

BASIC – *En diagnostisk tilgang til udviklingen af adfærdsbaseret offentlig politik*

Pelle Guldborg Hansen, Lektor, Direktør for Center for Videnskab, Samfund & Politik, Roskilde Universitet og Syddansk Universitet, pgh@ruc.dk

Karsten Schmidt, Ph.d.-studerende, Institut for Kommunikation og Humanistisk Videnskab, Roskilde Universitet, karssch@ruc.dk

De sidste 10 år har vi været vidner til opkomsten af et nyt evidensbaseret policyparadigme, *Behavioural Public Policy* (BPP), der søger at integrere teoretiske og metodiske indsigter fra adfærdsvidenskaberne i offentlig politikudvikling. Arbejdet med BPP har dog båret præg af at være usystematisk såvel som centreret omkring best-cases, der hverken angiver forudsætninger for eller processerne involveret i, udviklingen af adfærdsbaseret politik. I denne artikel præsenteres BASIC; en diagnostisk tilgang til at integrere teoretiske og metodiske indsigter fra adfærdsvidenskaberne i udviklingen af BPP. Tilgangen består dels af den overordnede proces-model basic og dels af et iboende framework, abcd, der er en model for systematisk adfærdsanalyse, udvikling, test og implementering af adfærdsrettede løsningskoncepter. BASIC gør det muligt for forskere og offentligt ansatte bedre at begribe faserne involveret i den forsvarlige udvikling af adfærdsrettede politikker samt hvordan relevante adfærdsindsigter identificeres som basis for effektive policytiltag.

Udviklingen af Behavioural Public Policy

I 2008 udgav Richard Thaler og Cass Sunstein den populærvidenskabelige bog *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. Bogen argumenterede for, at udviklingen af offentlige politikker kunne forbedres betragteligt ved at integrere teoretiske og metodiske indsigter fra adfærdsvidenskaberne, dvs. adfærdsøkonomi samt kognitiv og social psykologi. Efterfølgende har vi været vidner til opkomsten af et nyt evidens-

baseret policyparadigme betegnet 'nudging', eller mere formelt, *Behavioural Public Policy* (BPP). Paradigmet har indtil videre haft epicentrum i det engelske *Behavioural Insights Team* (BIT), der havde sin oprindelse i David Camerons Downing Street 10, men som i dag er delvist privatiseret. Andre fremtrædende 'nudge-enheder' er *BEAR – Behavioural Economics in Action at Rotman School of Management* (CAN), det nu lukkede *SBST – Social and Behavioral Science Team* (US), *Ideas42* (USA), *iNudgeyou – The Applied Behavioural Science Group* (Danmark), *The Busara Center for Behavioral Economics* (Kenya), *GINI – Global INSights Initiative* (Verdensbanken), og *Behavioural Insights* (OECD).

Verden over har utallige offentlige institutioner, konsulenthuse samt ikke mindst forskere efterfølgende ønsket at deltage i denne nyudvikling. Problemet har blot været, at meget lidt er skrevet om, hvordan man reelt set udvikler adfærdsrettede offentlige politikker – og det, der er udgivet, er meget lidt dybdegående og anvendeligt set ud fra et videnskabeligt såvel som praktisk policyperspektiv. I stedet flourer en række mini-rapporter og 'frameworks', hvoraf de bedste og mest udbredte er BIT's *MINDSPACE* (Dolan o.a., 2010), *Test, Learn & Adapt* (2012a) og *EAST* (2014),

samt BEARS's *A Practitioner's Guide to Nudging* (2013). Disse rapporter har dog det til fælles, at de er kraftigt oversimplificerede, udviklet til andre formål end den rolle, de tilskrives og ofte anvendes uden sammenhæng eller dybere faglig forståelse. Særligt gælder det for disse rapporter, at de intet fortæller om, hvordan relevante adfærdsrettede tiltag faktisk identificeres, udvikles og implementeres. Rapporterne berører ikke forudsætningerne for, at de udvalgte adfærdsindsigter kan forventes at have effekt, hvordan de anvendes forsvarligt, eller hvorfor de er udvalgt blandt de hundredevis af adfærdsindsigter, som adfærdsvidenskaberne har afdækket.

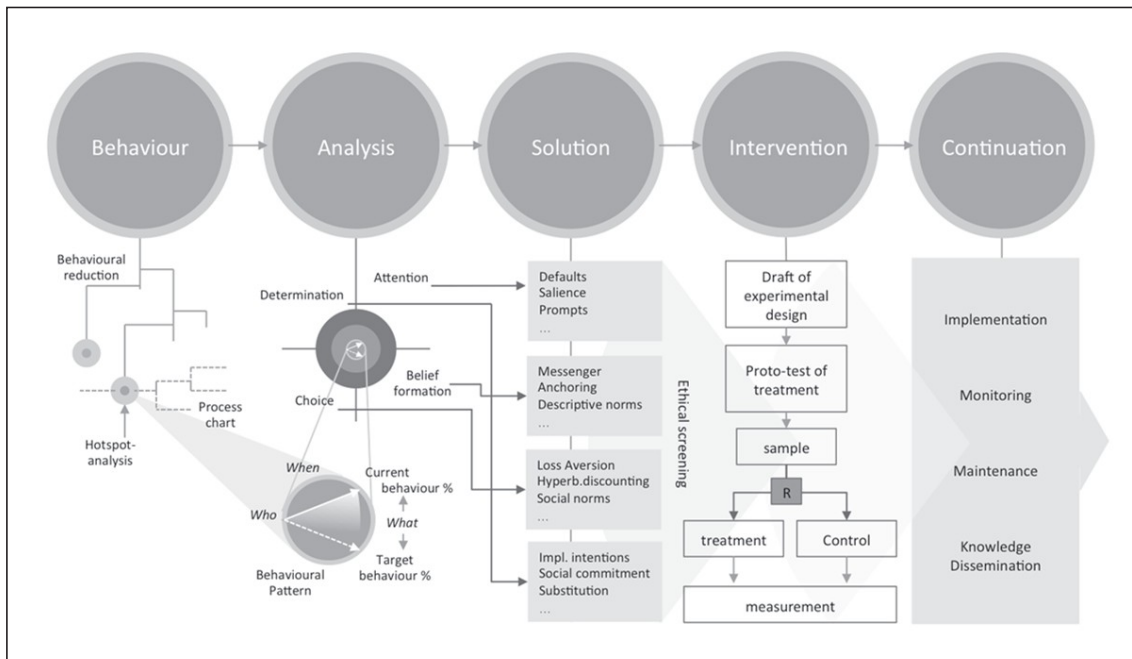
Resultatet af dette har været, at anvendelsen af adfærdsindsigter i udviklingen af offentlige politikker nationalt såvel som internationalt har været stærkt præget af manglende systematik. Dette er problematisk, da en effektiv og forsvarlig udvikling af adfærdsrettede offentlige politikker forudsætter en reel forståelse af de robuste processer, der som regel er involveret i identifikationen, udviklingen, test og implementeringen af relevante adfærdsrettede tiltag, herunder forudsætningerne for, at adfærdsindsigter virker som tiltænkt og med minimale sideeffekter.

