

Redaktionelt forord

Offentlig politik virker ikke! Der kommer mere og mere af den, flere og flere regler. Alle aspekter af vores liv er reguleret. Alligevel efterspørges til stadighed endnu flere regler. Hver gang der opstår en udfordring eller krise, kræver befolkningen og medierne i fællesskab, at vore politikere formulerer og iværksætter ny regulering. Selvom skiftende regeringer gennem tre årtier har lovet at sanere regelbunkerne, at forenkle danskernes hverdag og sagt, at de kolde hænder skal erstattes med varme hænder, er der indtil videre ingen, der har formået at gøre op med regelproduktionen. Regelproduktionen har sin egen logik – regler avler regler.

På trods af de mange regler er der en udbredt opfattelse i befolkningen af, at reguleringen ikke virker. Tilliden til, at vore politikere kan styre samfundet, er i frit fald. Og forskningen understøtter faktisk denne styringspesimisme!

Det er den offentlige styring og kvaliteten af denne styring, der er omdrejningspunktet for dette temanummer af *Økonomi & Politik* gæsteredigeret af *Snorre Frid-Nielsen, Mads Dagnis Jensen* og *Jon Kvist*. Det centrale argument er helt enkelt: vore politikudviklere glemmer, at mennesket er uperfekt! Vi ryger, selvom vi ved, at vi dør af det. Vi kører for stærkt på landevejen, selvom vi ved, at det er farligt, og at vi kun ankommer til destinationen ganske få minutter tidligere. Vi køber et medlemskort til *Fitness.dk*, selvom vi ved, at

vi aldrig får det brugt. Vi laver nytårsønsker, som vi ved aldrig bliver indfriet. Vi glemmer at kontrollere vores forsikrings- og pensionsordninger, selvom vi ved, at de er altafgørende for vores fremtidige velfærd. Vi skifter ikke bank eller realkreditinstitution, selvom konkurrenten har et bedre tilbud. Og så videre, og så videre.

Vi kan godt producere endnu flere regler, der mikroregulerer befolkningens adfærd i mindste detalje, men det vil ikke hjælpe, hævdes det i dette temanummer. Der er tværtimod behov for, at vi med hjælp fra indsigter hentet fra adfærdsøkonomien for det første accepterer, at det målrationalle individ kun eksisterer i meget begrænset udstrækning. For det andet bør vi sætte os for at forstå de helt centrale mentale og socialpsykologiske mekanismer, der styrer menneskers adfærd, når de skal træffe bevidste og ubevidste beslutninger. Det er pointer, der har opnået stadig større anderkendelse blandt både økonomer og politologer, kulminerende med overrækkelsen i efteråret 2017 af den svenske Riksbanks nobelpris i økonomi til én af adfærdsøkonomernes fædre, Richard H. Thaler.

Med andre ord, ifølge bidragyderne til dette temanummer vil offentlig regulering først komme til at fungere efter hensigten, når vi for alvor forstår de mennesker, der skal reguleres. Ligesom det er arkitektens fornemste opgave at designe boliger, arbejdspladser, byer og parker, der fremmer menneskets

trivsel, er det regelproducenternes opgave at designe regler, der fremmer det bedste i mennesket til gode for os selv og for samfundet i al almindelighed.

De lyder umiddelbart rigtigt og sympatisk. Men bidragyderne i dette temanummer understreger også, at der er både praktiske og normative udfordringer forbundet med at designe regler. For det første er mennesker uperfekte på forskellige måder. Det alene gør det vanskeligt at producere regler, der gælder for alle. For det andet er det åbenlyst et problem, at regelproducenter skal til at træffe beslutninger om, hvad der er i vores eget bedste. Der tales om en paternalistisk stat, der beslutter sig for, hvad det gode liv er. Hvad nu, hvis det ikke gør mig noget, at jeg dør tidligt på grund af overvægt, rygning og manglende motion, hvis jeg har haft et godt liv i den korte tid, jeg levede? Er det ikke en essentiel del af et frit menneskes frie liv at have lov til

at træffe beslutninger, der ikke logisk er gode for mig?

Uden for temanummerets rammer bidrager Trine Høj Fjendbo, Ann Christina Pedersen og Maja Vej Toft med en spørgeskemabaseret analyse af offentlig ledelse. Det viser sig, at den offentlige leders køn har betydning for medarbejdernes opfattelse af lederens ledelsesstil. Medarbejdere opfatter eksempelvis kvindelige ledere som mere visionære end mandlige ledere. Dermed ikke sagt, at kvindelige ledere reelt er mere visionære end mandlige ledere, men når opfattelsen af ledelsen har denne signifikante kønsdimension, så kan det betyde, at mandlige og kvindelige ledere i praksis har forskellige kommunikationsudfordringer i forhold til deres medarbejdere.

Martin Marcussen
Ansvarshavende redaktør for
Økonomi & Politik

Adfærd, økonomi og politik – væsentlige forskere og begreber

Snorre Frid-Nielsen, Ph.D.-studerende, Institut for Samfundsvidenskab og Erhverv, Roskilde Universitet, ssfn@ruc.dk

Mads Dagnis Jensen, lektor, Institut for Samfundsvidenskab og Erhverv, Roskilde Universitet, mcjensen@ruc.dk

Jon Kvist, professor, Institut for Samfundsvidenskab og Erhverv, Roskilde Universitet, jkvist@ruc.dk

Artiklen giver et overblik over det hastigt voksende forskningsområde, der beskæftiger sig med forholdet mellem adfærd, økonomi og politik. Bibliometri benyttes til at identificere de 30 mest citerede værker inden for forskningsområdet. De forskellige værker gennemgås med henblik på at identificere de væsentligste forskere og begreber i litteraturen.

Den adfærdsmæssig dagsorden i vækst

Forholdet mellem adfærd, økonomi og politik er et område i kraftig vækst i disse år. Det gælder både inden for forskningsverdenen og i forhold til praktisk politikudvikling. Adfærdsøkonomi er en samlebetegnelse for forskning, der beskæftiger sig med, hvordan aktører agerer i praksis, ved at kombinere indsigter fra discipliner som økonomi, psykologi og sociologi.

I praksis er adfærdsøkonomi blevet en integreret del af politikdannelsen, ofte under betegnelsen behavioral public policy (Oliver, 2017), som henviser til forskning, der i problemdiagnose og design af offentlige po-

litik integrerer indsigter fra et bredt udsnit af adfærdsvidenskaber. I den mest kendte del af behavioral public policy, nudging, forsøger man at påvirke individers valg i en bestemt retning gennem indretning af valgarkitekturen uden at begrænse valgmuligheder (se også Hansen, 2016).

Især angelsaksiske lande har tidligt omfavnet adfærdsøkonomi og nudging og oprettet specifikke enheder, der rådgiver ministerierne, som f.eks. the *Behavioural Insights Team*, også kendt som *the Nudge Unit* (Halpern, 2015). I andre lande, som f.eks. Danmark er der ikke en central enhed, der er ansvarlig for at udbrede adfærdsindsigter, da det er de enkelte ministerier, der er ansvarlige for at tænke over, hvordan adfærdsværktøjer kan benyttes, når ny politik udvikles. Indsigter fra adfærdsøkonomi kan alene eller i samspil med klassiske styringsværktøjer som f.eks. hierarki (love), markedet (incitament) og netværk (deltagelse) bruges til at udforme mere virkningsfulde offentlige politikker (Jensen og Kvist, 2017).

Forskningsmæssigt er der de seneste år startet nye tidsskrifter, der har som sigte at fremme og viderebringe forskning af høj kvalitet af relevans for offentlige politikker: *Behavioral Medicine*; *Behavioral Public Policy*; *Behavioral Science & Policy*; *Decision*; *Review of Behavioral Economics* m.fl. Flere nationale og internationale netværk og fora søger at bygge bro mellem forskning og politikudvikling, f.eks. *Dansk Nudging Netværk*, *European Nudging Network* og *Behavioral Economics Group*.

Gennemslagskraften af adfærdsøkonomi i offentlig politik (og udenfor) kan dertil tilskrives et hastigt voksende antal populærvidenskabelige bøger. Bogen *Nudge* fra 2008 af juraprofessor Cass Sunstein og økonomiprofessor Richard Thaler er ikke blot det mest citerede værk, se tabel 1, men har med knap 34.000 ratings på goodread også en stor læserappel (goodreads.com tilgået oktober 2017). Dette overgås dog af psykologiprofessor Daniel Kahnemans *Thinking, Fast and Slow* fra 2011, der ud over at være på top 10-listen over værker med flest henvisninger har hele 153.000 ratings på goodreads. Bogen præsenterer Kahnemans forskning med kollegaen Amos Tversky.

Udviklingen har givet anledning til en række oversigtspublikationer de seneste fem års tid. Antologier som *The Behavioral Foundations of Public Policy* indeholder en bred vifte af eksempler på, hvordan adfærdsindsigter kan berige studier af såvel økonomiske som politologiske problemstillinger (Grimmelikhuisen o.a., 2017; Shafir, 2013; Thaler, 2015). To nylige rapporter af OECD og Europa-Kommissionen giver oversigt over behavioral public policys anvendelse i vestlige industrialiserede lande (OECD, 2017; Sousa Lourenço o.a., 2016). Verdensbankens 2015 årsrapport behandlede, hvordan adfærdsøkonomi kan indtænkes i udviklingspolitik (World Bank, 2015).

Formålet med denne artikel er at give en introduktion til de væsentligste forskningsmæssige indsigter, som adfærdsøkonomien og behavioral public policy bygger på. Først beskriver vi, hvordan vi gennem bibliometriske indikatorer har identificeret feltets mest centrale forfattere og teoretiske begreber. Derefter gennemgår vi, hvilke indsigter de har bidraget med om adfærd, økonomi og politik, og diskuterer deres relevans for offentlig politik.

Den bibliometriske metode som værktøj

Artiklen benytter sig af bibliometri som et systematisk værktøj til at fremdrage de mest indflydelsesrige forfattere inden for adfærdsøkonomi. Vi har foretaget en simpel søgning i *Social Science Citation Index* i artikeldatabasen *Web of Science* for at afgrænse et korpus af videnskabelige artikler, som repræsenterer en mainstream udsikring af feltet. Vi brugte følgende søgetermer for at finde alle artikler publiceret mellem 1900 og 2016: »behavioral economics«, »behavioral science« og »nudging«. For at sikre at artiklerne var relevante for offentlig politik, kvalificerede vi søgningen med en »og«-funktion bestående af politikrelevante søgetermer: »law«, »policy«, »government« og »politics«. Vi justerede søgetermerne for at indfange både britiske og amerikanske stavemåder (f.eks. behavioral/behavioural) og forskellige variationer af begreberne (f.eks. »political« og »politics«). Søgningen gav 989 artikler. Vi brugte ISI.exe programmet til at uddrage og organisere kildehenvisninger for at lave en deskriptiv analyse (Leydesdorff og Salah, 2010). Metodisk skriver artiklen sig ind i det stigende antal studier, der benytter sig af bibliometri til at gøre status på forskningsfelter inden for samfundsvidenskaben (se Emmenegger o.a., 2015; Jensen og Kristensen, 2013; Kristensen, 2012).

Vi undersøgte artiklernes kildehenvisninger for at identificere de mest citerede værker blandt vores korpus af tekster. Ved at studere

de kvantitativt mest citerede tekster kvalitativt i form af dybdegående læsning får vi et indtryk af de vigtigste forfattere, begreber, og forskningsspørgsmål, som indgår i feltets videnskabelige praksis. Et studie af de mest citerede værker er bagudskuende. Den nyeste litteratur har i sagens natur ikke haft tid til at opnå mange henvisninger. En stor del af litteraturen i dag bliver desuden udgivet i de nye videnskabelige tidsskrifter, der endnu ikke er blevet optaget i de klassiske tidsskriftsdata-baser som Web of Science. I artiklens konklusion skuer vi derfor fremad ved kort at reflektere over feltets nuværende status og hvor det (måske) er på vej hen.

Centrale forfattere og teoretiske begreber

Tabel 1 viser de tredive mest citerede værker inden for adfærd, politik og økonomi i perioden 1900-2016.

Det ses af listen, at de to makkerpar Kahneman og Tversky samt Sunstein og Thaler står for syv af top-ti værkerne. De fire forfattere er også fyrtårne i og med, at de fik 60 pct. af samtlige henvisninger (Kahneman og Tversky fik 33,8 pct., og Sunstein og Thaler fik 26,2 pct.).

I det følgende gennemgås værkerne tematisk præsenteret i en semikronologisk tidsrækkefølge frem for antal af henvisninger.

Bunden rationalitet og beslutningstagen i to systemer

Fundamentet i adfærdsøkonomi blev lagt af professor i statskundskab, Herbert Simon (1916-2001). Simon kritiserede nøgleantagelser omkring 'the economic man' i traditionel økonomisk teori kendetegnet ved komplet viden om kontekstbetingelser, stabile og hierarkiske præferencer, kapacitet til at udregne konsekvenserne af forskellige handlinger og til at træffe beslutninger, som maksimerer egennytten (Simon, 1955). I sin søgen efter nye definitioner af Rational Choice teori, som passer til aktørers faktiske beslutnings-

tagningsprocesser og begrænset adgang til information, åbnede Simon op for anvendelsen af den psykologiske litteratur i økonomi. Simon fremhævede, at individet tilfredsstiller snarere end maksimerer egennytte, da det har erkendelsesmæssige grænser, såkaldt bunden rationalitet.

På den baggrund er det ikke overraskende, at det er to psykologer og eksperter i erkendelsespsykologi, Kahneman og Tversky, der får afgørende betydning for en nærmere kortlægning af individets faktiske beslutningstagen. I Kahneman (2003) bringes tre hovedforskningsretninger sammen: Heuristikker og beslutningstagnung under usikkerhed, prospektteori og tabsaversion samt 'framing'-effekter. Disse tre områder adresseres af de mest citerede artikler inden for adfærdsvidenskab og politik, se Tabel 1. Bogen *Thinking, Fast and Slow* sammenfatter Kahnemans forskning gennem årtier på det adfærdsteoretiske område, herunder teorien om, at menneskelig erkendelse finder sted i to systemer (Kahneman, 2011). System 1 fungerer intuitivt, hurtigt, nemt og automatisk. System 2 er kendetegnet ved ræsonnement, langsommelighed, kontrol, fleksibilitet og regelstyring. Den økonomiske mand fra traditionel økonomisk teori har et perfekt fungerende System 2 med hastigheden og ressourceeffektiviteten fra System 1. Kahneman forklarer, hvordan de to systemer hver især er overfølsomme i forhold til kognitive, dvs. erkendelsesmæssige, bias.

Heuristiske bias

Tversky og Kahneman (1974) begyndte med at udpege mulige kognitive bias i usikre situationer, hvor fejl kan opstå i vurderingsprocessen på grund af menneskets afhængighed af upræcise heuristikker. Heuristikker henviser til genveje, som individer ubevidst tager, når de skal træffe beslutninger – så som tommelfingerregler, mavefornemmelser og lignende. Heuristikker kan være nyttige og økonomiske, da de reducerer kompleksiteten i svære opgaver (så som at udregne

Tabel 1: De 30 mest citerede værker indenfor adfærdsøkonomi, 1900-2016

Forfatter	År	Titel	Type	Henvisninger
Thaler og Sunstein	2008	Nudge: Improving decisions about health, health, and happiness	Bog	235
Kahneman og Tversky	1979	Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk	Artikel	149
Tversky og Kahneman	1974	Judgment under uncertainty: Heuristics and biases	Artikel	86
Camerer o.a.	2003	Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for 'Asymmetric Paternalism'	Artikel	85
Sunstein og Thaler	2003	Libertarian Paternalism Is Not An Oxymoron	Artikel	71
Laibson	1997	Golden Eggs and Hyperbolic Discounting	Artikel	68
Kahneman	2011	Thinking, fast and slow	Bog	60
Jolls et al.	1998	A Behavioral Approach to Law and Economics	Artikel	56
Tversky og Kahneman	1981	The framing of decisions and the psychology of choice	Artikel	52
Kahneman	2003	Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics	Artikel	52
Thaler og Sunstein	2003	Libertarian Paternalism	Artikel	52
DellaVigna	2009	Psychology and Economics: Evidence from the Field	Review	51
Frederick et al.	2002	Time Discounting and Time Preference: A Critical Review	Artikel	49
Samuelson og Zeckhauser	1988	Status quo bias in decision making	Artikel	45
Simon	1955	A Behavioral Model of Rational Choice	Artikel	43
Hausman og Welch	2010	Debate: To Nudge or Not to Nudge	Artikel	42
Thaler og Benartzi	2004	Save More Tomorrow™	Artikel	41
Madrian og Shea	2001	The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior	Artikel	41
Rabin	1998	Psychology and Economics	Review	39
Johnson og Goldstein	2003	Do Defaults Save Lives?	Artikel	38
O'Donoghue og Rabin	1999	Doing It Now or Later	Artikel	37
Camerer et al.	2004	Advances in behavioral economics	Bog	35
Kahneman et al.	1990	Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem	Artikel	33

Tversky og Kahneman	1992	Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty	Artikel	32
Kahneman et al.	1991	Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias	Artikel	31
Thaler	1980	Toward a positive theory of consumer choice	Artikel	30
Korobkin og Ulen	2000	Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics	Artikel	30
Ariely	2008	Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions	Bog	28
Tversky og Kahneman	1991	Loss Aversion in Riskless Choice	Artikel	27
Glaeser	2006	Paternalism and Psychology	Artikel	27

sandsynligheden eller forudse værdier i en given situation). Men ulempen er, at de kan resultere i systematiske fejl og bias. Mennesker udnytter blandt andet 'tilgængelighed af oplysninger' til at træffe valg, hvor de første tilgængelige elementer af hukommelser bruges til at vurdere sandsynligheden af en given begivenhed. I forhold til politik kan et sensitivt emne som terror fylde meget i den politiske dagsorden, selvom sandsynligheden for et terrorangreb er relativt lille.

I forlængelse af Kahneman og Tverskys (1979) arbejde med heuristikker og bias præsenterer de et andet væsentligt begreb i adfærdsøkonomien – prospektteori – som strider imod den neoklassiske tilgang til egennytte, når individer skal træffe risikable beslutninger (Expected Utility Theory). Prospektteori bygger på adfærdsobservationer, som indikerer, at mennesker er risikosøgende, når de står til at tabe og undgår risiko, når det gælder gevinster. Sandsynligheder påvirker også risikopræferencer: Individer undgår risiko for gevinster og søger risiko for tab, når sandsynligheden for gevinst, henholdsvis tab er stor, mens de søger risiko for gevinster og undgår risiko for tab, når sandsynligheden for de pågældende udfald er lav (Tversky og Kahneman, 1992). Tversky og Kahneman (1991) finder desuden, at tab generelt har en

større effekt på præferencer end gevinster, hvilket kaldes tabsaversion. Konsekvensen kan være en ubalance i markeder og asymmetri i forhandlinger, hvor sælgere prissætter deres goder højere end købere i visse transaktioner. Prospektteori kan forklare, hvorfor politiske aktører agerer aggressivt, når de står til at tabe – f.eks. under den kolde krig, hvor sovjetiske ledere traf risikofyldte beslutninger for at beskytte den regerende koalition (Jervis, 1992).

Rational Choice-teorien forudsætter, at individer kan udregne sandsynligheden for et givet valg med risiko eller usikkerhed og forblive upåvirkede af arbitrære elementer, som f.eks. rækkefølgen eller kategoriseringen af de valgmulighederne, man præsenteres for. Men Tversky og Kahneman (1981) viser, at måden, hvorpå problemer er fremmet, påvirker, hvordan individer evaluerer sandsynligheden af forskellige udfald. Bundet rationalitet begrænser individers evne til at handle uden for den givne ramme, da det kræver betydelig kognitive ressourcer at forestille sig alternative scenarier. Med andre ord er individer bundet af den ramme, de er indlejret i. Præferencer i en given problemstilling kan derfor ændres drastisk afhængigt af, hvordan problemet bliver præsenteret. Tversky og Kahneman finder blandt andet, at tabsaversion kan

have stor indflydelse på, hvordan problemer bliver fremet. Kahneman og Tversky (1979) finder desuden, at ulige tab og gevinster er fremet på baggrund af referencepunkter.

I forlængelse heraf viser Samuelson og Zeckhauser (1988), at valgmuligheder, som reflekterer status quo, synes at være særligt overbevisende i beslutningssituationer. Status quo-bias gør sig især gældende, når beslutningstagere står over for en større mængde valgmuligheder eller har svage præferencer for alternativer. Status quo-effekter er særligt interessante inden for offentlige organisationer, hvor politiske uenigheder kan føre til, at status quo opretholdes. I forhold til politikudvikling kan status quo-bias f.eks. illustreres ved, at borgere har en tendens til at forholde sig konservativt, når de træffer valg omkring deres pensionsopsparing.

Thaler (1980) bruger Kahneman og Tverskys (1979) prospektteori som udgangspunkt for at fremvise yderligere situationer, hvor Rational Choice-teorien fører til systematiske fejl i forudsigelsen af adfærd. Artiklens mest indflydelsesrige bidrag er begavelseseffekten, som beskriver tendensen til, at individer sætter større værdi på goder, de allerede ejer, på grund af tabsaversion (Tversky og Kahneman, 1991). Individer vil derudover betale mere for at beholde goder, end de ville betale for noget, de ikke ejer. Begavelseseffekten resulterer dermed i, at individer undervægtet alternativomkostninger, og tilskynder dermed inerti.

Kahneman et al. (1990) testede gennem eksperimenter, hvorvidt begavelseseffekten er stærkere end markedsmekanismer og læring. Ud over deres videnskabelige bidrag var en af deres mest berømte eksperimenter også skyld i et boom i salget af kopper med universitetslogoer. Eksperimentet gik nemlig ud på at give halvdelen af deltagerne en kaffekop fra Cornell Universitet, som de senere kunne sælge eller bytte for en polet med den

samme dollarværdi. Resultatet var, at de fleste af deltagerne, som havde fået en kaffekop, havde en salgspris, som var det dobbelte af, hvad køberne ville tilbyde. I modsætningen til hvad den rationelle markedsteori ville forvente, var der et fåtal af handler trods de lave transaktionsomkostninger. Ifølge forfatterne kan det forklares ved den øjeblikkelige begavelseseffekt, som øgede værdien af kaffekopperne, lige så snart de var givet til deltagerne. Kahneman et al. (1991) diskuterer senere hen samspillet mellem tre samhörige elementer fra adfærdsøkonomien: Kahneman og Tverskys tabsaversion, Thalers begavelseseffekt samt Samuelson og Zeckhausers (1988) arbejde med status quo-bias. Artiklen samler op på et årtis empiriske resultater og konkluderer, at modeller, som ignorerer disse anomaliteter, potentielt kan lave grove fejl i deres forudsigelser.

Tidsinkonsistente præferencer

Økonomiprofessor David Laibson (1997) sætter spørgsmålstegn ved den traditionelle model for valg over tid, hvor tidspræferencer normalt siges at være stabile i forhold til diskontoen. Laibson (1997) bygger en model med hyperbolsk diskontering som modspil til den eksponentielle diskontering. Diskonteringsraten er hyperbolsk i den forstand, at den er tidsinkonsistent – den er høj på kort sigt, men lavere på længere sigt. Set fra et hyperbolsk nutidigt perspektiv har en diskontering mellem to fremtidige perioder t og $t + 1$ den lave langsigtede diskonteringsrate. Men fra perspektivet af tid t er diskontoen mellem t og $t + 1$ den kortsigtede og høje diskonteringsrate. Den hyperbolske model kan forklare adfærd, som afspejler den indre konflikt mellem det nutidige og fremtidige 'jeg', som kendetegnes ved irrationelle adfærdsmønstre, som f.eks. overspringshandlinger. Frederick et al. (2002) udpeger også en række empiriske anomaliteter, som ikke passer med den traditionelle model for diskonteret nytte. Valg over tid spiller på en række forskellige og ofte modstridende psykologiske faktorer,

som kræver en tilgang, som kan tage højde for mange kilder til motivation. Frederick et al. (2002) anbefaler, at økonomer i deres forskning og modellering anvender de relevante værktøjer fra psykologien. I studiet af stofmisbrugere burde det eksempelvis være relevant at anvende viden om vanedannelse, hyperbolsk diskontering og processer fra det hurtige System 1.

Økonomiprofessorerne O'Donoghue og Rabin (1999) undersøger begrænset selvkontrol i en model med tidsinkonsistens og præferencer med nutidsbias. Forfatterne skelner mellem folk, der beskæftiger sig med aktiviteter, der giver omgående gevinster eller omkostninger, og folk, som enten er naive eller sofistikerede i deres forventninger til fremtidige selvkontrollproblemer. Nutidsbias resulterer i, at individer lægger mere vægt på gevinster eller omkostninger, jo tættere de er på nutiden. Når gevinster er omgående og omkostninger er fjerne, er der en tendens til at lave overspringshandlinger. Omvendt, når omkostninger er omgående og gevinster er fjerne, er der en tendens til at høste gevinsterne alt for tidligt. Personer med naive forestillinger om deres selvkontrol overvurderer deres evne til at handle fornuftigt i fremtiden, mens personer med sofistikerede forventninger kan modvirke nutidsbias. Forfatterne understreger, at der er overvældende evidens for, at folk i overvejende grad har nutidspræferencer og naive forestillinger omkring deres selvkontrol – et problem, der dog kan nedjusteres, hvis man gør folk opmærksomme på deres manglende selvkontrol.

Standardindstillinger

Forskere i offentlig politik Madrian og Shea (2001) udpensler økonomiske og ikke-økonomiske forklaringer på, hvorfor standardindstillinger ofte har væsentlige konsekvenser for adfærd. De undersøger en stor amerikansk virksomhed, hvor firmaets pensionsplan ændrede sig på en måde så de ansatte aktivt skulle fravælge pensionsind-

betalinger, i modsætning til tidligere, hvor de aktivt skulle tilmelde sig. Selvom den nye pensionsplan havde præcis de samme økonomiske betingelser, var deltagelsen signifikant højere med automatisk tilmelding. Desuden havde standardbidragsraten en stærk indflydelse på medarbejdernes opsparingsadfærd. Størstedelen af medarbejderne var påvirket af 'forslagets magt'. De havde en bias til at opretholde status quo, og deres bidragsrate var forankret i firmaets startpunkt. Disse resultater kan overføres til design af politik, som vedrører opsparing eller hvor overspringshandlinger er et problem. Madrian og Shea (2001) advarer dog, at automatisk tilmelding er en vind/tab-tilgang: den 'vinder' i den forstand, at den øger pensionsopsparing blandt grupper, som normalt har en lav deltagelsesrate, men 'taber' ved at vedligeholde passiv adfærd. Forfatterne påpeger vigtigheden i at forstå, *hvorfor* der er store forskelle i deltagelsesrater i denne type programmer. Hvis lav deltagelse er grundet i kompleksitet eller manglende informationer, kan simplificering af valg eller informationskampagner være relevante for at motivere aktiv deltagelse.

Et andet studie af Johnson og Goldstein (2003) undersøger, hvordan standardindstillinger påvirker omfanget af tilmeldinger til organdonation. Donationsrater varierer betydeligt over landegrænser og bliver påvirket af, hvorvidt det kræver et aktivt valg at blive donor. Johnson og Goldstein (2003) påpeger, at de fleste amerikanere er positive over for organdonation (85 pct.), mens kun et mindretal er donorer (28 pct.). Kravet om aktiv tilmelding pålægger kognitive og følelsesmæssige omkostninger – ikke mindst fordi det kan være ubehageligt at tænke på organdonation – mens det er psykologisk billigt og ikke kræver handling at holde sig til standardindstillingen. Forfatterne påpeger, at standardindstillinger kan føre til fejlklassificeringer, som f.eks. folk, der ellers gerne ville være donorer, men ikke får sig tilmeldt, eller omvendt folk, som bliver donorer uden

at ville være det. Beslutningstagere må afveje hensyn til fejlklassificeringer og samfundsmæssige konsekvenser.

