel wanneer het gaat om verplichte standaardinstellingen. Net iets meer dan de helft, 52,5 percent, gaat akkoord met beleidsmaatregelen, behorende tot groep 3. Subliminale reclameboodschappen (groep 4) worden slechts gesteund door 48,8 percent van de Vlaamse bevolking. Verplichte keuzearchitectuur en keuze-instellingen (groep 5) hebben een aanvaardingspercentage van 55,6 (Beyst & Rubens, 2018).



*Figuur 2: Mate van acceptatie afhankelijk van het type beleidsmaatregel (Beyst & Rubens, 2018)*

### 2.3.2.2 Socio-demografische factoren

Demografische variabelen zoals geslacht en leeftijd blijken ook een invloed te hebben op de mate van acceptatie. Vrouwen gaan eerder akkoord met het gebruik van gedragsinzichten in beleid dan mannen (Sunstein et al., 2019). Sterker nog, wanneer het aankomt op de meest opdringerige vormen van beleidsmaatregelen kan er geconcludeerd worden dat vrouwen significant meer akkoord

gaan dan mannen (Beyst & Rubens, 2018). De leeftijd blijkt ook sterk gecorreleerd te zijn met de mate van goedkeuring. Weliswaar verschilt dat per leeftijdscategorie. De jongste groep, 18 tot en met 34-jarigen, gaan sneller akkoord met meer opdringerige groepen van beleidsmaatregelen zoals de automatische aansluiting bij groene energievoorziening, het aangeven van orgaandonor bij het behalen van het rijbewijs of subliminale reclame. De Vlaamse burgers tussen 34 en 54 jaar gaan gemiddeld minder akkoord met verplichte boodschappen in bioscopen om rook- en eetgedrag te verbeteren of met de invoering van een vleesvrije dag. De oudste groep, 55-plussers, steunen vooral voorlichtingscampagnes, de minst opdringerige groep van *nudges* (Beyst & Rubens, 2018).

De levensstijl van burgers kan eveneens gezien worden als bepalende factor. In het gevoerde onderzoek van Beyst en Rubens (2018) blijken er significante verschillen op te duiken bij rokers en mensen met een hoge Body Mass Index (BMI). Subliminale reclameboodschappen worden minder gesteund door rokers (41,3 percent) dan niet-rokers (50,4 percent). Daarbij blijkt dat 44 percent van de Vlaamse rokers akkoord gaat met het feit dat de overheid van bioscopen eist om boodschappen te tonen die rookgedrag en overmatig eten ontmoedigen. Niet-rokers gaan meer akkoord (63 percent). Mensen met een hogere BMI gaan beduidend minder akkoord met de meer opdringerige groepen van maatregelen dan mensen met een lagere BMI. Het aanvaardingspercentage van de invoering van een vleesvrije dag en van subliminale boodschappen getoond in bioscopen ligt ongeveer tien percent lager bij mensen met een hoge BMI dan bij mensen met een lagere BMI (Beyst & Rubens, 2018). Over het algemeen kan geconcludeerd worden dat *nudges* die een bepaald gedrag willen stopzetten niet aanvaard worden door de mensen die dat gedrag vertonen. Een niet-roker zal bijvoorbeeld overheids campagnes met als doel rookgedrag te verminderen steunen, terwijl een roker hier meer moeite mee heeft (Sunstein et al., 2019).

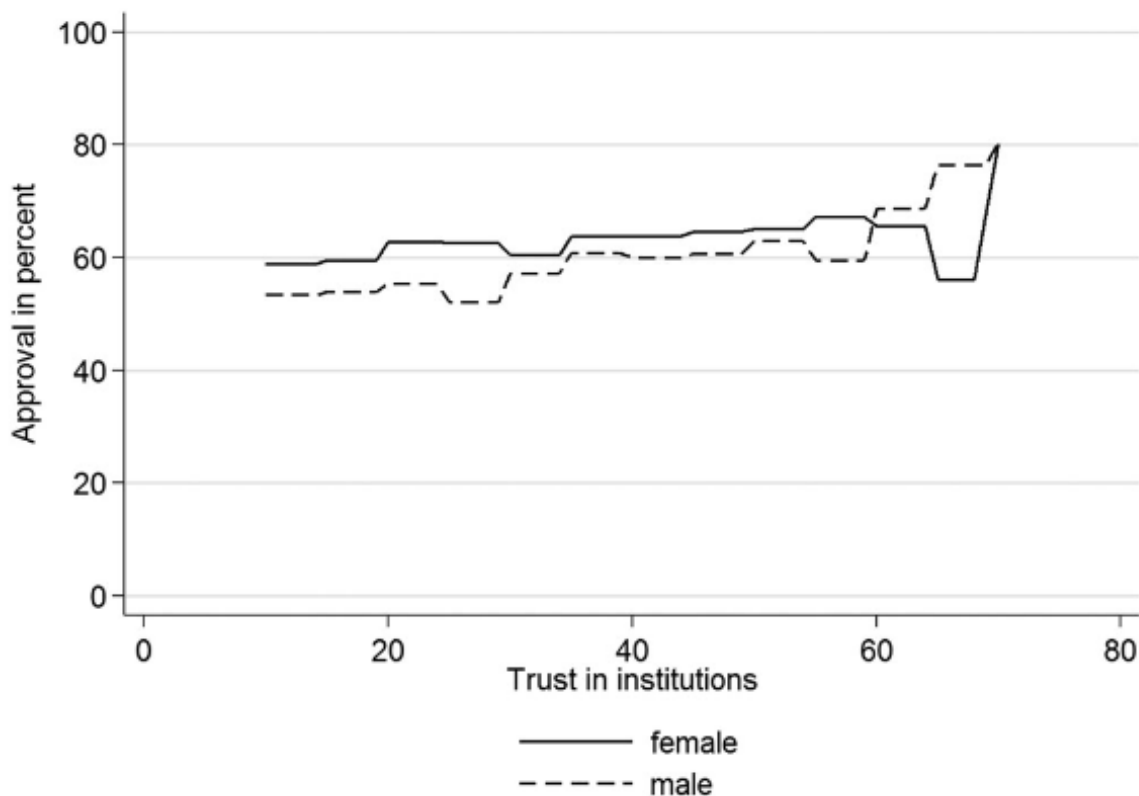
Op vlak van opleiding is de conclusie als volgt: hoe hoger de gevolgde opleiding, hoe hoger de aanvaarding voor het gebruik van informatie als beleidsinstrument en hoe lager de aanvaarding voor meer opdringerige vormen van instrumenten. De minst opdringerige groepen van beleidsmaatregelen zoals voorlichtingscampagnes worden wel aanvaard door hoger opgeleiden. De problemen doen zich echter voor wanneer het gaat over opdringerige vormen, zoals het gebruik van subliminale reclame. Hoger opgeleiden staan sceptisch tegenover elk gebruik van overheidsmacht om mensen te manipuleren (Sunstein et al., 2018). Die trend zet zich ook voort in Vlaanderen. De resultaten tonen aan dat laagopgeleiden significant meer akkoord gaan met de meest opdringerige groepen van beleidsmaatregelen dan hoogopgeleiden (Beyst & Rubens, 2018).

### 2.3.2.3 Politieke voorkeur

De politieke voorkeur van burgers oefent een effect uit op de mate van acceptatie. Belangrijk hierbij is dat dit effect bescheiden is (Sunstein et al., 2019). Over het algemeen staan socialistische partijen het sterkst achter het gebruik van nudging, gevolgd door liberalen en tenslotte de conservatieven. Die stelling is waar voor de beleidsmaatregelen behorende tot groep 2, 3 en 5. Echter blijkt subliminale reclame een uitzondering aangezien deze *nudge* voornamelijk op steun kan rekenen van rechtser partijen dan van liberalen (Sunstein et al., 2018). Voor Vlamingen geldt het volgende: hoe rechtser en conservatiever de politieke voorkeur, hoe lager de goedkeuringspercentages voor voorlichtingscampagnes (groep 1), standaardinstellingen (groep 3) en verplichte keuzearchitectuur (groep 5) (Beyst & Rubens, 2018).

### 2.3.2.4 Vertrouwen in overheidsinstellingen

Vertrouwen in de overheid is sterk gecorreleerd met de acceptatie van *nudges*. Hoe hoger het vertrouwen in de overheidsinstellingen, hoe hoger het goedkeuringspercentage van ingevoerde *nudges*. Figuur 3 spiegelt deze trend duidelijk weer. Als het vertrouwen in overheidsinstellingen laag is, ongeveer rond de tien procent, dan ligt het goedkeuringspercentage van *nudges* rond de 55 à 60 procent. Het goedkeuringspercentage van burgers met een hoger vertrouwen in de overheid (70 procent), stijgt voor zowel mannen en vrouwen naar 80 procent. In Figuur 3 is ook de reeds besproken invloed van geslacht op de mate van acceptatie duidelijk: vrouwen keuren over het algemeen *nudges* sneller goed dan mannen (Sunstein et al., 2019).



Figuur 3: Aanvaardingspercentage in functie van vertrouwen in overheidsinstellingen (Sunstein et al., 2019)

Daarbij is er een sterk negatief verband tussen het geloof in marktwerking en de acceptatiegraad van *nudges*. Mensen die sterk geloven in marktwerking, en dus niet achter overheidsinterventies staan zijn kritischer ingesteld ten opzichte van *nudges*. Het onderzoek van Beyst and Rubens (2018) omtrent de acceptatiegraad van nudging in Vlaanderen toont gelijkaardige resultaten. De variabelen 'vertrouwen in de overheid' en 'keuzevrijheid' scoren beiden significant hoog in het regressiemodel, dat een correlatie beschrijft tussen de variabelen en beleidsinstrumenten behorende tot groep 3. Hoe meer vertrouwen in de overheid, en hoe meer men het gevoel heeft dat men keuzevrijheid heeft, hoe meer opdringerige vormen van *nudges* goedgekeurd worden (Beyst & Rubens, 2018).

### 2.3.2.5 Wijze van implementatie

De wijze waarop de implementatie van beleidsinstrumenten plaatsvindt is eveneens een bepalende factor voor de mate van acceptatie. Zo blijkt ook uit onderzoek dat beleid eerder aanvaard wordt als

dit beleid in overleg met het publiek is opgesteld. Consultatie heeft dus een positief effect op de mate van acceptatie (Rafai et al., 2022).

## 3. Empirisch onderzoek: methodologie

### 3.1 Onderzoeksvragen

De centrale onderzoeksvraag, die dit onderzoek tracht te beantwoorden luidt: "Hoe staat de Vlaming, anno 2023, tegenover het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid?". Om deze vraag te beantwoorden, gaat dit onderzoek de mate van acceptatie na door middel van een *field research*. Aan de hand van een vragenlijst, geven respondenten de mate van hun acceptatie van vijftien hypothetische beleidsmaatregelen aan op een 5-punts Likertschaal.

De deelvraag zijnde: "Welke evolutie is merkbaar doorheen de jaren omtrent de acceptatie van het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid?" wordt beantwoord door middel van *deskresearch*. De resultaten van dit onderzoek worden vergeleken met de onderzoeken van Beyst and Rubens (2018); Sunstein et al. (2018) om conclusies over de evolutie te trekken. Sunstein et al. (2018) heeft een gelijkaardig onderzoek gevoerd in acht verschillende landen, zijnde Australië, Brazilië, Canada, China, Japan, Rusland, Zuid-Afrika en Zuid-Korea. Het doel van dit onderzoek was nagaan hoe de burgers van die landen staan ten opzichte van het gebruik van *nudges*. Uit de studie blijkt dat de onderzochte landen op basis van hun acceptatiegraad in drie categorieën onderverdeeld kunnen worden. De eerste categorie omvat landen waar de meeste *nudges* worden geaccepteerd door de meerderheid van de burgers als ze in overeenstemming zijn met hun interesses en waarden en wettige doeleinden hebben. Japan, Denemarken en Hongarije zijn lid van de tweede categorie. Hier gaat de meerderheid van burgers akkoord met het gebruik van *nudges*, maar toch systematisch lager dan de eerste categorie. De derde categorie omvat de landen China en Zuid-Korea. De acceptatiegraad van respondenten uit die landen ligt bijzonder hoog (Sunstein et al., 2018). In kader van dit internationaal onderzoek, voerde Beyst en Rubens (2018) een gelijkaardige studie uit, waarbij zij specifiek nagaan of Vlamingen akkoord gaan met de invoering van verschillende beleidsmaatregelen in het overheidsbeleid.

### 3.2 Steekproef

Dit kwantitatief onderzoek focust op de mate van acceptatie van gedragsinzichten in het overheidsbeleid in Vlaanderen. De populatie omvat alle Vlaamse burgers vanaf 18 jaar. De steekproef betreft een sneeuwbalsteekproef van 114 respondenten. Iedere Vlaming boven de 18 jaar kon deelnemen aan het onderzoek. De dataverzameling van dit onderzoek gebeurde door middel van een vragenlijst die werd opgesteld met behulp van de software Qualtrics. Onvolledig ingevulde vragenlijsten werden niet opgenomen in de data. Daarbij werden vragenlijsten waarbij er foutief geantwoord werd op de (een van de) aandachtsfilters niet opgenomen. Respondenten die niet in een Vlaamse provincie wonen, zijn eveneens niet opgenomen in de data. De respondenten hebben deze vragenlijst ingevuld tussen zes april en 28 april.

### 3.3 Vragenlijst

De vragenlijst bestaat uit drie delen. Het eerste deel van de vragenlijst bestaat uit socio-demografische vragen. Hier wordt informatie verzameld over het geslacht, leeftijd, woonplaats en opleiding van de respondent. Het tweede deel bestaat uit vijftien hypothetische beleidsmaatregelen.

De respondenten worden gevraagd in welke mate ze akkoord zouden gaan met de implementering van deze beleidsmaatregelen. De mate van goedkeuring wordt bevraagd door middel van een 5-punts Likertschaal, lopende van 'Helemaal niet akkoord' tot 'Helemaal akkoord'. Er wordt in dit onderzoek gekozen voor een 5-punts Likertschaal omdat deze antwoordschaal enerzijds een dieper beeld geeft van de intensiteit van de acceptatie dan een 3-punts Likertschaal, anderzijds is de antwoordschaal eenvoudig te begrijpen, gemakkelijk in gebruik, tijdbesparend en minder overweldigend dan een 7-punts Likertschaal. Een 7-punts Likertschaal scoort het hoogst op betrouwbaarheid en validiteit, maar kan eveneens tot verwarring leiden bij de respondent door het hoger aantal antwoordopties (Taherdoost, 2019).

De beleidsmaatregelen dekken verschillende niveaus van overheidsoptreden, van weinig opdringerig tot zeer opdringerig. Zo werd gevraagd aan de respondenten hoe ze staan ten opzichte van educatieve campagnes over gezonde voeding (weinig opdringerig), of een verbod voor grote supermarkten om snoep aan kassa's te verkopen (zeer opdringerig). Op basis van hun opdringerig karakter worden de beleidsmaatregelen onderverdeeld in vijf groepen, waarbij groep één de minst opdringerige vormen bevat en groep vijf de meest opdringerige vormen. Omdat groep vijf beleidsmaatregelen bevat die voordelig en nadelig voor de burger zijn, wordt de groep opgesplitst in twee subgroepen: groep 5a en groep 5b. Groep 5a bevat de nadelige maatregelen en groep 5b bevat de maatregelen die voordelig zijn. Zo wordt vertekening van de acceptatiegraad vermeden. In Tabel 1 worden deze groepen met de bijhorende beleidsmaatregelen weergegeven.

Daarnaast worden er in de vragenlijst verschillende hypothetische beleidsmaatregelen bevraagd, die niet gekwalificeerd kunnen worden onder de term '*nudge*', maar wel gebaseerd zijn op gedragsinzichten. Die toevoeging biedt de mogelijkheid om niet enkel de acceptatiegraad van *nudges* te onderzoeken, maar van gedragsinzichten in het algemeen. Het tonen van subliminale reclame om overeten en roken tegen te gaan of het verplichten van een vleesvrije dag in cafetaria's zijn bijvoorbeeld geen *nudges*. De klant kan namelijk niet zelf de keuze maken om deze reclame te weigeren of om wel een vleesgerecht te bestellen in dat cafetaria. Daarbij zijn de verboden op *drip-pricing* of krimpflatie ook voorbeelden van maatregelen, die niet onder de definitie van *nudges* vallen aangezien er geen keuzevrijheid is, maar er wel gebruik gemaakt wordt van gedragsinzichten.