I denne artikel præsenterer vi BASIC, der er en systematisk tilgang til at integrere teoretiske og metodiske indsigter fra adfærdsvidenskaberne i udviklingen af adfærdsrettede offentlige politikker. Tilgangen, som udgives af OECD i en længere rapport i 2018, er udviklet på baggrund af praksiserfaring med anvendelse af paradigmet i offentlige institutioner såvel som private organisationer i og uden for Danmark siden 2010. Disse erfaringer omfatter deltagelse i Verdensbankens flagship-report *Mind, Society and Behavior* (2015), samt OECD rapporterne *Protecting Consumers through Behavioural Insights: Regulating the Communications Market in Colombia* (2016) og *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the*

World (2017); en række teoretisk orienterede publikationer, heriblandt Hansen og Jespersen (2013), Hansen (2016) og Hansen o.a. (2016); erfaringer med at lede hhv. Dansk Nudging Netværk (DNN) siden 2010 og The European Nudging Network (TEN) siden 2014; samt en lang række nudging-eksperimenter og projekter med b.la. Erhvervsstyrelsen, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, SKAT, Styrelsen for Arbejdsmarked og Rekruttering, Miljøstyrelsen, Dansk Industri, Landbrug & Fødevarer, COOP, det daværende Landbrug- og fødevarerministerium, og mange, mange flere.

BASIC består af to komponenter. Den første er den overordnede procesmodel BASIC, der består af fem faser, som beskrives i næste afsnit. Procesmodellens faser strækker sig fra identifikationen af det overordnede politiske problem, som en adfærdsbaseret tilgang rettes mod, over udvikling og eksperimentel test af tiltag, der integrerer indsigter fra adfærdsvidenskaberne, til implementering og vedligeholdelse af den adfærdsbaserede politik. Den anden komponent, ABCD, der beskrives efterfølgende, er udgangspunktet for systematiske adfærdsanalyser, der kan fungere som grundlaget for udviklingen af adfærdsrettede løsningskoncepter. ABCD udgør i modsætning til MINDSPACE og EAST en såkaldt 'diagnostisk tilgang' til udviklingen af adfærdsbaserede offentlige politikker, idet det integrerer en systematisk analyse af adfærdsproblemerne som sådanne tiltag adresserer og på denne baggrund identificerer relevante adfærdsrettede løsningskoncepter, hvis forudsætninger for at virke hensigtsmæssigt er tilstede. Præsentationen, som denne artikel foretager af den samlede model, skulle gerne gøre det muligt for forskere såvel som offentligt ansatte bedre at begribe de faser, der reelt er involveret i den forsvarlige udvikling af adfærdsrettede politikker, samt hvordan relevante adfærdsindsigter identificeres som basis for effektive tiltag.

Figur 1: BASIC



BASIC

BASIC er en diagnostisk procesmodel, der består af fem faser, som sammen med ABCD sigter på en systematisk integration af teoretiske og metodiske indsigter fra adfærdsvidenskaberne i udviklingen af adfærdsbaserede offentlige politikker. Akronymet BASIC refererer til udviklingsprocessens fem faser: *Behaviour*, *Analysis*, *Solution*, *Intervention*, og *Continuation* (se figur 1).

Behaviour

Adfærdsbaseret politikudvikling tager som regel udgangspunkt i at afhjælpe de aggregerede konsekvenser af et eller flere adfærdsproblemer inden for et givet domæne, f.eks. energiforbrug, folkesundhed eller manglende konkurrence på markeder. Den første fase, *Behaviour*, sigter derfor på at identificere, beskrive og evaluere de bagvedliggende adfærdsproblemers potentiale som objekter for adfærdsbaserede tiltag. I fasen foretages der en såkaldt *adfærdskortlægning*, der giver adfærdsvidenskabernes metodiske individua-

lisme er reduktionistisk af karakter, men har generiske adfærdsmønstre og ikke individer som undersøgelsesobjekt. Det betyder, at et givet adfærdsmønster beskrives i kraft af en generisk agent (hvem), det eksisterende sæt af generiske valgmuligheder med en deskriptiv sandsynlighedsfordeling (hvad), samt den generiske kontekst, hvori adfærdsmønstret udfolder sig (hvor). Et adfærdsmønster udgør et adfærdsproblem, såfremt den generiske agent har en tendens til at agere 'irrationelt', i den forstand at agenten har gode grunde til at agere anderledes givet den tilgængelige information, holdninger, incitament, og evt. omgivende regulering, der tilsammen giver tilstrækkelig anledning til en anden adfærd. Et adfærdsproblem er altså ikke et informations-, holdnings-, incitaments- eller reguleringsproblem. Fasens resultat er en række kvantitative beskrivelser af adfærdsmønstre, som muliggør cost-benefitanalyser og dermed en evidensbaseret prioritering af potentielle adfærdsforandrings indvirkning på de aggregerede konsekvenser.

Da policymagere ofte ikke har videre erfaring med de undersøgte adfærdsmønstre, benyttes ofte en række hjælpemetoder i denne fase. *Adfærdsreduktion* er således en metode der med et udgangspunkt i et overordnet *policy-problem* (f.eks. fedmeepidemien), reducerer dette til *strategiske* områder (f.eks. indtag, bevægelse, søvn), for til sidst at reducere disse til observerbare *adfærdsmønstre* (f.eks. børns transportmønstre til og fra skole). *Proces charts* er en anden metode, der benyttes i forbindelse med processer, hvor disse konstrueres som beslutningstræer med henblik på friktionsanalyse af flaskehalse og psykologiske barrierer, samt identifikation af kontekster, der præsenterer sig som cost-effektive interventionspunkter. *Hotspot-analyse* er en metode til at identificere kontekster, hvor den generiske agent er særligt motiveret for en specifik adfærdsforandring, f.eks. hulmursisolering i forbindelse med tilflytning eller blodprøvetagning til at screene for diabetes 2 i forbindelse med Ramadanen, da prøven forudsætter faste.

Analysis

Hvor fasen *Behaviour* er deskriptiv, fokuserer den næste fase *Analysis* på at analysere, dvs. diagnosticere, udvalgte adfærdsproblemer på baggrund af eksisterende adfærdsindsigter og gennem evt. yderligere indsamling og undersøgelse af data fra den første fase. Tilsammen betegnes resultatet af de to første faser en *adfærdsanalyse*. BASIC udgør en *diagnostisk* tilgang, idet adfærdsanalysens faser tilsammen anses som forudsætningen for at kunne identificere relevante, effektive og forsvarlige adfærdsrettede løsningskoncepter til udviklingen af adfærdsbaserede policy-tiltag.