Når firmaer skifter fra indkomstuafhængige til indkomstafhængige pensionsplaner, skal medarbejdere træffe flere valg omkring deres pensionsopsparring. Thaler og Benartzi (2004) bruger adfærdsøkonomi til at designe et pensionsprogram kaldet *Smart More Tomorrow* (SMaRT), som hjælper folk med at træffe fornuftige langsigtede opsparingsbeslutninger. Thaler og Benartzi (2004) bygger på Thaler og Sunsteins (2003) libertære paternalisme, hvor SMaRT vedligeholder individets frihed til at vælge fra, men samtidig giver et paternalistisk skub mod bedre opsparingsvalg. Begrænset rationalitet kan føre til, at individer udregner suboptimale opsparingsrater, og manglende selvkontrol kan resultere i en præference for nutidig forbrug over langsigtet opsparing. SMaRT modvirker den negative opsparingseffekt af nutidige præferencer og tabsaversion ved at få individer til at forpligte sig i nutiden til højere opsparingsrater ved fremtidige lønforhøjelse. Ved at rykke omkostningerne ud i fremtiden mindskes individets nutidig unytte. Programmet er succesfuldt, fordi tendensen til at følge status-quo betyder, at folk, som allerede er tilmeldt SMaRT, er mindre tilbøjelige til at afmelde planen, når de får en lønforhøjelse. Dermed udnyttes medarbejderes bundne rationalitet til at tjene deres bedste interesse. Artiklen er særlig interessant, da den er blandt de første, som anvender adfærdsøkonomi til at designe en konkret policy, som bliver anvendt og testet i den virkelige verden – i modsætning til de laboratorieeksperimenter, der ellers har domineret feltet.

DellaVigna (2009) kortlægger empiriske beviser fra psykologi og økonomi til at eksemplificere tre essentielle bias, som ikke kan forklares gennem den neoklassiske model: Nonstandard-præferencer, nonstandard-overbevisninger og nonstandard-beslutnings-

tagning. Nonstandard-præferencer refererer til problemer med selvkontrol såvel som altruistiske handlinger, som umiddelbart strider imod ideen om den egeninteresserede rationelle aktør. Nonstandard-overbevisninger henviser til overmod og projektionsbias, hvor individer undervurderer, hvor meget deres fremtidige interesser vil afvige fra deres nutidige præferencer. Nonstandard-beslutningstagning kendetegnes ved bl.a. manglende koncentration, følelsesdrevet adfærd og beslutninger, der træffes under påvirkning af sociale normer. Artiklen gennemgår systematisk de tre overordnede former for bias og supplerer modellerne med beviser fra laboratorieeksperimenter og eksempler fra diverse politikområder, som inkluderer den finansielle sektor, pensionsspørgsmål, arbejdsmarkedet og forsikringsbranchen. Af særlig interesse for politikudvikling undersøger artiklen både, hvordan de forskellige bias påvirker institutioner, og hvordan adfærdsmæssige bias kan modvirkes eller udnyttes for at forbedre borgernes velfærd.

Jura og libertær paternalisme

Juraprofessor Christine Jolls o.a. (1998) forklarer, hvordan det juridiske felt – hvor antagelserne fra neoklassisk økonomi ellers har været dominerende – kan drage nytte af adfærdsvidenskaberne. Artiklen markerer et skift i feltet fra adfærdsøkonomiske eksperimenter til at bruge eksempler på anormaliteter i Rational Choice-teorien med henblik på at udpensle mulige konsekvenser for politik. Ligeledes argumenterer Korobkin og Ulen (2000), at forudsætningen om rationalitet fører til uhensigtsmæssige politikker. Hyperbolsk diskontering, tidsinkonsekvente præferencer og begrænset selvkontrol sætter f.eks. spørgsmålstejn ved effektiviteten af forebyggelse af kriminalitet gennem lange fængselsstraffe. Jolls o.a. (1998) argumenterer for 'anti-antipaternalismen' med henvisning til, at bunden rationalitet udfordrer princippet om forbrugersuverænit og den dominerende antipaternalisme inden for jura og

økonomi. Selvom de ikke direkte blåstempler paternalisme, åbner Jolls o.a. (1998) op for blødere statslige interventioner, som spiller på kognitive bias og sociale normer for at forbedre borgernes valg.

Professor i adfærdsøkonomi Colin Camerer bygger videre på Jolls o.a. (1998) og udforsker, hvordan indsigter fra adfærdsøkonomi kan anvendes i en lovgivningsmæssig kontekst (Camerer o.a., 2003). Adfærdsøkonomien fremhæver nemlig, at selv de mest højtuddannede og kompetente borgere kan have irrationel adfærd (som f.eks. rygning). Det harmonerer med visse grene af litteraturen i jura, som argumenterer for paternalistiske politikker, der indskrænker borgeres valg for at beskytte dem fra sig selv. Udfordringerne ved paternalismen er, at der kan selvfølgelig være stor uenighed i, hvad der er irrationelt, og der kan forekomme udgifter for borgere, som agerer rationelt. Camerer o.a. (2003) udvikler begrebet 'asymmetrisk paternalisme', hvor det asymmetriske henviser til, at den kan hjælpe folk med begrænset rationalitet med at træffe bedre valg, uden at det går ud over folk, som agerer rationelt.

Samme år introducerer Sunstein og Thaler begrebet 'libertær paternalisme' (Sunstein og Thaler, 2003; Thaler og Sunstein, 2003). Forskellen mellem asymmetrisk paternalisme og libertær paternalisme er, at libertær paternalisme ikke nødvendigvis er asymmetrisk. Fokus er i stedet på, at offentlige og private institutioner kan påvirke deres klienters adfærd, samtidig med at de respekterer klienternes frihed til at vælge selv. På grund af begrænset rationalitet bliver valg ofte domineret af standardindstillinger og foreslåede startpunkter, hvilket betyder, at designet af regler kan have enorme konsekvenser for adfærd og valg. Mange sociale udfald er arbitrære og direkte tilfældige, eksempelvis som konsekvens af de standardindstillinger, der uden særlig stor omtanke er blevet fastsat af policy-designerne. Sunstein og Thaler (2003)

argumenter derfor for libertær paternalisme, der fastholder valgfrihed, men bruger adfærdsmekanismer til at styre folk mod valg, som er i deres egen bedste interesse.

Libertær paternalisme fik hurtigt modstandere, herunder Glaeser (2006) og Hausman og Welch (2010). Ifølge Glaeser bliver kvaliteten af offentlig beslutningstagning hurtigere dårligere end privat beslutningstagning, jo mere begrænset rationaliteten bliver. Over tid og med udgangspunkt i egne erfaringer er mennesker faktisk i stand til at begrænse fejl, men det forudsætter, at der tilvejebringes incitamenter, der fremmer lysten til at indhente ny viden og søge råd. Manglende incitamenter i politik og det forhold, at der ikke er ret mange politikere, betyder desuden ifølge denne forskning, at fejl i offentlig politik kan blive særlig grove. Fejlene ender ofte i, at særlige interesser eller politikernes egen status bliver promoveret. Desuden bidrager denne bløde paternalisme ikke med skatteindtægter, ligesom det er tilfældet med de hårde former for paternalisme – f.eks. afgifter på cigaretter. Ligeledes argumenterer Hausman og Welch (2010) for, at adfærdsinterventioner gør det muligt for magthavere at få individer til at træffe valg, som går imod deres umiddelbare præferencer. Forfatterne peger på, at adfærdsinterventioner er sværere at monitorere end normale adfærdsbegrænsende regler. Hausman og Welch (2010) mener, at man kan undgå magtmisbrug og vedligeholde individers autonomi ved at sørge for, at befolkninger er informeret, når adfærdsinterventioner bliver iværksat, også selvom det kan mindske deres effektivitet.

Nudging

Thaler og Sunsteins arbejde med libertær paternalisme kulminerede med bogen *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness* (Thaler og Sunstein, 2008). Bogen har fået flest kildehenvisninger inden for vores korpus af artikler, og der har været en eksponentiel vækst i interessen for

adfærdsøkonomi og nudging siden dens publicering (Bogliacino, Codagnone og Veltri, 2016). Nudges kan forstås som simple og billige interventioner, som justerer valgmuligheder på en forudsigelig måde uden at bruge forbud eller signifikante ændringer i incitamenter – f.eks. ved at ændre standardindstillingerne. På den måde kan man styre folk til at handle på en ønskelig måde, som reflekterer deres 'virkelige' præferencer, samtidig med at friheden til at vælge vedligeholdes. Thaler og Sunstein introducerer en række anbefalinger inden for pension, sundhed og miljø, hvor blandt andet SMaRT-programmet (Thaler og Benartzi, 2004) og standardindstillinger inden for organdonation (Johnson og Goldstein, 2003) bliver brugt som cases.

En nudge kan defineres som et forsøg på at påvirke menneskers vurdering, valg eller adfærd i en forudsigelig retning (1) under antagelsen af, at kognitive bias, rutiner og vaner påvirker vores individuelle og sociale adfærd, og (2) som virker ved at gøre brug af disse som en integreret del af sådanne forsøg (Hansen, 2016). Nogle af de mest brugte nudges er som beskrevet ovenfor standardindstillinger, forankring, fremstilling, præsentation af information og forenkling af procedurer, blanketter m.v. De søger at påvirke individers opmærksomhed, evner til at bearbejde og huske information, konstruere bedre præferencer og spiller på deres motivation.

Status og perspektiver

Vi har nu gennemgået de mest centrale forfattere og begreber, som adfærdsøkonomi og behavioral public policy bygger på. Feltet har primært været drevet af amerikanske økonomer, psykologer og jurister. Hovedsagligt ved hjælp af kontrollerede laboratorieeksperimenter har de fra 1950 til i dag afdækket, hvordan individer ikke altid er rationelle og egennyttemaksimerende, og hvordan beslutningskontekster systematisk bevirker, at mennesker ikke formår at omsætte selvvelinformerede og reflekterede præferencer

til handling. I nyere forskning har undersøgelserne bevæget sig ud af laboratorierne og universiteterne med henblik på at studere faktiske politikker, der er designet med inddragelse af adfærdsindsigter.

I USA har meget af debatten handlet om at positionere sig for eller imod libertær paternalisme. Der er ikke givet, at debatten i Danmark og resten af Europa vil udvikle sig på samme måde, da traditionen for statslige interventioner her er større end i de fleste angelsaksiske lande. Derfor er det sandsynligt, at adfærdsinspirerende tiltag ikke alene bliver målt på deres legitimitet, men også på deres indvirkning på effektiviteten af den offentlige styring og på lighedsaspektet.

Litteraturliste

- Ariely, Dan (2008), *Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions*, New York: Harper.
- Bogliacino, Francesco, Cristiano Codagnone, og Giuseppe A. Veltri (2016), »An introduction to the special issue on 'the behavioural turn in public policy: new evidence from experiments'«, *Economia Politica*, 33(3): 323-32.
- Camerer, Colin o.a. (2003), »Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for 'Asymmetric Paternalism'«, *Source: University of Pennsylvania Law Review*, 151(3): 1211-54.
- Camerer, Colin, George Loewenstein, og Matthew Rabin (2004), *Advances in behavioral economics*, Princeton, New Jersey, USA, New Jersey, USA: Princeton University Press.
- DellaVigna, Stefano (2009), »Psychology and Economics: Evidence from the Field«, *Journal of Economic Literature*, 47(2): 315-72.
- Emmenegger, Patrick, Jon Kvist, Paul Marx, og Klaus Petersen (2015), »Three Worlds of Welfare Capitalism: The making of a classic«, *Journal of European Social Policy*, 25(1): 3-13.
- 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.
- Glaeser, Edward L. (2006), »Paternalism and Psychology«, *University of Chicago Law Review*, 73(1): 133-56.
- Grimmelikhuijsen, Stephan, Sebastian Jilke, Asmus

- Leth Olsen, og Lars Tummings (2017), »Behavioral Public Administration: Combining Insights from Public Administration and Psychology«, *Public Administration Review*, 77(1): 45-56.
- Halpern, David (2015), *Inside the Nudge Unit*, London: Ebury Publishing.
- Hansen, Pelle Guldborg (2016), »The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does the Hand Fit the Glove?«, *European Journal of Risk Regulation*, 7(1): 155-74.
- Hausman, Daniel M. og Brynn Welch (2010), »Debate: To Nudge or Not to Nudge«, *Journal of Political Philosophy*, 18(1): 123-36.
- Jensen, Mads Dagnis og Peter Marcus Kristensen (2013), »The elephant in the room: mapping the latent communication pattern in European Union studies«, *Journal of European Public Policy*, 20(1): 1-20.
- Jensen, Mads Dagnis og Jon Kvist (2017), »Behavioral public policy møder traditionelle styringsformer«, i Jacob Torfing og Peter Triantafillou, red., *New Public Governance på dansk?: Nye udfordringer til styring, organisation og aktører i den offentlige sektor*. København: Akademisk Forlag.
- Jervis, Robert (1992), »Political Implications of Loss Aversion«, *Political Psychology*, 13(2): 187-204.
- Johnson, Eric J. og Daniel Goldstein (2003), »Do Defaults Save Lives?«, *Science*, 302(5649): 1338-39.
- Jolls, Christina, Richard Thaler og Cass R. Sunstein (1998), »A Behavioral Approach to Law and Economics«, *Stanford Law Review*, 50: 1471-1549.
- Kahneman, Daniel (2003), »Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics«, *American Economic Review*, 93(5): 1449-75.
- Kahneman, Daniel (2011), *Thinking, fast and slow*, New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, Daniel, J. Knetsch og Richard Thaler (1990), »Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem«, *Journal of political economy*, 98(6): 1325-48.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch og Richard H. Thaler (1991), »Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias«, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1): 193-206.
- Kahneman, Daniel og Amos Tversky (1979), »Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk«, *Econometrica*, 47(2): 263.
- Korobkin, Russell B. og Thomas S. Ulen (2000), »Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics«, *California Law Review*, 88(4): 1051.
- Kristensen, Peter M. (2012), »Dividing Discipline: Structures of Communication in International Relations«, *International Studies Review*, 14(1): 32-50.
- Laibson, David (1997), »Golden Eggs and Hyperbolic Discounting«, *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2): 443-78.
- Leydesdorff, Loet og Alkim Almila Akdag Salah (2010), »Maps on the Basis of the Arts & Humanities Citation Index: The Journals Leonardo and Art Journal Versus 'Digital Humanities' as a topic«, *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 61(4): 787-801.
- Madrian, B.C. og D.F. Shea (2001), »The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior«, *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4): 1149-87.
- Madrian, Brigitte C. og Dennis F. Shea (2001), »The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior«, *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4): 1149-87.
- O'Donoghue, Ted og Matthew Rabin (1999), »Doing It Now or Later«, *American Economic Review*, 89(1): 103-24.
- OECD (2017), *Behavioural Insights and Public Policy*, Paris: OECD Publishing.
- Oliver, Adam (2017), *The Origins of Behavioral Public Policy*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Rabin, Matthew (1998), »Psychology and Economics«, *Journal of Economic Literature*, 36(1): 11-46.
- Samuelson, William og Richard Zeckhauser (1988), »Status quo bias in decision making«, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1): 7-59.
- Shafir, Eldar (2013), *The Behavioral Foundations of Public Policy*, Princeton: Princeton University Press.
- Simon, Herbert A. (1955), »A Behavioral Model of Rational Choice«, *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1): 99.
- Sousa Lourenço, Joana, Emanuele Ciriolo, Sara Rafael Almeida og Xavier Troussard (2016), *Behavioural Insights Applied to Policy: European Report 2016*, Bruxelles: Europa-Kommissionen.
- Sunstein, Cass R. og Richard H. Thaler (2003), »Libertarian Paternalism Is Not An Oxymoron«, *The University of Chicago Law Review*, 70(4): 1159-1202.
- Thaler, Richard (1980), »Toward a positive theory of consumer choice«, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1): 39-60.
- Thaler, Richard H. (2015), *Misbehaving: The Making*

- of *Behavioral Economics*, New York: W.W. Norton & Company.
- 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.
- Thaler, Richard H. og Cass R. Sunstein (2003), »Libertarian Paternalism«, *American Economic Review*, 93(2): 175-79.
- Thaler, Richard H. og Cass R. Sunstein (2008), *Nudge: Improving decisions about health, health, and happiness*, New Haven: Yale University Press.
- Tversky, A. og D. Kahneman (1991), »Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model«, *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4): 1039-61.
- Tversky, Amos og Daniel Kahneman (1974), »Judgment under uncertainty: Heuristics and biases«, *Science*, 185(4157): 27.
- Tversky, Amos og Daniel Kahneman (1981), »The framing of decisions and the psychology of choice«, *Science*, 211(4481): 453-58.
- Tversky, Amos og Daniel Kahneman (1992), »Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty«, *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4): 297-323.
- World Bank (2015), *World Development Report 2015: Mind, society and behavior*, Washington, DC: World Bank.

Adfærdsadministration og tallenes psykologi: Hvordan mennesker fortolker resultatinformation i den offentlige sektor

Asmus Leth Olsen,¹ lektor, Institut for Statskundskab,
Københavns Universitet, ajlo@ifs.ku.dk, www.asmusolsen.com
Behavioral & Experimental Public Administration Lab (BEPAL):
<http://polsci.ku.dk/bepal/>

Herbert Simon er formentlig verdens mest kendte forvaltningsforsker, men er nok bedst kendt for at bringe psykologien ind i økonomisk videnskab i form af adfærdsøkonomi. Forvaltningsvidenskaben fik dog aldrig en adfærdsvidenskab af samme tilsnit. Artiklen beskriver baggrunden for et adfærdsadministrativt felt, og hvordan det kommer til udtryk i nyere forskning i resultatinformation. Artiklen diskuterer resultater fra den nyeste internationale forskning i, hvordan borgere, ansatte og ledere fortolker tal i relation til den offentlige sektor. Hvilke genveje benytter mennesker i fortolkningen af tal? Hvad betyder sammenligninger for vores forståelse af tal og resultater? Hvordan påvirker negativitetsbias vores talfortolkning? Hvordan vægter vi anekdotisk information relativt til tal? Det gennemgående fokus er, at menneskers forståelse af tal også beror på fortolkning, og at psykologiske teorier og metoder kan hjælpe os til at systematisere disse fortolkninger.

Psykologiens muligheder og status i forvaltningsvidenskaben

»For ham, der ønsker at udforske den 'rene' videnskab om forvaltning, vil det kræve en grundig indføring i socialpsykologi. Offentlig forvaltning, i sine 'rene' fremtoning, kan ikke forstås som et udelukkende passivt område, der godtager konklusioner

fra psykologer og sociologer om 'menneskets natur' og dernæst anvender disse konklusioner på området for organisationsadfærd. Forvaltning er i sig selv et vigtigt område for menneskelig og social adfærd, og forskning i forvaltning er forskning i psykologi og sociologi, og derfor ligeså egnet til at bidrage til, som det er til at inkorporere ny viden fra disse områder. Forvaltningsforskeren må betragte sig selv som ikke blot en person, hvis arbejde er relateret til socialpsykologi, men som en person der er socialpsykolog med fokus på et særligt og specifikt område for menneskelig adfærd. Hans uddannelse må være i overensstemmelse hermed« (oversat af forfatter).

Herbert Simon, *Public Administration Review*,
1947a: 203.

»... afstanden er så betydelig imellem vores aktuelle psykologiske viden om lærings- og beslutningsprocesser og de typer af viden, som er nødvendig for økonomisk og administrativ teori, at en klar markering placeret midt imellem måske kunne hjælpe rejsende fra begge retninger med at holde deres kurs« (oversat af forfatter).

Herbert Simon, *Quarterly Journal of Economics*,
1955: 100.

Den forskningsmæssige tradition for at studere den offentlige forvaltning er fuld af

paradokser og uforklarlige udviklingstræk, som er svære at forstå eller i det mindste bare efterrationalisere, når man anskuer dem lidt på afstand. Det bedste eksempel er Herbert Simons betydning for, hvordan vi i dag studerer offentlige organisationer. Simon skrev sin afhandling ved University of Chicago med fokus på den offentlige forvaltning («public administration») og fik sit helt store gennembrud med bogen »Administrative Behavior – A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organisations« i 1947, der netop præsenterede et psykologisk informeret aktørsyn, hvor begrænset rationalitet tvinger mennesket til at anvende simple beslutningsregler.

Bogen betragtes i dag som en klassiker og er citeret bredt i mange felter. Den nævnes også af det svenske akademi som en central begrundelse for tildelingen af Nobelprisen i Økonomi til Simon i 1978. For mens forskere i den offentlige forvaltning nok citerede Simons værker, så var det økonomerne, der tog Simon på ordet og etablerede et egentlig adfærdsøkonomisk felt («behavioral economics»), som i dag betragtes som en vigtig mainstream disciplin i økonomisk videnskab (Mullainathan og Thaler, 2000; DellaVigna, 2003; Chetty, 2015).

Anderledes er det gået på Simons hjemmebane i studiet af den offentlige forvaltning. En analyse af samtlige artikler publiceret i de tre førende tidsskrifter på feltet (*Journal of Public Administration Research and Theory*, *Public Administration Review* og *Public Administration*) viser, at over de seneste 20 år kan i snit under fem procent af artiklerne siges at tage afsæt i psykologiske teorier (Grimmelikhuisen o.a., 2017; Tummers o.a., 2016). Denne tendens har dog været under ændring over de seneste fem år, hvor tallet nærmere er 10 procent af artiklerne. Tallene afspejler det faktum, at Simon aldrig fik etableret en adfærdsadministration («behavioral public administration») som direkte parallel

til den adfærdsøkonomiske videnskab (Olsen, 2015a).

Feltets modvilje mod Simons store plan for en psykologisk revolution af forvaltningsvidenskaben er bl.a. beskrevet i Henrys (1975: 380-381) klassiske beskrivelse af paradigmehistorien for faget: »Simons opråb om at socialpsykologi leverede grundlaget for at forstå administrativ adfærd forekom mange forskere i offentlig forvaltning som fremmed og generende; de fleste af dem havde ingen uddannelse i socialpsykologi« (oversat af forfatter).

Det er ikke, fordi Simon ikke forsøgte at overbevise forvaltningsvidenskaben. Åbningscitateret til denne artikel fra 1947 var Herbert Simons meget passionerede svar til Robert Dahl som en del af en længere udveksling om administrationsvidenskaben fortid og fremtid, der blev publiceret i feltets ældste og vigtigste tidsskrift, *Public Administration Review* (Dahl, 1947; Simon, 1947a). Og han gentog synspunktet om behovet for mere systematisk integration af studiet af den offentlige forvaltning og psykologi igen og igen (Simon, 1946; Jones, 2003), indtil han langsomt i 1960'erne mere eller mindre forlod feltet for at fokusere på økonomi, psykologi og kunstig intelligens. Resultat er, at mens der fra 1980'erne og frem sker en spredning af psykologisk teori til undergrene af økonomisk videnskab – f.eks. finansiel økonomi (Bondt og Thaler, 1985), forbrugerafærd (Thaler, 1985), og offentlig økonomi (Chetty, 2009; 2015; Finkelstein, 2009), så trækker forvaltningsvidenskaben alene på Simons konkrete forskningsmæssige bidrag uden at tage fat på en mere fundamental ændring af feltet.

Jeg vil i denne tekst ikke forsøge at forklare, hvorfor studiet af den offentlige forvaltning aldrig lyttede til fagets største stjerne, men det er et vigtigt baggrundstæppe for at forstå psykologiens muligheder og status i for-

valtningsvidenskaben. Måske vigtigst af alt illustrerer det, at idéen om psykologiens naturlige plads i studiet af den offentlige sektor er en meget gammel idé, der som minimum kan spores tilbage til 1930'erne. Samtidig er adfærdsadministrationens rolle for studiet af den offentlige forvaltning noget anderledes, end hvad adfærdsøkonomien har betydet for den økonomiske videnskab. Adfærdsøkonomien har i høj grad defineret sig selv som et korrektiv til dominansen af »fuldt« rationelle modeller i økonomisk videnskab. I studiet af den offentlige forvaltning har forskellige fuldt rationelle modeller også spillet en rolle (Jones, 2003), men i overvejende grad har feltet været præget af et fravær af systematiske mikro-antagelser. På den måde er adfærdsadministrationens rolle i langt højere grad et forsøg på at tilføje et stærkere mikro-fundament til studiet af den offentlige forvaltning, end det er skyggeboksning mod en rationel model. På den måde kan udgangspunkt for adfærdsadministration tænkes langs de samme baner som nylige ændringer i adfærdsøkonomien, hvor bl.a. Chetty (2015) har argumenteret for en re-orientering væk fra overordnede debatter mellem mere eller mindre rationelle modeller og i stedet fokusere på psykologiske teoris bidrag til at forstå konkrete problemer.

På den baggrund kan vi derfor anvende definitionen af adfærdsadministration fra Grimmelikhuijsen o.a. (2017: 45), som lyder: »den interdisciplinære analyse af den offentlige forvaltning fra et mikroniveauperspektiv på individets adfærd og holdninger, der trækker på aktuelle fremskridt i vores forståelse af individer og grupper grundlæggende psykologi og adfærd« (oversat af forfatter). Denne definition er meget generel, men giver et udgangspunkt for i bred forstand at tænke psykologisk videnskab ind, som et fundament for at studere og forstå mikroadfærd i den offentlige forvaltning uden direkte at tage stilling til den rationelle model.

Med afsæt i denne definition vil jeg vise værdien af et adfærdsadministrativt perspektiv via forskning i resultatinformation (»performance information«) for den offentlige sektor. Resultatinformation kan, med afsæt i James (2011a) og Thomas (2006), defineres som ethvert systematisk kvantitativt data, der indfanger input, handlinger, output og outcomes i offentlige organisationer. Jeg vil her fokusere på studier af den eksterne rolle for denne information, dvs. hvordan offentligt tilgængelig resultatinformation påvirker beslutningstagere og særlig borgernes opfattelse af den offentlige service. Spørgsmålet om virkningerne af resultatinformation er et af de klassiske spørgsmål i forvaltningsvidenskaben, og der kan identificeres en aktiv forskningsdagsorden, som går mere end 100 år tilbage (Williams, 2003).

Studiet af resultatinformation er en særlig interessant case, fordi det faktisk var Herbert Simons første forskningsområde. Således var det et centralt omdrejningspunkt for en lang række af hans artikler i perioden fra 1937 til 1943 (se for eksempel Simon (1937; 1939) samt Ridley og Simon (1939; 1940; 1943)). På den tid var Simon en ung mand i begyndelsen af tyverne, der arbejdede som forskningsassistent og baksede med sin ph.d.-afhandling. Selvom hans fokus på daværende tidspunkt var de metodiske udfordringer med at måle, om en offentlig service er god eller dårlig, så fornemmede man allerede på daværende tidspunkt, at Simon var bevidst om den menneskelige psykologis betydning for fortolkningen af resultatinformation – særlig i Ridley og Simon (1939).

På den måde er studiet af resultatinformation et mikrokosmos for psykologiens vildveje ind i forvaltningsvidenskaben. Samtidig har resultatinformation været et centralt omdrejningspunkt for forvaltningsforskningen i de seneste 30 år. Ikke mindst fordi Christopher Hood (1991: 4) identificerede »eksplicite standarder og resultatmål« (oversat af for-

fatter) som et af de syv bærende doktrinære komponenter af new public management. På den baggrund har resultatinformation indtaget en nøglerolle i en meget omfattende akademisk debat om de intenderede og ikke-intenderede effekter af at måle og veje den offentlige sektor (Smith, 1995; Perrin, 1998), der ofte har aktiveret fundamentale normative positioner om demokrati, ansvar, transparens og kontrol (Pollitt, 2006; Hood, 2007). I det resterende af denne artikel vil jeg først give en kort skitse af de historiske træk i studiet af resultatinformation, som allerede tidligt viser interesse for psykologien. Dernæst vil jeg komme med en overflyvning af nogle af de nyere eksperimentelle studier af resultatinformation – primært med afsæt i min egen forskning.