De beleidsmaatregelen werden zo eenvoudig en begrijpelijk mogelijk geformuleerd om iedere respondent een duidelijk beeld te geven over wat de beleidsmaatregelen concreet inhouden. Om de validiteit van de vragenlijst te garanderen, werden twee aandachtsfilters toegevoegd. Respondenten die het foutieve antwoord invulden bij de aandachtsfilter werden niet opgenomen in de data. In het derde deel van de vragenlijst werden de respondenten bevraagd in welke mate ze vertrouwen hebben in publieke instellingen. De instellingen omvatten de politie, de defensie, de Vlaamse universiteiten enzovoort. Zo kan er een beeld geschetst worden in welke mate burgers vertrouwen in de overheid hebben en of dat vertrouwen een significant effect heeft op de acceptatiegraad van de bevraagde beleidsmaatregelen.

### 3.4 Bijdrage aan de huidige literatuur

De vragenlijst, gebruikt in deze studie, is oorspronkelijk afkomstig van het onderzoek gevoerd door Sunstein et al. (2018). De vragenlijst werd door Beyst en Rubens (2018) vertaald naar het

Nederlands en gebruikt om de mate van acceptatie van het gebruik van *nudges* in Vlaanderen te onderzoeken. Door het onderzoek van Beyst en Rubens (2018) te herhalen, wordt er een actueler beeld geschetst van hoe de Vlaming, anno 2023, tegenover het gebruik van gedragsinzichten in overheidsbeleid staat. Om dat te achterhalen, worden er in dit onderzoek ook beleidsmaatregelen opgenomen, die niet onder *nudges* vallen, maar wel gebaseerd zijn op gedragsinzichten. Hiermee tracht dit onderzoek de focus te verbreden.

In de vorige onderzoeken van zowel Beyst en Rubens (2018) als Sunstein, Reisch en Rauber (2018) werd de acceptatiegraad van de respondent gemeten door middel van twee antwoordopties, zijnde akkoord en niet akkoord. Dit onderzoek vormt hierop een toevoeging door het meten van de intensiteit van de acceptatie via een 5-punts Likertschaal. De respondent krijgt de volgende vijf antwoordopties gegeven: 'Helemaal niet akkoord', 'Niet akkoord', 'Neutraal', 'Akkoord' en 'Helemaal akkoord'. Die antwoordopties geven de respondent de mogelijkheid om een optie aan te duiden die het best aansluit bij hun acceptatiegraad of neutraal te zijn.

## 3.5 Statistische analyse

### 3.5.1 Beschrijvende statistiek

Aan de hand van de data die verkregen werd uit de vragenlijst zal er eerst een concreet beeld geschetst worden van de samenstelling van de steekproef. Door middel van beschrijvende statistieken, zal de grootte van de steekproef en de socio-demografische variabelen zoals het geslacht, de leeftijd, het diploma, de woonplaats worden toegelicht.

### 3.5.2 Data-analyse

De data werd geanalyseerd met behulp van het statistisch programma STATA.

#### 3.5.2.1 *Acceptatiegraad per beleidsmaatregel*

Eerst en vooral wordt er in dit onderzoek een algemeen beeld geschetst van de acceptatiegraad per beleidsmaatregel. De acceptatiegraad geeft weer hoeveel percent van de respondenten akkoord gaat met de invoering van de desbetreffende maatregel. De respondenten gaven in de vragenlijst hun mate van acceptatie per beleidsmaatregel aan via een 5-punts Likertschaal, lopende van 'Helemaal niet akkoord' (waarde 1) tot en met 'Helemaal akkoord' (waarde 5). De waarde 2, 3 en 4 spiegelen respectievelijk 'Niet akkoord', 'Neutraal' en 'Akkoord' weer. Voor iedere beleidsmaatregel werd de acceptatiegraad berekend. Die acceptatiegraad bevat alle respondenten die 'Akkoord' (waarde 4) of 'Helemaal akkoord' (waarde 5) waren met de invoering van de maatregel. De cutoff-waarde werd dus vastgelegd op vier. Als de respondent op of boven deze waarde zat, werd ze in de data opgenomen. Vervolgens werden alle respondenten, die op of boven de cutoff-waarde zaten, gedeeld door het totaal aantal respondenten.

#### 3.5.2.2 *Acceptatiegraad per groep beleidsmaatregelen*

De bevroegde beleidsmaatregelen hebben elk een ander niveau van opdringerigheid. Een informatiecampagne heeft bijvoorbeeld een laag opdringerig karakter, terwijl een verbod een sterk opdringerig karakter heeft. Op basis van eerder onderzoek werden de beleidsmaatregelen onderverdeeld in vijf groepen (Beyst & Rubens, 2018; Sunstein et al., 2018). Die groepen met de bijhorende maatregelen worden verder verduidelijkt in Tabel 1. Groep één bevat de minst



opdringerige vormen van beleidsmaatregelen, groep vijf de meest opdringerige vormen. Groep vijf wordt, zoals eerder vermeld, verdeeld in twee subgroepen: groep 5a en 5b. Groep 5a bevat maatregelen met een opdringerig karakter die nadelig zijn voor de burger, terwijl groep 5b voordelige maatregelen bevat. Uit eerder onderzoek bleek dat de minst opdringerige groep (groep 1) het meest wordt geaccepteerd in Vlaanderen (Beyst & Rubens, 2018). Deze studie wil nagaan of dat die conclusie nog standhoudt. Om de acceptatiegraad per groep beleidsmaatregelen te bekomen werd er eenvoudigweg het gemiddelde berekend van de acceptatiegraad van de beleidsmaatregelen uit die groep. Het percentage geeft de gemiddelde aanvaarding van de respondenten per groep beleidsmaatregelen weer.

In dit onderzoek wordt er gebruik gemaakt van een 5-punts Likertschaal, wat de mogelijkheid biedt om een gedetailleerder en vollediger beeld te vormen over de acceptatiegraad per groep beleidsmaatregelen. Per groep beleidsmaatregelen wordt de intensiteit van de acceptatiegraad getoond. Zo zal er verduidelijkt worden hoeveel percent van de respondenten helemaal niet akkoord, niet akkoord, neutraal, akkoord of helemaal akkoord gaat met de maatregelen uit de desbetreffende groep.

*Tabel 1: Hypothetische beleidsmaatregelen gegroepeerd op basis van hun opdringerig karakter*

<b>Groep</b>	<b>Hypothetische beleidsmaatregel</b>
<b>1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Om het aantal doden en gewonden als gevolg van verstrooid rijgedrag te verminderen, voert de overheid een publieke voorlichtingscampagne, die bestaat uit levensechte en soms expliciete verhalen en beelden, om mensen te ontmoedigen tijdens het rijden te sms'en, te e-mailen of te bellen.</li> <li>○ Om overgewicht bij kinderen terug te dringen, voert de overheid een voorlichtingscampagne, bestaande uit informatie die ouders kunnen gebruiken om gezondere keuzes te maken voor hun kinderen.</li> </ul>
<b>2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ De overheid legt fastfoodrestaurants (zoals McDonalds en Burger King) de verplichting op om de calorieën op hun voedingsmiddelen te vermelden, om de consument bewust te maken over zijn calorie-inname.</li> <li>○ De overheid voert een "verkeerslicht" systeem voor voedsel in, waarbij gezond voedsel verkocht wordt met een klein groen label, ongezond voedsel met een klein rood label, en voedingsmiddelen die niet bijzonder gezond of bijzonder ongezond zijn met een klein geel label.</li> <li>○ De overheid verplicht het toevoegen van etiketten op producten met een ongewoon hoog zoutgehalte, zoals: "Er is vastgesteld dat dit product een ongewoon hoog zoutgehalte bevat, wat schadelijk kan zijn voor uw gezondheid".</li> </ul>
<b>3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ De overheid voert een wet in die mensen verplicht om bij het verkrijgen van hun rijbewijs aan te geven of ze orgaandonor willen zijn.</li> <li>○ De overheid verplicht grote elektriciteitsleveranciers dat ze een systeem invoeren waarbij consumenten automatisch worden ingeschreven bij een optie met "groene" (milieuvriendelijke) energie, maar zich desgewenst kunnen afmelden.</li> <li>○ De overheid draagt alle grote winkels die levensmiddelen verkopen op om hun gezondste levensmiddelen op een opvallende, zichtbare plaats opstellen.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ De overheid gaat er bij de belastingaangifte vanuit dat mensen 50 euro willen schenken aan het Rode Kruis (of aan een ander goed doel). Deze schenking valt weg als mensen expliciet aangeven dat ze die gift niet willen doen.</li> <li>○ De overheid voert een "Save More Tomorrow" plan in om pensioensparen te stimuleren. Dit plan houdt in dat iedereen op voorhand instemt om zijn/haar pensioenbijdrage automatisch te verhogen bij iedere loonsverhoging. De burger kan zich desgewenst afmelden.</li> </ul>
<b>4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ De overheid draagt bioscopen op om subliminale reclameboodschappen uit te zenden (dit zijn boodschappen die zo snel gaan dat mensen zich er niet bewust van zijn) om mensen te ontmoedigen om te roken en te veel te eten.</li> </ul>
<b>5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Om het toenemende probleem van obesitas (zwaarlijvigheid) een halt toe te roepen, verplicht de overheid grote supermarkketens om in de omgeving van de kassa's geen snoep te verkopen.</li> <li>○ Omwille van de volksgezondheid en de bescherming van het klimaat, draagt de overheid kantines in openbare instellingen (scholen, overheidsdiensten en dergelijke) op om één vleesvrije dag per week in te voeren.</li> <li>○ De overheid legt een verbod op aan bedrijven om gebruik te maken van <i>drip-pricing</i>. <i>Drip-pricing</i> is een prijstechniek waarbij online retailers aan het begin van het aankoopproces de consument lokken met een aantrekkelijke prijs. Doorheen het aankoopproces worden er echter extra kosten zoals belastingen of heffingen bijgevoegd, waardoor de eindprijs hoger is.</li> <li>○ De overheid verbiedt producenten om gebruik te maken van krimpflatie. Er is sprake van krimpflatie wanneer de producent de inhoud van een product vermindert, maar de prijs niet wijzigt. U krijgt dus minder product voor hetzelfde geld.</li> </ul>

Vervolgens wordt de acceptatiegraad verder onderzocht. Is er een verband tussen acceptatie en socio-demografische variabelen? Is er een verband tussen het geslacht, de leeftijd, opleiding of woonplaats en de acceptatiegraad?

### 3.5.2.3 Acceptatie en geslacht

Dit onderzoek bestudeert of er een verband bestaat tussen het geslacht en de acceptatiegraad van respondenten. Per beleidsmaatregel gaat dit onderzoek na of er significante verschillen zijn in de acceptatiegraad tussen mannen en vrouwen. Hier zal een niet-parametrische test gebruikt worden omdat de data, verkregen uit één Likertschaal, ordinale data is. De hiervoor gebruikte test is de Mann-Whitney U-toets. De toets vergelijkt de afhankelijke variabele (acceptatiegraad per beleidsmaatregel) tussen twee onafhankelijke groepen (mannen en vrouwen) en kijkt of er significante verschillen waarneembaar zijn. Het geslacht zal omgevormd worden naar een dummy variabele met waarde 1 voor mannen, 0 voor vrouwen.

### 3.5.2.4 Regressieanalyse: verklaring van de acceptatiegraad

Er zullen vijf regressieanalyses uitgevoerd worden, één per groep beleidsmaatregelen. De aanvaardingsgraad per groep zal de afhankelijke variabele zijn. De onafhankelijke variabelen zijn geslacht, de leeftijdsgroepen, de opleiding en het vertrouwen in de overheid.

Groep 1, 2, 3 en 5 bestaan uit minstens twee beleidsmaatregelen. De data van die groepen zijn gemeten via een Likertschaal. Als de data van meerdere Likertschalen wordt samengenomen (meerdere beleidsmaatregelen per groep), is er, zoals in dit geval, sprake van intervaldata. Bij intervaldata is de data in categorieën verdeeld, is er een betekenisvolle volgorde en is de afstand tussen twee categorieën gelijk. Dit type data kan geanalyseerd worden via lineaire regressies. De regressievergelijking ziet als volgt uit:

$$\begin{aligned} & \text{Acceptatiegraad per groep beleidsmaatregelen}_i \\ &= \alpha + \beta_m * \text{Man} + \beta_n * \sum_{n=1}^5 \text{Leeftijdscategorie}_n + \beta_h \text{Hoogopgeleid} + \beta_v * \text{vertrouwenOH} + \varepsilon_i \end{aligned}$$

*Acceptatiegraad per groep beleidsmaatregelen<sub>i</sub>* is de afhankelijke variabele en weerspiegelt de mate van acceptatie van de respondenten per groep beleidsmaatregelen. De afhankelijke variabele kan een waarde aannemen tussen één ('Helemaal niet akkoord') en vijf ('Helemaal akkoord').

$\alpha$  is de constante in de regressie: wanneer alle onafhankelijke variabelen gelijk zijn aan nul (ceteris paribus), is dat de waarde van de afhankelijke variabele.

*Man* is een dummy variabele met waarde 1 indien de respondent een man is en waarde 0 als de respondent aangeeft een vrouw te zijn.

Per leeftijdscategorie wordt er in de regressie een dummy gemaakt, met waarde 1 indien de respondent behoort tot de desbetreffende leeftijdscategorie. Als dat niet het geval is, is de dummy variabele gelijk aan 0. Aangezien er zes leeftijdscategorieën zijn, zullen er vijf dummy variabelen opgenomen worden in de regressie. Eén leeftijdscategorie (65-plussers) zal niet worden opgenomen, omwille van de *dummy variable trap*. De som van die variabelen wordt weergegeven door  $\sum_{n=1}^5 \text{leeftijdscategorie}_n$ .

Wanneer respondenten een hoger beroepsonderwijs diploma of een hoger onderwijs (universitair of niet-universitair) behaald hebben, zal de dummy variabele *Hoogopgeleid* gelijk zijn aan 1. Anders zal de dummy gelijk zijn aan 0.

De onafhankelijke variabele *vertrouwenOH* is een continue variabele en spiegelt het vertrouwen van de respondent in de overheid weer. De  $\beta$ -coëfficiënt per onafhankelijke variabele geeft aan in welke mate de afhankelijke variabele zal veranderen bij wijziging van de desbetreffende onafhankelijke variabele.

$\varepsilon_i$  geeft de foutterm aan.

De antwoorden van groep 4 zijn eveneens gemeten via een Likertschaal, maar kunnen niet samengenomen worden met andere Likertschalen aangezien de groep slechts uit één beleidsmaatregel bestaat. Bijgevolg is de data van groep 4 ordinaal. Dit type data is ook in categorieën verdeeld, heeft een betekenisvolle volgorde, maar de afstand tussen twee categorieën is niet gelijk. Hierdoor kan er voor deze groep geen lineaire regressie worden uitgevoerd. Voor groep 4 zullen de resultaten bekomen worden door gebruik te maken van een logistic ordered regression. De regressievergelijking ziet er als volgt uit:

$$\begin{aligned} & \text{Logit } (P(\text{subliminale reclame} \leq j)) \\ &= \beta_0 + \beta_m * man + \beta_n * \sum_{n=1}^5 \text{Leeftijdscategorie}_n + \beta_h * \text{Hoogopgeleid} + \beta_v * \text{VertrouwenOH} \\ &+ \varepsilon_i \end{aligned}$$

De afhankelijke variabele wordt hier getoond met  $\text{Logit } (P(\text{subliminale reclame} \leq j))$ . De onafhankelijke variabelen zijn identiek hetzelfde als in de lineaire regressievergelijking. Een beschrijving daarvan is terug te vinden in sectie 3.5.2.4.

Om na te gaan of de leeftijd de acceptatiegraad per groep beleidsmaatregelen beïnvloedt, wordt de leeftijd onderverdeeld in categorieën. De categorieën zijn gebaseerd op het internationaal onderzoek van Sunstein et al. (2018). Eerder onderzoek in Vlaanderen werkt met drie categorieën: 18-34 jaar, 35-54 jaar en 55-plussers (Beyst & Rubens, 2018). Om meer gedetailleerde inzichten te verkrijgen in de acceptatiegraad, zijn er in dit onderzoek in totaal zes leeftijdscategorieën gemaakt, die te zien zijn in Tabel 2.

Tabel 2: Leeftijdscategorieën

Leeftijdscategorie	Leeftijden
1	18 tot en met 24 jaar
2	25 tot en met 34 jaar
3	35 tot en met 44 jaar
4	45 tot en met 54 jaar
5	55 tot en met 64 jaar
6	65 jaar en ouder

Data over het hoogst behaalde diploma of voltooide opleiding van de respondenten werden eveneens verkregen uit de vragenlijst. De respondent diende aan te geven welk diploma ze hebben behaald. De antwoordopties in de vragenlijst waren 'geen diploma', 'basisonderwijs', 'lager secundair onderwijs', 'hoger secundair onderwijs', 'hoger beroepsonderwijs' en 'hoger onderwijs (universitair of niet-universitair)'. Door een gebrek aan voldoende respondenten, kunnen de verbanden tussen bepaalde diploma's en de acceptatiegraad niet in kaart gebracht worden. Daarom zijn er twee categorieën gemaakt, niet-hoogopgeleiden en hoogopgeleiden. Als men een diploma hoger beroepsonderwijs of hoger onderwijs bezit, behoort de respondent bij de hoogopgeleiden. Wanneer dat niet het geval is, behoort de respondent tot de groep van de niet-hoogopgeleiden.