Ligesom det er tilfældet i *Behaviour*, spiller videnskabsteoretiske overvejelser en central rolle for metodevalget i *Analysis*. De dele af adfærdsvidenskaberne, som adfærdsbaseret politikudvikling hviler på, har nemlig de såkaldte Dual Process Kognitive-teorier (DPTs) til fælles (Thaler og Sunstein, 2008; Hansen,

2016). Konsekvensen er, at rækken af metoder traditionelt benyttet i eksplorative faser af politikudvikling, f.eks. surveys, kvalitative interviews og fokusgrupper, anses som sekundære, da deres troværdighed generelt regnes for lav inden for DPT. I BASIC benyttes i stedet taksonomien ABCD, der kategoriserer adfærdsproblemer i fire fundamentale typer af afvigelse i form af kognitive bias fra rationelle standarder (se afsnittet ABCD nedenfor). I *Analysis* foretages denne kategorisering, og dermed hypotesegenerering, ved at triangulere en række metoder i lyset af DPT. Særligt centrale er kvantitative observationsstudier, dataanalyse, desk research og mindre kontrollerede interventioner, evt. suppleret med kvalificeret introspektion og mere traditionelle kvalitative og antropologiske metoder, der er justeret relativt til DPT.

Solution

I denne fase identificeres og udvikles relevante, evidensbaserede og forsvarlige adfærdsforandrende tiltag med udgangspunkt i den via ABCD opstillede diagnose. Hypotesen bag ABCD er, at effektiviteten af adfærdsrettede tiltag afhænger af type-match med adfærdsproblemet diagnose. Diagnosen udpeger således potentielt effektive tiltag i kraft af den iboende ABCD taksonomi. Da ABCD er bundet op på adfærdsvidenskabernes videnskabsteoretiske fundament samt associerer kategorier med løsningskoncepter baseret på evidens, er ABCD dermed også åben for empirisk evaluering. Koblingen mellem *Analysis* og *Solution* beskrives nærmere nedenfor, hvorfor det her blot nævnes, at fasen involverer et omfattende overblik over eksisterende litteratur, felteksperimenter og implementeringer; udsondring af relevante adfærdsindsigter fra disse relativt til lignende diagnostikker; tilpasning og udvikling af tiltag baseret på disse indsigter, nu rettet mod det forhåndenværende adfærdsproblem; samt etisk screening af det udviklede tiltag f.eks. via (Hansen og Jespersen, 2013). Resultatet er en eller flere hypoteser angående, hvad der kan være effektive og

ansvarlige policytiltag givet den foreliggende diagnose.

Intervention

I den fjerde fase, *Intervention*, udvikles eksperimentdesign til, hvad der ideelt vil være en randomiseret kontrolleret felttest (RCT) af det udviklede tiltag. Dette indebærer iterativt arbejde med gentagne kvalitetstjek, inklusive statistiske analyser for at estimere antal observationer nødvendige for at afvise nulhypoteser i lyset af forventede effekter, prototype-test og justeringer af teknologiske komponenter såvel som af selve eksperimentdesignet før eksekvering. I litteraturen refereres ofte BITs *Test, Learn and Adapt* (BIT, 2012a), der oprindeligt havde til formål at kommunikere værdien af at teste tiltag via iterative RCTs som en del af udviklingen af adfærdsbaserede offentlige politikker. Den lykkedes dog ikke blot ubestrideligt med sin erklærede mission ved at etablere nødvendigheden af en videnskabelig tilgang som en del af evidensbaseret politik, men også med utilsigtet at fremstille RCT i en oversimplificeret udgave, der har efterladt mange policy-magere med det indtryk, at RCTs er relativt lette at eksekvere. Dette står i en skærende kontrast til en virkelighed, hvor RCTs er et ideal hentet fra laboratoriet, som ofte svært kan realiseres i politikudvikling grundet juridisk beskyttelse af borgernes ret til ligebehandling; en virkelighed, der sjældent tillader randomisering af subjekter med henblik på kontrol og isolering af effekter; samt en kultur i public policy, der er svær at integrere med akademisk tålmodighed, grundighed, åbenhed og stræben efter falsificerbar viden. Derfor bør det også understreges, at RCT er et ideal, der ofte fraviges til fordel for quasi-eksperimentelle forsøgsdesign.

Continuation

Den femte og sidste fase, *Continuation*, siger på, at tiltag, der har vist sig succesfulde i test, bliver effektivt institutionelt integreret. Fasen angår ikke kun en succesfuld imple-

mentering. Den involverer også planlægning og plan-eksekvering af monitorering af vedvarende effekt, institutionel vedligeholdelse og videreudvikling af tiltag, samt effektiv intern såvel som ekstern videndeling hvad angår både proces og resultater i eksisterende netværk og databaser. Det er vores erfaring, at det er denne fase, der oftest negligeres i udviklingen af adfærdsrettet offentlig politik i Danmark, men også at en simpel italesættelse af behovet for en struktureret *Continuation* fase ofte afslører allerede eksisterende og udemærkede skabeloner for, hvordan fasens komponenter bør håndteres organisatorisk.

Ud fra denne gennemgang er det tydeligt, at ABCD udgør krumtappen i BASICS evne til at udvikle adfærdsbaserede policy tiltag. Derfor skitseres nu den grundlæggende struktur i ABCD med udvalgte centrale kategorier af løsningskoncepter for hver type af adfærdsproblem.

ABCD

For at forstå ABCD må man forstå, hvordan de induktive dele af adfærdsvidenskaberne relaterer sig til de rationalitetsbaserede deduktive videnskaber, dvs. mikroøkonomi, jura og logik, der traditionelt har dannet grundlag for udviklingen af policy tiltag (Lunn, 2014; Hansen, 2016). Fælles for de rationalitetsbaserede videnskaber er, at de bygger på et sæt af antagelser eller aksiomer, som tilsammen angiver en grundlæggende teoretisk forståelse for, hvad rationel tænkning og ageren består i. Med en smule pragmatisk sans kan denne forståelse opdeles i fire hovedpostulater, der samlet betegnes 'standardmodellen':

- 1) *Attention*: Mennesker kan som arbejds-hypotese antages at have ubegrænset opmærksomhed, da opmærksomhed i sidste ende er resultatet af en enten bevidst eller ubevidst optimeringsproces.
- 2) *Belief-formation*: Mennesker danner og opdaterer formodninger om virkelighedens beskaffenhed via rationelle og logi-

ske slutninger i lyset af den tilgængelige information.

- 3) *Choice*: Mennesker vælger mellem handlemuligheder på baggrund af individuel forventet nyttemaksimering.
- 4) *Determination*: Mennesker agerer i overensstemmelse med de intentioner, der dannes på baggrund af beslutninger forankret i forventet nyttemaksimering.

Relationen mellem de induktive adfærdsvidenskaber, dvs. særligt adfærdsøkonomi, samt kognitiv og social psykologi, og de rationalitetsbaserede videnskaber i forbindelse med politikudvikling består herefter hovedsageligt i tre punkter.