En urgammel bekymring for tallenes slagkraft i den offentlige sektor

I takt med ekspansionen af den offentlige sektor i USA i første del af det 20. århundrede var der også en naturlige interesse for at forstå, hvordan borgere og beslutningstagere kunne blive informeret om den offentlige services pris, kvalitet og resultater. Indtil 1930'erne var fokus primært rettet mod information til borgerne, mens det derefter langsomt skiftede til et fokus på resultatinformation som ledelsesinformation (Ridley, 1937; Williams, 2003; Lee, 2006).

Herman C. Beyle var en af de første til systematisk at fremlægge idéer til et psykologisk og eksperimentelt funderet forskningsprogram for studiet af resultatinformation: »Så en udforskning af sindet hos de aktuelle og potentielle modtagere af regeringsresultatrapporter er en fundamental og uundværlig opgave, der må forsøges udført i nær fremtid« (Beyle, 1928: 129, oversat af forfatter). Beyle åbnede hermed op for, at den menneskelige psykologi skulle være udgangspunktet for at studere kommunikation af resultater. Samtidig var han opmærksom på, at den type af studier kunne være nøglen til at forstå indi-

viduelle forskelle over en lang række af variable med betydning for, at resultater bliver studeret og brugt af offentligheden: »Vi ved ikke med sikkerhed særligt meget om evner, interesser og holdninger hos de borgere, der måske eller måske ikke læser vores rapporter« (Beyle, 1936: 136, oversat af forfatter). Beyle var særlig bekymret for, at man alt for længe havde investeret store mængder tid og penge i indsamling og måling af resultater uden nogen form for systematisk undersøgelse af, hvordan man kunne kommunikere resultaterne til omverdenen: »Modtagelsen frem for indsendelse af rapporter behøver opmærksomhed for en stund« (Beyle, 1928: 129, oversat af forfatter).

En væsentlig begrænsning på dette tidspunkt var, at man endnu ikke havde metoder og data til at studere nogle af de variable, som man anså for vigtige. På datasiden var man begrænset af, at idéen om systematiske undersøgelser af borgerne via spørgeskemaer først var noget, der for alvor blev introduceret i 1940'erne. Metodisk var man bevidst om, at den nye eksperimentelle forskning i psykologien var oplagt til at studere resultatinformation. Beyle foreslog f.eks., at man kunne præsentere forskellige udgaver af samme information til grupper af mennesker, som i øvrigt var ens: »... undersøgelse af reaktioner som kunne indikere den relative effektivitet af konkurrerende eller rivaliserende former for præsentationer af rapporteret materiale, der tiltrækker og bevarer opmærksomhed« (Beyle, 1928: 136, oversat af forfatter). Men igen havde man praktiske problemer med at forstå, hvordan denne type af studier kunne foretages i stor skala.

Den eneste, der på daværende tidspunkt får lavet faktiske eksperimentelle studier, er en ung ph.d.-studerende, Miriam Roher, som i dag er komplet ukendt (Lee, 2006). Roher laver en række simple felteksperimenter i den californiske by Palo Alto, hvor hun husstandsomdeler resultatinformation og indryk-

ker annoncer i den lokale avis. Før og efter disse interventioner surveyer hun borgerne om deres viden om byens opnåede resultater på forskellige politikområder. Hendes resultater er overvejende nedslående, men hun finder, at attraktive grafiske illustrationer i den lokale avis er mest effektive i forhold til at informere borgerne (Roher, 1941).

Men præcis som potentielle relevante afhængige variable (borgernes opmærksomhed, viden, interesse og holdninger), så havde man forestillinger om, at resultatinformation kunne manipuleres på måder, der ville gøre det mere eller mindre attraktivt for den gennemsnitlige borger. Ridley og Simon (1939: 48) forventede, at information kunne variere i attraktivitet og derigennem virke mere eller mindre stærkt på borgerne: »Attraktivitet refererer til de kvaliteter, der har evne til at tiltrække opmærksomhed og bevare opmærksomheden for mere end blot et øjeblik. For at tiltrække opmærksomhed appellerer rapporter til øjet og til sindet« (oversat af forfatter). Det er tanker, der ikke ligger fjernt fra nutidens adfærdsøkonomi, hvor en række studier viser vigtigheden af »salience« for borgernes viden og beslutning om alt fra offentlig politik til privatøkonomiske spørgsmål (Chetty, 2009; 2015).

Den nye eksperimentelle og psykologiske forskning i resultatinformation

Vi tager nu et langt spring frem i tid til den forskning, der er skudt frem over de seneste ti år. Den har som overordnet sigte at forstå menneskers fortolkning af resultatinformation med afsæt i psykologisk teori og psykologiske metoder (James, 2011a; Olsen, 2015b; Andersen og Hjortskov, 2016; Bækgaard og Serritzlew, 2016; Marvel, 2016). Jeg vil fokusere på fire temaer, der har været omdrejningspunktet i min egen forskning: 1) Menneskers fortolkning af tal, 2) effekten af sammenligninger, 3) effekter af negativitetsbias i talfortolkning og 4) effekter af anekdotisk

information relativ til numerisk resultatinformation.

Menneskers fortolkning af resultattal

En væsentlig styrke ved en psykologisk funderet forståelse af resultatinformation er, at den med det samme danner bro til tilgrænsende spørgsmål og svar i nabovidenskaber til forvaltningsvidenskaben. Det betyder, at vi som udgangspunkt træder et skridt tilbage og spørger, hvad vi grundlæggende ved om, hvordan mennesker fortolker tal, uafhængigt af om det foregår i en politisk-administrativ kontekst. Det åbner pludselig op for velunderbyggede teorier for talfortolkning fra studiet af finansielle markeder og forbrugeradfærd. Det er langt fra givet, at de samme indsigter er relevante for studiet af resultatinformation, men vi får en masse lånehypoteser, som allerede har fundet støtte andet steds.

Et eksempel er de tommelfingerregler, som mennesker benytter, når de konfronteres med ét tal. Fra studier af skriftlige kilder på tværs af tid, kultur og geografi ved vi, at mennesker bruger flere runde, symbolske tal end andre typer af tal. I titalssystemet gælder det således, at grundtallet ti medfører, at 10 opløftet i en given potens optræder meget hyppigt (Dehaene og Mehler, 1992; Dorogovtsev o.a., 2006). Ofte ser vi da også, at omverdenen hæfter sig ved, hvis numerisk information om en offentlig organisation passerer særlige symbolske, runde tal, som står centralt i vores talsystem. Det gælder f.eks. når mordraten passerer 500 døde om året i Chicago, eller når det danske offentlige budgetunderskud runder 100 mia. kroner, eller hvis Københavns Universitet lige akkurat placerer sig bl.a. de 50 bedste universiteter i verden. Fra den økonomiske videnskab ved vi, at denne type af tal kan have realøkonomisk betydning. F.eks. er aktiemarkedet særligt følsomt over for bevægelser tæt på symbolske indekstal, som når Dow Jones bevæger sig over eller under 20.000 (Harris, 1991). På samme måde er det også vist, at bilpriser på

brugtvoignsmarkedet påvirkes særligt, når biler lige akkurat har kørt f.eks. 10.000, 50.000 eller 100.000 miles (Lacetera o.a. 2012; Pope og Simonsohn, 2011).

Fra psykologien ved vi, at en central underliggende forklaring på betydning af disse tal er en overdreven fokus på de første tal, vi møder i en talrække. Vores talsystem er selvfølgelig skruet sådan sammen, at tallene længst til venstre udtrykker den største numeriske værdi, men denne »leftmost-digit-bias« antyder, at vi ignorerer tallene længere til højre mere, end man skulle forvente på baggrund af deres faktiske numeriske værdi (Hinrichs, Berie, og Mosell, 1982).

I kontekst af resultatinformation fra skoler viser Olsen (2013a), hvordan denne effekt sætter sig igennem i borgernes fortolkning af data. I eksperimentet bliver borgerne præsenteret for simple gennemsnitskarakterer for skoler. De skal så omsætte deres tilfældigt tildelte karakter til en subjektiv vurdering af, hvor god skolen er. Studiet viser en meget stærk left-digit-bias idet borgerne fuldstændig ignorerer decimal-information og alene baserer deres vurdering på det første ciffer i karaktergennemsnittet. Således får skoler med et snit på 6.0 og 6.9 i snit den samme vurdering. Opnår skolen 7.0, så sker der et stort positivt spring i borgernes vurdering af skolen. Derfor kan sammenhængen mellem simpel karakterinformation og borgernes subjektive vurdering bedst beskrives ved en trappe-funktion. Dette kan måske forklare, hvorfor forvaltningsvidenskaben traditionelt har fundet meget sparsom sammenhæng mellem objektive og subjektive mål for resultater fra samme organisation (Stipak, 1979): Man har haft en uklar forståelse af, hvordan objektive mål sætter sig igennem i subjektive vurderinger.

Eksemplet viser også, hvordan vi kan bruge denne type af mikro-studier til at generere nye hypoteser omkring beslutningsta-

gernes adfærd som reaktion på borgernes fortolkninger. Men ovenstående i tankerne kunne man f.eks. forvente, at skoleledere er meget mere optagede af skolens resultaterne, når de ligger i grænselandet tæt ved en ny karakter.

Benchmarking og sammenligning?

Psykologisk teori har siden begyndelsen været opmærksom på vigtigheden af referencepunkter, dvs. uformelle eller formelle sammenligninger med en standard, som folk foretager, når de skal bestemme værdien af noget (Mussweiler, 2003). Således er referencepunkter helt centrale for Kahneman og Tverskys arbejde om prospect theory (Kahneman og Tversky, 1979).

I studiet af resultatmålinger finder vi allerede med Herbert Simon en interesse for, hvordan sammenligninger påvirker vores opfattelse af en organisations resultater. Simon var bevidst om, at mennesker ville have svært ved at definere, hvad gode eller dårlige resultater var i absolut forstand (Simon, 1939). Han var bekymret for, at vores vurdering af resultater ville blive arbitrær og præget af forskellige biases, hvis den ikke tog afsæt i en form for komparativ statistik. Simon var langt fra den eneste, der tidligt diskuterede nødvendigheden af sammenligningen i fortolkningen af resultatmålinger. Freeman (1954: 124) argumenterede ligeledes med afsæt i begrænset rationalitet for værdien af sammenligninger: »Menneskets hjerne kan ikke absorbere en række af tal uden tilknytning til hinanden uden at have en målestok at vurdere dem ud fra. Hvad er en målestok for statens omkostninger? Siden der ikke findes en objektiv standard, er sammenligninger den eneste måde at nå til en relativ vurdering.« (oversat af forfatter).

Hvor kommer sammenligningerne fra? For Simon var det fundamentalt set et spørgsmål om enten historiske eller sociale sammenligninger (Simon, 1939). Historiske sammen-

ligninger angår sammenligninger i tid for samme organisation eller enhed: Hvordan går det sammenligning med sidste år? Seneste kvartal? Osv. Sociale sammenligninger er sammenligninger i »rum« mellem organisationer af samme type: Hvordan klarer en kommune sig sammenlignet med naboer? Eller som formuleret af en 21-årig Simon (1937: 525): »Hvor er de data, der skal indsamles? Der er to mulige kilder: enten fra en undersøgelse af tendenser inden for en by igennem en årrække, eller fra en undersøgelse af data indsamlet fra en række byer eller fra forskellige dele af samme by« (oversat af forfatter). I sig selv er der ikke noget særlig »psykologisk« ved sammenligninger. Men sammenligninger hjælper til at forstå, hvordan konkrete tommelfingerregler understøtter »tilfredsstillende« (satisficing) målopfyldelse, som i begrænset rationalitet erstatter mere abstrakte begreber som at »optimere« eller »maksimere«. Ved sammenligninger bliver vurderingen af resultater til et spørgsmål om, om det, der vurderes, er bedre eller dårligere end noget andet (March og Simon, 1958).

I den nyere adfærdsadministrative forskning er der en række studier, som undersøger, hvilke typer af sammenligninger der særlig påvirker borgernes opfattelse af organisationers resultater (James, 2011a; 2011b; Charbonneau og Van Ryzin, 2015; Olsen, 2017a). Samlet set viser studierne, at sammenligninger medfører, at borgerne er mere villige til at lade resultatinformation afspejle i deres egen vurdering af en organisation. Det gælder særlig, hvis der er tale om sociale sammenligninger. F.eks. viser Olsen (2017a) i et eksperiment, at effekten af resultatinformation på borgernes opfattelse af både skolers resultater og kommunernes arbejdsløshedsindsats er næsten dobbelt så stærk, hvis de informeres om naboskoler og nabokommuners resultater på samme mål. Sammenligninger kan også stimulere til brug af resultatinformation. I et nyere felteksperiment med skoleledere finder Andersen og Moynihan (2016), at en mulig-

hed for at sammenligne skolernes resultater øger sandsynligheden betydeligt for, at skolelederne tilgår informationen.

Endnu ved vi ikke med sikkerhed, hvad der gør socialinformation mere attraktiv. En mulighed er, at den passer på den mentale model, som mennesker har af kontrafaktiske sammenligninger. Dvs. at man implicit opfatter andre organisationers resultater som et udtryk for, hvordan ens egen organisation havde klaret sig, hvis man havde eller ikke havde igangsat et særligt initiativ. En anden mulighed er, at social information giver stærkere signaler om, at resultater indgår i en konkurrencesituation, mens historiske information alene giver indtryk af, at man konkurrerer med sig selv.

Negativitetsbias

I den perfekte new public management-verden er resultatinformation en naturlig støttefunktion til borgere og beslutningstagere, når de skal tildele ros og kritik for de oplevelser, som de har med offentlige services. Resultatinformation har derfor altid være eksplicit koblet til at lette opgaven med ansvarstilskrivelse (Simon, 1939; Ridley og Simon 1940). Men siden Weaver (1986) introducerede begrebet blame-avoidance, så har de fleste forskere i feltet antaget, at beslutningstagere har været mere bekymrede om at undgå ansvar for dårlige resultater end at modtage ros for gode resultater. I Weavers klassiske tekst begrundes blame-avoidance direkte med en udbredt negativitetsbias blandt borgerne, der betyder, at de vægter negative resultater stærkere end positive resultater af samme styrke. Heraf følger, at rationelle politikere naturligt nok forsøger at undgå at associeres med negative resultater (Johnsen, 2012; Nielsen og Moynihan, 2017; Olsen, 2017c).

Alligevel skal vi mindst 30 år længere frem i tid, før forvaltningsforskningen for alvor undersøger betydningen af negativitetsbias nærmere (James og John, 2007). Det oplagte

spørgsmål er, om borgerne faktisk lægger mere vægt på negative resultater end positive resultater, når det gælder offentlige services? En række studier har vist, at borgerne ofte straffer politikere hårdere for negative resultater, end de belønner dem for gode (Boyne o.a., 2009; James, 2011a; 2011b; James og Moseley, 2014). En begrænsning i flere studier af negativitetsbias er dog, at man formentlig sammenligner negativ og positiv information, som ikke er sammenlignelig. Dvs. at informationen ikke kun varierer på værdimensionen (positiv/negativ). Ofte kan negative resultater være kvalitativt anderledes – f.eks. hvis de er mindre hyppige eller mere ekstreme.

En løsning har været at udsatte borgerne for ækvivalensframing af resultatinformation. Dvs. at man præsenterer objektivt ens niveauer af resultatinformation, der kun varierer i, om der lægges vægt på negative eller positive aspekter af denne information (Olsen, 2015c). F.eks. kan man oplyse borgerne om, at 90 procent af eleverne på en skole består, eller vi kan oplyse, at 10 procent af eleverne dumper. Begge udsagn er her en korrekt og objektivt ens fremstilling af skolens resultater, men vi kan vise, at »beståelsesprocenter« giver mere positive associationer og dermed større tilfredshed med organisationens resultater, mens »dumpeprocenten« giver mere negative associationer og dermed mindre tilfredshed med organisationens resultater.

Ikke nok med at relativt simpel ækvivalensframing har store konsekvenser for borgerne vurderinger, de kan også vise, at negativ ladet information aktiverer flere tanker omkring ansvar blandt borgerne. Hvis man giver borgerne mulighed for at kommentere, hvordan en organisation klarer sig, efter at de er blevet eksponeret til en negativ ækvivalensframe, så er der langt større sandsynlighed for, at de udtrykker ideer om, hvem der har ansvaret, eller hvad der bør gøres anderledes (Olsen, 2015d). Det er et godt eksempel på, at mange

såkaldte »biases« ikke nødvendigvis er en bias i normativ forstand, dvs. vi kan typisk ikke afgøre, om verden ville være et bedre sted uden negativitetsbias – særligt ikke hvis den faktisk aktiverer konstruktiv kritik fra borgerne (Soroka, 2006).

Tal eller historier?

Den store ambition for resultatinformation har alle dage været at fortrænge usystematiske og tilfældige oplevelser med offentlige services som den væsentligste kilde til holdninger og beslutninger blandt borgere og beslutningstagere (Williams, 2003). Det var også Herbert Simons tydelige motivation: At vise, hvordan tal om resultater kunne hjælpe både borgere og beslutningstagere (Simon, 1939). Allerede meget tidligt var der betydelig skepsis om tals evne til at påvirke almindelige mennesker (Merwin, 1942; Roher, 1941). Ofte blev rapporter om resultater ikke lavet med modtagerens evner og interesse for øje, og de var derfor ofte »triste, kedelige og unødvendige« (Merwin, 1942: 121, oversat af forfatter). Der blev derfor tænkt i kreative alternativer. F.eks. beskriver Upson (1915), hvordan nogle amerikanske byer forsøgte sig med udstillinger, der på forskellig vis skulle oplyse borgerne om de vigtigste resultater: »Ny metode til at gøre kommunalstyret til en konkret realitet for manden på gaden ... besværlige rapporter fyldt med uforståelige og upræcise statistikker er ikke blot ude af stand til at vække borgeren, men ødelægger potentiel interesse« (Upson, 1915: 65-66, oversat af forfatter).

Bekymringen for den numeriske informations begrænsninger gælder ikke kun for borgerne, men også for professionelle beslutningstagere (Kettl, 2016). Mintzberg (1973: 3) argumenterede for, at beslutningstage ofte »... foretrækker verbale kanaler, ansigt til ansigt-kontakt og telefonkontakter, direkte observationer som en måde at supplere (og ofte erstatte) formelle informationskilder« (oversat af forfatter). Moynihan (2008: 167)

laver samme iagttagelse: »Ledere foretrækker at bruge deres tid på at interagere med mennesker og indsamle mundtlige data, ikke at tage kvantitative data i betragtning« (oversat af forfatter). Alligevel er det umuligt at identificere eksperimentelle studier, der faktisk sammenligner brug af forskellige former for resultatinformation. Det er tilfældet selvom både socialpsykologi og politisk psykologi har lavet en lang række af sådanne studier fra 1960'erne og frem (Daschmann, 2000). Først for ganske nylig er det kommet observationsstudier, der viser, at resultatinformation ofte fortrænges af blødere episodisk information, der beskriver konkrete mennesker og handlingsforløb (Kroll, 2013; Grosso og Van Ryzin, 2011). Numerisk resultatinformation er primært 'svag', fordi den per definition er abstrakt og derfor mindre følelsesmæssigt engagerende. Udsætter man f.eks. borgerne for banale og meget lidt farverige personlige beretninger om oplevelser med den offentlige sektor i et eksperimentelt setup, så virker casehistorierne stærkere end statistisk materiale med tilfredshedsmålinger (Olsen, 2017b). På den måde har den nyere adfærdsadministration bygget bro tilbage til den oprindelige forskning fra begyndelsen af det 20. århundrede, som var bekymret for borgernes interesse og engagement i talinformation om den offentlige sektor.

Etiske udfordringer i adfærdsøkonomien

Jeg har i denne artikel forsøgt at vise værdien af en psykologisk funderet analyse af menneskers fortolkning af resultatinformation om offentlige organisationer. Herbert Simon var den første til at slå et slag for psykologiens plads i studiet af den offentlige forvaltning, og han anså selv spørgsmålet om borgernes og beslutningstagerne brug af resultatinformation som en egnet case på det frugtbare i en psykologisk funderet tilgang. Relevansen af psykologisk teori rejser også nogle etiske spørgsmål. Med afsæt i psykologiske teorier kan man helt uden at ændre på det faktiske talmateriale vælge præsentationsformer, som

gør særlige fortolkninger mere sandsynlige end andre. Allerede for mange år siden ser man optimistiske bud på, hvordan psykologisk funderet resultatinformation kan bruges til at fremme særlige interesser (Olsen, 2013b): »Formålet med en offentlig rapport bør være at »sælge« regeringen til skatteydere og vælgere. Forberedelsen af den bør tage reklamepsykologiens indsigter til følge« (Willimott, 1924: 421, oversat af forfatter). Med den nuværende vækst i eksperimentel forskning i præsentation af resultatinformation er der formentlig behov for at tænke mere systematisk over, hvordan fremtidens embedsmænd skal bruge denne viden på en måde, som er i overensstemmelse med eksisterende normer for faglighed og sandhed.

Note

1. Denne artikel baserer sig i høj grad på forskning, som jeg selv har publiceret i perioden 2013 til 2017. Denne forskning er sket med støtte fra Det Danske Forskningsråd (Bevilling: 0602-02577B) og med støtte fra »Master of Public Governance« med projekt titlen »Den offentlige sektors psykologi«.

Litteraturliste

- Andersen, Simon C. og Donald P. Moynihan (2016), »Bureaucratic Investments in Expertise: Evidence from a Randomized Controlled Field Trial«, *The Journal of Politics*, 78(4): 1032-1044.
- Andersen, Simon C. og Morten Hjortskov (2016), »Cognitive Biases in Performance Evaluations«, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 26(4): 647-662.
- Bækgaard, Martin og Søren Serritzlew, S. (2016), »Interpreting performance information: Motivated reasoning or unbiased comprehension«, *Public Administration Review*, 76(1): 73-82.
- Beyle, Herman C. (1928), »Objective Studies as a Basis for Functionalized Governmental Reporting«, *Proceedings of the Annual Meeting of the Governmental Research Association*, New York : Governmental Research Association, pp. 128-40
- Beyle, Herman C. (1936), »Checking Response to Municipal Publicity«, *Public Management*, 18(6): 163-66.
- Bondt, Werner F. og Richard Thaler (1985), »Does

- the Stock Market Overreact?», *The Journal of Finance*, 40(3): 793-805.
- Boyne, George A., Oliver James, Peter John og Nicolai Petrovsky. 2009, »Democracy and government performance: Holding incumbents accountable in English local governments«, *Journal of Politics*, 71(4): 1273-84.
- Charbonneau, Étienne, and Gregg G. Van Ryzin (2015), »Benchmarks and citizen judgments of local government performance: Findings from a survey experiment«, *Public Management Review*, 17(2): 288-304.
- Chetty, Raj (2009), »The Simple Economics of Salience and Taxation«, *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, 15246.
- Chetty, Raj (2015), »Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective«, *The American Economic Review*, 105(5): 1-33.
- Dahl, Robert A. (1947), »The Science of Public Administration: Three Problems«, *Public Administration Review*, 7(1): 1-11.
- Daschmann, Gregor (2000), »Vox pop & polls: The impact of poll results and voter statements in the media on the perception of a climate of opinion«, *International Journal of Public Opinion Research*, 12(2): 160-181.
- Dehaene, Stanislas og Jacques Mehler (1992), »Cross-linguistic regularities in the frequency of number words«, *Cognition*, 43(1): 1-29.
- DellaVigna, Stefano (2009), »Psychology and Economics: Evidence from the Field«, *Journal of Economic Literature*, 47(2): 315-372.
- Dorogovtsev, Sergey N., José Fernando F. Mendes og Joao Gama Oliveira (2006), »Frequency of occurrence of numbers in the World Wide Web«, *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 360(2): 548-556.
- Finkelstein, Amy (2009), »E-ztax: Tax Salience and Tax Rates«, *The Quarterly Journal of Economics*, 124(3): 969-1010.
- Freeman, Roger A. (1954), »How can voters understand?« *National Municipal Review*, 43: 123-129.
- Grimmelikhuijsen, Stephan, Sebastian Jilke, Asmus Leth Olsen og Lars Tummars (2017), »Behavioral Public Administration: Combining Insights from Public Administration and Psychology«, *Public Administration Review*, 77(1): 45-56.
- Grosso, Ashley L., og Van Ryzin, Gregg G. (2011), »How citizens view government performance reporting: Results of a national survey«, *Public Performance & Management Review*, 35(2): 235-50.
- Harris, Lawrence (1991), »Stock price clustering and discreteness«, *The Review of Financial Studies*, 4(3): 389-415.
- Henry, Nicholas (1975), »Paradigms of Public Administration«, *Public Administration Review*, 35(4): 378-86.
- Hinrichs, James V., Janis L. Berie og Molaan K. Mosell (1982), »Place information in multidigit number comparison«, *Memory & Cognition*, 10(5), 487-495.
- Hood, Christopher (1991), »A Public Management for All Seasons?«, *Public Administration*, 69(1): 3-19.
- Hood, Christopher (2007), »What Happens When Transparency Meets Blame-avoidance?«, *Public Management Review*, 9(2): 191-210.
- James, Oliver (2011a), »Managing Citizens Expectations of Public Service Performance: Evidence from Observation and Experimentation in Local Government«, *Public Administration*, 89(4): 1419-35.
- James, Oliver (2011b), »Performance Measures and Democracy: Information Effects on Citizens in Field and Laboratory Experiments«, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 21(3): 399-418.
- James, Oliver og Alice Moseley (2014), »Does Performance Information About Public Services Affect Citizens' Perceptions, Satisfaction, and Voice Behaviour? Field Experiments with Absolute and Relative Performance Information«, *Public Administration*, 92(2): 493-511.
- James, Oliver og Peter John (2007), »Public Management at the Ballot Box: Performance Information and Electoral Support for Incumbent English Local Governments«, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 17(4): 567-580.
- Johnsen, Åge (2012), »Why Does Poor Performance Get So Much Attention in Public Policy?«, *Financial Accountability & Management*, 28(2): 121-42.
- Jones, Bryan D. (2003), »Bounded Rationality and Political Science: Lessons From Public Administration and Public Policy«, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 13(4): 395-412.
- Kahneman, Daniel og Amos Tversky (1979), »Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk«, *Econometrica: Journal of the econometric society*, 47(2): 263-91.
- Kettl, Donald F. (2016), »Making Data Speak: Lessons for Using Numbers for Solving Public Policy Puzzles«, *Governance*, 29(4): 573-79.