Het eventueel verband tussen de acceptatiegraad en de woonplaats zal niet onderzocht worden, aangezien sommige provincies ondervertegenwoordigd zijn in de steekproef, waardoor de resultaten niet representatief zullen zijn.

Uit eerder onderzoek blijkt dat hoe meer vertrouwen men heeft in de overheid, hoe hoger de acceptatiegraad van beleidsmaatregelen op basis van gedragsinzichten (Beyst & Rubens, 2018). Het is dus interessant om na te gaan of er daadwerkelijk een verband bestaat tussen die twee variabelen. In de vragenlijst werd de respondent gevraagd aan te geven in welke mate ze akkoord gingen met de volgende stelling: "Ik heb veel vertrouwen in...". De antwoordopties waren allerlei publieke overheidsinstellingen, zoals de politie, de defensie, de federale overheid enzovoort. Er werd een alomvattende variabele aangemaakt, die het vertrouwen in alle overheidsinstellingen als het ware samenvat. De alomvattende variabele (vertrouwen OH) is het gemiddelde van het vertrouwen in alle overheidsinstellingen. De variabele kan een waarde aannemen tussen één en vijf en zal opgenomen worden als onafhankelijke variabele in de regressieanalyse.

## 4. Empirisch onderzoek: resultaten

### 4.1 Beschrijvende statistiek

#### 4.1.1 Steekproef

In deze sectie volgt een beschrijving over de samenstelling van de steekproef. De grootte en de karakteristieken van de steekproef worden besproken en weergegeven in Tabel 3.

Oorspronkelijk hebben 149 personen deelgenomen aan dit onderzoek. Echter werd niet alle data gebruikt. Deze studie gebruikt enkel de data verkregen van volledig ingevulde vragenlijsten en de data van respondenten die beide aandachtfilters juist hebben aangeduid. Als de respondent niet in een Vlaamse provincie woonde, werd ook deze data niet opgenomen. Zo werden er in totaal 114 valide antwoorden verzameld en gebruikt in dit onderzoek voor verdere analyses.

Zoals wordt weergegeven in Tabel 3, identificeerden 69 van de 114 respondenten zich als vrouw. Dat aantal komt overeen met een percentage gelijk aan 60,5. De overige 45 respondenten waren mannen, goed voor 39,47 percent van de steekproef.

De respondenten werden gevraagd om hun leeftijd aan te geven. De leeftijden werden in zes categorieën verdeeld om zo een beter beeld te vormen over hoe de leeftijden in de steekproef verdeeld zijn. Categorie één omvat alle 18- tot en met 24-jarige respondenten. Die categorie bestaat uit 47 personen. De eerste categorie bevat de meeste respondenten en vertegenwoordigt 41,23 percent van de steekproef. Categorie twee bestaat uit 22 respondenten met een leeftijd tussen 25 en 34 jaar. De tweede categorie representeert 19,30 percent van de steekproef. Categorie drie is de leeftijdscategorie tussen 35 en 44 jaar. Hier behoren 15 respondenten toe, oftewel 13,16 percent van de steekproef. Categorie vier, de 45- tot en met 54-jarigen, zijn in totaal met 14 personen. Dat aantal komt overeen met 12,28 percent van de steekproef. Tot categorie vijf behoren tien mensen, oftewel 8,77 percent. In die categorie worden alle respondenten opgenomen met een leeftijd tussen de 55 en 64 jaar. Tot slot geeft categorie zes het aantal respondenten met een leeftijd hoger dan 65 jaar weer. In die categorie zitten zes personen, goed voor een percentage van 5,26.

Vervolgens werd het opleidingsniveau van de respondenten bevraagd. Opvallend hier is dat 75,44 percent van de respondenten, een diploma behaalde aan het hoger onderwijs, zowel universitair als niet-universitair. Dat percentage komt overeen met 86 van de 114 respondenten in de steekproef, een grote meerderheid. Het opleidingsniveau 'hoger secundair onderwijs' staat op de tweede plaats, met een percentage van 19,30 percent. 22 respondenten bezaten dit diploma. Twee respondenten bezitten een diploma basisonderwijs (1,75 percent), twee respondenten een diploma lager secundair onderwijs (1,75 percent) en nog twee respondenten hebben een diploma hoger beroepsonderwijs behaald (1,75 percent).

Daarnaast werd aan de respondenten gevraagd om hun woonplaats (provincie) te kaderen. Er is een sterke oververtegenwoordiging van de provincie Limburg: 86 respondenten gaven aan hier te wonen (75,44 percent). De studie heeft eveneens 18 personen uit Antwerpen bevraagd. Dat komt overeen met 15,79 percent van de respondenten. Van Vlaams-Brabant en Oost-Vlaanderen zijn er steeds vier

personen die de vragenlijst hebben ingevuld. West-Vlaanderen is de provincie waar slechts twee personen hebben deelgenomen aan dit onderzoek, oftewel 1,75 percent.

Tabel 3: Karakteristieken van de steekproef

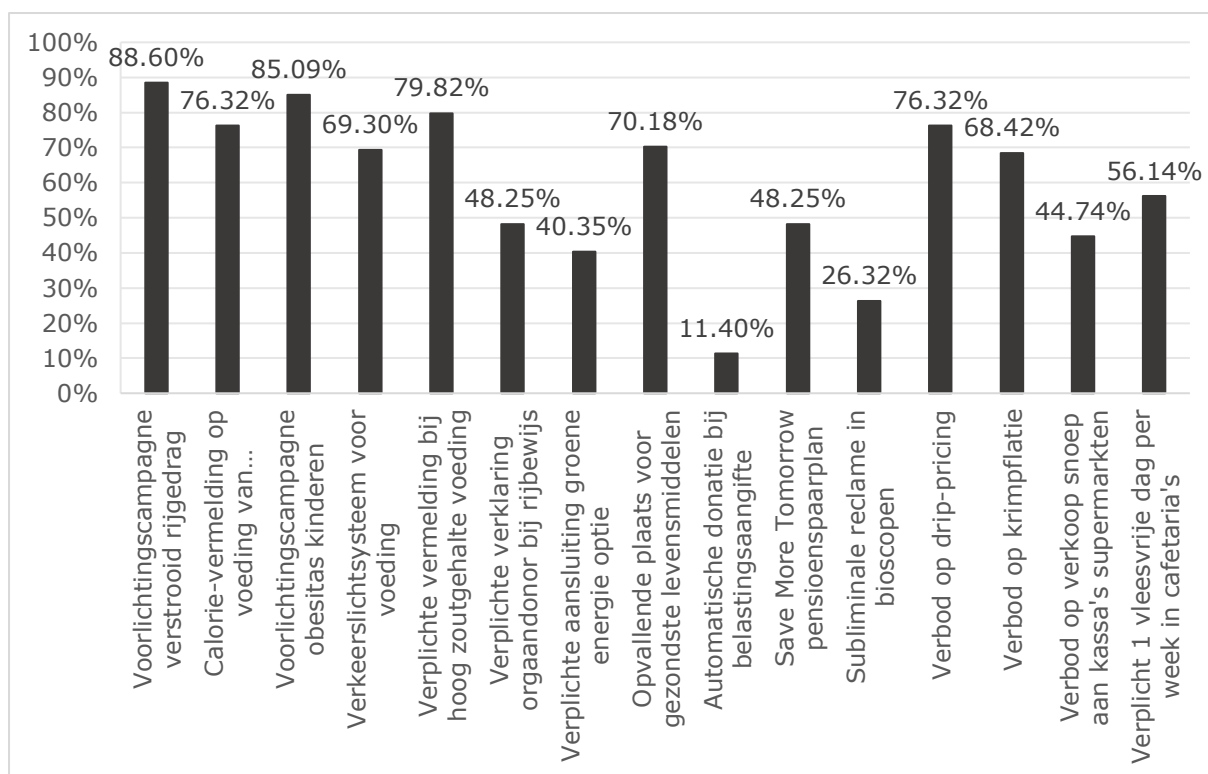
<b>Karakteristiek</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
<b>Geslacht</b>		
<i>Man</i>	45	39,47
<i>Vrouw</i>	69	60,53
<i>Totaal</i>	114	100
<b>Leeftijd</b>		
<i>18-24 jaar</i>	47	41,23
<i>25-34 jaar</i>	22	19,30
<i>35-44 jaar</i>	15	13,16
<i>45-54 jaar</i>	14	12,28
<i>55-64 jaar</i>	10	8,77
<i>65 jaar en ouder</i>	6	5,26
<i>Totaal</i>	114	100
<b>Opleidingsniveau</b>		
<i>Basisonderwijs</i>	2	1,75
<i>Lager secundair onderwijs</i>	2	1,75
<i>Hoger secundair onderwijs</i>	22	19,30
<i>Hoger beroepsonderwijs</i>	2	1,75
<i>Hoger onderwijs (universitair of niet-universitair)</i>	86	75,44
<i>Totaal</i>	114	100
<b>Woonplaats</b>		
<i>West-Vlaanderen</i>	2	1,75
<i>Oost-Vlaanderen</i>	4	3,51
<i>Antwerpen</i>	18	15,79
<i>Vlaams-Brabant</i>	4	3,51
<i>Limburg</i>	86	75,44
<i>Totaal</i>	114	100

#### 4.1.2 Acceptatiegraad van beleidsmaatregelen op basis van gedragsinzichten in overheidsbeleid

“Hoe staat de Vlaming, anno 2023, tegenover het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid?” Om een antwoord te formuleren op deze centrale onderzoeksvraag, is het van belang om na te gaan hoeveel percent van de Vlamingen akkoord gaat met de invoering van de bevroegde beleidsmaatregelen. Vooraleer de beleidsmaatregelen op een hoger niveau besproken worden – de opdeling in groepen, op basis van hun opdringerig karakter – zal eerst de individuele acceptatiegraad besproken worden. Zo is er de mogelijkheid om na te gaan welke specifieke beleidsmaatregel het groepsgemiddelde beïnvloedt (verhoogt of verlaagt). Figuur 4 schetst de acceptatiegraad voor elke beleidsmaatregel. Het percentage van de acceptatiegraad toont aan hoeveel percent van de respondenten “Akkoord” of “Helemaal akkoord” waren met de desbetreffende beleidsmaatregel. Als de respondenten “Helemaal niet akkoord”, “Niet akkoord” of “Neutraal” waren, werd de data niet opgenomen in de grafiek.

Van de vijftien opgenomen beleidsmaatregelen in de vragenlijst, blijkt de voorlichtingscampagne om verstrooid rijgedrag tegen te gaan het meest te worden geaccepteerd door de respondenten. 88,60 percent van de respondenten geeft aan akkoord of helemaal akkoord te zijn met de invoering van deze maatregel. Een voorlichtingscampagne om zwaarlijvigheid (obesitas) bij kinderen te verminderen, wordt ook door de grote meerderheid van de respondenten geaccepteerd. 85,09 percent staat achter deze maatregel. Daarnaast wordt de maatregel waarbij er een etiket toegevoegd moet worden op voeding met een ongewoon hoog zoutgehalte sterk geaccepteerd: 79,82 percent van de respondenten gaan akkoord. Maatregelen zoals een verplichte calorie-vermelding op voeding van ketenrestaurants en het verbod op *drip-pricing* scoren even hoog. 76,32 percent van de respondenten keurt de invoering van die maatregelen goed. De acceptatiegraad voor de invoering van de volgende maatregelen fluctueert rond de 70 percent: de gezondste producten op een opvallende plaats zetten, het invoeren van een verkeerslichtsysteem voor voeding en een verbod op krimpflatie. Ook met die maatregelen gaat de meerderheid van de respondenten dus akkoord. Wanneer er verplicht één vleesvrije dag per week in cafetaria’s wordt ingevoerd, daalt het aanvaardingspercentage snel. Iets meer dan de helft van de respondenten, namelijk 56,14 percent, geeft goedkeuring. Het aanvaardingspercentage zakt verder naar 48,25 percent wanneer burgers bij het behalen van hun rijbewijs verplicht dienen aan te geven of ze orgaandonor willen zijn. Dezelfde acceptatiegraad wordt behaald als burgers automatisch worden ingeschreven om deel te nemen aan een pensioenplan, tenzij ze zich expliciet afmelden. Maatregelen die een verbod op het verkopen van snoep aan kassa’s van supermarkten aanmoedigen, worden door minder dan de helft van de respondenten aanvaard. 44,74 percent gaat nog akkoord. Vervolgens gaan respondenten nog minder akkoord met de invoering van een maatregel die personen automatisch aansluit bij een groene, milieuvriendelijke energieoptie (40,35 percent). Weliswaar kunnen respondenten zich desgewenst afmelden. Het tonen van subliminale reclame in bioscopen en een automatische donatie bij de belastingaangifte aan een goed doel zijn twee maatregelen, waarvan het aanvaardingspercentage zeer laag ligt. 26,32 percent van de respondenten gaat akkoord met de invoering van subliminale reclame. De automatische donatie scoort het allerlaagst met een percentage van 11,40.



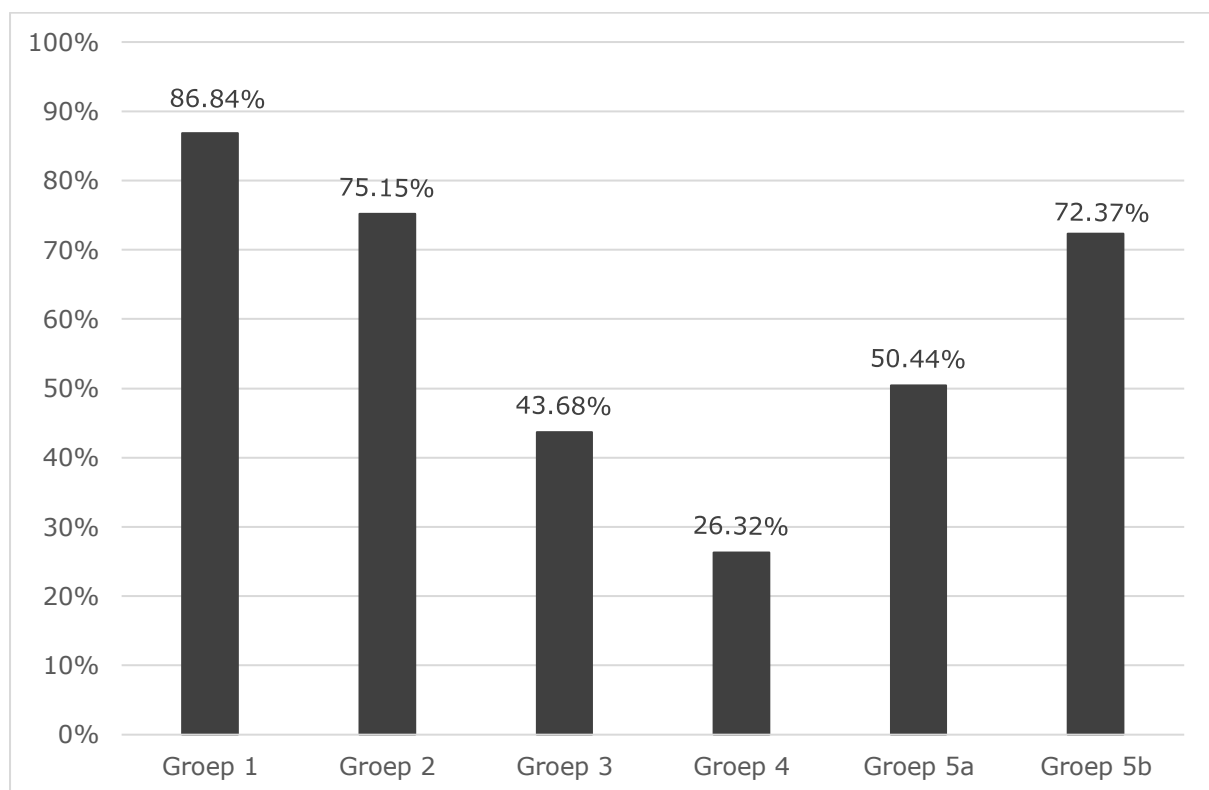


Figuur 4: percentage van de respondenten die akkoord zijn met de beleidsmaatregelen

Zoals eerder vermeld, worden de vijftien beleidsmaatregelen onderverdeeld in vijf groepen. De groepen zijn gebaseerd op basis van het opdringerig karakter van de beleidsmaatregelen, gaande van groep 1 (minst opdringerig karakter) tot groep 5 (meest opdringerig karakter). Ook hier werden enkel respondenten opgenomen die aangaven dat ze akkoord of helemaal akkoord gaan met de invoering van de beleidsmaatregelen.