For det første har adfærdsvidenskaberne igennem de sidste 40-50 år afdækket de mange forskellige kognitive bias, der omtales adfærdsindsigter inden for *Behavioural Public Policy* (BPP). Da en kognitiv bias er defineret som en systematisk afvigelse fra rationalitetsbaserede forudsigelser angående menneskelig adfærd, følger det med nødvendighed, at en kognitiv bias, dvs. en adfærdsindsigt, i bred udstrækning bør kunne kategoriseres som en afvigelse relativt til et af de fire hovedpostulater eller kategorier refereret til som ABCD. Dermed opnås ABCD-taksonomien for adfærdsindsigter, der er grundlaget for *Analysis* i BASIC.

For det andet, er det indbefattet i BPP, at disse adfærdsindsigter forklarer adfærdsproblemer generelt og, mere specifikt, hvorfor politikudvikling baseret på rationalitetsbaserede antagelser til tider synes at fejle på systematisk vis. Det betyder, at adfærdsvidenskabelige diagnoser af adfærdsproblemer generelt, og problemer ved traditionelle adfærdsregulerende tiltag mere specifikt, ligeledes må falde inden for de fire kategorier indeholdt i ABCD. De adfærdsproblemer, der udgør et problem for traditionelle adfærdsregulerende tiltag bør således i bred udstrækning kunne diagnosticeres med udgangspunkt i ABCD.

For det tredje, og dette er den centrale hypotese i ABCD, så antages det, at der er en systematisk sammenhæng mellem typen af adfærdsproblem som defineret af ABCD og typen af adfærdsbaserede tiltag, der effektivt kan supplere eller direkte substituere ineffektive traditionelle strategier for at adfærdsregulere pågældende adfærdsproblemer. Hvorvidt dette er tilnærmelsesvist sandt er naturligvis et empirisk postulat, som den følgende gennemgang af ABCD taksonomien har til formål at sandsynliggøre.

Attention

'A' i ABCD står for *Attention* (dansk: opmærksomhed). På linje med rationalitetsbaserede videnskaber er der en tendens i politikudvikling til implicit at antage, at menneskers opmærksomhed er tilnærmelsesvis ubegrænset. Om det så i sidste ende er som resultatet af en bevidst eller ubevidst optimeringsproces, må stå hen i det uvisse, da den økonomiske litteratur konsekvent ikke beskæftiger sig med menneskelig opmærksomhed.

Ifølge adfærdsvidenskaberne er der dog klar evidens for, at menneskelig opmærksomhed ikke er særlig tilpasningsdygtig, er ekstremt begrænset i både tid og ydeevne samt hovedsageligt styret af automatiske processer og kun undtagelsesvist af reflektive processer. Det forklarer, hvorfor borgere, der antages at have adgang til en lang række informationer og valgmuligheder, i praksis ofte overser dette i relevante situationer, på trods af at de har enhver interesse til det modsatte. ABCD angiver tre centrale adfærdsindsigter, hvis integration har vist sig effektive i forbindelse med opmærksomhedsproblemer.

Forudindstillede valg (eng. *defaults*). Den første er forudindstillede valg, der er defineret som et aspekt af en valgarkitektur, hvor en bestemt valgmulighed er sat som det forudindstillede valg, således at subjekter skal tage en aktiv beslutning, hvis de ønsker at vælge et alternativ (Johnson o.a., 2002). Sagt

anderledes, så er det forudindstillede valg det valg, der realiseres, når mennesker ikke foretager et valg. Denne adfærdsindsigt kan både forklare, hvorfor bestemte uhensigtsmæssige handlemuligheder vælges, når folk er uopmærksomme, og hvordan et skift af det forudindstillede valg i en valgarkitektur kan fremme mere hensigtsmæssige konsekvenser. Effektiviteten af sådanne skift af forudindstillede valg er blandt andet testet i forbindelse med printerindstillinger (Egebark og Ekström, 2013), forhåndsudfyldning af personlig selvangivelse til SKAT og overgang til grøn energi (Pichert og Katsikopoulos, 2008).

Fremtrædenhed (eng. *salience*). En anden central adfærdsindsigt er effekten af fremtrædenhed, defineret som en egenskab ved et objekt, information, en begivenhed eller en valgmulighed, der fanger vores opmærksomhed relativt til omgivende objekter, information, begivenheder eller valgmuligheder. Fremtrædenhed kan forklare både, hvorfor vores opmærksomhed fanges af irrelevante aspekter af en valgarkitektur således at mere relevante aspekter overses, og hvorledes fremtræden kan benyttes til at fremhæve vigtige aspekter, så de ikke overses. Effektiviteten af at benytte fremtrædenhed er blandt andet testet i forbindelse med håndhygiejne på Gentofte Hospital (Aarestrup o.a., 2017), kommunikation i forbindelse med Erhvervsstyrelsens næringsbase (Schmidt og Hansen 2017a) og husstandes reduktion af energiforbrug, når nettet er spidsbelastet (Payne, 2012: 104).

Prompts. En tredje central adfærdsindsigt i forbindelse med opmærksomhedsproblemer er prompts. Prompts er defineret som afbrydelsen af en pågående handling med henblik på at tvinge vores opmærksomhed til refleksivt at bearbejde bestemte informationer eller handlingsmuligheder. Indsigten kendes bedst fra pop up-bokse på hjemmesider. I modsætning til forudindstillede valg og frem-

trædenhed er prompts hovedsageligt et intentioneret aspekt af en valgarkitektur, hvorfor det sjældent benyttes diagnostisk. Til gengæld er prompts mere effektive end fremtrædenhed, da prompts ikke blot tiltrækker, men tiltvinger subjektets opmærksomhed. Effektiviteten af prompts er blandt andet testet i forbindelse med vedligeholdelse af virksomheders stamdata i Erhvervsstyrelsen (Schmidt og Hansen, 2017b), udbredt stillingtagen til organdonation (Hansen og Aarestrup, 2017) og tekstbeskeder rettet mod at nedbringe udeblivelser i sundhedsvæsenet (Stubbs o.a., 2012).

Belief formation

'B' i ABCD står for *Belief formation* (dansk: formodningsdannelse). Med dette menes der specifikt dannelsen af formodninger om virkelighedens beskaffenhed. Det er velkendt, at man i udviklingen af policytiltag har en tendens til at være meget optimistisk, hvad angår borgernes evne til at processere store mængder af komplekse informationer samt danne rationelle formodninger på baggrund af disse. Denne antagelse er måske særligt fremtrædende inden for konkurrence- og forbrugerområdet, hvor policy ofte kræver, at forbrugere træffer informerede valg på baggrund af store mængder af information under stærk tidsbegrænsning, se f.eks. (Lunn, 2014; Hansen o.a., 2017). Dette område illustrerer således det mere generelle træk ved den offentlige politikudviklings opfattelse af borgernes formåen til at behandle komplekse informationer med henblik på rationel og logisk formodningsdannelse – og hvis de fejler, anse dette som et fravalg fra borgerens side.