- Kroll, Alexander (2013), »The other type of performance information: Nonroutine feedback, its relevance and use«, *Public Administration Review*, 73(2), 265-76.
- Lacetera, Nicola, Devin G. Pope og Justin R. Sydnor (2012), »Heuristic Thinking and Limited Attention in the Car Market«, *American Economic Review*, 102(5): 2206-36.
- Lee, Mordecai (2006), »Empirical Experiments in Public Reporting: Reconstructing the Results of Survey Research, 1941-1942«, *Public Administration Review*, 66(2): 252-262.
- March, James G. og Herbert A. Simon (1958), *Organizations*, New York: Wiley.
- Marvel, John D. (2016), »Unconscious Bias in Citizens' Evaluations of Public Sector Performance«, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 26(1): 143-58.
- Merwin, Frederic E. (1942), »The Reporting of Public Affairs«, *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 219(1): 120-126.
- Mintzberg, Henry (1973), *The Nature of Managerial Work*, New York: Harper & Row.
- Moynihan, Donald P. (2008), *The Dynamics of Performance Management: Constructing Information and Reform*, Washington, D.C.: Georgetown University Press.
- Mullainathan, Sendhil og Richard H. Thaler (2000), »Behavioral economics«, *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, 7948.
- Mussweiler, Thomas (2003), »Comparison processes in social judgment: Mechanisms and consequences«, *Psychological Review*, 110(3): 472-89.
- Nielsen, Poul A. og Donald P. Moynihan (2017), »How do politicians attribute bureaucratic responsibility for performance? Negativity bias and interest group advocacy«, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 27(2): 269-83.
- Olsen, Asmus Leth (2013a), »Leftmost-digit-bias in an Enumerated Public Sector? An Experiment on Citizens' Judgment of Performance Information«, *Judgment and Decision Making*, 8(3): 365-371.
- Olsen, Asmus Leth (2013b), »The Politics of Digits: Evidence of Odd Taxation«, *Public Choice*, 154(1-2): 59-73.
- Olsen, Asmus Leth (2015a), »»Simon Said,« We Didn't Jump«, *Public Administration Review*, 75(2): 325-326.
- Olsen, Asmus Leth (2015b), »The Numerical Psychology of Performance Information – Implications for Citizens, Managers, and Policy Makers«, *Public Performance & Management Review*, 39(1): 100-115.
- Olsen, Asmus Leth (2015c), »Citizen (Dis)satisfaction: An Experimental Equivalence Framing Study«, *Public Administration Review*, 75(3): 469-478.
- Olsen, Asmus Leth (2015d), »Negative Performance Information Causes Asymmetrical Evaluations and Elicits Strong Responsibility Attributions«, 111th Annual Meeting of the American Political Science Association San Francisco, September.
- Olsen, Asmus Leth (2017a), »Compared to What? Experimental Evidence on Social and Historical Reference Points in Performance Evaluation«, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 27(4): 562-80.
- Olsen, Asmus Leth (2017b), »Human Interest or Hard Numbers? Experiments on Citizens' Selection, Exposure, and Recall of Performance Information«, *Public Administration Review*, 77(3): 408-20.
- Olsen, Asmus Leth (2017c), »Responding to Problems: Actions are Rewarded Independent of the Outcome«, *Public Management Review*, 19(9): 1352-64.
- Perrin, Burt (1998), »Effective Use and Misuse of Performance Measurement«, *The American Journal of Evaluation*, 19(3): 367-379.
- Pollitt, Christopher (2006), »Performance Information for Democracy«, *Evaluation*, 12(1):38-55.
- Pope, Devin og Uri Simonsohn (2011), »Round Numbers as Goals: Evidence from Baseball, SAT Takers, and the Lab«, *Psychological Science*, 22(1): 71-79.
- Ridley, Clarence E. (1937), »Municipal Reporting Taken Seriously«, *The Public Opinion Quarterly*, 1(1): 112-116.
- Ridley, Clarence E. og Herbert A. Simon (1939), *Specifications for the annual municipal report*. International City Managers' Association.
- Ridley, Clarence E. og Herbert A. Simon (1940), »The Citizen Looks at His Local Government«, *Social Education*, February ed.
- Ridley, Clarence E. og Herbert A. Simon (1943), *Measuring Municipal Activities: A Survey of Suggested Criteria and Reporting Forms for Appraising Administration*, (2. udg.), Chicago: International City Managers' Association.
- Rohr, Miriam (1941), »Education of a Citizen. National Civic Review«, 30(4): 192-8.
- Simon, Herbert A. (1937), »Comparative Statistics

- and the Measurement of Efficiency», *National Municipal Review*, 26: 524-7.
- Simon, Herbert A. (1939), »The Administrator in Search of Statistics«, *Public Management*, 21:106-9.
- Simon, Herbert A. (1946), »The Proverbs of Administration«, *Public Administration Review*, 6(1): 53-67.
- Simon, Herbert A. (1947a), »A Comment on »The Science of Public Administration««, *Public Administration Review*, 7(3): 200-3.
- Simon, Herbert A. (1947b), *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, New York: Macmillan.
- Simon, Herbert A. (1955), »A behavioral model of rational choice«, *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1): 99-118.
- Smith, Peter (1995), »On the Unintended Consequences of Publishing Performance Data in the Public Sector«, *International Journal of Public Administration*, 18 (2): 277-310.
- Soroka, Stuart N. (2006), »Good News and Bad News: Asymmetric Responses to Economic Information«, *Journal of Politics*, 68(2): 372-385.
- Stipak, Brian (1979), »Citizen satisfaction with urban services: Potential misuse as a performance indicator«, *Public Administration Review*, 39(1): 46-52.
- Thaler, Richard (1985), »Mental Accounting and Consumer Choice«, *Marketing science*, 4(3): 199-214.
- Thomas, P.G. (2006), *Performance Measurement, Reporting, Obstacles and Accountability: Recent Trends and Future Directions*. Canberra: ANU E Press.
- Tummers, Lars, Asmus Leth Olsen, Sebastian Jilke og Stephan Grimmelikhuijsen (2016), »Introduction: Behavioral Public Administration«, *Journal of Public Administration Research and Theory*, Virtual issue (3).
- Upson, Lent D. (1915), »The value of municipal exhibits«, *National Civic Review*, 4(1): 65-9.
- Weaver, R. Kent (1986), »The Politics of Blame Avoidance«, *Journal of Public Policy*, 6(4): 371-98.
- Williams, Dan W. (2003), »Measuring Government in the Early Twentieth Century«, *Public Administration Review*, 63(6): 643-59.
- Willimott, John F. (1924), »Public Reports and Public Opinion«, *National Municipal Review*, 13: 421-4.

Nudge – Et skub i den rigtige retning?

**Felix Sebastian Døssing, Ph.d.-stipendiat, Københavns Universitet,
Økonomiske Institut, fsd@econ.ku.dk**

**David Dreyer Lassen, Professor, Københavns Universitet,
Økonomisk Institut, david.dreyer.lassen@econ.ku.dk**

**Daniel Gerszon Mahler, Ph.d.-stipendiat, Københavns Universitet,
Økonomiske Institut, daniel.mahler@econ.ku.dk**

Interventioner baseret på adfærdsøkonomisk viden udgør i stigende grad et populært værktøj i den offentlige forvaltning i Danmark såvel som på verdensplan. Vi diskuterer, hvorledes man kan vurdere, hvorvidt disse tiltag har en positiv eller negativ effekt på velfærden i samfundet.

Velfærdsforringende interventioner

Peter er enlig far til to børn. Han har en indtægt, der ligger lidt under den gennemsnitlige i Danmark og havde – indtil han fik nyt job – valgt at spare 1.500 kr. op til pension om måneden. Efter at han har skiftet job, er han imidlertid blevet tilmeldt en automatisk pensionsordning, hvor han indbetaler 15 pct. af sin indkomst. Som enlig far er der rigeligt med udgifter, og de automatisk indbetalte penge er således mere værd for Peter nu end i alderdommen. Han kunne naturligvis blot framelde sig den automatiske ordning, men i en travl hverdag er det ikke sikkert, han får taget sig sammen til at få det gjort, eller måske i det hele taget ikke opfatter, at ordningen faktisk kan frameldes. I dette tilfælde er det lykkedes at få Peter til at spare mere op til pension, men samtidig er hans situation blevet forværret. Vi kan konkludere, at interventionen – automatisk tilmelding af pensionsopsparing – har haft en negativ velfærdseffekt for Peter.

Ovenstående er et eksempel på en intervention, der er baseret på adfærdsøkonomisk teori, som i stigende grad anvendes som policy-instrument. Adfærdsøkonomi er en disciplin, der beskæftiger sig med betydningen af psykologiske aspekter for beslutningstagning og disses betydning for økonomisk teori og praksis. Mere overordnet kan adfærdsøkonomi imidlertid også ses som en insisteren på at forholde sig til, hvorledes folk faktisk handler i økonomiske sammenhænge, og at tilpasse økonomiske modeller til den observerede virkelighed. Adfærdsøkonomien har med stor succes dokumenteret økonomisk relevante fænomener såsom tabsaversion (Kahneman og Tversky, 1979), tidsinkonsistente præferencer (Loewenstein og Prelec, 1992), begrænset opmærksomhed og regnekraft (Simon, 1957) samt sociale præferencer (Charness og Rabin, 2002). På nuværende tidspunkt er den – i overbevisende grad – lykkedes med at kvalificere disse fund og i en vis grad at påvise deres betydning uden for laboratoriet (se f.eks. Camerer o.a., 1997; Gneezy og List, 2006). Som konsekvens heraf har der gennem de sidste 10-20 år været stor fokus på, hvorledes adfærdsøkonomiske fejl og bias kan håndteres i en policy-sammenhæng. Dette fokus skyldes især udgivelsen af bogen Nudge, hvor Thaler og Sunstein (2008) viste,

hvorledes interventioner baseret på adfærdsøkonomisk viden kan anvendes til at intervenere i folks adfærd. I tråd med disse vil vi referere til interventioner, der er adfærdsøkonomisk motiveret, som »nudges«.

I denne artikel vil vi diskutere et grundlæggende spørgsmål, der knytter sig til adfærdsøkonomiske interventioner: Hvorledes vurderer vi, hvorvidt en given intervention har en positiv effekt på folks velfærd? Det er (naturligvis) et helt fundamentalt spørgsmål: Hvis en intervention ikke øger velfærd, bør man ikke spilde tid og penge på den. Ikke desto mindre er det ganske almindeligt, at man i litteraturen blot forholder sig til en interventions effekt på en given målvariabel (som f.eks. opsparing eller energibesparelser) og implicit antager, at mere af en sådan variabel altid er godt for den enkelte. Således forholder man sig ikke eksplicit til velfærdseffekter. Vi vil diskutere de problemer, der knytter sig til en vurdering af en interventions velfærdseffekt, og gennemgå en række nyere forskningsartikler, der på forskellig vis fremhæver, at dette spørgsmål kan være mere komplekst, end det kan forekomme ved første øjekast.

Det velfærdsøkonomiske udgangspunkt

Velfærdsøkonomi beskæftiger sig med spørgsmålet om, hvilke politiske valg der maksimerer individers velfærd. Begrebet velfærd anvendes her i sin klassiske betydning som synonym for nytte fremfor i sin ofte anvendte moderne betydning, hvor det typisk udgør et synonym for goder og services leveret af det offentlige. Vi tager udgangspunkt i et velfærdsøkonomisk perspektiv i denne artikel: *Samfundets* velfærd forstås således som en aggregering af individers velfærd. Der er i velfærdsøkonomien et grundlæggende ønske om at frigøre sin analyse fra ideologiske hensyn og blot tage udgangspunkt i individers præferencer, som Mas-Colell o.a. (1995) formulerer det: »Det er et traditionelt og fast princip inden for velfærdsøkonomien, at politisk beslutningstagning ikke bør være *paternali-*

stisk. Som minimum betyder dette, at alternativer, der ikke kan skelnes med udgangspunkt i agents præferencer, heller ikke bør skelnes af beslutningstageren« (p. 818; oversat af forfatter). Der kan naturligvis være andet end velfærd, der er værdifuldt for et samfund – såsom lighed eller demokratisk deltagelse. Her vil vi imidlertid fokusere på individers velfærd, da det ofte er dette, adfærdsøkonomiske interventioner har til hensigt at forbedre. Såfremt andre samfundsværdier påvirker individers velfærd – hvis mere lighed eller demokratisk deltagelse f.eks. øger individers livskvalitet – indgår disse værdier indirekte i velfærdsbetragtninger. Selvom vi her definerer velfærd som individers velfærd, kan det være nødvendigt med en yderligere præcisering af, hvad der menes med dette. Vi leverer en sådan præcisering i artiklens fjerde afsnit.

Potentialet ved at nudge

Adfærdsøkonomien kan siges at blive politikrelevant, når udgangspunktet for folks valg (deres valg-funktion) og deres nytte (nyttefunktionen) ikke er sammenfaldende (Kahneman o.a., 1997). Det kan for eksempel ske, hvis jeg vælger, hvilken bil jeg vil købe, alene ud fra pris og udseende, mens andre faktorer, såsom benzinforbrug ender med at være afgørende for min nytte. Vi kan kalde forskellen mellem den nytte, jeg får ud af mit faktiske valg, og den nytte, jeg ville få ud af mit optimale valg, for et bias eller en »internalitet«. Ordet internalitet har til formål at pointere ligheden til »eksternalitet«, som er et mere anvendt økonomisk begreb. Dette kan forstås således, at mit nuværende jogs handling udgør en eksternalitet, idet den mindsker mit fremtidig jogs nytte. Accepterer man, at valg og nytte ikke altid er perfekt sammenfaldende, betyder det, at ikke alle mennesker kan antages til enhver tid at handle optimalt, og der vil således være potentiale for at øge velfærd ved at intervenere i folks adfærd. Dette kan enten være via mere klassiske instrumenter, såsom beskatning og subsidiering eller via nudges.

Den mest almindelige tilgang inden for adfærdsøkonomien er at måle effekten af en intervention på, hvad der a priori antages at være værd at fremme. Det kan f.eks. være pensionsopsparing, velgørende donationer, optimering af investeringer, sundere levevis osv. Adfærdsøkonomi kan være nyttigt til at ændre folks forbrug af et bestemt gode ved at forbedre vores forståelse af virkningen af klassiske instrumenter, såsom subsidier og beskatning og ved at stille nye og ofte mere omkostningseffektive instrumenter til rådighed. Her udgør forsøg på at øge pensionsopsparing et godt eksempel. Manglende opsparing til alderdommen kan dels udgøre en internalitet, idet individer vil ende med at fortryde deres valg, når de bliver ældre, og dels udgøre en eksternalitet, eftersom fællesskabet vil have vanskeligt ved at binde sig til ikke at hjælpe personer, der som konsekvens af manglende opsparing får brug for hjælp (det såkaldte *Samaritanerens dilemma*). Af disse årsager er der generelt en bekymring om manglende pensionsopsparing (Poterba, 2014) og et politisk ønske om at fremme opsparing.

Den klassiske tilgang til dette problem er at forsøge at fremme opsparing via subsidier. Set fra et adfærdsøkonomisk perspektiv bør man imidlertid forvente, at dette instrument kun er virksomt, såfremt folk både er opmærksomme på subsidiet og formår at ræsonnere sig frem til den passende reaktion. Derfor er det relevant at overveje, hvorvidt nudges vil være en mere effektiv måde at øge opsparing på.

Dette illustreres af Chetty o.a. (2014), der kigger på effekten af ændringen i subsidiering af pension på danskernes opsparingsadfærd samt effekten af automatisk tilmelding. I 1999 blev fradraget på opsparing af kapitalpension reduceret fra 59 øre per krone til 45 øre per krone for personer med høj indkomst. Ud fra klassisk efterspørgselsteori bør den marginale ændring i subsidiet føre til

en ændring i opsparing, der er forskellig fra nul. I modsætning hertil finder Chetty o.a., at størstedelen af dem, som blev påvirket af ændringen, ikke ændrer deres opsparing som konsekvens af prisændringen. Forfatterne konkluderer, at omkring 85 pct. af befolkningen udviser »passiv« opsparingsadfærd, hvilket vil sige, at de ændrer deres opsparing, hvis deres betaling ændres automatisk, mens de ikke reagerer på prisændringer. Af de »aktive«, der ændrer deres opsparing som konsekvens af prisændringen, vælger de fleste at flytte opsparing over til andre former for opsparing, således at sænkningen af subsidiet samlet set har en meget lille effekt på opsparingen. Deres analyse viser i øvrigt, at de, der reagerer på prisændringen, lader til at være de mest økonomisk sofistikerede og således ikke er den gruppe, som er i risiko for at ende uden tilstrækkelig opsparing.

Ønsker man at ændre opsparingsadfærden blandt de passive, er et oplagt middel en ændring i den automatiske indbetaling. Det er et langt billigere instrument og har potentiale for at være langt mere effektivt. Ifølge den klassiske model tilpasser individer deres opsparing til deres ønskede niveau, og automatisk tilmelding bør således ikke have nogen effekt, idet man blot kan modvirke den automatiske indbetaling ved at sænke sin frivillige opsparing; men Chetty o.a. finder, at folks totale opsparing i gennemsnit stiger med 80 øre, når de skifter job til en virksomhed med 1 krone større automatisk indbetaling, selvom de har mulighed for at modvirke dette ved at sænke deres private opsparing. Her ses altså et eksempel, hvor et nudge er langt billigere og langt mere effektivt end det klassiske instrument. Det er ét blandt mange eksempler på, hvorledes nudges kan levere omkostningseffektive ændringer i folks adfærd.

Negative konsekvenser ved at nudge

På trods af at nudges kan være et effektivt redskab til at øge samfundets velfærd ved

at ændre specifik adfærd såsom opsparing, motion osv., er der en række problemer, der knytter sig til brugen af nudges; vi ser på nogle af disse problemer i det følgende.

Hjælper interventionen målgruppen?

Ser vi alene på adfærdsændringens betydning for de personer, som interventionen er rettet mod, er det først og fremmest vanskeligt at afgøre, hvorvidt der samlet set sker en forøgelse af velfærd for disse personer. Grundlæggende er problemet, at vi reelt ikke ved, hvorvidt de påvirkede ønsker mere af det specifikke gode. Selvom det er relativt uskyldigt at antage, at alle ville være bedre stillet, hvis de *alt andet lige* havde bedre sundhed, mere opsparing osv., sker adfærdsinterventioner ofte på bekostning af et andet værdifuldt gode. Hvis vi ved brug af nudges f.eks. får folk til at spare mere op, sker dette som regel på bekostning af deres nuværende forbrug. Hvis vi ikke har nogen ide om, hvorledes vi opgør og sammenligner velfærdseffekten af f.eks. øget opsparing kontra øget forbrug, er det vanskeligt at afgøre, hvorvidt ens intervention gør skade eller gavn. I indledningen til denne artikel præsenterede vi et eksempel på en person, der reagerer på adfærdsinterventionen, men som netop havde mere gavn af nuværende kontra fremtidigt forbrug.

Selv hvis det vurderes, at interventionen har en positiv effekt på målgruppen, er det værd at være opmærksom på, at nudges ofte blot løser en lille andel af de problemer, som suboptimal beslutningstagning medfører. Hvor automatisk tilmelding af pensionsopsparing f.eks. har vist sit værd som instrument til forøgelse af opsparing, er det langt fra en fuldkommen løsning på det problem, at størstedelen af befolkningen ikke forholder sig aktivt til egen opsparing. Som pointeret af Stott og Nottingham (2017) vil automatisk tilmelding næppe medføre, at folk rammer deres optimale opsparingsniveau og deres ønskede risiko-afkast-profil. Dette understreges af en stor heterogenitet i investeringsstrategierne

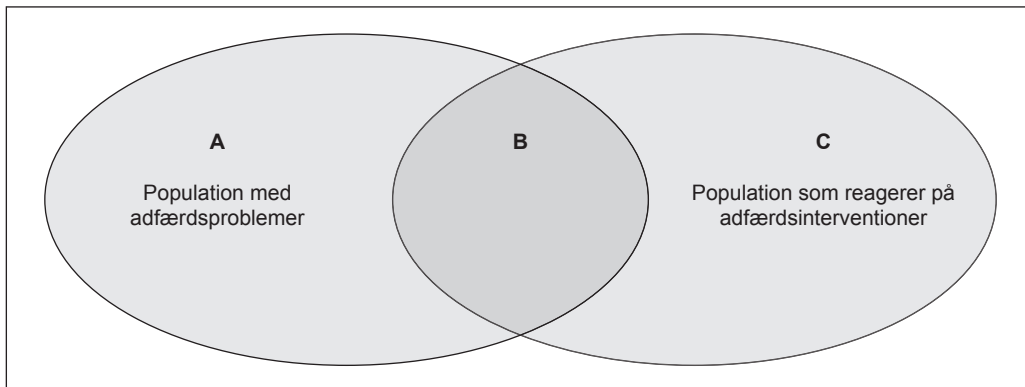
hos de pensionsfonde, som folk tilmeldes (i hvert fald i en britisk kontekst). Herudover er der risiko for, at passiv investering forøger den principal-agent problematik, der altid er knyttet til fondsinvestering, hvilket kan medføre misligholdelse af folks investering. Stott og Nottingham vurderer, at denne problematik kan medføre et enormt tab af opsparing for den enkelte, og anbefaler, at man frem for blot at anvende automatisk tilmelding ligeledes gør en indsats for (1) at gøre folk opmærksom på det tab, som deres manglende engagement medfører; (2) at gøre opmærksom på, at standardtilmeldte fonde ikke skal forstås som en anbefaling; og (3) at investere i uddannelse for at øge finansiell forståelse. Det er klart, at det at sætte sig ind i investeringen af ens pension for de fleste også vil involvere en betydelig alternativomkostning. Dette komplicerer blot tingene yderligere, da det er vanskeligt at vurdere, hvornår denne alternativomkostning opvejer fordelene ved aktiv forvaltning. Ikke desto mindre er uddannelse for at øge finansiell forståelse et godt bud på, hvorledes man kan sænke alternativomkostningerne og samtidig øge den aktive forvaltning.

Har interventionen konsekvenser for folk uden for målgruppen?

Det vil ofte blot være en delmængde af dem, der påvirkes af en intervention, der faktisk har problemer med selv at handle optimalt. Ved stort set alle adfærdsinterventioner er der nogle, der 'rationelt' forbruger det specifikke gode på det nuværende niveau: Der er nogle mennesker, der har afvejet sundhedsomkostningerne ved rygning og stadig finder, at det er optimalt at ryge, nogle mennesker, der ikke sparer op af deres indkomst grundet deres økonomiske situation eller forventede levetid, osv.

Man kan overordnet set skelne mellem tre relevante grupper, jf. figur 1. Der er en gruppe med adfærdsproblemer, som ikke lader sig påvirke af interventionen (gruppe A), og for

Figur 1: Reaktionen på adfærdsinterventioner



hvilken velfærdseffekten af interventionen derfor vil være lig nul. Dette kunne eksempelvis være personer, som sparer for lidt op til deres pension, men som fortsætter med dette uafhængigt af opsparings subsidier eller automatisk indbetaling. Dernæst er der en gruppe af mennesker med adfærdsproblemer, hvis adfærd korrigeres af interventionen (gruppe B). Velfærdseffekten af interventionen for denne gruppe er positiv, såfremt adfærdsændringen ikke er for meget større end personens bias. Endelig er der den gruppe af mennesker, der ikke har adfærdsproblemer i det specifikke domæne, men som stadig bliver påvirket af interventionen (gruppe C). Denne gruppe handlede allerede optimalt før, hvorfor en ændring af deres adfærd formentlig fører til et fald i deres velfærd. Dette kunne være folk, for hvem det ikke er optimalt at spare mere op til pension, men som ikke desto mindre reagerer på en indførsel af automatisk indbetaling grundet passivitet. Det er vanskeligt at vurdere, hvorvidt den positive effekt på gruppe B overstiger den negative effekt på gruppe C. For at vurdere dette er man for det første nødt til at vælge, hvorledes man har tænkt sig at måle ændringer i velfærd for den enkelte, og herudover kræver det, at man vælger en metode til at sammenstille velfærdsændringer på tværs af individer.

At sammenligne velfærd på tværs af individer udgør et klassisk problem i økonomisk teori. Det gør det vanskeligt at vurdere samfundets samlede velfærd samt politiske tiltags betydning for den samlede velfærd. For at forstå hvorfor dette er tilfældet, kan vi jf. tabel 1 betragte to arbitrære personers præferencer:

Tabel 1: Sammenligning af præferencer

Person A	Person B
⋮	⋮
<i>b</i>	β
⋮	⋮
<i>c</i>	γ
⋮	⋮
<i>d</i>	δ
⋮	⋮

De små bogstaver angiver forskellige forbrugsbundter, hvor et bundt højere oppe på listen foretrækkes over et bundt længere nede på listen. Person A foretrækker således bundt *b* over bundt *c* og så videre. Symbolet »:« refererer til, at der er uendeligt mange bundter placeret mellem bundt *b* og *c*, og ligeledes mellem de andre forbrugsbundter. Der kan placeres uendeligt mange bundter imellem to vilkårlige bundter, da man altid kan tilføje marginalt ekstra indkomst (eller et andet kon-

tinuert gode som en person foretrækker mere af) til et bundt.

Lad os betragte et udgangspunkt, hvor Person A forbruger bundt d , mens person B forbruger bundt γ . Omend man fristes til, at konkludere, at B er bedre stillet end A, da B er 'tættere på toppen', holder dette ikke, da de begge har uendeligt mange muligheder, de foretrækker frem for deres nuværende bundt. Forestil dig nu, at vi vedtager et politisk tiltag, som får A til at forbruge bundt b , mens B kommer til at forbruge bundt δ . Vi kan heraf konkludere, at A er blevet bedre stillet og B er blevet værre stillet. Det er dog ikke muligt at afgøre om samfundet som helhed er bedre stillet, da vi ikke kan sammenligne størrelsen af disse ændringer – de to personer er hoppet uendeligt mange skridt i forskellig retning. Derfor vurderer økonomer ofte politiske tiltag ved at se, om de gør visse personer bedre stillet, uden at nogen bliver værre stillet. I så fald kaldes det politiske tiltag for en *paretoforbedring*, hvilket i daglig tale går under navnet *efficiens*.²

Kan et bias være velfærdsforøgende?

Selv hvis folk uden for målgruppen ikke reagerer på interventionen, og population C således ikke eksisterer, er velfærdseffekten af at korrigere et bias ikke altid utvetydig. Faktisk kan bias være velfærdsforøgende, og korrektion af disse risikerer at have negative konsekvenser. Et eksempel på dette ses hos Rees-Jones og Taubinsky (2016), der undersøger de heuristikker, som folk anvender til at beregne deres indkomstskat. Disse heuristikker fører generelt til en undervurdering af skatten forbundet med øget indkomst og overvurdering af skatten forbundet med sænket indkomst. Med udgangspunkt i dette viser de, at nudges, der forbedrer folks forståelse af beskatning, kan få folk til at arbejde mindre. I dette tilfælde vil en øget forståelse af beskatningen på den ene side føre til optimering for den enkelte, men samtidig føre til færre skatteindtægter og en forøgelse af det dødvægstab, der er forbundet med beskatningen.

Et andet eksempel på en adfærdsintervention, der ved at korrigere et bias medfører et velfærdstab, fremgår af Chetty o.a. (2009). Forfatterne viser, at den økonomiske konsekvens af *sales tax* afhænger af, om beskatningen anmærkes på varens prisskilt eller tillægges ved selve købet. Ud fra dette fund konstruerer de en model, der illustrerer dilemmaet forbundet med at tydeliggøre beskatningen på prisskiltet: Skal vi opgøre velfærdseffekten af manglende opmærksomhed, afhænger vores konklusion af det perspektiv, vi tager. Ser vi alene på forbrugernes nytte, medfører manglende opmærksomhed et tab. Til gengæld har regeringen en forøgelse i indsamlet skat. Ser vi på den samlede effekt, medfører manglende opmærksomhed, at dødvægstabet forbundet med beskatningen vil falde, hvilket vil sige, at den samlede velfærd stiger som konsekvens af manglende opmærksomhed og at forsøg på at »de-biase« eller kalibrere forbrugeren vil medføre et velfærdstab, såfremt det lykkes. Det er værd at bemærke, at selvom forbrugeren lider et tab grundet sin manglende opmærksomhed, så kan regeringen i princippet kompensere vedkommende for dette tab og stadig have en større skatteindtægt (ibid.).

Analogt med dette har en række artikler vist, hvorledes nudges, der hjælper den enkelte til at optimere sit valg af sundhedsforsikring, kan have store negative effekter, idet de forstærker det problem, der betegnes som *adverse selection* (Handel, 2013; Handel og Kolstad, 2015): Ved at hjælpe folk med at overkomme den inerti, der er forbundet med optimalt valg af forsikring, medfører det, at personer med bedre helbred vælger mindre dækning, hvilket gør det dyrere for personer med dårligt helbred. Dette udgør en (klassisk) markedsfejl, som nudging risikerer at forstærke.