Groep 1 bevat voorlichtingscampagnes om beter rijgedrag en gezondheid te promoten. Figuur 5 toont aan dat 86,84 percent van de respondenten akkoord gaat met de invoering van die groep beleidsmaatregelen. Groep 2 omvat maatregelen zoals de verplichte calorie-vermelding op voeding in ketenrestaurants, het informeren van een hoog zoutgehalte via een etiket op de voeding of het verkeerslichtsysteem. Die maatregelen hebben een hoge acceptatiegraad van 75,15 percent van de respondenten. Groep 3 omvat vijf maatregelen: de automatische donatie aan een goed doel bij de belastingaangifte, het zetten van gezonde voeding op een opvallende plaats, het automatisch aansluiten bij een groene energieoptie of een pensioenplan en het aangeven of je orgaandonor wilt zijn bij het behalen van je rijbewijs. Het gemiddelde aanvaardingspercentage van groep 3 is gelijk aan 43,68 percent. Minder dan de helft van de respondenten gaat akkoord met de invoering van maatregelen van groep 3. Groep 4 bestaat slechts uit één beleidsmaatregel, zijnde het tonen van subliminale reclame in bioscopen. De maatregel wordt door 26,32 percent van de respondenten geaccepteerd. Groep 5 is onderverdeeld in groep 5a en groep 5b. Groep 5a omvat het verbod op verkoop van snoep aan kassa's en een verplichte vleesvrije dag per week in cafetaria's. De maatregelen omtrent krimpflatie en *drip-pricing* behoren tot groep 5b. Groep 5 is onderverdeeld in twee groepen met als reden dat niet alle beleidsmaatregelen in de groep nadelig zijn voor de burger.

Een verbod op krimpflatie en op *drip-pricing* is juist positief voor de burger, maar nadelig voor bedrijven. Als er een gemiddelde zou worden genomen van al die beleidsmaatregelen, dan zou het percentage van groep 5 een foutieve indruk geven. Figuur 5 toont aan dat het gemiddelde aanvaardingspercentage 50,44 bedraagt voor beleidsmaatregelen uit groep 5a. Opmerkelijk is hier dat de meest opdringerige vormen van beleidsmaatregelen meer aanvaard worden dan beleidsmaatregelen uit groep 3 en 4. Het aanvaardingspercentage van groep 5b ligt hoger, namelijk op 72,37 procent. Dat is ook logisch aangezien burgers eerder akkoord zullen gaan met maatregelen die voor hen voordelig zijn. Kortom, de beleidsmaatregelen met het minst opdringerig karakter (groep 1) worden het meest geaccepteerd.



*Figuur 5: Gemiddelde aanvaarding per groep beleidsmaatregelen, gaande van weinig opdringerig tot zeer opdringerig karakter, in %, in Vlaanderen*

Doordat dit onderzoek gebruik maakt van een Likertschaal, kan er een specifiek beeld gevormd worden van de acceptatiegraad per groep beleidsmaatregelen, weergegeven in Figuur 5. Figuur 6 toont de resultaten van de Likertschaal per groep aan.

Meer dan de helft van de respondenten gaf bij beleidsmaatregelen uit groep 1 aan dat zij akkoord gaan met de invoering hiervan (54,4 procent). Ongeveer één derde van de respondenten (32,5 procent) gaat helemaal akkoord met de voorgestelde beleidsmaatregelen. Slechts 0,4 procent van de respondenten hebben aangegeven dat zij helemaal niet akkoord gaan met de invoering van beleidsmaatregelen uit groep 1. Daarnaast gaf 4 procent aan niet akkoord te zijn en was 8,8 procent neutraal.

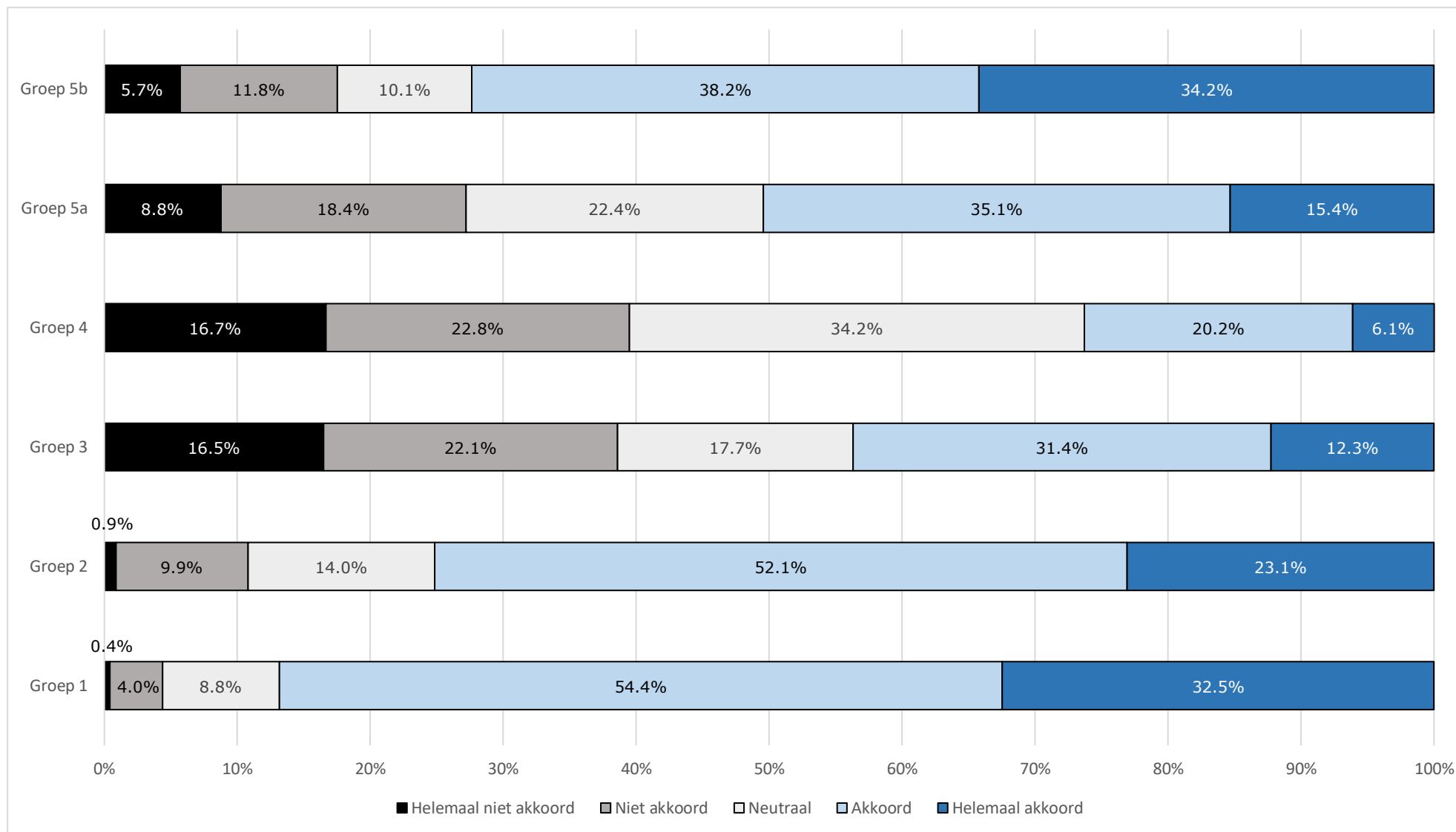
Beleidsmaatregelen uit groep 2 worden, zoals in Figuur 5 getoond, over het algemeen goed aanvaard. Ook hier toont figuur 6 aan dat zeker de helft van de respondenten (52,1 percent) akkoord gaat met de invoering van die beleidsmaatregelen. Het percentage van de respondenten dat helemaal akkoord gaat begint hier echter te slinken en bedraagt nog 23,1 percent. Figuur 6 laat duidelijk zien dat het aantal respondenten dat helemaal niet akkoord of niet akkoord gaat met de invoering van de beleidsmaatregelen stijgt ten opzichte van groep 1. Bijna één percent van de respondenten (0,9 percent) gaat helemaal niet akkoord met de invoering van de beleidsmaatregelen, 9,9 percent gaat niet akkoord en 14 percent van de respondenten blijft neutraal. Weliswaar gaat de grote meerderheid hier nog steeds akkoord met de invoering, maar wel in mindere mate.

Groep 3 toont een sterkere verdeling tussen de acceptatiegraden. Figuur 5 toonde eerder aan dat minder dan de helft van de respondenten akkoord gaat met de beleidsmaatregelen. Figuur 6 laat zien dat 31,4 percent akkoord gaat en dat 12,3 percent helemaal akkoord gaat met de invoering van de maatregelen in het overheidsbeleid. Dat is een sterke daling van de acceptatiegraad ten opzichte van groep 2. De figuur toont eveneens aan dat het aantal respondenten, die eerder niet akkoord zijn, stijgt: 16,5 percent van de respondenten geeft dat zij helemaal niet akkoord gaan en 22,1 percent geeft aan niet akkoord te gaan. Het percentage van de respondenten dat neutraal blijft stijgt in groep 3 naar 17,7.

Met de beleidsmaatregel behorende tot groep 4 gaan de minste respondenten akkoord. 20,2 percent van de bevroagden gaat akkoord met de invoering van subliminale reclames. Slechts 6,1 percent gaat helemaal akkoord. Bij groep 4 geeft het grootste aantal respondenten aan neutraal te willen blijven, namelijk 34,2 percent. De overige respondenten gaan niet akkoord, waarvan 16,7 percent van de respondenten aangeeft helemaal niet akkoord te gaan met de invoering van de beleidsmaatregel.

Groep 5a omvat de meest opdringerige vormen van beleidsmaatregelen. Toch gaat 50,44 percent akkoord of helemaal akkoord met de invoering hiervan. Figuur 6 toont aan dat 35,1 percent van die 50,44 percent akkoord gaat, de overige respondenten zijn helemaal akkoord. Slechts 8,8 percent gaat helemaal niet akkoord met de invoering van beleidsmaatregelen met het meest opdringerig karakter. 18,4 percent gaat niet akkoord en 22,4 percent van de respondenten wenst neutraal te blijven.

Groep 5 is opgesplitst geworden in twee subgroepen, omdat er twee maatregelen zijn toegevoegd die voordelig zijn voor de burger, maar nadelig voor de bedrijven. De maatregelen uit groep 5b, zijnde het verbod op krimpflatie en *drip-pricing*, scoren hoog: 38,2 percent van de bevroagden gaat akkoord, 34,2 percent gaat helemaal akkoord met de invoering van die verboden. Het percentage van respondenten dat helemaal niet akkoord gaat bedraagt 5,7. Daarnaast geeft 11,8 percent aan niet akkoord te zijn en 10,1 percent wenst neutraal te blijven bij de beoordeling van deze beleidsmaatregelen.



*Figuur 6: Opsplitsing van acceptatiegraad per groep beleidsmaatregelen, gaande van weinig opdringerig tot zeer opdringerig karakter, in %, in Vlaanderen*

## 4.2 Verschillen tussen mate van acceptatie

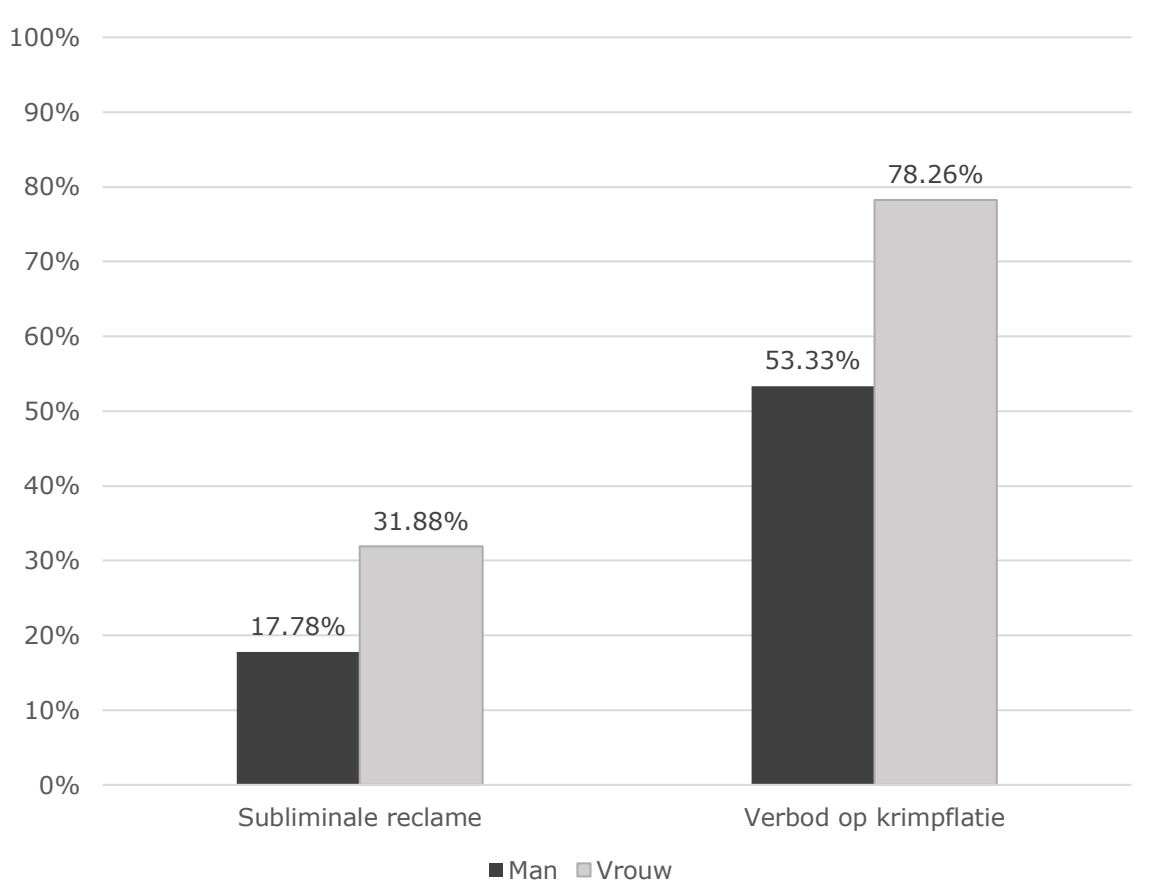
De acceptatiegraad blijkt niet voor iedereen hetzelfde te zijn. Zo blijkt uit dit onderzoek dat er verschillen waarneembaar zijn op basis van geslacht, leeftijd en vertrouwen in de overheid.

Tabel 4 geeft de resultaten van de uitgevoerde Mann-Whitney U-toets weer. Uit die resultaten kan er geconcludeerd worden dat er inderdaad verschillen zijn tussen mannen en vrouwen op vlak van acceptatie. Vrouwen blijken maatregelen met een meer opdringerig karakter (groep 4 en groep 5b) eerder te accepteren dan mannen. Met twee maatregelen, zijnde het tonen van subliminale reclame en een verbod op krimpflatie, gingen vrouwen significant meer akkoord.

*Tabel 4: Resultaten van Mann-Whitney U-toets omtrent verschillen in acceptatiegraad op basis van geslacht*

<b>Beleidsmaatregel</b>	<b>z-waarde</b>	<b>P-waarde</b>	<b>Significant op 5%</b>
Informatiecampagne rijgedrag	-1,227	0.2197	Neen
Voorlichting obesitas kinderen	-1,086	0.2773	Neen
Verplichte vermelding calorieën	-1,053	0.2922	Neen
Verkeerslichtsysteem voeding	-0,565	0.5722	Neen
Zoutgehalte label	-0,053	0.9581	Neen
Orgaandonor	1,007	0.3138	Neen
Groene energie optie	0,137	0.8909	Neen
Opvallende plaats voor Gezonde voeding	1,523	0.1276	Neen
Donatie voor goed doel bij belastingaangifte	0,915	0.3604	Neen
<i>Save More Tomorrow</i> pensioenplan	-0.212	0.8319	Neen
<b>Subliminale reclame</b>	<b>2.410</b>	<b>0.0160</b>	<b>Ja</b>
Verbod <i>drip-pricing</i>	-0.582	0.5604	Neen
<b>Verbod krimpflatie</b>	<b>2.135</b>	<b>0.0327</b>	<b>Ja</b>
Verplichte vleesvrije dag per week in cafetaria	1,060	0.2892	Neen
Verbod op verkopen snoep aan kassa's	0.638	0.5253	Neen

Figuur 7 visualiseert de bovenstaande resultaten. In het staafdiagram is duidelijk te zien dat vrouwen meer akkoord gaan dan mannen bij de invoering van beleidsmaatregelen met een meer opdringerig karakter.