Dette står naturligvis i stærk kontrast til den mangfoldighed af adfærdsvidenskabelige eksperimenter, der viser, at ligesom det gælder for den menneskelige opmærksomhed, så er vores evner til rationel og logisk formodningsdannelse yderst begrænsede. Dette forklarer, hvorfor borgere, der antages i princippet at have adgang til en lang række informationer og valgmuligheder, ofte ender op

med mangelfulde forståelser, direkte misforståelser af implikationer og stokastiske fejl-vurderinger forbundet med handlemuligheder. ABCD angiver en lang række centrale adfærdsindsigter, der har vist sig ofte, at kunne både forstå og imødekomme problemer med formodningsdannelse – her nævnes blot tre.

Budbringereffekten (eng. *messenger effect*). En central adfærdsindsigt under BELIEF FORMATION er 'budbringer-effekten', der betegner tendensen til at vægte information afhængig af hvem der overbringer denne (Dolan o.a., 2010). Denne adfærdsindsigt kan forklare, både hvorfor mennesker har en tendens til at afvise information givet af folk de ikke bryder sig om (Cialdini, 2007), og hvordan valget af den rette budbringer kan medføre det modsatte. Budbringereffekten er blandt andet dokumenteret i forbindelse med »peer programs«, hvor ældre studerende udvælges til at rådgive yngre studerende om sund livsstil (Stock o.a., 2007), og i forbindelse med dårligere socioøkonomisk stillede gruppers tendens til at være mere lydhøre over for budbringere, der deler deres demografiske og adfærdsmæssige karakteristika (Durantini o.a., 2006).

Forankringseffekten (eng. *anchoring*). En anden central adfærdsindsigt er 'forankringseffekten', der beskriver den menneskelige tendens til, at ét stykke irrelevant information (ankeret) påvirker en efterfølgende vurdering, f.eks. når information om antallet af politibetjente i ét land (UK/Grønland) påvirker ens vurdering (Højt/Lavt) af antallet af politimænd i et tredje land. I det diagnostiske arbejde er forankringseffekten blandt andet blevet brugt til at forklare, hvorfor forbrugere har en tendens til at afbetale på forbrugslån med bidrag tæt på 'den anbefalede minimumsgrænse' (ankeret) (Stewart, 2009) – en indsigt, der er i USA er blevet integreret i CARD – the Card Accountability Responsibility and Disclosure Act of 2009 – for at

opmuntre forbrugere til at afbetale mere på deres gæld (Wang og Keys, 2014).

Deskriptive normer (eng. *descriptive norms*). En tredje central adfærdsindsigt er *deskriptive normer*, der betegner, hvorledes information om andre menneskers adfærd påvirker menneskers formodningsdannelse. Fremhævelse af negative adfærdsmønstre (en strategi, der ofte benyttes i offentlige informationskampagner) samt social overdrivelse har f.eks. vist sig, at føre til flertalsmisforståelser i en række sammenhænge (Berkowitz og Perkins, 1987), mens understregningen af faktisk positiv adfærd, dvs. deskriptive normer, har vist sig, f.eks. i forbindelse med unges alkoholindtag (Balvig og Holmberg, 2014) og billisters brug af sikkerhedssele (Linkenbach og Perkins, 2003), at føre til formodningsdannelse, ikke blot relativt til, hvordan andre agerer, men også relativt til, hvad der er en ønskværdig adfærd. Deskriptive normer blandes ofte sammen med sociale normer (se nedenfor), men bør holdes adskilt fra disse, da førstnævnte i modsætning til sidstnævnte ikke omhandler en præference for konformitet, men alene den information, der uddrages ved information om andres adfærd (Bicchieri, 2005).

Choice

'C' i ABCD står for *Choice* og benyttes til at betegne den adfærdskategori, der udgør den traditionelle økonomis højborg, nemlig menneskers valg og beslutninger. På linje med den moderne mikroøkonomis teoriudvikling, særligt formel beslutningsteori, er der en tendens til, at man i politikudvikling antager, at menneskers overvejelser over handlemuligheder udmønter sig i konsistente sæt af præferencer, og at observeret adfærd kan føres tilbage til sådanne sæt, jf. afsløret præference-teori. Resultatet er en overdrevet tendens til at fokusere på justeringen af positive og negative incitamentter med henblik på ekstrinsisk at motivere borgerne til den rette adfærd.

Ifølge adfærdsvidenskaberne er der dog klar evidens for, at menneskers præferencekonstruktion er situationsbaseret og sjældent resulterer i konsistente sæt af præferencer; at valg, beslutninger og anden ageren ikke nødvendigvis afspejler menneskers reflekterede præferencer; og at ekstrinsisk motivation i form af incitamentsstyring ikke nødvendigvis fungerer akkumulativt, således at positive incitamenter nødvendigvis medfører mere af en positiv adfærd og vice versa. Adfærdsindsigter på dette område forklarer således, hvorfor borgere ofte foretager individuelt uensigtsmæssige valg og til tider ignorerer eller agerer i modreaktion på policytiltag baseret på standardøkonomisk teori. Litteraturen på dette område er stor, men af pladshensyn nævnes også kun tre centrale adfærdsindsigter her.

Tabsaversion (eng. *loss aversion*). En første adfærdsindsigt under CHOICE er 'tabsaversion', der betegner den menneskelige tendens til at blive påvirket forholdsvist mere af potentielle tab end tilsvarende gevinster, se (Kahneman og Tversky, 1984). Diagnostisk kan tabsaversion blandt andet forklare, hvorfor forbrugere har en tendens til at overforsikre sig, og hvorfor belønningsprogrammer ofte synes, at have en relativt lille evne til at fremme positiv adfærd, sammenlignet med negative sanktioner. På interventionssiden er tabsaversion blandt andet blevet integreret i den nylige dagpengereform i forbindelse med tab frem for optjening af karensdage (Kvist, 2015) og med succes i en pågående række RCT's i SKAT, hvor integrationen af tabsaversion i kommunikationen til virksomheder i forbindelse med selvangivelsen førte til en stigning af tidlig indberetning med hhv. 9,0 og 4,6 procentpoint i målgrupperne, se (Hansen og Maltheisen, 2017). Det er dog vigtigt at bemærke, at tabsaversion dog blot er én af et større konglomerat af adfærdsindsigter indeholdt i Kahneman og Tversky's *prospect theory* (Kahneman og Tversky, 1979), der er centrale for at forstå og forandre valgadfærd;

herunder adfærdsindsigterne *psykologisk referencepunkt*, *endowment effekten*, *faldende marginalnytte*, og *risikoaversion for gevinster*, samt *risiko-villighed*, *what-the-hell effekten*, og *sunk cost effekten* i forbindelse med tab.