Det faktum, at fejl i folks beslutningstagning faktisk kan være velfærdsforøgende, udgør naturligvis en etisk hvepsere. Hvis vi f.eks.

finder, at det er velfærdsoptimerende at fratække moms fra folks løn frem for direkte ved køb (hvis dette var muligt) og dermed lade dem forbruge mere, end hvad der er individuelt optimalt, er det så etisk forsvarligt? Dette er et godt eksempel på, hvorledes adfærdsøkonomien *nødvendiggør* etisk og ideologisk stillingtagen. Ser vi det som etisk forsvarligt at løse samfundsmæssige problemer via fortællinger og fremprovokering af misforståelser? Hvilken vægt placerer vi på individets autonomi eller på individets ret til at træffe dårlige valg? Det sidste spørgsmål vil vi diskutere yderligere i artiklens femte afsnit.

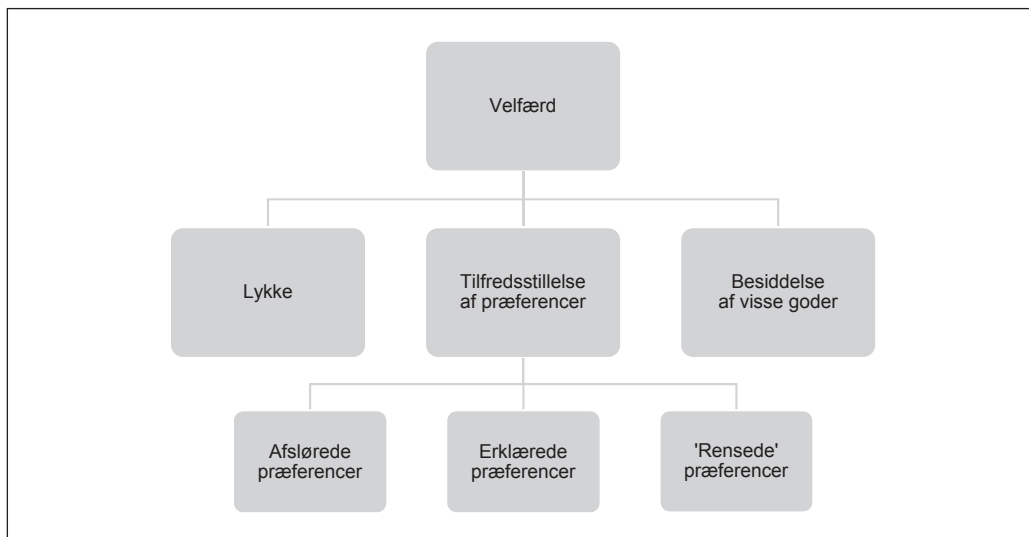
Hvad er velfærd?

Som tidligere nævnt har vi som udgangspunkt, at velfærd består i individers velfærd, og at *samfundets* velfærd må forstås som en aggregering af individernes velfærd alene. Ønsker vi at afgøre velfærdseffekten af en given intervention, kan det imidlertid være nødvendigt med en yderligere forståelse af, hvad der udgør individers velfærd og hvorledes vi kan måle dette. I filosofien skelnes der, jf. figur 2, typisk mellem tre forskellige

opfattelser af, hvad velfærd er: (1) besiddelse af goder, (2) tilfredsstillelse af præferencer og (3) lykke (Parfit, 1984; Griffin, 1986; se figur 2).

Defineres velfærd som *besiddelsen af visse goder*, antages det, at der er en liste af goder, der tilsammen udgør ens velfærd. Disse goder kunne være indkomst, helbred, uddannelse osv. Det er hovedsageligt denne velfærdsopfattelse, som adfærdsøkonomi (implicit) har anvendt. Ofte måles effekten af adfærdsinterventioner nemlig på forbruget af et gode, der a priori antages at være værd at fremme. Typisk identificeres et gode, som man mener underforbruges, og en eller flere interventioner, som man mener vil påvirke forbruget af dette gode. Herefter evalueres (velfærds)effekten ud fra, hvorvidt interventionen lykkes med at ændre forbruget. 'Goder' kan forstås bredt – det kan f.eks. være pensionsopsparing, optimering af investering, sundere levevis osv. Som tidligere nævnt er det typisk denne forståelse af velfærd, man tager udgangspunkt i, når man evaluerer adfærdsøkonomiske interventioner.

Figur 2: Opfattelser af velfærd



Der er en række problematikker, der knytter sig til denne forståelse af velfærd. Som tidligere nævnt baserer velfærdsøkonomien sig på et ønske om at undgå paternalisme. Det er dog vanskeligt at undslippe en vis paternalisme, hvis vi tillader os at definere på folks vegne, hvilke goder de har godt af at forbruge. Mere praktisk er det langt fra entydigt, hvad der skal indgå på listen af goder, der giver velfærd. Selvom det er relativt uskyldigt at antage, at alle ville være bedre stillet, hvis de *alt andet lige* havde bedre sundhed, mere opsparing osv., opstår der et nyt problem, i og med at adfærdsinterventioner ofte sker på bekostning af et andet værdifuldt gode. Denne problematik har vi tidligere nævnt, bl.a. eksemplificeret ved afvejningen mellem nytten forbundet med nuværende forbrug og nytten forbundet med senere forbrug som konsekvens af opsparing. Hvis vi ikke har nogen idé om, hvorledes vi opgør og sammenligner velfærdseffekten af øget opsparing kontra øget forbrug, er det vanskeligt at afgøre, hvorvidt ens intervention gør skade eller gavn. For at vurdere om tiltaget samlet har en positiv effekt, kræver det, at man kan veje disse to ændringer op mod hinanden, hvilket forudsætter både detaljeret information og nogle potentielt ret arbitrære og/eller subjektive valg fra beslutningstagernes side.

En umiddelbar løsning på dette problem er at lade folk selv bestemme, hvor vigtige goder er for deres velfærd. Det er netop denne tilgang, som økonomer traditionelt har anvendt, når de har taget udgangspunkt i folks præferencer. Velfærd defineret som *tilfredsstillelsen af præferencer* bygger på idéen om, at mennesker har præferencerrelation, ud fra hvilken de kan rangere forskellige udfald ud fra, hvad der er bedst for dem. Jo højere op på præferencestigen man kommer, jo mere velfærd har man. Ønsker man at måle folks præferencer, kan man blandt andet gøre dette ved at observere deres adfærd og beslutninger. Hvis en person kan vælge mellem A og B og vælger A, kan det antages, at denne per-

son foretrækker A frem for B. Denne tilgang kaldes for *afslørede præferencer*, idet det antages, at folk afslører deres præferencer via de valg, de træffer. Velfærdsøkonomi har traditionelt beskæftiget sig med tilfredsstillelse af præferencer og har anvendt afslørede præferencer som velfærdskoncept (Mas-Colell o.a., 1995). Når økonomer eksempelvis taler om 'optimal' beskatning eller 'velfærdsmaksimerende' politikker, bygger dette på studier, hvor individers adfærd og beslutninger observeres. En af hovedårsagerne til, at økonomer anvender dette velfærdsbegreb, er, at det bliver anset for ikke at være paternalistisk: Individer bestemmer selv, hvordan de afvejer forskellige forbrugsbundter, og således hvad der skal til, for at for at de opnår velfærd.

Et problem med at anvende afslørede præferencer er imidlertid, at adfærdsøkonomer og psykologer som bekendt har vist, at individer i mange tilfælde ikke træffer optimale valg grundet manglende information, manglende viljestyrke eller andre biases. Hvis folk ikke træffer optimale valg, er der ikke belæg for at antage, at afslørede præferencer reflekterer velfærd. Hvis en person f.eks. vælger ikke at have en pensionsopsparing, kan det ikke længere antages, at vedkommende foretrækker ingen opsparing frem for opsparing, idet valget kan skyldes undervurdering af fremtidig værdi eller uopmærksomhed. Det er implicit en af årsagerne til, at adfærdsøkonomi kun sjældent anvender afslørede præferencer til at vurdere politiske tiltag. I stedet for at skifte velfærdskonceptet ud er det dog muligt at revidere præferenceforståelsen, således at det kan anvendes til at vurdere konsekvenserne af adfærdsinterventioner. Dette kan blandt andet gøres ved at anvende *erklærede præferencer*. Her måles præferencer, ved at folk erklærer, om de finder gode A bedre end gode B. Dette kan eksempelvis måles ved hjælp af surveys. Hvis folk er bevidste om deres adfærdsproblemer, vil dette reflekteres i erklærede præferencer, hvorfor de kan formå at løse nogle af problemerne med afslørede

præferencer. Det er dog usandsynligt, at folk er fuldt bevidste om deres adfærdsproblemer og samtidig besidder den nødvendige viden til altid at vurdere hvilket gode, der er bedst for dem. Begge disse problemer kan løses bedre ved at tage udgangspunkt i såkaldt *'rensedede' præferencer*. Ved brug af rensede præferencer accepterer man, at mange ikke nødvendigvis træffer optimale valg, og forsøger at korrigere ('rense') individers præferencer herefter. Når folk eksempelvis undervurderer værdi i fremtiden, hvilket vil sige, at de diskonterer fremtiden mere, end hvad de selv finder optimalt set over et længere perspektiv, kan vi forsøge at finde frem til personens »langsigtede præferencer«. Dette kan vi f.eks. gøre via eksperimenter. O'Donoghue og Rabin (2003) følger denne strategi til at vurdere den optimale beskatning på 'synd-goder' såsom cigaretter og sodavand. En ulempe ved denne metode er, at det er en forudsætning, at de relevante adfærdsbias kan formuleres ret præcist. Man skal således vide, hvordan folk ville agere, hvis de var fuldt informerede og fuldt rationelle. Vides dette ikke, kan denne metode ikke anvendes.

Grundet problematikken med at anvende præferencer, når folks valg lider af bias, er nogle økonomer begyndt at anvende *lykke* som velfærdskoncept. I praksis bliver lykke ofte målt ved at spørge folk, hvor tilfredse de er med deres liv på en veldefineret skala. Hvis vi måler individers lykkeniveau før og efter en adfærdsintervention, kan det vurderes, om denne har en positiv eller negativ effekt på det gennemsnitlige lykkeniveau. Gruber og Mullainathan (2005) tager udgangspunkt i denne fremgangsmåde til at vurdere, om cigaretskatter har en positiv effekt på rygeres velfærd, hvilket de konkluderer er tilfældet. Det er værd at nævne, at det at tage udgangspunkt i målt lykke ikke ophæver problemet med sammenligning på tværs af individer. Det kræver nemlig, at folk forstår de anvendte lykkeskaler på samme måde. Er dette ikke tilfældet, er det vanskeligt at vide, hvem

der er bedst stillet. Sagt med andre ord, hvis person A's selvrapporterede lykke stiger med 2, mens person B's falder med 1, er det vanskeligt at konkludere noget om samfundets samlede lykke, idet vi ikke kan vide, om den subjektive ændring, der bliver til en ændring i rapportering på 2 for A, faktisk er større end den subjektive ændring, der resulterer i en ændring i rapportering på 1 for B. Såfremt det vurderes, at subjektive lykkeniveauer er troværdige, formår denne metode dog at afveje både de positive og potentielt negative velfærdseffekter af adfærdsinterventioner.

Der er således en række andre metoder til at måle velfærd end den sædvanlige tilgang i adfærdsinterventioner. Om end alle disse metoder har deres svagheder, kan det være værd at forsøge sig med forskellige tilgange. Hvis flere velfærdsmaal peger i den samme retning, vil konklusionen alt andet lige være mere robust.

Værdien af frihed

Indtil nu har vi diskuteret adfærdsøkonomiens betydning for vores forståelse af velfærd. Der er imidlertid også bredere politiske konsekvenser, som vi her blot vil forsøge at ridse op helt kort. Økonomisk teori har historisk været tæt forbundet til liberalismen eksemplificeret ved tænkere som Smith, Mill og Locke og senere Hayek og Friedmann. På belejlig vis var den neoklassiske økonomiske teori i overensstemmelse med principper som autonomi og personlig frihed (Saint-Paul, 2011): Antager man, at alle mennesker handler rationelt og har komplet information, vil minimal intervention være optimal. Velfærdsøkonomiens første hovedsætning viste under visse antagelser, at frihed (det friemarked) fører til en Pareto-optimal tilstand. Dette vil sige, at ingen kan stilles bedre, uden at andre derved stilles værre. Pareto-optimale tilstande kan forstås som et minimumskrav for, at et udfald giver tilstrækkelig velfærd. Det at frihed er blevet set som effektiv, bør imidlertid ikke gøre os blinde for, at der er

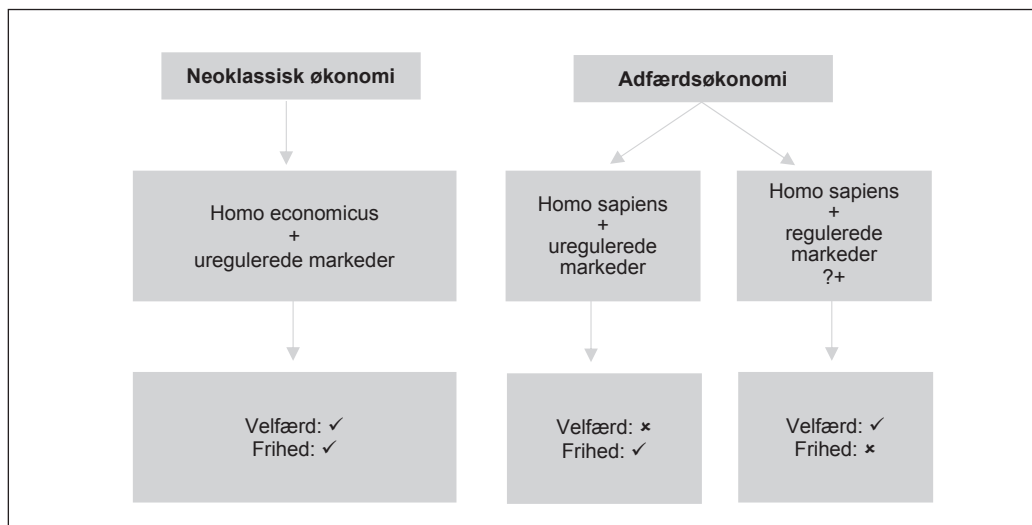
tale om to adskilte forsvar for autonomi: Man kan ønske autonomi, fordi man tror på, at det maksimerer nytte, eller man kan ønske autonomi, fordi man mener, at autonomi har værdi i sig selv.

Om end der i klassisk økonomi er tilfælde på flækker i denne harmoni – særligt når vi har med eksternaliteter eller offentlige goder at gøre – repræsenterer adfærdsøkonomien måske det hidtil største teoretiske brud med harmonien mellem frihed og velfærd. Godt tager man pointen om, at folk langt fra altid handler optimalt, så bliver det nødvendigt at veje velfærd op over for principper som frihed og autonomi (figur 4). I praksis betyder det adfærdsøkonomiske perspektiv, at interventioner, der begrænser folks frihed, godt vil kunne øge deres velfærd, og at der således vil være et trade-off mellem velfærd og frihed. Selv nudges, hvilke per definition strengt set ikke udelukker muligheder, påvirker stadig folks autonomi forstået som deres frihed fra ekstern indflydelse. Det bliver altså også afgørende, hvorvidt vi definerer frihed som det

tekniske sæt af valgmuligheder eller som frihed fra påvirkning og manipulation.

Hvis frihed har en separat værdi, er det endnu vanskeligere at vurdere, om adfærdsinterventioner samlet set har en positiv effekt. Nogle velfærdsbegreber er brede nok til at kunne inkludere frihed i dets omfang. Anvendes eksempelvis besiddelsen af visse goder, kan man tilføje frihed til listen af goder, der har betydning. Anvendes præferencer som velfærdskoncept, kan man tale om, at individer har en præference for frihed. Der er en række af eksperimentelle studier, der har taget den sidstnævnte tilgang og undersøger, om folk er villige til at betale for at få en større grad af frihed til selv at vælge, selv hvis dette sker på bekostning af deres materielle velfærd. Det har vist sig at være tilfældet (Bartling o.a., 2014; Bobadilla-Suarez o.a., 2017). Om end der også findes tilfælde, hvor forsøgsdeltagere foretrækker ikke selv at skulle bestemme over et givet udfald (Sunstein, 2014), f.eks. for at undgå skyld eller straf (Bartling og Fischbacher, 2012), lader det altså til at være tilfældet, at folk i mange

Figur 3: Frihed og velfærd i en adfærdsøkonomi



tilfælde sætter pris på autonomi og selvbestemmelse. Sunstein (2014) pointerer, at det kan være paternalistisk i sig selv at tvinge folk til at træffe et valg og at det til tider vil være ganske besværligt. Som eksempel kan her anvendes den amerikanske *Affordable Care Act*, hvor det er obligatorisk at vælge en sundhedsforsikring, og hvor man risikerer at modtage en bøde, hvis man vælger ikke at vælge. En oplagt mulighed er imidlertid, at man – frem for f.eks. at anvende automatisk tilmelding – giver folk mulighed for at vælge, samtidig med at man tilbyder en standard til dem, der ikke ønsker at vælge (Rebonato, 2012).

Dét, at folk sætter en værdi på frihed, er dog ikke nok til at vurdere om bestemte adfærsinterventioner bør implementeres. En lidt naiv måde at undersøge det nærmere på er at anvende erklærede præferencer. Vi kan nærmere bestemt spørge folk, om de er for eller imod bestemte adfærsinterventioner. Hvis folk går op i deres frihed, kan det formodes, at dette inkorporeres i deres overordnede vurdering af interventionerne. Grunden til, at dette er delvist naivt, er, som tidligere nævnt, at erklærede præferencer ikke er i stand til at tage højde for, at folk muligvis ikke er bevidste om deres adfærdsproblemer. Ikke desto mindre kan det give et fingerpeg om, om bestemte politiktiltag vurderes positivt eller ej, hvilket i sidste ende også spiller ind på sådanne tiltags politiske levedygtighed, jf. forløbet omkring indførelsen og afskaffelsen af den danske fedtskat.

Sunstein (forthcoming) byder på flere interessante konklusioner omkring, hvilke adfærsinterventioner der har befolkningens opbakning. En af konklusionerne er, at der er større opbakning til nudges end mere traditionelle reguleringsformer. En årsag til dette kunne være, at interventioner er mere populære, hvis de formår at pille så lidt som muligt ved folks frihed, eller i hvert fald opfattes sådan. Sunstein finder også, at nudges, der

appellerer til folks bevidsthed og deliberative tankegange, har større opbakning end nudges, der appellerer til folks underbevidsthed og udnytter deres biases. Som eksempel viser folk større opbakning til madetiketter, der advarer om, at et produkt er usundt, end de gør til en intervention, der går ud på at ændre placeringen af varerne i supermarkeder, således at sunde varer får en mere fremtrædende position.

En ulempe ved ovenstående studier er, at de ikke skelner mellem de folk, som adfærsinterventionen har til hensigt at hjælpe, og dem, som allerede handler optimalt. Fra et velfærds- og frihedsperspektiv er det den første gruppe, der er mest interessant, da det primært er denne gruppe, hvis velfærd og frihed er i spil. Lassen og Mahler (2017) forsøger at skelne mellem disse to gruppers holdninger. De viser, at de personer, som adfærsinterventioner har til hensigt at hjælpe, systematisk er mere imod dem. Rygere er mere imod cigaretskatter, overvægtige er mere imod regulering af usund mad, folk der sparer lidt op, er mere imod forsøg på at få folk til at spare mere op osv. Dette er måske ikke særligt overraskende, da en delmængde af disse folk, som argumenteret for tidligere, rationelt underforbruger det bestemte gode. Hvis nogle har gode grunde til ikke at opspare, kan det forventes, at de er mere imod regulering, der tvinger dem til at opspare. Ovenstående resultat gælder dog også for folk, der er bevidste om deres adfærdsproblemer, såsom rygere, der erklærer, at de ønsker at stoppe med at ryge. Selv denne gruppe er mere imod adfærsinterventioner end ikke-rygere. En årsag kunne være, at denne gruppe sætter pris på deres frihed og egen evne til at vælge.

Nudging og politisk økonomi

Slutteligt er det værd at knytte et par kommentarer til nudgingens politiske og administrative perspektiver. I midten af det tyvende århundrede var udgangspunktet for Buchanan og Tullocks (1962) kritik af den klassiske

velfærdsøkonomi, at man i velfærdsøkonomien på den ene side antog, at borgerne var rationelle, egeninteresserede væsener, mens embedsmænd og politikere antageligvis alene var motiveret af at gøre samfundet til et bedre sted. Public Choice-skolen, drevet frem af Buchanan og Tullock, antog omvendt, at alle agenter i den politiske proces – vælgere, embedsmænd, politikere – var egeninteresserede, antagelser som efterhånden er mainstream i store dele af moderne politisk økonomi.

Parallellen til nudging er lige til: Hvis bias og fejlbehæftet beslutningstagning er en menneskelig grundbetingelse, giver det så mening at tro, at politikere og embedsmænd kan sætte sig ud over sådanne egne skævheder i deres beslutningstagning? Er der forhold omkring den politiske proces, der gør, at bias og adfærdsøkonomiske problematikker konkurreres væk eller i sidste ende trumfes af rationel politisk deliberation? Den spæde litteratur på området er delt. Nogle studier viser, at den politiske proces forstærker, snarere end bremser, selvkontrolproblemer blandt vælgerne (f.eks. Bisin o.a., 2015), hvilket kan forstærke argumenter for second-best løsninger i form af lovkrav om balancerede budgetter. Andre, f.eks. Blumenthal (2012), accepterer, at eksperter, som tager beslutninger i professionaliserede institutionaliserede kontekster, også er underlagt kognitive bias, men påpeger, at den empiriske litteratur synes at pege på, at det gælder i væsentligt mindre grad for eksperter end for den almindelige borger. Blumenthal (2013) konkluderer derfor, at nok er eksperter også mennesker, og dermed ikke perfekte, men derfor kan de stadig bidrage til bedre politikbeslutninger end borgere overladt til sig selv – og deres egne valg. Det er under alle omstændigheder afgørende, at også dette metaniveau diskuteres med udgangspunkt i solide empiriske undersøgelser – hvis vi blot antager, at politikere og beslutningstagere kan afhjælpe den enkelte problemer med at vælge fornuftigt, er dette bare paternalisme med paternalisme på.

Noter

1. De tre forfattere er tilknyttet Økonomisk Institut og Center for Economic Behavior and Inequality (CEBI) på Københavns Universitet; David som professor, Daniel og Felix som ph.d.-studerende. David og Felix takker ERC Consolidator Grant nr. 313673 for finansiering. CEBIs aktiviteter er støttet af Danmarks Grundforskningsfond. Kontakt: ddl@econ.ku.dk.
2. Der er dog kreative løsninger, der gør det muligt at sammenligne folks velfærd. En ofte anvendt metode er blot at antage, at folk har ens præferencer. Denne metode anvendes som regel til beregning af optimal beskatning (Mirrlees, 1971). En anden metode er at kigge på såkaldt 'Kaldor-Hicks efficiens'. Her undersøger man, om et politisk tiltag kan gøre alle bedre stillet, hvis man samtidig laver en hypotetisk omfordeling mellem vindere og tabere. Denne tilgang ligger bag mange Cost-Benefit Analyser (Adler og Posner, 1999). Herudover kan man sammenligne folks velfærd ved at antage, at der er ét bestemt bundt, der giver alle individer den samme velfærd (Fleurbaey, 2009).

Referencer

- Adler, Matthew D. og Eric Posner (1999), »Rethinking cost-benefit analysis«, *The Yale Law Journal*, 109(2): 165-247.
- Bartling, Björn, Ernst Fehr og Holger Hertz (2014), »The Intrinsic Value of Decision Rights«, *Econometrica*, 82(6): 2005-39.
- Bartling, Björn og Urs Fischbacher (2012), »Shifting the Blame: On Delegation and Responsibility«, *Review of Economic Studies*, 79: 67-87.
- Bisin, Alberto, Alessandro Lizzeri og Leat Yariv (2015), »Government policy with time inconsistent voters«, *American Economic Review*, 105(6): 1711-37.
- Blumenthal, Jeremy A. (2012), »Expert paternalism«, *Florida Law Review*, 64: 721-57.
- Blumenthal, Jeremy A. (2013), »A psychological defense of paternalism«, i: Christian Coons og Michael Weber, red., *Paternalism: Theory and practice*, New York: Cambridge University Press.
- Bobadilla-Suarez, Sebastian, Cass Sunstein og Tali Sharot (2017), »The intrinsic value of choice: The propensity to under-delegate in the face of potential gains and losses«, *Journal of Risk and Uncertainty*, 54(3): 187-202.
- Buchanan, James M. og Gordon Tullock (1962), *The*

- calculus of consent*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Camerer, Colin, Linda Babcock og George Loewenstein (1997), »Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time«, *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2): 407-41.
- Charness, Gary og Matthew Rabin (2002), »Understanding Social Preferences with Simple Tests«, *The Quarterly Journal of Economics*, 117(3): 817-69.
- Chetty, Raj o.a., (2014), »Active vs. Passive Decisions and Crowd-Out in Retirement Savings Accounts: Evidence from Denmark«, *Quarterly Journal of Economics*, 129(3): 1141-1219.
- Chetty, Raj, Adam Looney og Kory Kroft (2009), »Salience and taxation: Theory and evidence«, *American Economic Review*, 99(4): 1145-77.
- Fleurbaey, Marc (2009), »Beyond GDP: The quest for a measure of social welfare«, *Journal of Economic Literature*, 47(4): 1029-75.
- Gneezy, Uri og John A. List (2006), »Putting Behavioral Economics to Work: Testing Gift Exchange in Labor Markets Using Field Experiments«, *Econometrica*, 74(5): 1365-84.
- Griffin, James (1986), *Well-being: Its meaning, measurement, and moral importance*, Oxford: Oxford University Press.
- Gruber, Jonathan H. og Sendhil Mullainathan (2005), »Do Cigarette Taxes Make Smokers Happier?«, *The BE Journal of Economic Analysis & Policy*, 5(1).
- Handel, Benjamin R. (2013), »Adverse Selection and Inertia in Health Insurance Markets: When Nudging Hurts«, *American Economic Review*, 103(7): 2643-82.
- Handel, Benjamin R. og Jonathan T. Kolstad (2015), »Health Insurance for »Humans«: Information Frictions, Plan Choice, and Consumer Welfare«, *American Economic Review*, 105(8): 2449-2500.
- Kahneman, Daniel og Amos Tversky (1979), »Prospect theory: An analysis of decision under risk«, *Econometrica*: 263-91.
- Kahneman, Daniel, Peter Wakker og Rakesh Sarin (1997), »Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility«, *The Quarterly Journal of Economics*: 375-406.
- Lassen, David D. og Daniel G. Mahler (2017), »Free to Choose or Free to Lose: Public Opinion over Government Paternalism«, *Working Paper*.
- Loewenstein, George og Drazen Prelec (1992), »Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation«, *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2): 573-97.
- Mas-Colell, Andreu, Michael D. Whinston og Jerry R. Green (1995), *Microeconomic theory*, New York: Oxford University Press.
- Mirrlees, James (1971), »An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation«, *The Review of Economic Studies*, 38(2): 175-208.
- O'Donoghue, Ted og Matthew Rabin (2003), »Studying optimal paternalism, illustrated by a model of sin taxes«, *American Economic Review*, 93(2): 186-191.
- Parfit, Derek (1984), *Reasons and persons*, Oxford: Oxford University Press.
- Poterba, James (2014), »Retirement security in an aging population«, *The American Economic Review*, 104(5): 1-30.
- Rebonato, Riccardo (2012), »A Critical Assessment of Libertarian Paternalism«, *Journal of Consumer Policy*, 37: 358-396.
- Rees-Jones, Alex. og Dmitry Taubinsky (2016), »Heuristic Perceptions of the Income Tax: Evidence and Implications for Debiasing«, *NBER Working Paper 22884*.
- Saint-Paul, Gilles (2011), *The tyranny of utility: Behavioral social science and the rise of paternalism*, Princeton: Princeton University Press.
- Simon, Herbert (1957), *Administrative Behavior: A study of decision-making processes in administrative organization*, Basingstoke: Macmillan.
- Stott, Henry og Ed Nottingham (2017), »Damage by Default: The Flaw in Pensions Auto Enrolment« i Alain Samson, red., *Behavioral Economics Guide 2017*. London.: Behavioral Science Solutions Ltd, pp. 32-40.
- Sunstein, Cass R. (forthcoming), »Do People Like Nudges«, *Administrative Law Review*.
- Sunstein, Cass R. (2014), »Choosing not to choose«, *Duke Law Journal*, 64(1): 1-52.
- Thaler, Richard. og Cass Sunstein (2008), *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*, New Haven: Yale University Press.