*Figuur 7: Verschillen tussen mannen en vrouwen in acceptatiegraad van beleidsmaatregelen, in %, in Vlaanderen*

## 4.3 Regressieanalyse: verklaring van de verschillen in aanvaarding

### 4.3.1 Groep 1, 2, 3 en 5

Voor groep 1, 2, 3, 5a en 5b wordt er een lineaire regressie uitgevoerd, waarbij er wordt nagegaan of het geslacht, de leeftijd, de opleiding en het vertrouwen in de overheid de acceptatiegraad beïnvloedt. Tabel 5 toont de geschatte regressiecoëfficiënten voor de verschillende groepen. De constante waarden in de tabel spiegelen de acceptatiegraad op vijf weer, lopende van één tot vijf respectievelijk "Helemaal niet akkoord" tot "Helemaal akkoord".

Als we kijken naar de constante waarden in de tabel, is er duidelijk te zien hoe de acceptatiegraad daalt vanaf groep 1 tot en met groep 5a. Groep 1 behaalt de hoogste acceptatiegraad, groep 5a de laagste. Wanneer alle onafhankelijke variabelen gelijk zijn aan nul (ceteris paribus), dan daalt de acceptatiegraad naarmate de beleidsmaatregelen meer opdringerig worden (en dus tot een hogere groep behoren). De acceptatiegraad ligt hoger bij groep 5b, omdat het hier maatregelen betreft die voordelig zijn voor de burger, als ze worden ingevoerd.

Voor groep 1 is er een effect van leeftijd waar te nemen op de aanvaardingsgraad. Uit Tabel 5 blijkt dat de constante waarde van groep 1 gelijk is aan 4,07. Die waarde geeft de score op 5 weer, wanneer alle andere onafhankelijke variabelen gelijk zijn aan nul (ceteris paribus). De vijf punten

geven de mate van acceptatie weer. De waarden lopen van één tot en met vijf en staan voor respectievelijk "Helemaal niet akkoord" tot "Helemaal akkoord". Voor groep 1 wil die score dus zeggen dat respondenten over het algemeen "akkoord" hebben aangeduid bij deze groep. Zowel 18- tot en met 24-jarigen, 25- tot en met 34-jarigen als 45- tot en met 54-jarigen accepteren de invoering van beleidsmaatregelen van groep 1 significant minder dan 65-plussers. Zo blijkt de acceptatiegraad van 18- tot en met 24-jarige respondenten te dalen met 0,59 punten. De acceptatiegraad van respondenten die behoren tot de leeftijdscategorie van 25 tot en met 34 jaar daalt het sterkst, namelijk met 0,74 punten. Van respondenten met een leeftijd tussen de 45 en 54 jaar, daalt de acceptatiegraad met 0,55 punten ten opzichte van 65-plussers. Binnen die leeftijdsgroepen kan er geconcludeerd worden dat respondenten uit de leeftijdscategorie 25-34 jaar het minst akkoord gaan.

Uit de resultaten van Tabel 5 blijkt enkel het vertrouwen in de overheid een significant effect te vertonen op de acceptatiegraad van beleidsmaatregelen uit groep 2. Hieruit blijkt: hoe meer respondenten de overheid vertrouwen, hoe meer de acceptatiegraad in groep 2 stijgt. De overige variabelen vertonen geen significant effect op de acceptatiegraad.

In groep 3 is er eveneens een effect van leeftijd en vertrouwen in de overheid op de mate van aanvaarding. Wanneer alle onafhankelijke variabelen gelijk zijn aan nul, bedraagt de acceptatiegraad 3,07 op vijf. Dat wil zeggen dat respondenten aangaven eerder neutraal te zijn met de maatregelen uit deze groep. De leeftijd van de respondenten heeft een significant effect op de aanvaardingsgraad. Alle leeftijdsgroepen, exclusief 55 tot en met 64-jarigen, gaan minder akkoord met beleidsmaatregelen uit groep 3 dan 65-plussers. De 18- tot en met 24-jarige respondenten gaan 0,55 punten minder akkoord dan 65-plussers. Opvallend hier is dat respondenten tussen de 25 en 34 jaar het minst akkoord gaan: de acceptatiegraad daalt hier met 0,86 punten ten opzichte van 65-plussers. Daarnaast blijken 35- tot en met 44-jarigen en 45- tot en met 54-jarigen respectievelijk 0,56 punten en 0,61 punten minder akkoord te zijn met de invoering van deze groep maatregelen. Het vertrouwen in de overheid heeft eveneens een significante invloed op de acceptatiegraad. Als respondenten aangeven vertrouwen te hebben in de overheid, stijgt de acceptatiegraad met 0,23 punten in groep 3 ten opzichte van respondenten met geen vertrouwen in de overheid.

Groep 5a bevat enkele significante regressiecoëfficiënten, meer specifiek ondervindt de acceptatiegraad een effect van verschillende leeftijdscategorieën en het vertrouwen in de overheid. 65-plussers gaan meer akkoord dan zowel 18- tot en met 24-jarigen als 45- tot en met 54-jarigen. De acceptatiegraad daalt met 0,72 punten bij 18- tot en met 24-jarigen. De acceptatiegraad daalt nog sterker bij 45- tot en met 54-jarige respondenten, namelijk met 0,82 punten. Opvallend hier is dat vertrouwen in de overheid het grootste effect op de acceptatiegraad teweegbrengt ten opzichte van de andere groepen. Respondenten die vertrouwen hebben in de overheid, accepteren beleidsmaatregelen uit groep 5a met 0,43 punten meer dan zij zonder vertrouwen.

Uit Tabel 5 blijkt dat er voor geen enkele groep significante resultaten wordt bekomen van de variabele 'man' en 'hoog opgeleid'. Die variabelen zouden dus geen significant effect hebben op de acceptatiegraad.

Tabel 5: Geschatte regressiecoëfficiënten voor vijf groepen beleidsmaatregelen met \*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p > 0,01$  en \*\*\*  $p < 0,001$

		Groep 1	Groep 2	Groep 3	Groep 5a	Groep 5b
<b>Constante waarde</b>		4,07	3,53	3,07	2,67	3,97
<b>Geslacht</b>	Man	0,14	0,10	-0,12	-0,21	-0,20
<b>Leeftijd</b>	18-24	-0,59***	-0,64	-0,55*	-0,72*	-0,31
	25-34	-0,74***	-0,59	-0,86**	-0,65	-0,32
	35-44	-0,22	-0,42	-0,56*	0,00	0,12
	45-54	-0,55*	-0,51	-0,61*	-0,82*	0,05
	55-64	-0,29	-0,39	-0,17	-0,20	0,14
<b>Opleiding</b>	Hoog opgeleid	0,16	0,19	-0,13	-0,00	0,03
<b>Vertrouwen in de overheid</b>		0,14	0,23*	0,23**	0,43***	0,03

#### 4.3.2 Groep 4

Aangezien groep 4 slechts uit één maatregel bestaat, kan hier geen lineaire regressie worden uitgevoerd. Hier wordt er nagegaan of de acceptatiegraad van deze beleidsmaatregel beïnvloed wordt door socio-demografische variabelen via een geordende logistische regressie. De resultaten worden in Tabel 6 weergegeven.

Uit Tabel 6 blijkt dat de socio-demografische variabelen geslacht, leeftijd en opleiding geen significante invloed uitoefenen op de acceptatiegraad van subliminale reclame. De resultaten wijzen wel uit dat vertrouwen in de overheid de acceptatiegraad significant beïnvloedt. De coëfficiënt van de onafhankelijke variabele vertrouwen in de overheid is gelijk aan 0,63. Dat wilt zeggen dat wanneer vertrouwen in de overheid van 0 naar 1 stijgt, dan neemt de mate van acceptatie in groep 4 toe met 0,63 punten.

Tabel 6: Geschatte regressiecoëfficiënten voor beleidsmaatregel uit groep 4 met \*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p > 0,01$  en \*\*\*  $p < 0,001$

<b>Groep 4: subliminale reclame</b>		<b>Coëfficiënt</b>	<b>p-waarde</b>
<b>Geslacht</b>	Man	-0,65	0,071
<b>Leeftijd</b>	18-24 jaar	0,80	0,364
	25-34 jaar	0,14	0,877
	35-44 jaar	-0,90	0,356
	45-54 jaar	0,44	0,661
	55-64 jaar	1,06	0,336
<b>Opleiding</b>	Hoog	-0,28	0,522
<b>Vertrouwen in de overheid</b>		0,63	0,035*



## 4.4 Evolutie van acceptatiegraad

De resultaten van dit onderzoek worden vergeleken met eerder gevoerd onderzoek Beyst and Rubens (2018), in kader van een groter internationaal onderzoek gevoerd door Sunstein et al. (2018) om na te gaan in welke mate de acceptatiegraad van de beleidsmaatregelen is geëvolueerd.

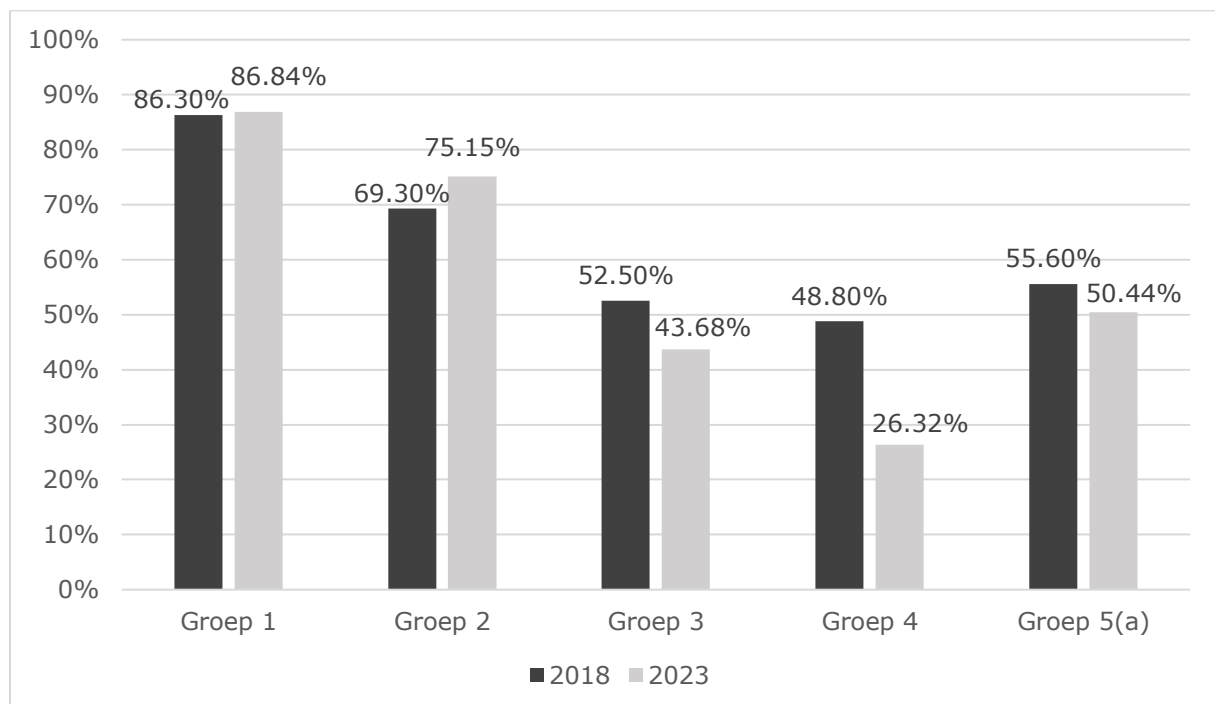
De resultaten van dit onderzoek liggen sterk in trend met het eerder gevoerd onderzoek. Voorlichtingscampagnes scoren in beide onderzoeken hoog: campagnes om verstrooid rijgedrag tegen te gaan scoren in beide onderzoeken rond de 88 percent. Het tegengaan van obesitas bij kinderen door middel van campagnes wordt ook sterk geaccepteerd door de Vlamingen. In 2018 accepteerde 84,60 percent van de respondenten de maatregel. In het huidig onderzoek loopt dat percentage op tot 85,09. Daarnaast verplicht de overheid ketenrestaurants om calorie-labels toe te voegen op hun voedingsmiddelen. Vlamingen geven aan akkoord te zijn met de invoering van die maatregel. 76,32 percent van de bevroegden gaan in het huidig onderzoek akkoord, een lichte stijging ten opzichte van 74,80 percent uit vorig onderzoek. Meer Vlamingen gaan akkoord met de verplichting om een etiket toe te voegen op producten met een ongewoon hoog zoutgehalte. Het percentage steeg van 76,80 naar 79,82 percent. Daarnaast is er ook een stijging in acceptatie waar te nemen bij de invoering van een verkeerslichtsysteem voor voeding en de voorlichtingscampagnes om verstrooid rijgedrag of zwaarlijvigheid bij kinderen tegen te gaan. De verplichte verklaring om orgaandonor te zijn bij het behalen van een rijbewijs wordt minder door de Vlaming geaccepteerd dan in het onderzoek van Beyst and Rubens (2018): het percentage daalt van 50,50 naar 48,25 percent.

Echter zijn er ook verschillen waar te nemen in de acceptatiegraad per beleidsmaatregel. De Vlaming gaat minder akkoord met een verbod op de verkoop van snoep aan kassa's van supermarkten. Eerder gaf 61 percent van de respondenten akkoord te zijn met de invoering van dat verbod, nu blijkt slechts 44,74 percent nog akkoord te gaan. Het aantal respondenten dat akkoord gaat met de invoering van subliminale reclame daalt ook sterk. Uit vorig onderzoek blijkt 48,80 percent – net niet de helft van de respondenten – akkoord te gaan. De resultaten van dit onderzoek tonen aan dat slechts 26,32 percent van de respondenten nog zijn goedkeuring geeft. Eveneens daalt de acceptatiegraad van een automatische donatie aan een goed doel bij de belastingaangifte van 21,50 percent naar 11,40 percent. Daarnaast blijken Vlamingen de automatische aansluiting bij een groene energie optie minder te appreciëren. De invoering wordt nog door 40,35 percent van de respondenten geaccepteerd, in tegenstelling tot 65,80 percent uit Beyst en Rubens' resultaten. Opvallend is dat Vlamingen zowel een verplichte vleesvrije dag in cafetaria's als het zetten van gezonde voeding op een opvallende plaats meer goedkeuren dan voorheen. Voor de beleidsmaatregel gezonde voeding op een opvallende plaats stijgt de goedkeuringspercentages van 68,30 naar 70,18 percent. De acceptatiegraad stijgt voor de vleesvrije dag van 50,20 naar 56,10 percent.

Als we de resultaten op een hoger niveau vergelijken, namelijk op niveau van het opdringerig karakter van de beleidsmaatregelen, zijn er eveneens gelijkenissen waar te nemen. Zo concludeerde Beyst and Rubens (2018) al eerder dat groep 1, de groep met de maatregelen met het minst opdringerig karakter, het meest geaccepteerd wordt door Vlamingen. Dat wordt eveneens bevestigd door het huidig onderzoek: de resultaten wijzen uit dat hoe opdringeriger het karakter van de beleidsmaatregel, hoe minder de maatregel wordt geaccepteerd door de respondenten. Groep 5 (a)

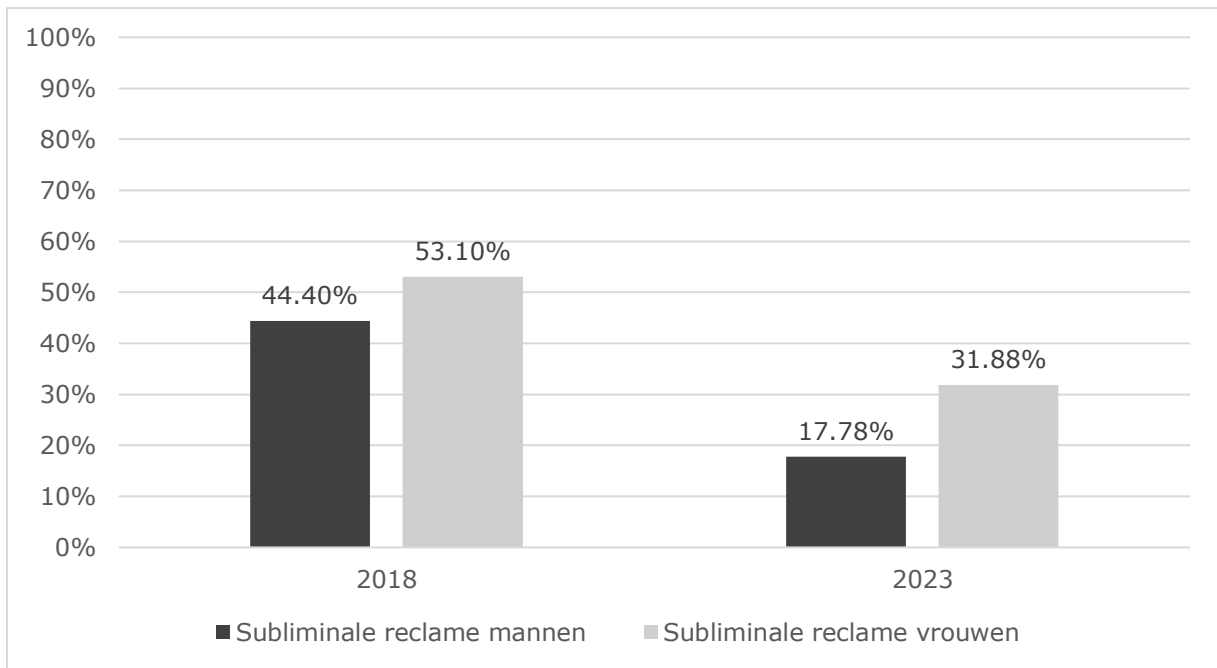
is hier een uitzondering op. Meer dan de helft van de respondenten keuren in beide onderzoeken de beleidsmaatregelen goed.