Hyperbolsk diskontering (eng. *hyperbolic discounting*). En anden central adfærdsindsigt under CHOICE er 'hyperbolsk diskontering', som betegner den menneskelige tendens til i stigende grad, at vælge en tidligere, men mindre belønning over en senere, men større belønning, desto tættere på nutiden de forskudte belønninger falder (Frederick o.a., 2002). Med andre ord, mennesker foretrækker ofte mindre belønninger her og nu frem for fremtidige større belønninger. Diagnostisk benyttes tabsaversion blandt andet til at forklare, hvorfor mennesker har svært ved behovsudsættelse og dermed tenderer til at forhale og udsætte beslutninger og adfærd – såkaldt prokrastination – om det så gælder inden for sundhedsadfærd (rygestop, vægttab og lægesøgning), økonomiske beslutninger (opsparing, låntagning og afdrag) eller hverdagsadfærd (lektielæsning, oprydning og at komme ud af fjerene til tiden). På løsnings-siden er den mest berømte integration af hyperbolsk diskontering i politikudvikling nok pensionsprogrammer af typen *Save More Tomorrow*, hvor man her og nu tager en beslutning om opsparing i fremtiden a la »Køb nu, betal senere« (Thaler og Benartzi, 2004); en type pensionsprogram, der har opnået massiv succes i både US og UK med at få ansatte, der ellers ikke eller næsten ikke sparede op, til frivilligt at gøre dette (Halpern og King, 2016).

Sociale normer (eng. *social norms*). En tredje central adfærdsindsigt under CHOICE er 'sociale normer', der betegner den menneskelige tendens til at følge sociale normer, dvs. systemer af forventninger inden for et samfund eller en gruppe, afvigelsen fra hvilke er forbundet med social sanktionering (Bic-

chieri, 2005). Om end grundlæggende konformitet til sociale normer i sidste ende kan rationaliseres, så består adfærdsindsigten i, at vi mennesker internaliserer sociale normer i en sådan grad, at vi følger dem, selv når de ikke er i egeninteressen, dog stadig uden at de er vores 'egne' mål. Sociale normer kan således forklare, hvorfor mennesker kan føle sig presset af deres gruppe til deltage i anti-sociale eller sundhedsskadelige adfærdsmønstre, såvel som hvorfor mange mennesker ved fundet af en pung på gaden vælger at opsøge ejermænd frem for at tage pengene til sig selv. Adfærdsvidenskaberne har dog fundet, at fremhævelsen af pro-sociale normer ligeledes medfører en øget konformitet, hvilket har ført til adfærdsindsigtens integration i politikudvikling på en række områder, særligt hvad angår informationskampagner og offentlig kommunikation. Et klassisk eksperiment er Goldstein o.a.s (2008) studie af den positive effekt af at fremhæve sociale normer til at fremme genbrug af håndklæder på hoteller, mens et klassisk eksempel i BPP er BITs brug af sociale normer i forbindelse med inddrivelse af skat, hvor forskellige versioner af fremhævelse af sociale normer i et eksperiment med 140.000 breve medførte en estimeret besparelse på 30 millioner pund årligt, hvis udrullet landsdækkende. Mest succesfuld var formuleringen, der understregede, at de fleste i ens egen by havde betalt deres skat, hvilket medførte en 15 procentpoints stigning i konformitet (BIT, 2012b).

Det bør bemærkes, at sociale normer ikke er det universalmiddel, som det nogle gange fremstilles som. Dette bevidnes af en række forsøg af de irske skattemyndigheder, hvor brugen af sociale normer i skatteindkrævning samlet set har ført til et fald i konformitet sammenlignet med kontrolgrupperne (IRE, 2017). Dertil er der generel enighed om, at adfærdsindsigten skal benyttes med forsigtighed, da den let resulterer i en udstilling eller stigmatisering af sociale grupper.

Determination

DETERMINATION betegner adfærdsindsigter, der vedrører adfærd forbundet med begreber som selvkontrol, selvregulering og viljestyrke. Med andre ord, så handler DETERMINATION om at få handlinger til at følge intentioner. I de rationalitetsbaserede videnskaber indgår selvkontrol dog ikke som en komponent. Foretrækker en økonomisk agent en bestemt handling frem for alternativer, da følger denne handling trivielt. Udføres en given handling ikke, da følger det af afsløret præference-teori, at agenten i virkeligheden ikke foretrækker denne handling. En ryger »vil det ikke nok«, hvis et rygestop mislykkes, så at sige. Måske derfor fremstiller og håndterer policymagere ofte selvkontrollproblemer og adfærdsindsigter til afhjælpning af disse som enten af patologisk karakter eller noget der skal håndteres ved hjælp af forstærkede incitament.

Fra et adfærdsvidenskabeligt perspektiv betragtes problemer med selvkontrol og viljestyrke dog langt fra som patologiske fænomener eller incitamentsproblemer. I stedet anses aspekter af menneskelig selvkontrol og viljestyrke som kompetencer, som tillige afhænger af begrænsede kognitive ressourcer, der er afhængige af kontekstuelle faktorer, dvs. ressourcer, der kan udtømmes ved brug samt undermineres af andre aktiviteter, der konkurrerer om disse (Mullainathan og Shafir, 2013). Adfærdsindsigter på dette område kan på denne måde forklare, f.eks. hvorfor selv erfarne dommere dømmes hårdere (Danziger o.a., 2011), efterhånden som dagen skrider frem; hvorfor mennesker udsat for pres eller alkohol reagerer på måder, de normalt ikke ville; og hvorfor mennesker sjældent kan holde nytårsforsæt, der involverer ellers simple handlinger, som f.eks. at undlade at suge på cigaretter, proppe kage i munden eller løbe en tur hver dag. Heldigvis byder ABCD også her på en række adfærdsindsigter hvis integration i politikudvikling kan afhjælpe selvkontrol- og viljesproblemer.

Implementeringsintentioner (eng. *implementation-intentions*). En central adfærdsindsigt under DETERMINATION er 'implementeringsintentioners' rolle i forbindelse med selvkontrol. Begrebet implementeringsintentioner betegner en selvreguleringsstrategi af den konditionelle form »hvis/når-så«, hvor 'så' er en handling, der bindes op på 'hvis', der er en kontekstuel faktor (Gollwitzer, 1999). En række studier og eksperimenter har vist, hvorledes implementeringsintentioner er et centralt begreb i forståelsen af gode såvel som dårlige vaner (*hvis* der er pause, *så* skal vi ryge) såvel som nøglen til succes i målrettet adfærd (*når* det er søndag, *så* skal du rydde op). I forbindelse med politikudvikling har man blandt andet arbejdet med implementeringsintentioner for at få borgere til stemmeurnerne (Nickerson og Rogers, 2010), arbejdsløse til at foretage en mere aktiv job-søgning (BIT, 2015) og ansatte til at møde op hos lægen og modtage influenza-vaccine (Milkman o.a., 2011).