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 florerer 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.

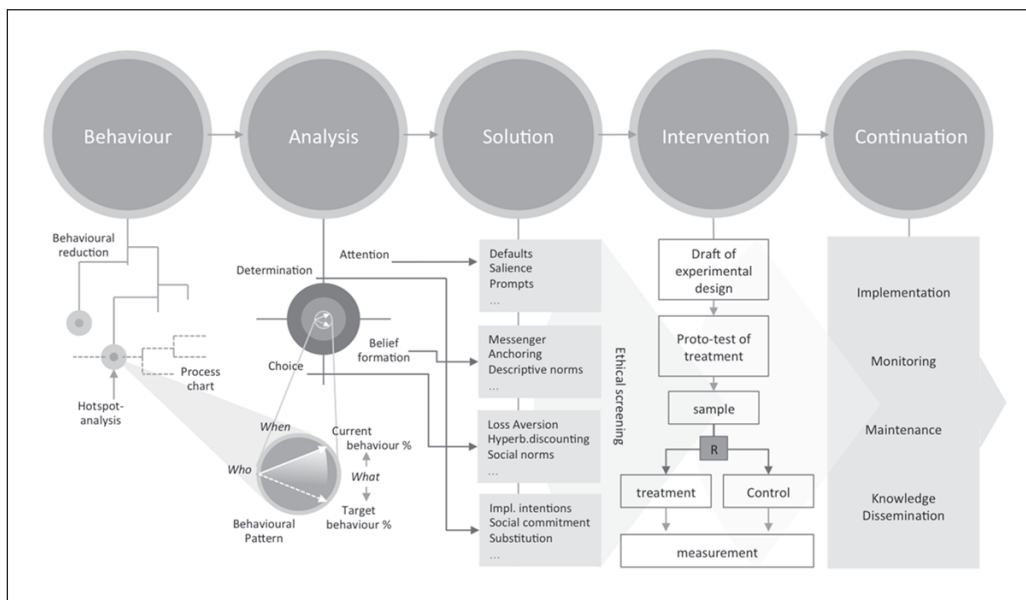
Resultatet af dette har været, at anvendelsen af adfærdsindsigter i udviklingen af offentlige politikker nationalt såvel som internationalt har været stærkt præget af manglende systematik. Dette er problematisk, da en effektiv og forsvarlig udvikling af adfærdsrettede offentlige politikker forudsætter 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 bl.a. 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 referer 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, incitamenter, 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. hulumrs-isolering 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 afvigelser i form af kognitive bias fra rationelle standarder (se afsnittet ABCD nedenfor). I *Analysis* foretages denne kategorisering, og dermed hypotese generering, 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, felt eksperimenter 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 uilsigtet 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 u hensigtsmæssige 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. *saliency*). 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 Gentoft 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 reflektivt 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 subjekters 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 præferenceteori. Resultatet er en overdrevet tendens til at fokusere på justeringen af positive og negative incitamenter 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 uhenigtsmæssige 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 forholdsvis 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 interventionsiden 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 Malthesen, 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 løsningsiden 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 incitamenter.

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 videnskabssteoretiske fundament, samt induktivt associerer kategorier med løsningskoncepter er praksisværdien af BASIC dog et rent empi-

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-](http://www.behaviouralinsights.co.uk/publications/east-four-simple-ways-to-apply-behavioural-insights/)

[ways-to-apply-behavioural-insights/](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. Malthesen (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. Malthesen, Kasper Hulgard, 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 ≠ 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.

Rygeadfærd i BASIC-perspektiv: En case fra Københavns Lufthavne om adfærdsdiagnosticering og langtidsvirkning af adfærdsinterventioner

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

**Johannes Schuldt-Jensen, Adfærdsforsker, iNudgeyou – The Applied
Behavioural Science Group, johannes@inudgeyou.com**

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

I 2007 indførtes et landsdækkende forbud mod indendørs rygning, der flyttede rygerne uden for dørpartier. Koncentrationen af rygere ved dørpartier medfører dog risici for passiv rygning på steder med høj frekvens af rygere, såsom Københavns Lufthavn, Kastrup. En intervention udviklet med den adfærdsdiagnostiske tilgang, BASIC, blev testet i et quasi-eksperiment i 2013 og i et opfølgende, naturligt eksperiment i 2016. Data fra i alt 3.761 rygere fordelt på tre af lufthavnsterminalernes dørrområder blev indsamlet. Eksperimentet i 2013 viste en halvering af rygere i det røgfri område i dørpartierne. Den opfølgende måling i 2016 viste forventeligt, at langtidseffekten af interventionen er afhængig af, om de enkelte elementer i interventionen er til stede. Resultaterne peger på, at adfærdsinterventioner (herunder nudges), der bygger på adfærdsforskningens indsigter i tilsyneladende irrationelle faktorer, er langtidsholdbare, så længe interventionen vedligeholdes, og at den underliggende diagnose stadig er relevant for problemadfærden.

Rygeforbud respekteres ikke

I 2004 skyldtes 1 pct. af verdens dødelighed (over 600.000 dødsfald) passiv rygning (Öberg o.a., 2011). Danmark indførte i 2007 forbud mod indendørs rygning på arbejdspladser, restauranter og andre sammenhænge, der potentielt udsætter ikke-rygere for passiv rygning (Lov nr. 512 af 6. juni 2007). Mens loven må formodes at have bidraget til at ændre rygernes adfærdsmønstre såvel som attitude over for indendørs rygning (Tænketaiken Mandag Morgen og TrygFonden, 2017), har den også skabt et nyt, ikke-intenderet adfærdsmønster, nemlig et hvor rygere samler sig uden for dørene til offentlige bygninger, beværtninger og kontorer.

Selvom det er mere hensynsfuldt at ryge

udendørs, medfører rygning lige uden for døre en sundhedsrisiko for dem, der opholder sig i umiddelbar nærhed af dørene. Dette gælder især i kraft af moderne ventilations-systemer, som integrerer naturlig ventilation fra karruseldøre, vinduer og andre funktioner i arkitekturen. Ligesom mange andre arbejdspladser kender Københavns Lufthavn udmærket til de problemer, den nye adfærd afstedkommer. Med moderne ventilations-systemer og mere end 29 millioner rejsende i 2016 (Københavns Lufthavn A/S, 2017), hvor op mod 25 pct. er rygere (Københavns Lufthavn A/S, 2013), har rygeforbuddets ikke-intenderede implementeringskonsekvenser derfor medført et yderligere behov for adfærdsregulerende tiltag.

Ligesom som en del andre offentligt tilgængelige bygninger og arbejdspladser har Københavns Lufthavn, Kastrup forsøgt at regulere rygeres nye adfærd ved brug af yderligere forbud implementeret i form af indførslen af røgfrie områder ved dørpartier. Disse områder er som mange andre steder kommunikeret ved en ubrudt linje malet på belægningen i en passende radius rundt om dørpartier samt ved nedlægningen af skiltemærker med det velkendte 'rygning forbudt'-ikon inden for områderne.

I modsætning til rygeforbud i områder afgrænset af en bygning – dvs. det indendørs rygeforbud – har det dog vist sig, at forbuddet mod rygning i udendørs områder i bred udstrækning ikke respekteres. Dette gjorde sig også gældende i Københavns Lufthavn, Kastrup, hvor vi bl.a. observerede, at der i løbet af en time kunne opholde sig mere end 100 rygere i nærheden af en enkelt dør, hvoraf mellem 45 og 71 pct. af disse opholdt sig i det røgfrie område (se afsnittet Analyse af observationsdata fra lufthavnen). Dette fik Københavns Lufthavn, Kastrup til at overveje supplerende tiltag til det udendørs rygeforbud, herunder bl.a. negative sanktioner i form af bødeforelæg.

Givet den negative oplevelse, som bødeforelæg ville medføre for et stort antal rejsende kunder af lufthavnen, besluttede lufthavnen dog at se nærmere på de muligheder adfærdsvidenskaberne tilbyder i form af nudging, før man ville overveje bødeforelæg nærmere. Helt konkret valgte man at kontakte iNudgeyou og Dansk Nudging Network, som i samarbejde med lufthavnen fulgte den diagnostiske tilgang BASIC (Hansen og Schmidt, 2017) for at udvikle og teste effektive adfærdsbaserede tiltag til at højne konformiteten til forbuddet kommunikeret via de røgfrie områder. Foruden det eksperimentelle resultat kan den forelæggende artikel således også læses som en case på anvendelsen af BASIC i praksis i en konkret organisation.

Det, der gør denne case særlig interessant, er, at Københavns Lufthavn i kraft af den høje frekvens af besøgende samt den begrænsede forventede læringseffekt for den konstante strøm af rejsende, som ikke rejser særligt ofte, udgør et unikt »laboratorium« at implementere adfærdsvidenskabelige interventioner i og teste dem eksperimentelt. Dels fordi vi kan forvente, at de fleste rejsende i lufthavnen er mindre bekendt med området og derfor i højere grad afhænger af udformningen af det fysiske miljø til at orientere sig efter, og dels fordi det høje antal besøgende muliggør indsamling af større mængder data på kortere tid.

Artiklen redegør for arbejdet med den diagnostiske tilgang BASIC, som sigter på at skabe en adfærdsintervention, der løser et praktisk problem snarere end at teste en videnskabelig hypotese. Herefter beskriver vi den metodiske tilgang til og effektevaluering af interventionen. Slutteligt diskuterer vi, hvilken betydning casen har for den verserende debat om langtidseffekterne af adfærdsinterventioner, der ikke beror på klassiske reguleringsværktøjer.

BASIC – en diagnostisk model til udvikling af adfærdsinterventioner

BASIC er en diagnostisk procesmodel, der

sigter på en systematisk integration af teoretiske og metodiske indsigter fra adfærdsvidenskaberne i udviklingen af adfærdsinterventioner. Modellen er tiltænkt som et værktøj til dem, der ønsker at anvende relevante indsigter fra adfærdsforskningen i udviklingen af adfærdsrettede interventioner. I BASIC er fokus på forståelse og analyse af observeret adfærd som en tilgang til at udvikle interventioner. Diagnosen er et udslag af to indledende faser: *Behaviour*, som sigter på at identificere, beskrive og evaluere relevante adfærdsproblemer, og *Analysis*, som sigter på at analysere, dvs. diagnosticere, de udpegede problemer på baggrund af eksisterende adfærdsindsigter og undersøgelse af data fra den første fase. Først herefter følger fasen *Solution*, hvor løsningskoncepter bliver identificeret, inden man i fasen *Intervention* udformer selve interventionen. Den sidste fase, *Continuation*, retter sig særligt mod praktikerens videre implementering, vedligehold og monitorering af interventionen og vil modsat de andre faser i BASIC ikke fremgå eksplicit i denne afrapportering af eksperimentet. Se Hansen og Schmidt (2017) for yderligere indføring i BASIC.

BASIC kan principielt benyttes som redskab i forbindelse med alle adfærdsproblematikker, der kalder på adfærdsforskningsbaserede interventioner. Det vil sige, at fremgangsmåden i et fysisk miljø med regelefterlevelsproblemer i en lufthavn er overførbart til en digital platform med indberetningsunøjagtigheder i det offentlige. Nærværende eksempel på tilgangen i praksis bør ud fra dette standpunkt være af interesse for en bred vifte af praktikere i det offentlige såvel som i det private.

Behaviour

Ved projektets påbegyndelse blev syv dørpartier i lufthavnen, hvor det regelafvigende adfærdsmønster forekom, identificeret. Heraf blev de tre udvalgt til observation af forskningsholdet; dørområdet med højeste konfor-

mitet, det med laveste konformitet, samt det mest kaotiske dørområde, hvis beliggenhed ved taxi-holdepladsen medvirkede tilstedeværelse af andre typer besøgende end de øvrige dørområder (i form af chauffører og rejseledere) samt behovet for koordination af disse. De tre døres heterogenitet skyldes, at vi ville forsøge at skabe en intervention, der ville kunne forbedre høj- såvel som lavkonformitetsområder samt skære igennem »larmen« og skabe bedre koordination i det kaotiske område. Med andre ord var målet at skabe en »one size fits all«-intervention med øje for forskellighederne mellem terminalernes dørområder, snarere end skræddersyede løsninger til hver enkelt dør.

Observationsforløbene indeholdt ustrukturerede såvel som strukturerede observationer. De ustrukturerede observationer beskrev aspekter af rygeres adfærd og interaktion med det fysiske miljø, herunder hvor rygere foretog deres ryge handling, f.eks. ved bænke, askebægre, søjler, sten, andre rygere, mv. De strukturerede observationer kvantificerede en række parametre, herunder mængden af bagage, som den enkelte ryger medbragte, om rygere kom inde fra lufthavnsterminalerne (85%) (hvoraf halvdelen gik tilbage ind i terminalen efter rygning) eller udefra (15%), om de røg hele deres cigaret i det røgfrie område (start -, slut -), påbegyndte rygning i det røgfrie område, men gik ud undervejs (start -, slut +), røg hele deres cigaret uden for det røgfrie område (start +, slut +) eller påbegyndte rygning uden for det røgfrie område, men bevægede sig ind i dette undervejs (start +, slut -). Se tabel 1:

Tabel 1: Fordelingen af rygere i de syv indledningsvist observerede dørområder (n = 1.323)

	Start -	Start +
Slut -	48 pct.	3 pct.
Slut +	12 pct.	37 pct.

Ud fra ovenstående former der sig et bilde af et generisk adfærdsmønster, det vil sige et adfærdsmønster, som er det hyppigst forekommende, som i sin mest nøgterne beskrivelse består i, at rygeren kommer inde fra bygningen, går udenfor, ryger (i en kombination af start +/- og slut +/-), for derefter at gå ind igen.

Analysis

Forskellen mellem anvendelse af »almindelig« regulering og nudges viser sig i, hvordan interventioner udformes. Hvor værktøjerne inden for rammerne af en traditionel økonomisk tilgang udgør et velafgrænset sæt af virkemidler – lovgivning, økonomiske incitamenter og informationsgivning (Halpern o.a., 2004) – åbner forskningslitteraturens eksempler på menneskers påvirkning af tilsyneladende irrelevante faktorer op for et væld af alternative interventionstyper. Dette mulighedsrum skaber nye udfordringer for adfærdsarkitekten, da det stiller krav til kompetencer (Schmidt og Poulsen-Hansen, 2017), såvel som et særligt etisk ansvar (Hansen og Jespersen, 2013).

En traditionel økonomisk analyse som den, der giver anledning til sanktionering via bødeforelæg ville diagnosticere et observeret adfærdsmønster som dette forankret i rationelle overvejelser over oplevede handlingsmuligheder og deres associerede konsekvenser, herunder risiko for et bødeforelæg, i lyset af den forhåndenværende information. I modsætning til denne tilgang tilbyder adfærdsvidenskaberne en langt bredere vifte af begreber. I deres perspektiv kan rygning i de røgfrie områder lige uden for dørpartier også forklares som en kombination af en række irrationelle psykologiske faktorer, der ifølge BASIC særligt falder i de fire områder *Attention*, *Belief formation*, *Choice* og *Determination* (Hansen og Schmidt, 2017).

Med udgangspunkt i observation af det generiske adfærdsmønster dannede BASIC

udgangspunkt for følgende serie af abduktioner (slutning til bedste forklaringer), som sammen med den kortlagte adfærd fra *Behaviour*-fasen udgør diagnosen gældende for majoriteten af subjekter: (1) etablerede forventninger om at kunne ryge, så snart man går uden for en bygning, (2) medfører begrænset opmærksomhed på de røgfrie områder, før det er for sent, (3) det vil sige, at den ønskede adfærd fremstår som et alternativ til den handling, man allerede er i gang med, i et (4) fysisk miljø, der intuitivt inviterer til den uønskede adfærd, da bænke, skraldespande og endda askebægre står inde i flere af de røgfrie områder, samtidig med at (5) synet af andre menneskers transgression og konsekvenser deraf, f.eks. cigaretskodder på jorden i de røgfrie områder, giver anledning til potentiel rationalisering af egen regelafvigelse.

Som beskrevet af Hansen og Schmidt (2017) er formålet med en sådan diagnose normalt ikke at isolere og teste de enkelte antagelser af denne. I stedet er det et *kvalificeret gæt*, der danner basis for udvikling af effektive adfærdsbaserede tiltag. Det kvalificerede gæt dækker over en abduktion baseret på faglig baggrundsviden, kvalitativt og kvantitativt observationsdata, samt ikke mindst eksperimentholdets tidligere erfaring, der muliggør udviklingen af effektive adfærdsrettede tiltag (Hansen og Schmidt, 2017).

Tag som eksempel (4). Bag denne ligger der en forståelse af den rolle, som 'affordances' spiller for interaktionen mellem menneskelig adfærd og udformningen af det omgivende fysiske miljø. Begrebet *affordance* er et centralt begreb i Donald Normans *Human Centered Design*-teori og skal forstås således, at en *affordance* er en relation mellem et objekts egenskaber og menneskers evner til at afgøre, hvordan objektet skal bruges. F.eks. afgør vi mennesker med forbløffende regelmæssighed, at en stol afforder (»er til«) understøttelse og dermed egner sig til at sætte sig på (Norman, 2013).

Under de ustrukturerede observationer bemærkede observatørerne således en markant sammenhæng mellem de observerede rygeres adfærd og interiøret i og uden for de røgfri områder. Herefter anvendes affordance-begrebet som en forståelsesramme af denne interaktion. I næste omgang fører denne forståelse til en gennemgang af de røgfrie områder med henblik på at finde forskel i affordances, hvor det bemærkes, at ét røgfrit område klart inviterer til rygning inden for området, ved at affordances som bænke og askebægre er placeret inden for det, mens det forholder sig omvendt for et andet område. Herefter analyseres de kvantitative data fra de strukturerede observationer, hvor det konstateres, at førstnævnte område har en non-konformitet på 82 pct., mens sidstnævnte 'blot' har 44 pct. Det er denne proces, der udgør grundlaget for antagelse (4), der siger, at rygerne befinder sig i »fysiske miljøer, der intuitivt inviterer til den uønskede adfærd, da bænke, skraldespande og endda askebægre står inde i flere af de røgfri områder«.

Det samme gælder for de andre antagelser i diagnosen, der ligeledes er abduktioner baseret på indsigter fra adfærdsvidenskaberne: (1) Bygger på forskning i vaner. Når handlinger bliver til vaner, afhænger de af et »cue« (startsignal), som per automatik igangsætter handlingen (Wood og Rünger, 2016). Ydermere sker der en reduktion i den opmærksomhed folk har på adfærdens alternativer og konsekvenser (Verplanken o.a., 1997). (2) Opmærksomhed styres dels af ekstern stimuli (bottom-up opmærksomhed), men afhænger også af vores intentioner og mål (top-down opmærksomhed), hvilket betyder, at ikke særligt fremtrædende stimuli, såsom de eksisterende 'rygning forbudt'-skilte, afhænger af top-down opmærksomhed (van Zoest og Donk, 2004). Når rygerens handling har karakter af vaneadfærd, reduceres top-down opmærksomhed og derfor chancen for, at deres opmærksomhed rettes mod signalerne i området (f.eks. 'rygning forbudt'-skiltet).

(3) er inspireret af konceptet om 'default effekter', som beskriver menneskers tilbøjelighed til at ændre på standardløsninger de allerede er blevet tildelt for at undgå at træffe en beslutning (Frederick, 2005). Analogien er, at når rygeren allerede står et sted, bliver det deres 'standardløsning', mens den ønskede adfærd (at ryge uden for zonen) bliver alternativet, som kan afvises. (5) Bygger på konceptet om deskriptive normer, som betyder, at når vi er i tvivl om, hvad den korrekte adfærd er i en given situation, så efterligner vi andres adfærd (Goldstein o.a., 2008; Keizer, Lindenberg og Steg, 2013). Se tabel 2 for relationen mellem antagelser i diagnosen, løsningskoncepter og intervention.

Solution

Antagelserne gav anledning til løsningskoncepter, som matcher deres type, henholdsvis *Attention*, *Belief formation*, *Choice* og *Determination*, og kategoriseret herefter med bogstaverne, ^A, ^B, ^C og ^D for hver antagelse: (1^B), (2^A), (3^C), (4^C) og (5^D).

Attention: For at modvirke den begrænsede 'top-down' opmærksomhed i antagelse (2^A) introducerede vi større synlighed (eng. *salience*) for at øge opmærksomhed på korrekt rygning gennem stimulusdrevne ('bottom-up') mekanismer.

Belief formation: For at modvirke antagelse (1^B) om, at rygning så snart man går uden for en bygning er udtryk for vaneadfærd, introducerede vi skilte før udgangene fra terminalen. Dette havde formålet at give rygeren information om, hvor de skulle gå hen, *før* vaneadfærden blev igangsat. Ved at drage opmærksomhed til aspekter af adfærdsvalget er det muligt at gøre vaneadfærd midlertidigt mere bevidst (Verplanken o.a., 1997).

Choice: For at modvirke antagelse (3^C) og (4^C) arbejdede vi dels med områdets *affordances*, dels udpegningen af specifikke ryge-

områder med henblik på at reducere antallet af valgmuligheder for ophold under rygning.

Determination: Ovenstående løsningskoncepter ville forhåbentlig trække tilstrækkeligt mange rygere væk fra dørene, således at antagelse (5^D) ville blive modvirket af, at efterfølgende rygeres orientering mod de deskriptive normer ville skabe øget regelefterlevelse. Samtidig valgte vi, at rygeområder skulle holdes så nært udgangspartier som det var forsvarligt, for at rygere ikke skulle finde afstanden irriterende.

Intervention

I samarbejde med Københavns Lufthavn blev interventionsdesignet udformet i tråd med ovenstående løsningskoncepter. Interventionen bestod i praksis af tre elementer (se illustration 1):

Klistermærker på gulvet: For at forberede rygere på at se efter, hvor de skal ryge, når de forlader bygningen, gav vi dem et rettidigt signal om den forventede adfærd. Klistermærker, der viser et ikon af en tændt cigaret

plus et antal meter, blev sat på gulvet inde i terminalens dørpartier.

Zoner til rygning: Klistermærkerne viste vejen til synlige rygezoner, som var placeret i en sikker afstand fra åbne områder og luftindtag, men så tæt på dørpartier som muligt. Dette gjorde zonerne nemmere at få øje på i en overfladisk søgning efter passende sted at ryge. Disse zoner bestod af firkantede områder markeret med gul gaffatape, 'rygning tilladt'-ikoner og høje, gule askebægre. Farvevalget blev informeret af, at lyse, varme farver tiltrækker sig opmærksomhed (Kahneman, 1973), (Baik o.a., 2013). Desuden blev disse elementer alle fremstillet i overensstemmelse med Københavns Lufthavns farve- og designskabeloner.

Omarrangering af det fysiske miljø: For at sikre, at det fysiske miljø i zonerne tog hensyn til rygerne, blev de elementer, der understøttede rygeadfærd (*affordances*), omarrangeret. I praksis vil det sige, at bænke og affaldsspande blev flyttet fra 'rygning forbudt'-områderne til de nye zoner.

Illustration 1: Interventionsdesign – klistermærker på gulvet designet af Schmidt og Hansen, zoner til rygning og et omarrangeret fysisk miljø



Tilsammen skabte de tre lag af interventionen et påbud, og de understøttede rygerne i at handle efter reglerne ved at synliggøre, understøtte og dirigere deres valg, frem for at signalere, hvad de ikke må gøre.

Eksperiment design og test

Vores eksperiment tog form af et kvasi-eksperimentelt præ-post design, hvor der måles før og efter interventionsdesignets implementering. Dette eksperimentdesigns komplementerede en realistisk implementeringsplan fra Københavns Lufthavn, Kastrups side, hvor vi kunne observere de eksisterende dørområder, implementere løsningen og herefter måle områderne igen.

Som beskrevet tidligere observerede vi i vo-

res indledende observationer syv dørområder, men begrænsede senere antallet til tre (se afsnit om *behaviour*): dørområdet med højeste konformitet (dørområde 1), det med laveste konformitet (dørområde 2) og det dørområde, som blev vurderet som mest kaotisk (dørområde 3). Disse tre områder blev ligeledes brugt til kontrol og interventionsmålinger.

Observationerne var struktureret i sessioner af 2 x 45 minutter, hvor præ- og post-målinger bestod af 5 sessioner for hvert dørområde. Observatørerne stillede sig i nærheden af rygeområdet, således at de kunne overskue hele området, og noterede rygeadfærd på et skjult clipboard. Medbringende skriftlig tilladelse fra lufthavnen var observatørerne forklædt som rejsende med tasker, høretelefoner og

Tabel 2: Forholdet mellem antagelser i hypotesen, løsningskoncepter og elementer i interventionen

Analysis	Solution	Intervention design
(1 ^B) Rygerne har en vane om at ryge, så snart de går uden for en bygning. De agerer ud fra automatik.	Gøre adfærden mere bevidst, ved at drage opmærksomhed til områdets regler, inden deres <i>cue</i> igangsætter den vanemæssige adfærd.	Klistermærker på gulvet i udgangen informerer rygerne om, at der er regler om, hvor de må ryge.
(2 ^A) Rygerne søger ikke efter og lægger derfor ikke mærke til de røgfrie områder, før det er for sent.	<i>Salience</i> /synlighed tiltrækker opmærksomhed gennem eksterne stimuli (bottom-up opmærksomhed).	Klistermærker på gulvet i udgangen af terminalen med synlig, gul farve, der peger hen til tydeligt markerede zoner til rygning, der er farvekodet i samme farve.
(3 ^C) Den ønskede adfærd fremstår som et alternativ til den handling, rygerne allerede er i gang med. (4 ^C) Det fysiske miljø inviterer intuitivt til den uønskede adfærd, da bænke, skraldespande og endda askebægre står inde i flere af de røgfri områder.	De eksisterende elementer i dørområderne afforder (understøtter) ikke rygerne i at gå længere væk fra dørene. Ved at tage højde for områdets <i>affordance</i> kan vi styre rygernes interaktion med de fysiske omgivelser i en regelefterlevende retning.	Omarrangering af det fysiske miljø, således at bænke, askebægre og skraldespande står placeret i zoner til rygning placeret forsvarligt nær dørpartier.
(5 ^P) Synet af andre rygeres non-konformitet og konsekvenser deraf, f.eks. cigaretskodder på jorden i de røgfrie områder, giver anledning til potentiel rationalisering af egen non-konformitet.	Deskriptive normer er både en forklaring og et løsningskoncept. Rygerne orienterer sig efter hinandens adfærd for at afgøre, hvad den korrekte handlemåde er. Hvis de fleste står i det røgfrie område, bidrager deskriptive normer til problemet, men hvis det modsatte er tilfældet, bidrager de til løsningen.	Effekten af de øvrige interventionselementer vil få de første rygere til at ryge i zonerne og derved vende deskriptive normer til fordel for regelefterlevelsen.

lignende med henblik på ikke at udgøre et tydeligt fremmedelement i området.

Som beskrevet i afsnittet om *behaviour* blev rygeadfærd originalt kategoriseret i 2x2 matrice (start +/-, slut +/-). I selve eksperimentet kollapsede vi denne matrice til et binært mål: rygeadfærd blev målt i forhold til rygeforbudt-zonen som korrekt/ukorrekt rygning: Hvis en ryger var i det røgfrie område med en tændt cigaret, blev det noteret som en transgression. Kun de rygere, som røg hele cigaretten uden for det røgfrie område (start +, slut +), bliver betragtet som regelefterlevende.