Figuur 8 toont aan dat de eerste en tweede groep meer geaccepteerd worden door de respondenten dan voorheen. De beleidsmaatregelen van de meer opdringerige groepen, namelijk groep drie, vier en vijf worden minder geaccepteerd. Opvallend hier is dat groep vier veel lager scoort en dus dat Vlamingen over het algemeen de invoering van subliminale reclame nog minder goedkeuren. Groep vijf is in dit onderzoek onderverdeeld in twee subgroepen. In Figuur 8 is er echter enkel groep 5a getoond, omdat er in het onderzoek van Beyst and Rubens (2018) geen beleidsmaatregelen werden beoordeeld die tot groep 5b zouden kunnen horen. Dat met als gevolg dat er geen vergelijking gemaakt kan worden met die subgroep.



*Figuur 8: Vergelijking van gemiddelde acceptatiegraad per groep, in %, in Vlaanderen*

Onderzoek toont aan dat vrouwen meer akkoord gaan met beleidsmaatregelen uit de meer opdringerige groepen (groep 4 en 5). Vrouwen blijken significant meer akkoord te gaan met de invoering van calorielabels op voeding in ketenrestaurants, een verkeerslichtsysteem voor voeding, een automatische aansluiting bij een groene energie optie, het verbod op snoepverkoop aan kassa's en de invoering van een wekelijkse vleesvrije dag in cafetaria's (Beyst & Rubens, 2018). Het huidige onderzoek vindt een significant verschil in de acceptatiegraad tussen mannen en vrouwen bij het tonen van subliminale reclame en het verbod op krimplatie (er wordt geen vergelijking uitgevoerd met deze beleidsmaatregel omdat die niet werd bevestigd in het onderzoek van Beyst and Rubens (2018)). Zo gaan vrouwen significant meer akkoord met die meer opdringerige maatregelen. Op Figuur 9 is te zien dat vrouwen meer akkoord gaan dan mannen, maar de acceptatiegraad daalt wel ten opzichte van eerder onderzoek.



*Figuur 9: acceptatiegraad van subliminale reclame op basis van geslacht in 2018 en 2023, in %, in Vlaanderen*

Zowel het huidig onderzoek als het onderzoek van Beyst en Rubens (2018) tonen dat de leeftijd een significante invloed heeft op de acceptatiegraad. Zo toont de huidige studie aan dat respondenten tussen de 18 en 24 jaar, 25 en 34 jaar en 45 en 54 jaar, significant minder akkoord gaan dan 65-plussers met beleidsmaatregelen van de eerste groep. Eerder onderzoek concludeert dat 55-plussers meer akkoord gaan met de minst opdringerige groep beleidsmaatregelen (groep 1) dan de andere leeftijdscategorieën (18-34 jaar en 35-54 jaar) (Beyst & Rubens, 2018). Er zijn geen significante verschillen gevonden in groep 2 tussen de leeftijdscategorieën in deze studie. Beyst and Rubens (2018) daarentegen concluderen dat ook hier 55-plussers significant meer akkoord gaan dan de andere leeftijdsgroepen met beleidsmaatregelen van groep 2. Vervolgens toont deze studie aan dat maatregelen uit groep 3 significant minder worden geaccepteerd door alle leeftijdscategorieën, exclusief respondenten tussen 55 en 64 jaar, dan 65-plussers. Beyst and Rubens (2018) vinden andere resultaten: respondenten tussen de 18 en 34 jaar gaan meer akkoord met maatregelen uit groep 3 dan 55-plussers. Vervolgens is er een lagere acceptatiegraad waarneembaar van de beleidsmaatregelen van groep 5a bij respondenten met een leeftijd tussen de 18 en 24 jaar en tussen de 45 en 54 jaar. Beyst and Rubens (2018) vonden voor groep 5 een effect van de leeftijdscategorie 35-54 jaar: zij gaan minder akkoord dan 55-plussers.

Vertrouwen door de overheid had in groep 2, 3, 4 en 5a van beleidsmaatregelen een significante invloed op de acceptatiegraad. Als het vertrouwen in de overheid toeneemt, dan zal de acceptatiegraad ook toenemen. Eerder onderzoek wijst uit dat vertrouwen in de overheid een significant positief effect heeft op de acceptatiegraad van beleidsmaatregelen uit groep 3. Voor de andere groepen hebben zij geen significant resultaat gevonden (Beyst & Rubens, 2018).

## 5. Conclusie

Deze masterproef probeert een antwoord te bieden op de vraag: "Hoe staat de Vlaming, anno 2023, tegenover het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid?" Om deze vraag te beantwoorden diende er eerst een uitgebreide literatuurstudie te gebeuren om duidelijkheid te creëren rondom (het gebruik van) gedragsinzichten.

De literatuurstudie focust eerst op het traditioneel overheidsbeleid. Overheidsinterventies vinden plaats wanneer de economische markt er niet in slaat om het producenten- en consumentensurplus te maximaliseren, oftewel economische efficiëntie bereiken. Door gebruik te maken van beleidsinstrumenten proberen overheden die situatie te verbeteren. Die beleidsinstrumenten kunnen ondergebracht worden in drie categorieën: de stok, de wortel en de preek. Stokinstrumenten maken gebruik van voorschriften en regels. Gewenst gedrag wordt verplicht, ongewenst gedrag verboden. Wortelinstrumenten maken gebruik van financiële stimulansen: gewenst gedrag wordt beloond. Preekinstrumenten proberen aan de hand van informatie burgers aan te zetten tot het gewenst gedrag. Echter leert de gedragseconomie dat die beleidsinstrumenten niet zo efficiënt zijn als oorspronkelijk gedacht. De traditionele beleidsinstrumenten steunen op de neoklassieke economie, die ervan uitgaat dat mensen altijd rationeel handelen. Rationeel handelen houdt in dat een persoon elke beslissing altijd even doordacht neemt. De gedragseconomie toont echter aan dat dat niet de realiteit is. Mensen zijn in staat rationeel te handelen, maar slechts in beperkte mate.

Gedragsinzichten bieden overheden kennis over het werkelijk menselijk (keuze)gedrag. Het integreren van die inzichten in het overheidsbeleid kunnen een goede toevoeging zijn om beleid efficiënter en effectiever te maken. Gedragsinzichten zoals verliesaversie of kuddegedrag bieden vaak een verklaring waarom mensen doen wat ze doen. Verliesaversie houdt in dat mensen een afkeer hebben van verlies en ze een hogere waarde aan een goed toekennen eens ze dat goed bezitten, dan wanneer ze het niet zouden bezitten. Daarnaast houdt kuddegedrag in dat mensen snel de menigte volgen en niet kunnen weerstaan aan groepsdruk. Er wordt echter kritisch gekeken naar het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid: het manipulatief karakter of gebrek aan autonomie zijn argumenten die critici aanhalen.

Die kritiek vormt een drijfveer voor deze masterproef om na te gaan in welke mate Vlamingen nog akkoord gaan met de invoering van gedragsinzichten in het overheidsbeleid. Eerder onderzoek wijst uit dat Vlamingen over het algemeen, met een percentage van 61,7 percent, akkoord gaan met de invoering van gedragsinzichten in het overheidsbeleid (Beyst & Rubens, 2018). De acceptatiegraad varieert bij de onderverdeling van de vijftien hypothetische beleidsmaatregelen in vijf groepen op basis van het opdringerig karakter. Groep 1 omvat beleidsmaatregelen met het minst opdringerig karakter en die groep werd het meest geaccepteerd. Dat wordt eveneens bevestigd door de resultaten van het huidig onderzoek: 86,84 percent gaat akkoord of helemaal akkoord. De resultaten van deze masterproef insinueren het volgende: hoe opdringeriger het karakter van de beleidsmaatregel, hoe minder de maatregel wordt geaccepteerd door de respondenten.

De acceptatiegraad is soms afhankelijk van de socio-demografische variabelen. Zo gaan vrouwen eerder akkoord met meer opdringerige maatregelen dan mannen. Ze accepteren het tonen van subliminale reclame en het verbod op krimpflatie significant meer. Daarnaast blijken respondenten

tussen de 25 en 34 jaar maatregelen uit groep 1 en 3 minder te accepteren dan 65-plussers. De 18- tot en met 24-jarigen en 45- tot en met 54-jarigen uit deze steekproef gaan eveneens minder akkoord dan 65-plussers met beleidsmaatregelen uit groep 1, 3 en 5a. Er is in deze masterproef geen significante relatie gevonden tussen de opleiding en de acceptatiegraad.

Deze masterproef is eveneens nagegaan of het vertrouwen in de overheid de acceptatiegraad beïnvloedt: zowel in groep 2, 3, 4 als 5a is er een significante positieve invloed vastgesteld van het hebben van vertrouwen in de overheid op de acceptatiegraad. Dat wil zeggen: hoe meer vertrouwen burgers hebben in de overheid, hoe hoger de acceptatiegraad van beleidsmaatregelen uit die groepen zal liggen.

De centrale onderzoeksvraag van deze masterproef – “Hoe staat de Vlaming, anno 2023, tegenover het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid?” – kan nu beantwoord worden. Er kan geconcludeerd worden dat een grote meerderheid van de Vlamingen de minder opdringerige beleidsmaatregelen (van groep 1 en 2) goedkeurt. Echter dalen de acceptatiegraden sterk als de beleidsmaatregelen nog opdringeriger worden, zeker groep 3 en groep 4 kennen sterke dalingen. Opvallend is dat Vlamingen beleidsmaatregelen van groep 5a meer accepteren dan dat ze deden in het eerder onderzoek van Beyst en Rubens (2018). De socio-demografische variabelen hebben eveneens een invloed op de acceptatiegraad. Zo gaan vrouwen eerder akkoord dan mannen bij beleidsmaatregelen met een sterker opdringerig karakter. Respondenten met een leeftijd boven de 65 jaar gaan meer akkoord met beleidsmaatregelen uit groep 1, 3 en 5a dan respondenten tussen de 18 en 24 jaar of 45 en 54 jaar. Opvallend is dat 25- tot en met 34-jarigen het minst akkoord gaan met beleidsmaatregelen uit groep 1 en groep 3.

De acceptatiegraad is geëvolueerd in vergelijking met eerder onderzoek: maatregelen uit minder opdringerige groepen (groep 1 en 2) worden meer geaccepteerd, de meer opdringerige maatregelen van groep 3, 4, 5(a) minder. Vrouwen gaan enkel nog significant meer akkoord met het tonen van subliminale reclame dan mannen. Eerder onderzoek toont dat groep 1 en 2 het meest wordt geaccepteerd door 55-plussers. Dit onderzoek toont dat groep 1 voornamelijk wordt goedgekeurd door 65-plussers, terwijl er voor groep 2 geen significant effect van leeftijden zijn gevonden. Groep 3 wordt volgens Beyst en Rubens (2018) significant meer geaccepteerd door 18- tot en met 34-jarigen, terwijl uit deze masterproef blijkt dat beleidsmaatregelen uit groep 3 minder geaccepteerd worden door alle leeftijdsgroepen, exclusief respondenten tussen 55 en 64 jaar, dan 65-plussers. Naast respondenten tussen de 35 en 54 jaar gaan volgens deze masterproef ook 18- tot en met 24-jarigen significant minder akkoord met maatregelen uit groep 5. In tegenstelling tot het onderzoek van Beyst en Rubens (2018), is er in deze masterproef eveneens een significant positief effect gevonden van het vertrouwen in de overheid op de acceptatiegraad van groep 2, 4 en 5a. Hoe hoger het vertrouwen in de overheid, hoe hoger de acceptatiegraad van beleidsmaatregelen uit die groepen.

## 6. Beperkingen en aanbevelingen verder onderzoek

In deze sectie worden de beperkingen en aanbevelingen voor verder onderzoek van dit onderzoek geschetst.

Allereerst heeft deze masterproef gebruik gemaakt van een online vragenlijst om data te verzamelen. Een vragenlijst kan gevoelig zijn voor zelfselectie. Personen zonder internettoegang zullen hoogstwaarschijnlijk niet hebben deelgenomen aan dit onderzoek. Daarnaast is het ook mogelijk dat bepaalde personen niet hebben deelgenomen omdat zij geen interesse hebben in het onderwerp. Hierdoor kunnen de resultaten enigszins vatbaar zijn voor vertekening.

Vervolgens kan er geconcludeerd worden dat er verschillende factoren nadelig zijn voor de representativiteit. De studie betreft een steekproef van 114 respondenten. Dit is een klein onderzoek, zeker wanneer de populatie heel Vlaanderen omvat. Een groter onderzoek met meer respondenten kunnen de resultaten generaliseerbaar maken naar de gehele populatie. Daarbij zijn de socio-demografische karakteristieken van de respondenten niet gelijkmatig verdeeld. Er hebben voornamelijk 18- tot en met 24-jarige studenten deelgenomen aan de studie. Die oververtegenwoordiging is het gevolg van het feit dat veel respondenten uit mijn naaste kringen behoren tot die leeftijdscategorie. De leeftijdscategorieën 55 tot en met 64 jaar en 65 jaar en ouder zijn ondervertegenwoordigd.

Daarnaast zijn er aanmerkelijk meer respondenten, wonend in Limburg. Antwerpen staat op de tweede plaats, maar ook hier zijn er in verhouding met de provincie Limburg weinig respondenten. De overige Vlaamse provincies, zijnde West-Vlaanderen, Oost-Vlaanderen en Vlaams-Brabant vertegenwoordigen samen nog geen tien percent van het aantal respondenten in de steekproef. Voor verder onderzoek raad ik aan om de steekproef te vergroten zodat er verhoudingsgewijs genoeg respondenten per provincie deelnemen aan het onderzoek. Zo kunnen er meer representatieve resultaten gevormd worden. Omdat het aantal respondenten in de provincies geen representatief beeld verschaft, zijn hier ook geen analyses mee uitgevoerd. Ook dat is een beperking van het huidige onderzoek. Voor verder onderzoek lijkt het mij interessant om na te gaan of de acceptatiegraad van het gebruik van gedragsinzichten in overheidsbeleid verschilt tussen de provincies.

Respondenten hebben eveneens hun hoogst behaald diploma aangegeven. Uit de data blijkt dat meer dan 75 percent van de respondenten een diploma heeft behaald aan het hoger onderwijs (universitair of niet-universitair). Respondenten die als hoogst behaald diploma basisonderwijs, lager secundair of hoger beroepsonderwijs hebben behaald, zijn ondervertegenwoordigd. Voor verder onderzoek adviseer ik hier voldoende rekening mee te houden, zodat representatieve cijfers verkregen kunnen worden. Daarnaast lijkt het mij interessant om meer karakteristieken van de respondenten te bevragen om na te gaan of die een invloed hebben op de acceptatiegraad van bepaalde beleidsmaatregelen. Enkele voorbeelden van karakteristieken zijn: het gezinsinkomen, de gezinssamenstelling, het beroep, de afkomst, de politieke voorkeur, rookgedrag...

In dit onderzoek zijn de bevroegde maatregelen verdeeld in groepen, op basis van het opdringerig karakter. Groep 4 bevat in de studie slechts één beleidsmaatregel, waardoor het groepsgemiddelde eigenlijk de acceptatiegraad van die beleidsmaatregel is. In mijn ogen vormt dit geen representatief

beeld van de acceptatiegraad van alle mogelijke beleidsmaatregelen, behorend tot groep 4. Ik beveel daarom aan om in die groep meer *nudges* op te nemen om een representatiever beeld te vormen over de acceptatiegraad van deze groep.

Daarnaast lijkt het mij interessant om na te gaan in welke mate de 'framing' van een beleidsmaatregel effect heeft op de acceptatiegraad van de respondenten. Hiervoor zouden er twee vragenlijsten kunnen worden opgezet: één waarbij de beleidsmaatregelen zonder toelichting wordt beschreven en de ander waarbij de beleidsmaatregelen grondig toegelicht worden (doelstellingen, methode, effectiviteit...). In verder onderzoek kan er nagegaan worden of de acceptatiegraden tussen die twee steekproeven significant verschillen en te wijten is aan de formulering van een beleidsmaatregel.