Social forpligtelse (eng. *social commitment*). En anden adfærdsindsigt under DETERMINATION er social forpligtelse, der betegner, at vi mennesker ofte indgår i og forsøger at leve op til vores løfter, ud over hvad der med rimelighed kan rationaliseres. Denne adfærdsindsigt kan forklare, hvorfor mennesker holder løfter over for afdøde slægtninge, indgår væddemål med kollegaer og offentligt erklærer deres vilje til at nå bestemte mål. Inden for politikudvikling har man blandt andet integreret denne adfærdsindsigt i rygestopprogrammer, hvor rygere, der ønsker at stoppe, indgår en kontrakt om at opspare penge, der kun gives dem tilbage, såfremt en test 6 måneder senere viser, at de er nikotinfri (Giné o.a., 2010), i forsøget på at forhindre omskæring af kvinder i Afrika, hvor alle stammens medlemmer offentligt erklærer foran de andre medlemmer, at de vil forlade denne praksis (Bicchieri, 2016), samt til at få folk til at nedsætte deres husstands gasforbrug ved at erklære deres intention om dette i den lokale avis (Pallack

o.a., 1980) og få patienter til at dukke op til deres næste aftalte tid hos lægen (Martin o.a., 2012).

Substitution. En tredje, og i nogle sammenhænge meget kontroversiel, adfærdsindsigt under DETERMINATION er substitution, der betegner tendensen til, at mennesker har lettere ved at undgå en uhensigtsmæssig vanebaseret handling, såfremt denne udskiftes med en anden handling, der ligner den oprindelige handling så meget som muligt. Dette skyldes, at man igennem en sådan substitutionsstrategi ikke kommer til at udtømme de kognitive ressourcer, som det kræver at blokere for lysten til at udføre en vanebaseret handling. På den ene side kan denne adfærdsindsigt forklare, hvorfor mange individuelle forsøg på at skifte vaner i forbindelse med sundhed, økonomi, miljø og sikkerhed har det med at fejle, mens det på den anden side også kan forklare, hvorfor så mange mennesker konsumerer store mængder af nikotintyggegummi, light produkter og tofu-kylling. I forbindelse med politikudvikling har substitution særligt været på banen i forbindelse med 'skadesreducerende produkter' som f.eks. e-cigaretter, stofposer i supermarkedet, og alkoholfrie produkter. F.eks. har BIT alle år været kraftige fortalere for ikke blot at tillade e-cigaretter, mens også aktivt benytte det i kampen for at få englænderne til at droppe smøgerne (Hallsworth, 2017).

BASIC udvikles konstant

Mens interessen for BPP har vundet stor udbredelse, har den systematiske, effektive og ansvarlige integration af teoretiske og metodiske indsigter fra adfærdsvidenskaberne haltet efter. I denne artikel har vi derfor præsenteret BASIC, en diagnostisk tilgang til udviklingen af adfærdsbaseret offentlig politik. Da BASIC, såvel som det iboende ABCD-framework, er bundet op på adfærdsvidenskabernes videnskabs-teoretiske fundament, samt induktivt associerer kategorier med løsningskoncepter er praksisværdien af BASIC dog et rent empiri-

risk spørgsmål. Der er dog god grund til at arbejde i BASIC, da modellen er resultatet af praksiserfaring med anvendelse af paradigmet i offentlige institutioner såvel som private organisationer i og uden for Danmark siden 2010. BASIC er en samlet model, der gør det muligt for forskere såvel som offentligt ansatte bedre at begribe faserne i en forsvarlig udvikling af adfærdsrettede politikker og at identificere relevante adfærdsindsigter som basis for effektive tiltag. Håbet er at dette motiverer disse aktører til at bidrage til BASICS videreudvikling og test i det arbejde, der ligger foran os med at høste de samfundsmæssige frugter af adfærdsvidenskabernes indsigter.

Litteratur

- Balvig, Flemming og Lars Holmberg (2014), *Flamingo-effekten: Sociale Overdrivelser og Social Pejling*, København: Jurist- og Økonomforbundets forlag.
- Berkowitz, Alan D. og H. Wesley Perkins (1987), »Current Issues in Effective Alcohol Education Programming«, i Joan Sherwood, red., *Alcohol Policies and Practices on Colleges and University Campuses*, Columbus, Ohio: National Association of Student Personnel Administrators Monograph Series, pp. 69-85.
- Bicchieri, Cristina (2005), *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bicchieri, Cristina (2016), *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*, Oxford: Oxford University Press.
- BIT (2012a), »Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials«, Cabinet Office and Behavioural Insights Team, <<https://www.gov.uk/government/publications/test-learn-adapt-developing-public-policy-with-randomised-controlled-trials>>, tilgået 20/09/17.
- BIT (2012b), »Applying behavioural insights to reduce fraud, error and debt«, Cabinet Office, Behavioural Insights Team, <<https://www.gov.uk/government/publications/fraud-error-and-debt-behavioural-insights-team-paper>>, tilgået 20/09/17.
- BIT (2014), »EAST: Four simple ways to apply behavioural insights«, Cabinet Office Behavioural Insights Team og Nesta, <<http://www.behaviouralinsights.co.uk/publications/east-four-simple-ways-to-apply-behavioural-insights/>>, Tilgået 20/09/17.
- BIT (2015), »The Behavioural Insights Team Update Report 2013-2015«, London: Behavioural Insights Ltd, <http://38r8om2xjhh125mw24492dir.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2015/08/BIT_Update-Report-Final-2013-2015.pdf>, tilgået 20/09/17.
- Cialdini, Robert (2007), *Influence: The psychology of persuasion*, New York: HarperBusiness, Revised Edition.
- Danziger, Shai, Jonathan Levav og Liora Avnaim-Pesso (2011), »Extraneous factors in judicial decisions«, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(17): 6889-6892.
- Dolan, Paul, Michael Hallsworth, David Halpern, Dominic King og Ivo Vlaev (2010), »MINDSPACE: Influencing behaviour through public policy«, London, Cabinet Office, Institute for Government.
- Durantini, Marta R., Dolores Albarracin, Amy L. Mitchell, Allison N. Earl og Jeffrey C. Gillette (2006), »Conceptualizing the influence of social agents of behavior change: A meta-analysis of the effectiveness of HIV-prevention interventionists for different groups«, *Psychological Bulletin*, 132(2): 212-48.
- Egebark, Johan og Mathias Ekström (2013), »Can Indifference Make the World Greener?«, Research Institute of Industrial Economics, IFN Working Paper 975 <<http://www.ifn.se/wfiles/wp/wp975.pdf>>, tilgået 20/09/17.
- Frederick, Shane, George Loewenstein og Ted O'Donoghue (2002), »Time Discounting and Time Preference: A Critical Review«, *Journal of Economic Literature*, 40(2): 351-401.
- Giné, Xavier, Dean Karlan og Jonathan Zinman (2010), »Put your money where your butt is: a commitment contract for smoking cessation«, *American Economic Journal: Applied Economics* 2(4): 213-235.
- Goldstein, Noah J., Robert B. Cialdini og Vidas Griskevicius (2008), »A Room with a Viewpoint: Using Social Norms to Motivate Environmental Conservation in Hotels«, *Journal of Consumer Research*, 35(3): 472-82.
- Gollwitzer, Peter M. (1999), »Implementation intentions: Strong effects of simple plans«, *American Psychologist*, 54(7): 493-503.
- Hallsworth, Michael (2017), »Rethinking public health using behavioural science«, *Nature Human Behaviour*, 1(9): 612.