Kontrolobservationerne blev foretaget fra den 4. marts 2013 til den 7. maj 2013: (1) n = 505, (2) n = 550, (3) n = 640, i alt n = 1695. Herefter blev interventionens elementer produceret og implementeret i en prototypisk udgave – særligt var de nye rygezoners grænser markeret med gul gaffatape.

De efterfølgende interventionsobservationer løb fra 23. juli 2013 til 26. juli 2013: (1) n = 317, (2) n = 652, (3) n = 520, i alt n = 1489. Herefter overtog Københavns Lufthavn, Kastrup arbejdet med finjustering af placering for de nye rygezone samt etablering af disse i en endelig udgave.

Opfølgende observationer (2016)

Da vi tre år senere var ude og bese zonerne, så vi, at der var sket massive ændringer i den oprindelige intervention som følge af slid. Områderne var slidt på en heterogen måde, hvor centrale elementer var helt nedbrudt ved nogle dørrområder, mens de stadig var genkendelige i andre. Dørrområde 1 havde gennemgået en renovation og indeholdt reelt ikke interventionen længere – det sidste tilbageværende element var et klistermærke og en enkelt gul strek. Dørrområdet umiddelbart ved siden af mindede dog meget om det tidligere dørrområde 1, hvorfor vi valgte at benytte det som en substitut.

Ved dørrområde 1 (substituten) var selve rygezoneerne for det meste intakte, dog manglede klistermærkerne inde i terminalen. Ved dørrområde 2 var to af rygezoneerne stort set nedbrudte og næsten usynlige. Klistermærkerne var stadig til stede, men henviste til den næsten usynlige rygezone. I dørrområde 3 var elementerne overordnet intakte: Enden af den etablerede rygezone var nedbrudt, men ellers var interventionselementer genkendelige og i overensstemmelse med den oprindelige intervention. Dette præsenterede et interessant naturligt eksperiment af interventionens mekanismer og langtidseffekt, da områderne var nedbrudt på forskellige måder, omend alle var blevet slidt på.

Vi målte på de tre dørrområder igen for at undersøge, om effekten af interventionen var blevet ændret med slitage. Der blev observeret fra 22. juni 2016 til 23. juni 2016: (1) n = 281, (2) n = 151, (3) n = 145, i alt n = 577. Vi fulgte samme procedure som i det originale eksperiment, men med færre observations-sessioner, grundet resursebegrænsninger. Således er stikprøvestørrelsen for opfølgningen lavere.

Analyse af observationsdata fra lufthavnen

Vores data består af målinger af korrekt og ukorrekt rygning på tre dørrområder i tre målingsperioder: en præ-måling før interventionen, en post-måling umiddelbart efter interventionen og en opfølgningsmåling 3 år efter implementeringen. Deskriptiv data er vist i tabel 3.

Vi behandler de tre døre som separate eksperimenter i analysen. Vi kan ikke retfærdiggøre at samle data fra alle døre under samme analyse, da det er tre forskellige miljøer. Derfor er der udført separate statistiske analyser på de tre dørrområder, men med den samme analyseplan.

Vi var først interesseret i, om der havde været en effekt af interventionen umiddelbart efter

Tabel 3: Andelen af transgressioner, 't', relativt til observeret antal observationer, 'n', for hvert dørrråde og observationsperiode

	Dørrråde 1	Dørrråde 2	Dørrråde 3	I alt
Pre intervention	t = 377	t = 249	t = 328	t = 954
2013	(n = 505)	(n = 550)	(n = 640)	(n = 1.695)
Post intervention	t = 123	t = 167	t = 104	t = 394
2013	(n = 317)	(n = 652)	(n = 520)	(n = 1.489)
Opfølgende	t = 145	t = 83	t = 35	t = 263
2016	(n = 281)	(n = 151)	(n = 145)	(n = 577)
I alt	t = 645	t = 499	t = 467	t = 1611
	(n = 1.103)	(n = 1.353)	(n = 1.305)	(n = 3.761)

implementeringen af den. Vi udførte en difference in proportions-test på proportionen af korrekt til ukorrekt rygning mellem præ- og postmålingen. For dørrråde 1 fandt vi en signifikant forskel mellem præ- og postmålinger, $Z = 10.24$, $p < .001$, $CI95 = [0.29, 0.42]$. Vi fandt ligeledes signifikante forskelle mellem præ- og post-målinger for dørrråde 2, $Z = 7.14$, $p < .001$, $CI95 = [0.14, 0.26]$ og dørrråde 3, $Z = 10.95$, $p < .001$, $CI95 = [0.26, 0.36]$. Med andre ord fandt vi signifikante forskelle mellem præ og post-målingerne på alle tre dørrråder.

Dernæst var vi interesserede i, om der var sket en ændring af effekten i opfølgingsperioden, som følge af sliddet på interventionen. Derfor kørte vi igen difference in proportions tests, men denne gang mellem post-målingen fra 2013 og opfølgingsperioden fra 2016. Sammenligning mellem kontrolmålingen fra 2013 og opfølgingsmålingen fra 2016 er udeladt. Årsagen til denne udeladelse er, at interventionen udgøres af et samlet sæt af elementer (klistermærker i gulvet og rygezoner med en passende fysisk understøttelse). Når en del af den pakke forsvinder eller slides på, er det ikke særligt interessant at undersøge, hvordan de ufuldstændige interventioner klarer sig i forhold til kontrolobservationerne, hvor der slet ingen intervention er til stede. Det er derimod mere interessant at vide, om der er en reduktion i effekten relativt til interventionsperioden i 2013, hvor interventionen

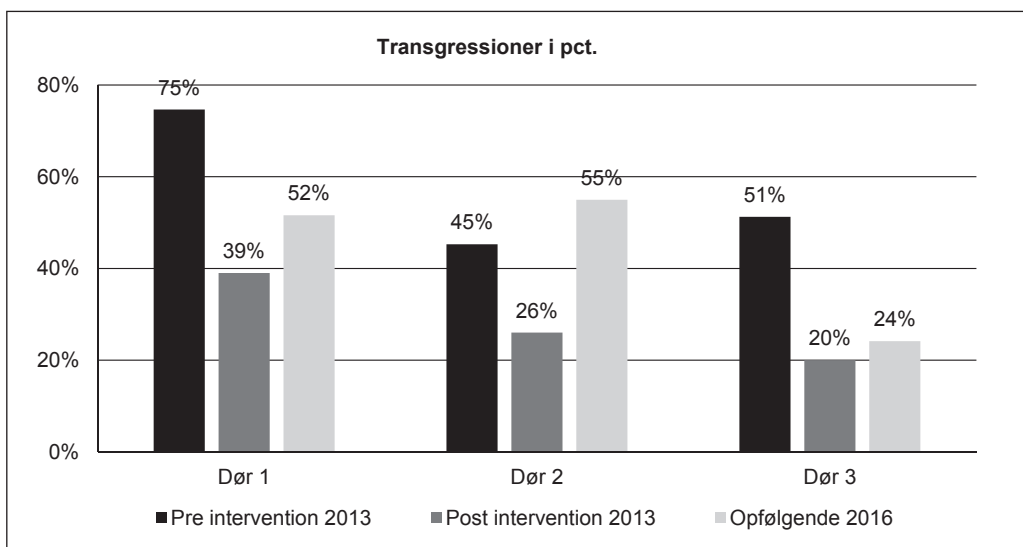
var nyetableret, da det fortæller os noget om, hvorvidt det element, som er slidt på, var en central del af interventionens effekt.

For det delvist nedslidte dørrråde 1 fandt vi en signifikant stigning i ukorrekt rygeadfærd, $Z = 3.14$, $p = 0.002$, $CI95 = [-0.21, -0.05]$. En signifikant og betydelig stigning i ukorrekt rygeadfærd blev ligeledes fundet på det stort set nedslidte dørrråde 2, $Z = 7.02$, $p < .001$, $CI95 [-0.38, -0.21]$. Det intakte dørrråde 3 viste dog ikke en signifikant forskel fra interventionen, $Z = 1.08$, $p = 0.28$, $CI95 [-0.12, 0.04]$, og må derfor betragtes som havende samme transgressionsniveau som målt i 2013. Resultaterne for alle tre døre er afbilledet i figur 1, med transgressioner i procent.

Diskussion af værdien af adfærdsdiagnosticering og bekymringen om langtidseffekter

Ved at arbejde ud fra BASIC er det centrale at formulere en adfærdsdiagnose, som består i abduktioner over mønstrene i problemadfærd. Diagnosen styrer interventionsskabelsen, i den forstand at løsningskoncepterne sigter på at ramme de diagnosticerede adfærdsmønstre, og interventionen består i en udformning af løsningskoncepterne (som illustreret i tabel 2). Dette samspil mellem adfærdsdiagnose, løsningskoncept og intervention udgør først og fremmest et værdifuldt værktøj for praktikerne, der er interesserede i

Figur 1: Viser mængden af ukorrekt rygning, som procent af totale observationer, på Y-aksen. X-aksen afbilder de forskellige dørområder, mens præ-, post- og opfølgingsmålinger er afbilledet som søjler



at udforme adfærdsinterventioner, som ikke beror på de klassiske reguleringsværktøjer.

Værdien af diagnosticering rækker dog ud over det praktiske plan og ind i mere teoretiske diskussioner, som f.eks. den udbredte diskussion om langtidseffekten af nudges (se f.eks. Dholakia, 2016). Denne diskussion tager sit udgangspunkt i, at det for nogle aktører er svært at se, hvorfor en mild form for adfærdsregulering, der ikke forsøger at ændre i incitamentsstrukturer, skulle være effektiv ud over en indledende »novelty«-fase. Problemet ved denne slags diskussioner er, at generaliseringsskeptiske spørgsmål er uendelig lette at stille, men nærmest umulige at besvare – dels da empiriske studier tager tid at planlægge og gennemføre, dels da listen over nødvendige studier at gennemføre er uoverkommelig lang, f.eks. her hvor, mulighedsrummet defineres ved et stort sæt af nudges kombineret med et endnu større sæt af kontekster.

Det forholder sig imidlertid sådan, at diskussionen af langtidseffekter af adfærdsinterventioner (herunder nudges) kvalificeres betragteligt givet det diagnostiske grundlag. Dette betyder nemlig, at en adfærdsintervention ikke skal evalueres som en generel interventionstype, men i stedet skal betragtes som en interventionstype *relativt til* diagnosen. Den diagnostiske tilgang tydeliggør dermed, at der ikke er tale om et universelt, men derimod et konditionelt postulat i effekt-evalueringen af nudges. Svaret til skeptikeren bliver dermed, at når en intervention ikke opretholder effekten over tid, så skyldes det ikke en 'novelty-effect', men *ceteris paribus*, at interventionens bagvedliggende diagnose af problemadfærden ikke længere er korrekt. Det er netop denne forskningsstrategi, den opfølgende undersøgelse af interventionen ovenfor illustrerer: den varige effekt af en intervention af denne type er betinget af dens vedligeholdelse.

En anden interessant konsekvens af at fundere udviklingen af adfærdsinterventioner i en diagnostisk tilgang er, at det generer en ny hypotese relativt til interventionernes generaliserbarhed; nemlig den, at interventionen og dens virkning kan generaliseres til adfærdsproblemer, der deler diagnosen. I eksemplet med lufthavnen betyder dette helt konkret, at man kan forvente at se lignende effekt af interventionen – klistermærker i gulvet, der leder hen til designerede rygezoner med en passende fysisk understøttelse (*affordance*) – i områder, hvor rygerne i overvejende grad ikke er stedkendte og dermed afhængige af skiltning til vejvisning, samt hvor det dominerende mønster i rygeadfærden er, at rygerne går ud af bygningen, ryger, hvorefter de går ind igen. Det vil sige, at interventionen kan forventes at være effektiv ved f.eks. kontorbygninger, men ikke forventes at være effektiv ved dørområder til togstationer (givet at togstationen for de fleste er en gennemgang og ikke et opholdssted).

Begrænsninger i eksperimentet

Da hver eneste registrering afhæng af skøn fra observatøernes side til at afgøre, om rygerne startede eller sluttede med at ryge deres cigaret på den ene eller anden side af en streg markeret på fliserne, giver det risiko for observatøreffekt. Af denne grund kan vi ikke udelukke, at vores observationer ikke er tilbøjelige til observationsbias, især i form af *expectancy effects* og/eller *confirmation bias*, da vi brugte ikke-blinde observatører, som var bekendte med undersøgelsens hypoteser. Vi skiftede dog observatørerne mellem områderne med henblik på at udligne evt. bias.

På grund af terrortrusler betragtes lufthavne som højrisikoområder, hvor visse oplysninger er meget begrænsede. I denne undersøgelse indebar det, at det var umuligt for os at få tilladelse til at videfilmere områderne, hvorfor vi ikke har mulighed for at eftertælle med blinde observatører.

Det var umuligt at kontrollere for en række potentielt væsentlige faktorer i kontrol- og interventionsperioderne – herunder vejr (dvs. mængden af sol, regn, temperatur) og sæsonforskelle i rejsemønstre samt typer af rejsende.

Etiske overvejelser

I dette felteksperiment gav deltagerne ikke deres samtykke. Tilladelsesdokumenter, som observatører har medbragt til enhver tid på stedet, er udstedt af Københavns Lufthavn. Hvis de blev bedt om det af personale, besøgende eller andre, informerer observatørerne om, hvad de har observeret og med hvilket formål.

Interventioner virker, hvis de vedligeholdes

I dette eksperiment blev effekten af en intervention i rygeradfærden i Københavns Lufthavn, Kastrup undersøgt. Først i en interventionsperiode umiddelbart efter etableringen af miljøet, dernæst i en opfølgende interventionsperiode tre år efter. Eksperimentets første interventionsperiode viste, at interventionen medførte en halvering af transgressioner i de røgfrie områder i forbindelse med tre dørområder i terminalbygningerne. Resultaterne fra den opfølgende interventionsperiode viser, at langtidseffekten af denne type intervention i et fysisk miljø er stabil, såfremt interventionsdesignet vedligeholdes og den bagvedliggende diagnose af adfærdsproblemet bevarer sin korrekthed. Når intervention derimod ikke vedligeholdes og interventionselementer forsvinder som følge af slid, finder vi kraftige reduktioner i interventionens effekt.

Litteratur

- Baik, Mokryun, Hyeon-Jeong Suk, Jeongmin Lee og Kyungah Choi (2013), »Investigation of eye-catching colors using eye tracking«, *Human Vision and Electronic Imaging XVIII*, 8651.
- Dholakia, Utpal M. (2016), »Why Nudging Your Customers Can Backfire«, *Harvard Business Review*, April 15, 2016.
- Frederick, S. (2005), »Cognitive reflection and deci-

- sion making«, *Journal of Economic Perspectives*, 19: 25-42.
- 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.
- Halpern, David, Clive Bates, Greg Beales og Adam Heathfield (2004), »Personal responsibility and changing behaviour: the state of knowledge and its implications for public policy«, London: Cabinet Office.
- Hansen, Pelle Guldborg og Andreas Maaløe 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 Guldborg og Karsten Schmidt (2017), »BASIC-ABCD: En diagnostisk tilgang til udviklingen af adfærdstrettet offentlig politik«, *Økonomi & Politik*, 90(4): i dette temanummer.
- Kahneman, Daniel (1973), *Attention and effort*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Keizer, Kees, Siegwart Lindenberg og Linda Steg (2013), »The importance of demonstratively restoring order.« *PLOS ONE* 8(6): e65137.
- Københavns lufthavne A/S (2013), »Udendørs rygeterrasse for passagererne«, <www.cph.dk/om-cph/presse/nyheder/2013/5/udendørs-rygeterrasse-for-passagererne/>, tilgået 31/08/17.
- Københavns lufthavne A/S (2017), »Rekordvækst i 2016«, <www.cph.dk/om-cph/investorer/trafikstatistik/2017/1/kobenhavns-lufthavn-rekordvækst-i-2016/>, tilgået 31/08/17.
- LOV nr 512 af 06/06/2007, Offentliggørelsesdato: 07-06-2007, Sundheds- og Ældreministeriet, Accession: A20070051230, European legislation identifier: /eli/Ita/2007/512, Entydig dokumentidentifikation: AI003411.
- Norman, Donald (2013), *The design of everyday things: Revised and expanded edition*, Arizona: Basic books.
- Öberg, Mattias, Maritta S. Jaakkola, Alistair Woodward, Armando Peruga og Annette Prüss-Ustün (2011), »Worldwide burden of disease from exposure to second-hand smoke: a retrospective analysis of data from 192 countries«, *The Lancet*, 377(9760): 139-146.
- Schmidt, Karsten og Kristine Poulsen-Hansen (2017), »Erhvervsstyrelsens Nudging-indsats: Overvejelser, praksis og anbefalinger«, København: Erhvervsstyrelsen
- Tænk tanken Mandag Morgen & TrykFonden (2017), »Mellem broccoli og bajere – forebyggelse ifølge danskerne«, ISBN 978-87-93038-55-4.
- van Zoest Wieske og Mieke Donk (2004), »Bottom-up and top-down control in visual search«, *Perception*, 33(8): 927-37.
- Verplanken Bas, Henk Aarts og Ad Van Knippenberg (1997), »Habit, information acquisition, and the process of making travel mode choices«, *European journal of social psychology*, 27(5): 539-60.
- Wood, Wendy og Dennis Ringer (2016), »Psychology of habit«, *Annual Review of Psychology*, 67: 289-314.

Jobsøgning med begrænset rationalitet: Adfærdsmæssige indsigter og tiltag

**Snorre Frid-Nielsen, Ph.D.-studerende,
Institut for Samfundsvidenskab og Erhverv, Roskilde Universitet,
ssfn@ruc.dk**

Denne artikel bidrager med et policyreview om adfærdsmæssige bias, der kan forsinke jobsøgning, og om adfærdstiltag, som kan fremskynde overgangen fra forsørgelse til beskæftigelse. Arbejdsmarkedspolitikker, som antager, at individer er rationelle, kan potentielt overse systematiske bias, som kan foregå i jobsøgningen, hvilket forhindrer deres effektivitet. En bedre forståelse af, hvordan adfærdsmæssige faktorer kan påvirke jobsøgning, kan give beslutningstagere et nyt sæt værktøjer for at udvikle politik. Adfærdsinformerede politikker kan potentielt bidrage med resultater, som er tættere på individers virkelige præferencer uden særlige store omkostninger eller velfærdsforringelse. Vi har brug for mere evidens fra den virkelige verden for at informere udviklingen af effektive adfærdstiltag inden for jobsøgning.

Adfærdsvidenskab som nyt politisk værktøj inden for beskæftigelsesområdet

Det virker paradoksalt, at arbejdsmarkedspolitikker, som har til formål, at få folk i arbejde, kan have den modsatte effekt. Politikker, som antager, at jobsøgere agerer rationelt, kan have uventede konsekvenser, da begrænset rationalitet og begrænset handleevne især er til stede, når individer står over for indviklede problemer som arbejdsløshed. Jobsøgning er en multi-dimensionel proces, som kræver, at individer handler på baggrund af komplekse informationer vedrørende arbejdsmarkedet og deres egne færdigheder (Babcock o.a., 2012; Kanfer, Wanberg og

Kantrowitz, 2001). Adfærdsvidenskabelige discipliner som f.eks. adfærdøkonomi, psykologi, og sociologi tilbyder nye værktøjer, som kan supplere politikudviklingen i beskæftigelsesområdet. Simon (1955) pointerer, at individers rationalitet er begrænset: Folk laver overspringshandlinger og handler på baggrund af nonstandard præferencer og overbevisninger (DellaVigna, 2009). Adfærdssindsigter giver en mulighed for at tage højde for forskellige individers irrationelle adfærd og kan potentielt generere velfærdsresultater, som ligger tættere på individers 'virkelige' behov (Chetty, 2015). Denne artikel giver et policyreview over de væsentligste adfærdsmæssige bias og tiltag, der er på spil i forbindelse med jobsøgning. Artiklen bidrager dermed til litteraturen om adfærdsmæssige indsigter og deres implikationer for arbejdsmarkedspolitik og politikudvikling mere generelt (Babcock o.a., 2012; DellaVigna, 2009; Dohmen, 2014; Lunn, 2013; Madrian, 2014; Martins Pereira, 2016; Mullainathan, Schwartzstein og Congdon, 2012; Oliver, 2015; Wilson, 2011).

Beslutningstagere er opfordret til at designe ydelser, som kan beskytte arbejdere, når de bliver afskediget, samtidig med at skabe incitament til at vende tilbage i beskæftigelse (Spinnewijn, 2015). Der er en tendens til, at

beslutningstagere foretrækker de traditionelle økonomiske modeller, når de udvikler politik, også når det gælder beskæftigelsesområdet (Amir o.a., 2005; Shafir, 2013; Thaler, 2015). Det kan forklares ved, at modellerne giver en magtfuld og integreret ramme, som effektivt kan bruges til at generere uniforme tilgange til policyproblemer som f.eks. arbejdsløshed og jobsøgningsadfærd (Mullinathan, Schwartzstein og Congdon, 2012; Dohmen, 2014). Den klassiske teori omkring jobsøgning forudsætter, at jobsøgere har komplet information omkring alle jobmuligheder, agerer rationelt og maksimerer deres egen nytte (Babcock o.a., 2012). Aktører er dermed i stand til at veje fordelene og ulemperne ved forskellige jobsøgningsmetoder (f.eks. formelle eller uformelle kontakter) og udregne, hvilke aktiviteter og valg der bedst kan betale sig (Devine og Kiefer, 1991; Manroop og Richardson, 2016).

Inden for beskæftigelsesområdet fører den traditionelle tilgang til, at f.eks. kortere dagpengeperioder, lavere ydelser og strengere kontrol bliver brugt for at give ledige stærkere incitament til at vende tilbage til arbejdsmarkedet samt forhindre, at ledige udnytter, at det offentlige holder hånden under dem økonomisk. De traditionelle arbejdsmarkedsmodeller er blevet kritiseret for at være virkelighedsfjerne (van der Klaauw, 2014). Økonomiske incitament er måske ikke nok til at få alle til at søge mest hensigtsmæssigt (Damgaard, 2017), og det er usikkert, om strengere kontrol *ipso facto* fører til en grundigere jobsøgning eller hurtigere overgang til beskæftigelse (Manning, 2009).

Beskæftigelsespolitikker, som ikke tager højde for de systematiske fejl, som kan opstå i jobsøgningsprocessen, kan føre til, at nogle individer ender i en ond spiral. Studier viser, at langvarig arbejdsløshed reducerer chancer for at komme i job, da potentielle arbejdsgivere opfatter det som et signal om aftagende færdigheder og lav produktivitet

(Oberholzer-Gee, 2008; Kroft, Lange og Notowidigdo, 2013). Desuden er flere omgange eller lange perioder af arbejdsløshed forbundet med dårligere mentalt helbred, som kan forstærke udfordringerne i at komme i arbejde (Paul og Moser, 2009; Strandh o.a., 2014).

Artiklen er bygget op på følgende måde: Først beskrives de potentielle problemer, der kan opstå ved at anvende de traditionelle økonomiske modeller inde for beskæftigelsesområdet. Derefter redegøres for de mest relevante bias, som kan fremgå i jobsøgningsprocessen, på baggrund af adfærdsteori. Efterfølgende identificeres empiriske eksempler på typer af adfærdstiltag, som kan styrke jobsøgers chancer for at vende hurtigt tilbage i arbejde med minimal velfærdsforringelse. Til sidst konkluderes der.

Adfærdsmæssige bias i jobsøgningsprocessen

Præferencer omkring usikkerhed og risiko, effekten af nutidsbias på beslutningstagning og sociale præferencer, er blandt de vigtigste adfærdsmæssige faktorer, som kan bruges til at forstå jobsøgningsadfærd (Dohmen, 2014). Overgangen fra forsørgelse til beskæftigelse kan blive forsinket på grund af tabsaversion og referenceafhængighed, overoptimisme, overspringshandling og pres forbundet med sociale normer. Adfærdsteori om indflydelsen af disse faktorer på jobsøgningsprocessen vil blive beskrevet i dette afsnit. Tabel 1 summerer relevante bias og tiltag, som kan henholdsvis forsinke og fremskynde jobsøgningsprocessen.

Tabsaversion og referenceafhængighed

Prospektteori – en af de mest anerkendte teorier inden for adfærdsøkonomien – antager, at folk oplever tab som mere omkostningstunge end gevinster (Kahneman og Tversky, 1979). Som resultat er der en tendens til, at individer undgår tab, når de står over for usikkerhed eller risiko, kaldet tabsaversion. Ifølge teorien danner individer deres egne referencepunkter

Tabel 1. Potentielle konsekvenser af bias i jobsøgningsprocessen, og relevante tiltag

Bias	Potentielle konsekvenser	Relevante tiltag
Tabsaversion og referenceafhængighed	<ul style="list-style-type: none"> – Undgåelse af jobsøgning pga. psykologisk smerte – Status quo bliver opretholdt (f.eks. blandt ufaglærte unge) – Ujævn grundighed i jobsøgning 	<ul style="list-style-type: none"> – Personliggjorte informationer omkring arbejdsmarkedet og jobchancer – Framing, f.eks. udbetaling af ydelser til at fremkalde tabsaversion
Overoptimisme	<ul style="list-style-type: none"> – Undervurdering af konsekvenserne af arbejdsløshed – Utilstrækkelig søgeintensivitet – Urealistiske forventninger til løn 	<ul style="list-style-type: none"> – Personliggjorte informationer for at give en mere realistiske forventning til løn og jobchancer
Selvkontrol og inkonsistente tidspræferencer	<ul style="list-style-type: none"> – Overspringshandlinger i stedet for jobsøgning – Underinvestering i jobsøgningsassistance – Lavere reservationsløn og lavere jobkvalitet 	<ul style="list-style-type: none"> – Informationssupplering f.eks. omkring konsekvenserne af nutidspræget adfærd – Skrevne eller verbale forpligtelser til at undgå senere overspringshandlinger – Forenkling for at fjerne unytte i nutiden
Sociale normer og identitet	<ul style="list-style-type: none"> – Forskellige oplevelser af socialt pres til at arbejde – Forskellige roller i hjemmet – Svært at foretage karriereskift 	<ul style="list-style-type: none"> – Framing for at gøre forskellige job mere attraktive blandt bestemte grupper – Udnytte normer til at ændre adfærd

på baggrund af deres oplevelser, som skaber en ramme for valg under usikkerhed. Mulige tab og gevinster opvejes mod disse såkaldte 'frames'. Grundet begrænset rationalitet har individer en tendens til at foretage beslutninger om mulige tab og gevinster på baggrund af heuristikker, det vil sige tommelfingerregler, mavefornemmelser, m.fl. (Kahneman og Tversky, 1979). Kombinationen af heuristikker og tabsaversion kan betyde, at individer hellere vil betale mere for at undgå at miste en genstand, end de ville have betalt for genstanden til at starte med (Kahneman, Knetsch og Thaler, 1991). I forhold til jobsøgning kan forventninger til lønninger være referenceafhængige, hvorpå forventningerne bliver framet i forhold til, hvad et individ tidligere har tjent. På grund af denne forankring kan jobsøgere forbinde store psykologiske omkostninger til jobtilbud med dårligere løn eller status sammenlignet med deres tidligere beskæftigelse (Babcock o.a., 2012).

Grundet den øjeblikkelige, psykologiske

smerte forbundet med et forringet indkomstniveau vil jobsøgningen teoretisk set være mest intensivt i begyndelsen af arbejdsløshedsperioden (DellaVigna o.a., 2017; Kvist, 2015). Dette kan forklares ved, at indkomsten fra dagpenge er lavere end referencepunktet, som er den tidligere indkomst. Når jobsøgeren vænner sig til den lavere indkomst efter nogen tid, skifter referencepunktet. Derved bliver følelsen af tab mindre, og dermed formindskes jobsøgningsintensiviteten. Når dagpengeperioden er ved at ende, intensiveres jobsøgningen, da individet forventer det kommende tab, når det går over til kontanthjælp. Hvis individet forbliver arbejdsløs, vil det efterhånden vænne sig til den lavere ydelse og nedjustere jobsøgningen.