In dit onderzoek is er een Mann-Whitney U-toets uitgevoerd om na te gaan of er significante verschillen in de acceptatiegraad waarneembaar zijn tussen mannen en vrouwen. Uit die toets blijkt dat vrouwen meer akkoord gaan met het tonen van subliminale reclame en het verbieden van krimpflatie. In de regressieanalyse voor de groepen is een dummy-variabele 'man' opgenomen als onafhankelijke variabele, om na te gaan of het geslacht een significante invloed heeft op de acceptatiegraad. Hier zijn geen significante verschillen gevonden, ondanks de Mann-Whitney U-toets dat wel aangeeft. Voor verder onderzoek raad ik aan de oorzaak van dat probleem te achterhalen (*confounding* variabelen...).

## 7. Referenties

- Andersson, P., & Almqvist, G. (2022). Carrots, sticks, sermons or nudges? Survey evidence of the Swedish general public's attitude towards different public policy tools. *Behavioural Public Policy*, 1-26. <https://doi.org/10.1017/bpp.2022.31>
- Angélique van Beers, L. M. (2015). Gedragsbeïnvloeding: de kracht van goede keuzearchitectuur. <https://www.vsonet.nl/wp-content/uploads/2018/09/Gedragsbeïnvloeding.pdf>
- Ariely, D., & Jones, S. (2008). *Predictably irrational*. HarperCollins New York.
- Baron, J., & Ritov, I. (2004). Omission bias, individual differences, and normality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 94(2), 74-85. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2004.03.003>
- België. (2020). *Regeerakkoord*. Retrieved from [https://www.belgium.be/sites/default/files/Regeerakkoord\\_2020.pdf](https://www.belgium.be/sites/default/files/Regeerakkoord_2020.pdf)
- Beyst, V., & Rubens, K. (2018). Wordt nudging in het beleid aanvaard in Vlaanderen? *Vlaams Tijdschrift voor Overheidsmanagement (VTOM)*, 2018(4), 55-68. <https://www.jurisquare.be/en/journal/vtom/2018-4/wordt-nudging-in-het-beleid-aanvaard-in-vlaanderen/>
- Buchanan, J., & Kock, N. (2001). Information overload: A decision making perspective. Multiple Criteria Decision Making in the New Millennium: Proceedings of the Fifteenth International Conference on Multiple Criteria Decision Making (MCDM) Ankara, Turkey, July 10–14, 2000,
- Commissie, E. (2022). *Eurobarometer: het vertrouwen in de EU neemt toe*. [https://netherlands.representation.ec.europa.eu/nieuws/eurobarometer-het-vertrouwen-de-eu-neemt-toe-2022-09-07\\_nl](https://netherlands.representation.ec.europa.eu/nieuws/eurobarometer-het-vertrouwen-de-eu-neemt-toe-2022-09-07_nl)
- Fobé, E., Brans, M., & Wayenberg, E. (2014). Beleidsinstrumenten: theoretische perspectieven en keuzemodellen.
- Frederiks, E. R., Stenner, K., & Hobman, E. V. (2015). Household energy use: Applying behavioural economics to understand consumer decision-making and behaviour. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 41, 1385-1394. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.rser.2014.09.026>
- Geiger, N. (2017). The Rise of Behavioral Economics
- A Quantitative Assessment. *Social Science History*, 41(3), 555-583. <https://www.jstor.org/stable/90017925>
- Gilovich, T., Griffin, D., & Kahneman, D. (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge university press.
- Groenewegen, A. (2023). *Kahneman Fast en Slow thinking uitgelegd*. Sue Behavioural Design. <https://suebehaviouraldesign.com/nl/kahneman-fast-and-slow-thinking-uitgelegd/>
- Hallsworth, M., List, J. A., Metcalfe, R. D., & Vlaev, I. (2017). The behavioralist as tax collector: Using natural field experiments to enhance tax compliance. *Journal of Public Economics*, 148, 14-31. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2017.02.003>
- Hansen, P. G. (2016). The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does the Hand Fit the Glove? *European Journal of Risk Regulation*, 7(1), 155-174. <https://doi.org/10.1017/S1867299X00005468>
- Hansen, P. G., & Jespersen, A. M. (2013). Nudge and the Manipulation of Choice: A Framework for the Responsible Use of the Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy. *European Journal of Risk Regulation*, 4(1), 3-28. <https://doi.org/10.1017/S1867299X00002762>
- Heylighen, F. (2009). Stimuleren van geluk en sociale vooruitgang: een libertair paternalistische benadering. *Ethiek en Maatschappij*, 12(1), 147-167.
- Hoff, C. v. d. (2020). 'Nudges': hoe we allemaal (bewust of onbewust) een beetje gestuurd worden. <https://scientias.nl/nudges-hoe-we-allemaal-bewust-of-onbewust-een-beetje-gestuurd-worden/>



- Hollands, G. J., Shemilt, I., Marteau, T. M., Jebb, S. A., Kelly, M. P., Nakamura, R., Suhrcke, M., & Ogilvie, D. (2013). Altering micro-environments to change population health behaviour: towards an evidence base for choice architecture interventions. *BMC public health*, *13*, 1-6.
- Horizons, P. (2017). *Behavioural Insight Brief: Ethics of Applying Behavioural Sciences to Policy*. Government of Canada. <https://horizons.gc.ca/en/2017/07/03/behavioural-insight-brief-ethics-of-applying-behavioural-sciences-to-policy/>
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, *93*(5), 1449-1475. <http://www.jstor.org/stable/3132137>
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy*, *98*(6), 1325-1348. <http://www.jstor.org/stable/2937761>
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, *5*(1), 193-206. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193>
- Kaiser, M., Bernauer, M., Sunstein, C. R., & Reisch, L. A. (2020). The power of green defaults: the impact of regional variation of opt-out tariffs on green energy demand in Germany. *Ecological Economics*, *174*, 106685. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2020.106685>
- Levin, I. P., & Gaeth, G. J. (1988). How Consumers Are Affected by the Framing of Attribute Information Before and After Consuming the Product. *Journal of Consumer Research*, *15*(3), 374-378. <https://doi.org/10.1086/209174>
- Marneffe, W. (2022). *Beleidsinstrumenten*.
- Matjasko, J. L., Cawley, J. H., Baker-Goering, M. M., & Yokum, D. V. (2016). Applying Behavioral Economics to Public Health Policy: Illustrative Examples and Promising Directions. *American journal of preventive medicine*, *50*(5, Supplement 1), S13-S19. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.amepre.2016.02.007>
- Ménard, A. D., Houser, C., Brander, R. W., Trimble, S., & Scaman, A. (2018). The psychology of beach users: importance of confirmation bias, action, and intention to improving rip current safety. *Natural Hazards*, *94*(2), 953-973. <https://doi.org/10.1007/s11069-018-3424-7>
- Migchelbrink, K., & Raymaekers, P. (2022). Public managers' trust in citizens and their preferences for behavioral policy instruments: evidence from a mixed-methods study. *Behavioural Public Policy*, 1-24.
- Mitchell, G. (2004). Libertarian paternalism is an oxymoron. *Nw. UL Rev.*, *99*, 1245.
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2015). Present Bias: Lessons Learned and To Be Learned. *The American Economic Review*, *105*(5), 273-279. <http://www.jstor.org/stable/43821892>
- OECD. (2017). *Behavioural Insights and Public Policy*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1787/9789264270480-en>
- Pindyck, R. S. (2018). *Microeconomics*.
- Rafaï, I., Ribailier, A., & Jullien, D. (2022). The impact on nudge acceptability judgements of framing and consultation of the targeted population. *Behavioural Public Policy*, 1-16. <https://doi.org/10.1017/bpp.2022.13>
- Raymaekers, P. (2020). De gedragsfactor: het nut van nudging en gedragsinzichten in het coronabeleid. *Vlaams Tijdschrift voor Overheidsmanagement*, *7*(3), 71-90.
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, *1*(1), 7-59. <http://www.jstor.org/stable/41760530>
- Schillemans, T., & De Vries, G. (2016). De homo psychologicus op het schip van staat: Gedragskennis in bestuur en beleid. *Bestuurskunde*, *25*(3), 3-8.
- Schmidt, A. T., & Engelen, B. (2020). The ethics of nudging: An overview. *Philosophy Compass*, *15*(4), e12658. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/phc3.12658>
- Simon, H. A. (1990). Bounded Rationality. In J. Eatwell, M. Milgate, & P. Newman (Eds.), *Utility and Probability* (pp. 15-18). Palgrave Macmillan UK. [https://doi.org/10.1007/978-1-349-20568-4\\_5](https://doi.org/10.1007/978-1-349-20568-4_5)
- Spoormakers, S. (2020). Strenge controles op naleven coronamaatregelen: "Niemand ontsnapt nog aan boete: geen genade meer". *Het Laatste Nieuws*. <https://www.hln.be/binnenland/streng->

[controles-op-naleven-coronamaatregelen-niemand-ontsnapt-nog-aan-boete-geen-genade-meer~a7af609e/](https://doi.org/10.1080/13501763.2018.1531912)

- Sunstein, C. (2006). Preferences, paternalism, and liberty. *Royal Institute of Philosophy Supplements*, 59, 233-264.
- Sunstein, C. R., Reisch, L. A., & Kaiser, M. (2019). Trusting nudges? Lessons from an international survey. *Journal of European Public Policy*, 26(10), 1417-1443. <https://doi.org/10.1080/13501763.2018.1531912>
- Sunstein, C. R., Reisch, L. A., & Rauber, J. (2018). A worldwide consensus on nudging? Not quite, but almost. *Regulation & governance*, 12(1), 3-22. <https://doi.org/10.1111/rego.12161>
- Taherdoost, H. (2019). What Is the Best Response Scale for Survey and Questionnaire Design; Review of Different Lengths of Rating Scale / Attitude Scale / Likert Scale.
- Taylor, S. E., & Thompson, S. C. (1982). Stalking the elusive "vividness" effect. *Psychological review*, 89(2), 155.
- Thaler, R. (2012). Watching Behaviour Before Writing the Rules. *The New York Times*.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin.
- Thorndike, A. N., Riis, J., Sonnenberg, L. M., & Levy, D. E. (2014). Traffic-light labels and choice architecture: promoting healthy food choices. *American journal of preventive medicine*, 46(2), 143-149.
- Tiemeijer, W. L., Prast, H., voor het Regeringsbele, W. R., & Thomas, C. (2009). *De menselijke beslisser: over de psychologie van keuze en gedrag*. Amsterdam University Press.
- Tiemeijer, W. L., & voor het Regeringsbele, W. R. (2010). *Hoe mensen keuzes maken: de psychologie van het beslissen*. Amsterdam University Press.
- Troussard, X., & van Bavel, R. (2018). How Can Behavioural Insights Be Used to Improve EU Policy? *Intereconomics*, 53(1), 8-12. <https://doi.org/10.1007/s10272-018-0711-1>
- Turtelboom, A. (2023). *Publieke financiën*. UHasselt.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The quarterly journal of economics*, 106(4), 1039-1061.
- Van Humbeeck, P., Benyaich, B., Vandenbergh, P., Frankcx, L., & De Herdt, J. (2015). Effectiever beleid door gedragseconomie. *Samenleving en politiek.-Brussel, 1994, currens*(9), 4-17.
- Ven, C. (2015). *Homo economicus*. De Tijd. <https://www.tijd.be/opinie/column/homo-economicus/9661836.html>
- Vermeersch, W. (2015). *To nudge or not to nudge?* SAMPOL. <https://www.sampol.be/2015/11/to-nudge-or-not-to-nudge>
- Vlaanderen, O. (2021). *Beter beleid maken met gedragsinzichten*. <https://overheid.vlaanderen.be/gedragsinzichten>
- Vlaanderen, O. (2023). *Gezondheid en Welzijn*. [https://www.belgium.be/sites/default/files/Regeerakkoord\\_2020.pdf](https://www.belgium.be/sites/default/files/Regeerakkoord_2020.pdf)
- Wheeler, G. (2020). *Bounded rationality*. <https://plato.stanford.edu/cgi-bin/encyclopedia/archinfo.cgi?entry=bounded-rationality>

*Opzettelijk blanco pagina*

## 8. Bijlagen

### 8.1 Begeleidende tekst vragenlijst

Beste deelnemer,

Ik ben een studente Toegepaste Economische Wetenschappen aan Universiteit Hasselt. In het kader van mijn masterproef onderzoek ik de mate van acceptatie van het gebruik van gedragsinzichten in het overheidsbeleid. Ik ben geïnteresseerd in uw mening. Er zijn geen juiste of foute antwoorden. De vragenlijst neemt een vijftal minuten van uw tijd in beslag.

U kiest volledig vrij of u aan dit onderzoek deelneemt. Uw antwoorden worden strikt vertrouwelijk behandeld en anoniem verwerkt, waarbij individuele deelnemers niet geïdentificeerd kunnen worden op basis van de gerapporteerde resultaten. Uw antwoorden zijn enkel toegankelijk voor de betrokken onderzoekers van Universiteit Hasselt. De gegevens die u verstrekt worden na het onderzoek verwijderd. De gegevens zullen enkel gebruikt worden voor de beoogde doeleinden en niet gedeeld worden met derden. Als deelnemer heeft u de volgende rechten: recht op informatie, inzage, rectificatie en het recht om een klacht in te dienen bij de Gegevensbeschermingsautoriteit.

Alvast bedankt om deel te nemen aan dit onderzoek.

Romy Dumont - Master TEW beleidsmanagement

## 8.2 Vragenlijst

1. Selecteer uw geslacht.
  - Man
  - Vrouw
  - Anders
  - Zeg ik liever niet
  
2. Welke leeftijd heeft u?
  - Open vraag
  
3. In welke provincie woont u momenteel?
  - Limburg
  - Antwerpen
  - Vlaams-Brabant
  - West-Vlaanderen
  - Oost-Vlaanderen
  - Anders
  
4. Wat is het hoogste schoolniveau dat u voltooid of het hoogste diploma dat u heeft behaald?
  - Geen
  - Basisonderwijs
  - Lager secundair onderwijs
  - Hoger secundair onderwijs
  - Hoger beroepsonderwijs
  - Hoger onderwijs (universitair of niet-universitair)
  - Andere

Beste deelnemer

U krijgt in de volgende vragen 15 hypothetische beleidsmaatregelen voorgesteld. Voor elke maatregel wordt u gevraagd om aan te geven in welke mate u akkoord zou gaan met de invoering ervan.

Alvast bedankt.

5. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

Om het aantal doden en gewonden als gevolg van verstrooid rijgedrag te verminderen, voert de overheid een publieke voorlichtingscampagne, die bestaat uit levensechte en soms expliciete verhalen en beelden, om mensen te ontmoedigen tijdens het rijden te sms'en, te e-mailen of te bellen.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

6. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid verplicht fastfoodrestaurants (zoals McDonalds en Burger King) om de calorieën op hun voedingsmiddelen te vermelden, met als doel de consument bewust te maken over zijn calorie-inname.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

7. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid voert een "verkeerslicht" systeem voor voedsel in, waarbij gezond voedsel verkocht wordt met een klein groen label, ongezond voedsel met een klein rood label, en voedingsmiddelen die niet bijzonder gezond of bijzonder ongezond zijn met een klein geel label.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

8. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid draagt alle grote winkels, die levensmiddelen verkopen, op om hun gezondste levensmiddelen op een opvallende, zichtbare plaats op te stellen.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

9. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid verplicht burgers bij het verkrijgen van hun rijbewijs om aan te geven of ze orgaandonor willen zijn.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

10. Dit is een aandachtsfilter. Gelieve de antwoordoptie 'helemaal niet akkoord' te selecteren.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

11. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid draagt bioscopen op om subliminale reclameboodschappen uit te zenden (dit zijn boodschappen die zo snel gaan dat mensen zich er niet bewust van zijn) om mensen te ontmoedigen om te roken en te veel te eten.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

12. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

Om het toenemende probleem van obesitas (zwaarlijvigheid) een halt toe te roepen, verplicht de overheid grote supermarktketens om in de omgeving van de kassa's geen snoep te verkopen.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

13. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

Om overgewicht bij kinderen terug te dringen, voert de overheid een voorlichtingscampagne, bestaande uit informatie die ouders kunnen gebruiken om gezondere keuzes te maken voor hun kinderen.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

14. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid verplicht het toevoegen van etiketten op producten met een ongewoon hoog zoutgehalte, zoals: "Er is vastgesteld dat dit product een ongewoon hoog zoutgehalte bevat, wat schadelijk kan zijn voor uw gezondheid".