- Halpern, David og Katy King (2016), »Setting smarter defaults for workplace pensions«, The Behavioural Insights Team, <<http://www.behaviouralinsights.co.uk/uncategorized/setting-smarter-defaults-for-workplace-pensions/>>, tilgået 20/09/17.
- Hansen Pelle G. og Mia S. Maltheisen (2017), »Læs denne artikel og undgå et skattetillæg på 5.000 kr. – et inkrementelt nudge-eksperiment i SKAT baseret på tabsaversion og modtagerorienteret kommunikation« (under udgivelse).
- Hansen, Pelle G. (2016), »The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does the Hand Fit the Glove?«, *European Journal of Risk Regulation*, 7(1): 155-74.
- Hansen, Pelle G. og Andreas M. Jespersen (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.
- Hansen, Pelle G. og Simon C. Aarestrup (2017), »Nudging i forbindelse med registrering i organ-donationsregistret«, Notat, Sundhedsstyrelsen, København.
- Hansen, Pelle G., Mia S. Maltheisen, Kasper Hulgaard, Christian Jervelund, Jossi Steen-Knudsen (2017), »Typologi for Adfærdsbaserede Markedsfejl«, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, <<http://www.kfst.dk/media/47067/typologi-for-adfaerdsbaserede-markedsfejl-final.pdf>>, Tilgået 20/09/17.
- Hansen, Pelle G., Skov, Laurits R Skov og Katrine L. Skov (2016), »Making Healthy Choices Easier: Regulation vs. Nudging«, *Annual Review of Public Health*, 37: 237-51.
- IRE (2017), »Applying Behavioural Science in Tax Administration – A Summary of Lessons Learned«, Irish Government Economic & Evaluation Service, Statistics & Economic Research Branch, <<http://www.revenue.ie/en/corporate/documents/research/applying-behavioural-science.pdf>>, tilgået 20/09/17
- Johnson, Eric J., Steven Bellman og Gerald L. Lohse (2002), »Defaults, Framing, and Privacy: Why Opting In \neq Opting Out«, *Marketing Letters*, 13(1): 5-15.
- Kahneman, Daniel og Amos Tversky (1984), »Choices, Values, and Frames«, *American Psychologist*, 39(4): 341-50.
- Kahneman, Daniel og Amos Tversky (1979), »Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk«, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 47(2): 263-91.
- Kvist, Jon (2015) »Adfærdsøkonomi og arbejdsløshedsforsikring: Note til Dagpengekommissionen«, København: Beskæftigelsesministeriet, <<http://bm.dk/da/Beskaeftigelsesomraadet/Flere%20i%20arbejde/Dagpengekommission/Afrapportering.aspx>>, Tilgået 20/09/17.
- Linkenbach, Jeff og H. Wesley Perkins (2003), »Most of Us Wear Seatbelts: The Process and Outcomes of a 3-Year Statewide Adult Seatbelt Campaign in Montana«, Boston, Massachusetts: Conference presentation: The National Conference on the Social Norms Model, <<http://www.socialnorms-resources.org/casestudies/montanaseatbelt.php>>, tilgået 20/09/17.
- Lunn, Pete (2014), *Regulatory Policy and Behavioural Economics*, Paris: OECD Publishing.
- Ly, Kim, Nina Mazar, Min Zhao og Dilip Soman (2013), *A Practitioner's Guide to Nudging*, Toronto: University of Toronto, Rotman School of Management.
- Martin, Steve J., Suraj Bassi og Rupert Dunbar-Rees (2012), »Commitments, norms and custard creams – a social influence approach to reducing did not attends (DNAs)«, *Journal of the Royal Society of Medicine*, 105(3): 101-104.
- Milkman, Katherine L., John Beshears, James J. Choi, David Laibson og Brigitte C. Madrian (2011), »Using implementation intentions prompts to enhance influenza vaccination rates«, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108(26): 10415-20.
- Mullainathan, Sendhil og Eldar Shafir (2013), *Scarcity: Why having too little means so much*, New York: Macmillan.
- Nickerson, David W. og Todd Rogers (2010), »Do You Have a Voting Plan?: Implementation Intentions, Voter Turnout, and Organic Plan Making«, *Psychological Science*, 21(2): 194-199.
- OECD (2017), *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2016), *Protecting Consumers through Behavioural Insights: Regulating the Communications Market in Colombia*, Paris: OECD Publishing.
- Pallak, Michael S., David A. Cook og John J. Sullivan (1980), »Commitment and Energy Conservation«, *Applied Social Psychology Annual*, 1: 235-53.
- Payne, Oliver G. (2012), *Inspiring Sustainable Be-*

- haviour: 19 Ways to Ask for Change*, Abingdon: Routledge.
- Pichert, Daniel og Konstantinos V. Katsikopoulos (2008), »Green defaults: Information presentation and pro-environmental behavior«, *Journal of Environmental Psychology*, 28(1): 63-73.
- Schmidt, Karsten og Pelle G. Hansen (2017a), »When nudges don't work: Two field RCTs raising questions about »Test, Learn, Adapt«, the limited influence of nudges, and path dependency in behaviorally informed policy« (under udgivelse).
- Schmidt, Karsten og Pelle G. Hansen (2017b), »Prompting individuals to act on behalf of organisations – a quasi-experiment evaluated with a Bayesian structural time-series model« (under udgivelse).
- Stewart, Neil (2009), »The cost of anchoring on credit-card minimum payments«, *Psychological Science*, 20(1): 39-41.
- Stock, Suzanne, Charmaine Miranda, Stacey Evans, Suzanne Plessis, Julia Ridley, Sophia Yeh og Jean-Pierre Chanoine (2007), »Healthy buddies: a novel, peer-led health promotion program for the prevention of obesity and eating disorders in children in elementary school«, *Pediatrics*, 120(4): e1059-68.
- Stubbs, Nancy D., Suzanne Sanders, Dianne B. Jones, Stephen A. Geraci og Priscilla L. Stephenson (2012), »Methods to Reduce Outpatient Non-attendance«, *The American Journal of the Medical Sciences*, 344(3): 211-9.
- Thaler, Richard H. og Cass R. Sunstein (2008), *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, New Haven: Yale University Press.
- Thaler, Richard H. og Shlomo Benartzi (2004), »Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving«, *Journal of Political Economy*, 112(S1): S164-87.
- Wang, Jialan og Benjamin J. Keys (2014), »Perverse Nudges: Minimum Payments and Debt Paydown in Consumer Credit Cards«, Penn-Wharton Public Policy Initiative – Issue Brief, 2(4).
- World Bank Group (2015), *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*, Washington, DC: World Bank.
- Aarestrup, Simon C., Frederik Moesgaard og Johannes Schuldt-Jensen (2017), »Bedre håndhygiejne med nudging på hospitalet«, iNudgeyou, <<http://inudgeyou.com/wp-content/uploads/2017/08/OP-DK-Ha%CC%8Andhygiejne.pdf>>, tilgået 20/09/17.