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord



15. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid gaat er bij de belastingaangifte vanuit dat mensen 50 euro willen schenken aan het Rode Kruis (of aan een ander goed doel). Deze schenking valt weg als mensen expliciet aangeven dat ze die gift niet willen doen.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

16. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid verplicht grote elektriciteitsleveranciers dat ze een systeem invoeren waarbij consumenten automatisch worden ingeschreven bij een "groene" (milieuvriendelijke) energie-optie, maar zich desgewenst kunnen afmelden.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

17. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

Omwille van de volksgezondheid en de bescherming van het klimaat, draagt de overheid kantines in openbare instellingen (scholen, overheidsdiensten en dergelijke) op om één vleesvrije dag per week in te voeren.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

18. Dit is een aandachtsfilter. Gelieve de antwoordoptie 'Akkoord' te selecteren.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

19. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid legt een verbod op aan bedrijven om gebruik te maken van drip pricing. Drip pricing is een prijstechniek waarbij online retailers aan het begin van het aankoopproces de consument lokken met een aantrekkelijke prijs. Doorheen het aankoopproces worden er echter extra kosten zoals belastingen of heffingen bijgevoegd, waardoor de eindprijs hoger is.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

20. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid verbiedt producenten om gebruik te maken van krimpflatie. Er is sprake van krimpflatie wanneer de producent de inhoud van een product vermindert, maar de prijs niet wijzigt. U krijgt dus minder product voor hetzelfde geld.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

21. In welke mate bent u akkoord met het hierna omschreven hypothetische beleid?

De overheid voert een "Save More Tomorrow" plan in om pensioensparen te stimuleren. Dit plan houdt in dat iedereen op voorhand instemt om zijn/haar pensioenbijdrage automatisch te verhogen bij iedere loonsverhoging. De burger kan zich desgewenst afmelden.

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

Begeleidende tekst:

Mensen maken voortdurend beslissingen. Wanneer we een beslissing maken, evalueren we niet altijd alle kosten en baten die hierbij komen kijken. Dat heeft als gevolg dat deze beslissingen niet altijd even doordacht of rationeel zijn. De gedragseconomie leert ons dat mensen slechts beperkt rationeel handelen. Gedragsinzichten verklaren waarom wij irrationeel handelen. De overheid integreert deze gedragsinzichten bij het opstellen van het beleid om zo burgers te helpen om 'automatisch' betere beslissingen te maken.

22. In welke mate bent u akkoord met het feit dat de overheid de irrationaliteit van de mens gebruikt om hun beleid op te stellen?

- Helemaal niet akkoord
- Niet akkoord
- Neutraal
- Akkoord
- Helemaal akkoord

23. Hoeveel vertrouwen heeft u in de volgende Belgische instellingen? Duid aan.

Ik heb veel vertrouwen in...

	<b>Helemaal niet akkoord</b>	<b>Niet akkoord</b>	<b>Neutraal</b>	<b>Akkoord</b>	<b>Helemaal akkoord</b>
<b>De defensie</b>	0	0	0	0	0
<b>De politie</b>	0	0	0	0	0
<b>De rechtbanken</b>	0	0	0	0	0
<b>De federale overheid</b>	0	0	0	0	0
<b>De politieke partijen</b>	0	0	0	0	0
<b>Het federaal parlement</b>	0	0	0	0	0
<b>De ambtenarij</b>	0	0	0	0	0
<b>De universiteiten</b>	0	0	0	0	0
<b>De Europese Unie</b>	0	0	0	0	0

## 8.3 Output STATA

### 8.3.1 Beschrijvende statistiek

#### 8.3.1.1 Geslacht

geslacht_nu m	Freq.	Percent	Cum.
Man	45	39.47	39.47
Vrouw	69	60.53	100.00
Total	114	100.00	

#### 8.3.1.2 Leeftijdscategorieën

RECODE of leeftijd_nu m	Freq.	Percent	Cum.
1	47	41.23	41.23
2	22	19.30	60.53
3	15	13.16	73.68
4	14	12.28	85.96
5	10	8.77	94.74
6	6	5.26	100.00
Total	114	100.00	

#### 8.3.1.3 Opleiding

. tabulate diploma

diploma_num	Freq.	Percent	Cum.
Basis onderwijs	2	1.75	1.75
Hoger beroepsonderwijs	2	1.75	3.51
Hoger onderwijs (universitair of niet-u	86	75.44	78.95
Hoger secundair onderwijs	22	19.30	98.25
Lager secundair onderwijs	2	1.75	100.00
Total	114	100.00	

```
. tabulate hoger_onderwijs
```

hoger_onderwijs	Freq.	Percent	Cum.
0	28	24.56	24.56
1	86	75.44	100.00
Total	114	100.00	

#### 8.3.1.4 Woonplaats

```
. tabulate provincie
```

provincie_num	Freq.	Percent	Cum.
Antwerpen	18	15.79	15.79
Limburg	86	75.44	91.23
Oost-Vlaanderen	4	3.51	94.74
Vlaams-Brabant	4	3.51	98.25
West-Vlaanderen	2	1.75	100.00
Total	114	100.00	

## 8.3.2 Data-analyse

### 8.3.2.1 Acceptatie en geslacht: resultaten Mann-Whitney U-toets

```
. ranksum informatiecampagne_rijgedrag, by(man)

Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	3779.5	3967.5
1	45	2775.5	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance    29756.25
adjustment for ties    -6289.30
-----
adjusted variance      23466.95

Ho: inform~g(man==0) = inform~g(man==1)
      z =  -1.227
      Prob > |z| =  0.2197
```

```
. ranksum voorlichting_obesitas_kind, by(man)

Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	3798	3967.5
1	45	2757	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance    29756.25
adjustment for ties    -5409.41
-----
adjusted variance      24346.84

Ho: voorli~d(man==0) = voorli~d(man==1)
      z =  -1.086
      Prob > |z| =  0.2773
```

. ranksum verplichting\_calorieën, by(man)

Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test

man	obs	rank sum	expected
0	69	3797	3967.5
1	45	2758	2587.5
combined	114	6555	6555

unadjusted variance 29756.25

adjustment for ties -3552.84

adjusted variance 26203.41

Ho: verpli~n(man==0) = verpli~n(man==1)

z = -1.053

Prob > |z| = 0.2922

. ranksum verkeerslichtsysteem\_voeding, by(man)

Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test

man	obs	rank sum	expected
0	69	3878.5	3967.5
1	45	2676.5	2587.5
combined	114	6555	6555

unadjusted variance 29756.25

adjustment for ties -4932.04

adjusted variance 24824.21

Ho: verkee~g(man==0) = verkee~g(man==1)

z = -0.565

Prob > |z| = 0.5722

```
. ranksum zoutgehalte_label, by(man)
```

```
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	3959.5	3967.5
1	45	2595.5	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance    29756.25
```

```
adjustment for ties   -6607.34
```

```
adjusted variance      23148.91
```

```
Ho: zoutge~l(man==0) = zoutge~l(man==1)
```

```
z = -0.053
```

```
Prob > |z| = 0.9581
```

```
. ranksum orgaandonor, by(man)
```

```
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	4136.5	3967.5
1	45	2418.5	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance    29756.25
```

```
adjustment for ties   -1610.35
```

```
adjusted variance      28145.90
```

```
Ho: orgaan~r(man==0) = orgaan~r(man==1)
```

```
z = 1.007
```

```
Prob > |z| = 0.3138
```



```
. ranksum groene_energie, by(man)
```

```
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	3990.5	3967.5
1	45	2564.5	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance      29756.25
```

```
adjustment for ties      -1632.64
```

```
adjusted variance        28123.61
```

```
Ho: groene~e(man==0) = groene~e(man==1)
```

```
z = 0.137
```

```
Prob > |z| = 0.8909
```

```
. ranksum opvallende_plaats, by(man)
```

```
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	4214.5	3967.5
1	45	2340.5	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance      29756.25
```

```
adjustment for ties      -3469.56
```

```
adjusted variance        26286.69
```

```
Ho: opvall~s(man==0) = opvall~s(man==1)
```

```
z = 1.523
```

```
Prob > |z| = 0.1276
```

```
. ranksum donatie_belastingsaangifte, by(man)
```

```
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	4114.5	3967.5
1	45	2440.5	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance    29756.25
```

```
adjustment for ties    -3928.13
```

```
adjusted variance      25828.12
```

```
Ho: donatie(man==0) = donatie(man==1)
```

```
z = 0.915
```

```
Prob > |z| = 0.3604
```

```
. ranksum save_more_tomorrowplan, by(man)
```

```
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	3932.5	3967.5
1	45	2622.5	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance    29756.25
```

```
adjustment for ties    -2564.24
```

```
adjusted variance      27192.01
```

```
Ho: save_m~n(man==0) = save_m~n(man==1)
```

```
z = -0.212
```

```
Prob > |z| = 0.8319
```

```
. ranksum verbod_krimpflatie, by(man)
```

```
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	4318	3967.5
1	45	2237	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance    29756.25
```

```
adjustment for ties    -2814.80
```

```
adjusted variance      26941.45
```

```
Ho: verbod~e(man==0) = verbod~e(man==1)
```

```
z = 2.135
```

```
Prob > |z| = 0.0327
```

```
. ranksum verbod_drip_pricing, by(man)
```

```
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	3873	3967.5
1	45	2682	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance    29756.25
```

```
adjustment for ties    -3419.79
```

```
adjusted variance      26336.46
```

```
Ho: verbod~g(man==0) = verbod~g(man==1)
```

```
z = -0.582
```

```
Prob > |z| = 0.5604
```

```
. ranksum vleesvrije_dag_cafeteria, by(man)
```

```
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	4143.5	3967.5
1	45	2411.5	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance    29756.25
```

```
adjustment for ties    -2181.96
```

```
adjusted variance      27574.29
```

```
Ho: vleesv~a(man==0) = vleesv~a(man==1)
```

```
z = 1.060
```

```
Prob > |z| = 0.2892
```

```
. ranksum geen_snoep_kassa, by(man)
```

```
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) tes
```

man	obs	rank sum	expected
0	69	4074	3967.5
1	45	2481	2587.5
combined	114	6555	6555

```
unadjusted variance    29756.25
```

```
adjustment for ties    -1888.98
```

```
adjusted variance      27867.27
```

```
Ho: geen_s~a(man==0) = geen_s~a(man==1)
```

```
z = 0.638
```

```
Prob > |z| = 0.5235
```

### 8.3.2.2 Regressieanalyses: groep 1, 2, 3, 5a en 5b

Linear regression

Number of obs = 114  
 F( 8, 105) = 3.62  
 Prob > F = 0.0009  
 R-squared = 0.1505  
 Root MSE = .58543

groep1_gem	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
man	.1395425	.1101256	1.27	0.208	-.0788162	.3579011
Leeftijd_18_24	-.591496	.1754504	-3.37	0.001	-.9393818	-.2436103
Leeftijd_25_34	-.7392464	.1939465	-3.81	0.000	-1.123806	-.3546863
Leeftijd_35_44	-.2218129	.2127136	-1.04	0.299	-.6435846	.1999588
Leeftijd_45_54	-.5490554	.2419402	-2.27	0.025	-1.028778	-.0693326
Leeftijd_55_64	-.2910051	.2706685	-1.08	0.285	-.8276908	.2456806
hoog_opgeleid	.1628825	.1394861	1.17	0.246	-.1136926	.4394577
vertrouwen_overheid_gem	.1410714	.093313	1.51	0.134	-.0439509	.3260938
_cons	4.065045	.3094515	13.14	0.000	3.45146	4.67863

Linear regression

Number of obs = 114  
 F( 8, 105) = 1.23  
 Prob > F = 0.2878  
 R-squared = 0.0973  
 Root MSE = .6523

groep2_gem	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
man	.1006305	.1303647	0.77	0.442	-.1578586	.3591196
Leeftijd_18_24	-.6422349	.3281624	-1.96	0.053	-1.29292	.0084505
Leeftijd_25_34	-.5904739	.3310246	-1.78	0.077	-1.246835	.0658867
Leeftijd_35_44	-.4150392	.3412307	-1.22	0.227	-1.091637	.2615583
Leeftijd_45_54	-.5093928	.384923	-1.32	0.189	-1.272624	.2538384
Leeftijd_55_64	-.3931114	.3826931	-1.03	0.307	-1.151921	.3656984
hoog_opgeleid	.1939205	.1640724	1.18	0.240	-.1314048	.5192458
vertrouwen_overheid_gem	.2330251	.0978715	2.38	0.019	.038964	.4270862
_cons	3.533281	.437508	8.08	0.000	2.665784	4.400779

Linear regression

Number of obs = 114  
 F( 8, 105) = 4.43  
 Prob > F = 0.0001  
 R-squared = 0.2164  
 Root MSE = .57996

groep3_gem	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
man	-.1221882	.130898	-0.93	0.353	-.3817347	.1373584
Leeftijd_18_24	-.5537462	.2534783	-2.18	0.031	-1.056347	-.0511455
Leeftijd_25_34	-.8621253	.2772113	-3.11	0.002	-1.411784	-.3124664
Leeftijd_35_44	-.5546025	.2731698	-2.03	0.045	-1.096248	-.0129573
Leeftijd_45_54	-.6119983	.2953366	-2.07	0.041	-1.197596	-.0264003
Leeftijd_55_64	-.1674631	.3138844	-0.53	0.595	-.7898379	.4549117
hoog_opgeleid	-.1336914	.1382685	-0.97	0.336	-.4078524	.1404696
vertrouwen_overheid_gem	.2250412	.0853271	2.64	0.010	.0558533	.3942292
_cons	3.067581	.3696429	8.30	0.000	2.334647	3.800514

Linear regression

Number of obs = 114  
 F( 8, 105) = 3.13  
 Prob > F = 0.0032  
 R-squared = 0.1802  
 Root MSE = .85832

groep5a_gem	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
man	-.2123755	.1754977	-1.21	0.229	-.560355	.1356039
Leeftijd_18_24	-.7160539	.3332458	-2.15	0.034	-1.376819	-.055289
Leeftijd_25_34	-.6502808	.3366755	-1.93	0.056	-1.317846	.0172846
Leeftijd_35_44	.0019337	.3979962	0.00	0.996	-.7872192	.7910866
Leeftijd_45_54	-.8184748	.4094078	-2.00	0.048	-1.630255	-.0066947
Leeftijd_55_64	-.1951482	.3628306	-0.54	0.592	-.9145742	.5242778
hoog_opgeleid	-.0014669	.200772	-0.01	0.994	-.3995608	.3966269
vertrouwen_overheid_gem	.4341498	.1324427	3.28	0.001	.1715404	.6967592
_cons	2.667086	.4695505	5.68	0.000	1.736054	3.598118

Linear regression

Number of obs = 114  
 F( 8, 105) = 0.59  
 Prob > F = 0.7842  
 R-squared = 0.0468  
 Root MSE = .98481

groep5b_gem	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
man	-.2000333	.1936382	-1.03	0.304	-.5839821	.1839154
Leeftijd_18_24	-.3108071	.4521445	-0.69	0.493	-1.207326	.5857119
Leeftijd_25_34	-.3236307	.4629092	-0.70	0.486	-1.241494	.5942327
Leeftijd_35_44	.1154647	.4941168	0.23	0.816	-.8642777	1.095207
Leeftijd_45_54	.0452646	.4824851	0.09	0.925	-.9114143	1.001944
Leeftijd_55_64	.1401217	.5283564	0.27	0.791	-.9075114	1.187755
hoog_opgeleid	.030382	.2725324	0.11	0.911	-.5099994	.5707635
vertrouwen_overheid_gem	.0250641	.1652971	0.15	0.880	-.3026894	.3528176
_cons	3.973986	.6514726	6.10	0.000	2.682236	5.265735

### 8.3.2.3 Regressieanalyse: groep 4

Iteration 0: log likelihood = -170.65513  
 Iteration 1: log likelihood = -158.39587  
 Iteration 2: log likelihood = -158.10284  
 Iteration 3: log likelihood = -158.10224  
 Iteration 4: log likelihood = -158.10224

Ordered logistic regression

Number of obs = 114  
 LR chi2(8) = 25.11  
 Prob > chi2 = 0.0015  
 Pseudo R2 = 0.0736

Log likelihood = -158.10224

subliminale_reclame	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
1.man	-.6495638	.3603659	-1.80	0.071	-1.355868	.0567404
1.Leeftijd_18_24	.7961992	.8771206	0.91	0.364	-.9229257	2.515324
1.Leeftijd_25_34	.1414646	.9130511	0.15	0.877	-1.648083	1.931012
1.Leeftijd_35_44	-.8970039	.9724414	-0.92	0.356	-2.802954	1.008946
1.Leeftijd_45_54	.4389809	.9996004	0.44	0.661	-1.5202	2.398162
1.Leeftijd_55_64	1.060307	1.102992	0.96	0.336	-1.101517	3.222131
1.hoog_opgeleid	-.2821227	.4406113	-0.64	0.522	-1.145705	.5814597
vertrouwen_overheid_gem	.6290091	.2983163	2.11	0.035	.04432	1.213698
/cut1	-.1950503	1.191739			-2.530815	2.140715
/cut2	1.194065	1.19212			-1.142447	3.530577
/cut3	2.906681	1.220074			.5153802	5.297981
/cut4	4.749478	1.284406			2.232089	7.266867