Overoptimisme

Ifølge den klassiske økonomiske tilgang er individer i stand til rationelt at udregne matematiske sandsynligheder, når de foretager et valg. Men nonstandard overbevisninger kommer til udtryk, når individer ikke former rati-

onelle ideer og ikke indtager nye informationer til at opdatere deres verdensbillede (Del-laVigna, 2009). Adfærdsvidenskaberne påpeger disse sandsynlighedstransformationer, hvor individer undervægtter store sandsynligheder og overvægtter små sandsynligheder (Kahneman og Tversky, 1979). Tabsaversion betyder, at individer ofte er risikosøgende, når de står til at tabe (Tversky og Kahneman, 1991). Kombineret med tabsaversion kan sandsynlighedstransformationer i teorien føre til overoptimisme, hvor individer f.eks. overvurderer sandsynligheden for, at de finder deres drømmejob (Babcock o.a., 2012). Overoptimisme kan føre til, at jobsøgere undervurderer risiko forbundet med arbejdsløshed – især i det lange løb. Det kan betyde, at standard arbejdsløshedspolitikker, som f.eks. tidsbegrænset arbejdsløshedsunderstøttelse, ikke effektivt motiverer en grundig jobsøgning. Konsekvensen af overoptimisme kan være, at jobsøgere søger for lidt eller søger jobs, som de har en relativt lille chance for at få, hvilket fører til en forlængelse af arbejdsløshedsperioden (Spinnewijn, 2015).

Selvkontrol og inkonsistente tidsp præferencer

Selvkontrol er et vigtigt element i jobsøgningsprocessen, da jobsøgere skal være i stand til at administrere beslutninger vedrørende blandt andet intensiteten af jobsøgning og mangfoldigheden af jobs, der skal søges (Baay o.a., 2014). Selvkontrol forstås som evnen til at styre handlinger og tanker for at overvinde andre dominerende faktorer og nå et langsigtet mål (de Ridder o.a., 2012). Jobsøgning er et typisk eksempel på et selvkontrolproblem, da det kræver en afvejning mellem forskellige tidsp præferencer. Afvejningen kan f.eks. være at vælge mellem aktiviteter, der giver kortsigtet nytte (at se fjernsyn) kontra aktiviteter, som hovedsageligt betaler sig i det lange løb (at søge job).

Ifølge den klassiske økonomiske tilgang kan individers tidsp præferencer koges ned til et enkelt parameter: diskontoen (Frederick, Loe-

wenstein og O'Donoghue, 2002). I teorien burde udsigten til f.eks. at miste dagpenge fremskynde og intensivere jobsøgning, men da konsekvenserne af forsinket eller utilstrækkelig jobsøgning indtræder langt ude i fremtiden, kan det betyde, at konsekvenserne ikke har en særlig stor effekt på nutidig adfærd. Denne tendens kan forklares gennem hyperbolsk diskontering, som modsiger den rationelle forventning til tidsp præferencer. Hyperbolsk diskontering er en form for tidsinkonsistente præferencer, hvor individer fremskynder aktiviteter, som skaber kortsigtede gevinster og langsigtede omkostninger og forsinket aktiviteter, som giver langsigtet profit (Laibson, 1997). Hyperbolsk diskontering kan eksempelvis resultere i, at jobsøgere foretager overspringshandlinger i stedet for at søge job, fordi de foretrækker umiddelbar tilfredsstillelse og nedtoner de langsigtede bestemtninger (Babcock o.a., 2012).

Sociale normer og identitet

Sociale normer er væsentlige i situationer, hvor adfærd indeholder eksternaliteter, som f.eks. arbejdsløshed, hvor der kan opstå et socialt pres til at komme i arbejde (Stutzer og Lalive, 2004). Akerlof og Kranton (2010) er førende forskere inden for økonomi og identitet, som hævder, at individers selvopfattelse påvirker deres adfærd og kan dermed have konsekvenser for deres økonomiske forhold. Varierende normer er kædet til forskellige identiteter, som har betydning for, hvem og hvad der påvirker adfærd. Individer er mere tilbøjelige til at drage nytte fra mennesker og institutioner, som de kan identificere sig med, og oplever unytte, når de føler sig fremmedgjort. Individer skaber desuden stærke identiteter forbundet med deres beskæftigelse, som kan gøre det psykologisk omkostningstungt at opleve arbejdsløshed og svært at fortage karriereændringer (Babcock o.a., 2012). Retfærdighedsnormer kan også påvirke sociale referencepunkter for lønninger og arbejdsindsats, hvor indkomst under referencepunktet kan blive mødt med fjendtlighed (Dohmen,

2014). I stedet for at antage, at individer fuldt rationelt maksimerer deres egennytte, som i den rationelle tilgang, betyder retfærdighedsnormer også, at individer kan udøve sociale præferencer for f.eks. gensidighed og lighed (Fehr og Fischbacher, 2002).

Adfærdsmæssige tiltag i jobsøgningsprocessen

Forskning peger på, at ydelsesmodtagere klarer sig bedst, når de kommer hurtigt i gang med indsats, som er relevante for dem (Carneiro, 2004; Doyle o.a., 2009; Heckman, 2000). Jobsøgningstiltag, som f.eks. hjælper jobsøgere med planlægning eller træner dem i jobsøgningsfærdigheder, kan fordoble chancerne for at komme i arbejde (Liu, Huang og Wang, 2014).

Thaler og Sunstein (2008) beskriver en række værktøjer, som kan anvendes til at forbedre folks valg under begrænset rationalitet. Ideen er at skabe en 'valgarkitektur', der kan føre til, at individer træffer valg, som er tættere på deres 'virkelige' præferencer. Fordelen med denne slags bløde adfærdstiltag er, at de giver bedre muligheder for at vedligeholde individets kapacitet til at vælge selv og ikke går ud over folk, som agerer rationelt, sammenlignet med hårde interventioner som f.eks. forbud (Sunstein og Thaler, 2003). Relevante typer af valgarkitektur på beskæftigelsesområdet inkluderer blandt andet informationssupplering, framing, forpligtelser, sociale normer og forenkling (Madrian, 2014). Den teoretiske begrundelse for at anvende disse tiltag for at mindske bias i jobsøgningsprocessen, samt empiriske eksempler, er beskrevet i det følgende.

Informationssupplering

Jobsøgningsprocessen er i bund og grund et komplekst informationsproblem. Processen kræver realistisk viden om egne kvalifikationer, og hvordan de passer til efterspørgslen i arbejdsmarkedet, samt viljestyrken til at holde ud. Viden om den potentielle pris på

overspringshandlinger og anden adfærd præget af hyperbolske tidspræferencer kan øge den opfattede omkostning forbundet med opførelsen og føre til handlinger, som er mindre nutidspræget (O'Donoghue og Rabin, 1999). At yde informationer, som kan gøre det nemmere for individer at forstå konsekvenserne af deres handlinger, kan hjælpe dem med at træffe beslutninger ud fra et langtidsperspektiv og lave en indsats for at korrigere bias (Madrian, 2014). Personliggjorte informationer er gunstige i beskæftigelsesområdet, hvor hensigtsmæssige valg afhænger af personlige egenskaber og kontekst, samtidig med at de har en lav risiko for at nedsætte jobsøgers velfærd eller frihed. Værktøjer, som samler informationer om individers baggrund og jobmarkedet og giver anbefalinger til relevante træningsforløb og jobmuligheder på baggrund af andre, som ligner dem selv, kan understøtte individer i at træffe valg gennem jobsøgningsprocessen.

Et felteksperiment i Tyskland med omkring 54.000 jobsøgere viste, at målrettede informationskampagner kan have en positiv effekt på beskæftigelse og indkomst (Altmann o.a., 2015). Brochurerne indeholdt konkrete informationer omkring arbejdsmarkedet og økonomien, illustrationer af hvordan forlænget arbejdsløshed forværrer jobchancerne og understregede effektiviteten af en aktiv jobsøgningsindsats. Til sidst forklarede brochurerne en række jobsøgningsstrategier med særlig fokus på at søge både formelt og uformelt. Disse personliggjorte informationer var særlige gunstige for folk med størst risiko for at blive langtidsledige – de oplevede en akkumuleret forhøjelse af indkomst og beskæftigelse på 4%, sammenlignet med kontrolgruppen. Forsøget viste dermed, at brochurerne formåede at hjælpe jobsøgerne med at komme i arbejde uden at føre til langsigtede forringelser af løn og jobkvalitet. Desuden kostede det mindre end 1 euro per deltager at producere og afsende brochurerne, hvilket betød, at interventionen havde en særlig høj lønsomhed.

Framing

Hjælp med jobsøgning kan bruges til at ændre individers referencepunkter, når de foretager jobsøgning. Måden, hvorpå jobtilbud bliver framet, kan ændre, hvordan jobsøgere foretager valg. Forskning viser f.eks., at jobannoncer med et særligt maskulint ordbrug er mindre attraktive blandt kvinder (Gaucher, Friesen og Kay, 2011). Framing er især vigtigt, når referenceafhængighed og andre bias forhindrer jobsøgning og accept af jobtilbud (Madrian, 2014). Jobinformationer kan blive framet for at fremprovokere følelser af tab eller angst, som kan motivere risikabel adfærd som at kaste sig ud i et jobinterview eller foretage en karriereændring (Babcock o.a., 2012). Eksperimenter i andre kontekster har vist, at et gennemtænkt design af valgarkitektur kan fjerne individers bias (Babcock, Loewenstein og Issacharoff, 1997). Man kan f.eks. få individer til at ændre deres referencepunkt ved at få dem til at overveje modargumenter, som sætter spørgsmålstegn ved deres egen overbevisninger.

Dagpengenes udbetalingsprofil kan også fungere som en frame. I 2005, skiftede Ungarn fra et et-trins til et to-trins dagpengesystem uden at ændre generøsiteten af udbetalingen. DellaVigna et al. (2017) finder, at Ungarns to-trins system resulterer i intensiveret jobsøgning i forventning af og forlængelse af nedjusteringen i dagpengeydelsen. Den lange tidsperiode inden indkomsttabet skaber ikke de nødvendige incitamenter for at motivere folk, som er hyperbolske i deres tidspræferencer. I stedet kan f.eks. korte perioder med faldende ydelsesprofiler, som bliver kommunikeret tydeligt og løbende til dagpengemodtageren, blive brugt til at aktivere tabsaversion. Ydelsesforringelsen behøver ikke nødvendigvis at være stor, da forskning viser, at trusler om ydelsessanktioner kan være mere effektive til at motivere jobsøgning end selve sanktionerne (Boone o.a., 2009). På baggrund af adfærdsindsigter foreslog Dagpengekommissionen (2015) i sin tid karensdage, hvor ledige

oplever, at dagpengene falder bort i to dage hver tredje måned, for at udnytte tendensen for tabsaversion og langsomt skiftende referencepunkter. De ledige kan undgå indkomsttabet ved at arbejde i gennemsnit en uge per måned, hvilket skaber incitament til at søge job og at skaffe løbende beskæftigelse.

Forpligtelser

Selvkontrol er positivt relateret til jobsøgningsadfærd (Baay o.a., 2014). Manglende selvkontrol, allerede fra barndommen, kan kædes til fremtidige udfordringer i forbindelse med uddannelse og jobmuligheder (Converse, Piccone og Tocci, 2014). Individer, som udøver selvkontrol i jobsøgningsprocessen, er generelt i stand til at tilpasse vaner og rutiner, som kan styre dem væk fra distraktioner (Baay o.a., 2014). Utålmodighed resulterer i, at jobsøgere foretager en mindre intensiv jobsøgning og sætter en lavere reservationsløn, da de ikke nødvendigvis vil vente på et godt jobtilbud (DellaVigna og Paserman, 2005). Lavt- og mellemlønnede arbejdere viser en særlig tendens til nutidsbias, når det gælder arbejdsløshed (Paserman, 2008).

Når individer mangler selvkontrol og laver overspringshandlinger, kan skrevne eller verbale forpligtelser bruges til at hjælpe individer med hyperbolske præferencer til at opnå langsigtede mål, når de ellers er tilbøjelige til at bukke under for kortsigtede gevinster. Nutidig forpligtelse til at udføre en ønsket aktivitet på et senere tidspunkt kan forhindre overspringshandlinger, grundet tendensen til at opretholde status quo (Samuelson og Zeckhauser, 1988; Thaler og Benartzi, 2004).

Storbritanniens Behavioural Insights Team (BIT) applicerer indsigter fra adfærdsvidenskaberne til at føre systematiske politikeksperimenter over næsten alle politikområder (OECD, 2017). En af de større programmer er et samarbejde med landets *Department for Work and Pensions* med henblik på at støtte jobsøgere i at vende hurtigere tilbage

til arbejdsmarkedet (The Behavioural Insights Team, 2015). Kernen i programmet er at motivere jobsøgere til at forpligte sig til konkrete fremtidige aktiviteter, hvilket kan hjælpe dem med at følge igennem i jobsøgningsprocessen. Ledige opfordres til at planlægge et jobsøgningsforløb sammen med en sagsbehandler om, hvor, hvornår og hvordan de skal søge jobs. Desuden forenkler tiltaget jobsøgningsprocessen ved at strømline det første møde med sagsarbejderen og sætte fokus på jobsøgningen fra starten af forløbet. Et pilotforsøg med over 110.000 jobsøgere viste en statistisk signifikant forbedring i udslusningsraten væk fra forsørgelse efter 13 uger. Udslusningsraten blev forbedret med næsten to procentpoint – en markant forskel inden for dette politikområde. Desuden havde programmet også en positiv effekt på velvære blandt sagsbehandlerne i jobcentrene. På baggrund af programmets succes er denne type forpligtigelser blevet udbredt til resten af landets jobcentre.

Sociale normer

Jo stærkere normen er til at arbejde blandt en bestemt gruppe, jo mindre bliver livsglæden blandt arbejdsløse fra gruppen, sammenlignet med folk, som er i beskæftigelse (Stutzer og Lalive, 2004). Sociale normer påvirker også jobvalg, hvor f.eks. sygeplejersker og pædagoger oftest er kvinder (Akerlof og Kranton, 2010). Desuden kan kønsnormer i nogle tilfælde betyde, at kvinder er mere tilbøjelige til at søge fleksibelt arbejde på grund af omsorgsforpligtelser i hjemmet (Stavrou og Ierodiakonou, 2011). Forskning peger også på, at immigranter kan have forskellige risikopræferencer i forhold til indfødte, som dermed påvirker deres jobchancer og økonomiske muligheder (Constant o.a., 2011; van der Klaauw, 2014). Ældre arbejdere har også generelt en stærkere præference for at være i beskæftigelse end unge (Axelrad, Luski, og Malul, 2016). Sociale grupper og folkefærd er også heterogene i forhold til, hvordan de oplever andre bias, som f.eks. tabsaversion:

Ufaglærte arbejdere oplever arbejdsløshed som et større tab end højtuddannede, arbejdsløshed påvirker ældre mennesker mere end yngre mennesker, og lande med lavere uddannelsesniveau er mere tilbøjelige til at være fatalistiske i forhold til arbejdsmarkedet (D'Orlando og Ferrante, 2009; Axelrad, Luski og Malul, 2016).

Sociale normer kan bruges strategisk for at motivere individer til at ændre deres adfærd (Oliver, 2015). Et socialt pres for at være i beskæftigelse påvirker, hvor hurtigt jobsøgere finder et arbejde, og effekten er oftest stærkest i mindre fællesskaber (Stutzer og Lalive, 2004). Tiltag kan aktivere sociale normer for at ændre adfærd ved at f.eks. gøre folk opmærksomme på, hvordan andre, som ligner dem selv, agerer i en given kontekst, eller ved at spille på tendensen for at agere gensidigt. Risikoen ved at udnytte sociale normer er, at de kan være utilregnelige og udvikle uønskede konsekvenser. Et eksperiment vedrørende indflydelsen af sociale normer på opsparingsplaner viste, at nogle individer var mindre tilbøjelige til at spare, hvis de fik informationer om deres kollegaers opsparingsvaner (Beshears o.a., 2013).

Inden for beskæftigelsesområdet har BIT testet, hvordan sociale normer og tendensen til gensidighed kan bruges til at motivere jobsøgere til at deltage i jobmesser (The Behavioural Insights Team, 2015). Normalt anvender de britiske jobcentre simple SMS-beskeder til at informere jobsøgere om, hvor og hvornår jobmesserne foregår. BIT testede en række forskellige formuleringer på SMS-beskederne for at finde ud af, hvad var mest effektivt. Beskeder, som spillede på gensidighed fik over dobbelt så mange jobsøgere til at deltage i messerne, sammenlignet med kontrolgruppen. Gensidighedsnormen blev fremkaldt ved, at jobsøgerne fik at vide, at en sagsbehandler havde booket et særligt møde for dem. Til sidst blev de ønsket held og lyk-

ke fra et navngivet individ, hvilket forstærkede gensidighedsnormen.

Forenkling

Kompleksitet kan være en barriere for aktiviteter, som er ønskelige fra et socialt og personligt perspektiv – som f.eks. en grundig jobsøgning – og dermed føre til overspringshandlinger (Madrian, 2014). Hvis individer har hyperbolske tidspræferencer, kan forenkling af komplicerede processer reducere forsinkelsen af aktiviteter forbundet med nytte. Fra et adfærdsvidenskabeligt perspektiv på jobsøgning er det værd at overveje hindringerne for, at jobsøgere udnytter jobsøgningsassistance (Madrian, 2014). Det kan blandt andet gøres gennem forenkling og strømlining af brugeroplevelsen for jobsøgere som udnytter f.eks. Jobnet.dk (Kvist, 2015). Problemet er, at deltagelse i jobsøgningsassistance kræver nutidige tidsomkostninger, og giver en forsinket gevinst. Jobsøgere, som har en tendens til overspringshandlinger, vil nok underinvestere i disse programmer, og derfor kan statslig intervention være nødvendig (Cockx, Ghirelli og Van der Linden, 2014). En finjustering af standardindstillinger eller etablering af tidsrammer for handling kan bruges til at undgå inerti (Sunstein, 2002; Johnson og Goldstein, 2003). Generelt kan interventioner, som kræver eller stærkt opmuntrer individer til at træffe et valg, mindske overspringshandlinger (Madrian, 2014). Udfordringen er, at de nedsætter individets frihed til at vælge selv, sammenlignet med andre adfærdstiltag.

Canadas Job Bank service tilbyder en Job Match-platform, som hjælper jobsøgere med at finde jobtilbud, som matcher deres færdigheder og viden samt skaber kontakt med de rigtige arbejdsgivere (OECD, 2017). Problemet er, at relativt få jobsøgere bruger Job Match. Cirka halvdelen af brugerne, som har skrevet sig op, har ikke aktiveret deres profiler, hvilket betyder, at de ikke kan matches til et jobtilbud. Canadas arbejdsmarkedsstyrelse

forsøgte at teste, hvordan adfærdsvidenskabelige tiltag kunne bruges til at få flere jobsøgere til at bruge platformen. De testede blandt andet, hvordan framing, sociale normer og forpligtelser i Job Bank hjemmesidens brugerflade kunne påvirke brugernes interaktion med platformen. Alle typer af interventioner resulterede i, at flere klikkede ind og oprettede et profil i Job Match sammenlignet med kontrolgruppen (fra 67-122 pct.). Et andet forsøg satsede på at øge antallet af jobsøgere, som færdiggjorde deres profiler gennem målrettede mails, som udnyttede de samme adfærdsmæssige indsigter. Selvom flere brugere klikkede på linket til Job Match sammenlignet med kontrolgruppen, var der ingen signifikant forskel på andelen af brugere, som færdiggjorde deres profiler. En forklaring kan være, at adfærdstiltagene kun var effektive i det korte løb, i dette tilfælde.

Online jobdatabaser gør det lettere at få adgang til informationer om arbejdsmarkedet – både blandt jobsøgere og arbejdsgivere. Men brugere af disse systemer benytter reelt kun en brøkdel af de resultater, som er til rådighed i en given søgning i en jobbank, på grund af den store mængde af informationer (Brenic, 2014). Et højt antal af resultater og kompleksitet øger bekostningerne af informationsbearbejdning i form af tid og kognitive ressourcer (Salant, 2011). Som resultat optimerer brugerne deres bearbejdning af informationerne og ender med at kigge på toppen af listen af søgeresultater (Salant, 2011). På denne måde kommer en slags 'tilgængelighedsheuristik' (Tversky og Kahneman, 1974) til at dominere, hvor adfærd bliver påvirket af de lettest tilgængelige informationer. Derfor er det vigtigt at gennemtænke konsekvenserne af en given forenkling.

Adfærdsmæssige bias og tiltag i praksis

Psykologiske og sociale bias i jobsøgningsprocessen begrænser effektiviteten af de traditionelle arbejdsmarkeds politikker, som bygger på økonomiske incitamenter. Selv

bløde tiltag, som f.eks. jobsøgningsassistance, kan slå fejl, da både jobsøgere, som er overoptimistiske, og jobsøgere, som foretager overspringshandlinger, underinvesterer i disse værktøjer. Beslutningstagere må vurdere og overveje de adfærdsmæssige interaktioner af en given beskæftigelsespolitik, da uventede konsekvenser eller forvrængede incitamenter kan være på spil, når rationalitet er begrænset. Denne artikel har forsøgt at belyse, hvordan adfærdsmæssige faktorer kan modvirke en god jobsøgningsproces, og hvordan adfærdstiltag kan bruges til at fremskynde overgangen fra arbejdsløshed til beskæftigelse.

Adfærdstiltag er allerede blevet anvendt på beskæftigelsesområdet, men omfanget er begrænset sammenlignet med interventioner inden for f.eks. medicin og pension. De empiriske eksempler fra beskæftigelsesområdet peger på, at informationssupplering, framing, forpligtelser, sociale normer og forenkling kan bruges i forskellige kontekster til at strømline jobsøgningsprocessen uden særligt store omkostninger. Nogle tiltag, som f.eks. informationssupplering og forenkling kan endda bruges på tværs af forskellige bias. Fordelen ved interventioner, som bygger på personliggjorte informationer, er, at de har en forholdsvis lille chance for at forringe individets velfærd, sammenlignet med f.eks. forpligtelser, sociale normer og framing (Madrian, 2014). Canadas forsøg med at bruge adfærdsmæssige indsigter til at designe mails vedrørende deres Job Match-service viser, at adfærdstiltag ikke altid er effektive. I værste fald kan konsekvensen være, at adfærdstiltag har den modsatte effekt – især når det gælder de mere risikofyldte typer af indsatser, som f.eks. sociale normer.

Vi har tydeligvis brug for mere evidens omkring denne type interventioner, især deres langsigtede effekter. Det kræver flere pilotforsøg, som tester adfærdstiltag blandt forskellige grupper og over tid. For at kunne levere både personliggjorte og forenklede

informationer til jobsøgere kan vi også drage nytte fra nye innovationer inden for datalogien, hvor private aktører allerede høster betydelige adfærdsmæssige gevinster. Kombinationen af »big data« i form af detaljerede registerdata og administrative data og dynamiske analyser drevet af avancerede algoritmer har stort potentiale for at hjælpe med at opdage adfærdsmæssige mønstre inden for jobsøgning, og understøtte udformningen af personliggjorte informationer.

Litteraturliste

- Akerlof, George A. og Rachel E. Kranton (2010), *Identity economics: how our identities shape our work, wages, and well-being*, Princeton: Princeton University Press.
- Altmann, Steffen, Armin Falk, Simon Jaeger og Florian Zimmermann (2015), »Learning about Job Search: A Field Experiment with Job Seekers in Germany«, *IZA Discussion Paper Series, No. 9040*, 1-52.
- Amir, On, o.a. (2005), »Psychology, Behavioral Economics, and Public Policy«, *Marketing Letters*, 16(3-4): 443-54.
- Axelrad, Hila, Israel Luski, og Miki Malul (2016), »Behavioral biases in the labor market, differences between older and younger individuals«, *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 60: 23-28.
- Baay, Pieter E., Denise T.D. de Ridder, Jacquelynne S. Eccles, Tanja van der Lippe og Marcel A.G. van Aken (2014), »Self-control trumps work motivation in predicting job search behavior«, *Journal of Vocational Behavior*, 85(3): 443-51.
- Babcock, Linda, William Congdon, Lawrence Katz og Sendhil Mullainathan (2012), »Notes on Behavioral Economics and Labor Market Policy«, *IZA Journal of Labor Policy*, 1(2).
- Babcock, Linda, George Loewenstein og Samuel Issacharoff (1997), »Creating Convergence: Debiasing Biased Litigants«, *Law & Social Inquiry*, 22(4): 913-25.
- Beshears, John, James J. Choi, David Laibson, og Brigitte C. Madrian (2013), »Simplification and saving«, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95: 130-45.
- Boone, Jan m.fl. (2009), »Experiments on unemployment benefit sanctions and job search behavior«, *European Economic Review*, 53(8): 937-51.

- Brencic, Vera (2014), »Search online: Evidence from acquisition of information on online job boards and resume banks«, *Journal of Economic Psychology*, 42: 112-25.
- Carneiro, Pedro (2004), »Human Capital Policy for Europe«, *IZA Discussion Paper Series, No. 821*.
- Chetty, Raj (2015), »Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective«, *American Economic Review*, 105(5): 1-33.
- Cockx, Bart, Corinna Ghirelli og Bruno Van der Linden (2014), »Is it socially efficient to impose job search requirements on unemployed benefit claimants with hyperbolic preferences?«, *Journal of Public Economics*, 113: 80-95.
- Constant, Amelie F., Annabelle Krause, Ulf Rinne og Klaus F. Zimmermann (2011), »Economic preferences and attitudes of the unemployed«, *International Journal of Manpower*, 32(7): 825-51.
- Converse, Patrick D., Katrina A. Piccone og Michael C. Tocci (2014), »Childhood self-control, adolescent behavior, and career success«, *Personality and Individual Differences*, 59: 65-70.
- D'Orlando, Fabio og Francesco Ferrante (2009), »The demand for job protection. Some clues from behavioural economics«, *Journal of Socio-Economics*, 38(1): 104-14.
- Dagpengekommisionen (2015), *Dagpengekommisionens samlede anbefalinger*, København: Beskæftigelsesministeriet.
- Damgaard, Mette Trier (2017), »Labor market search effort with reference-dependent preferences«, *Economics Letters*, 156: 99-101.
- DellaVigna, Stefano (2009), »Psychology and Economics: Evidence from the Field«, *Journal of Economic Literature*, 47(2): 315-72.
- DellaVigna, Stefano, Attila Lindner, Balázs Reizer og Johannes F. Schmieder (2017), »Reference-Dependent Job Search: Evidence from Hungary«, *The Quarterly Journal of Economics*, 92(4): 684-95.
- DellaVigna, Stefano og M. Daniele Paserman (2005), »Job Search and Impatience«, *Journal of Labor Economics*, 23(3): 527-88.
- Devine, Theresa J. og Nicolas M. Kiefer (1991), *Empirical Labor Economics: The Search Approach*, New York: Oxford University Press.
- Dohmen, Thomas (2014), »Behavioral labor economics: Advances and future directions«, *Labour Economics*, 30: 71-85.
- Doyle, Orla, Colm P. Harmon, James J. Heckman og Richard E. Tremblay (2009), »Investing in early human development: Timing and economic efficiency«, *Economics & Human Biology*, 7(1): 1-6.
- Fehr, Ernst og Urs Fischbacher (2002), »Why social preferences matter – The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives«, *Economic Journal*, 112(478): C1-33.
- 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.
- Gaucher, Danielle, Justin Friesen og Aaron C. Kay (2011), »Evidence that gendered wording in job advertisements exists and sustains gender inequality.«, *Journal of Personality and Social Psychology and social psychology*, 101(1): 109-28.
- Heckman, James J. (2000), »Policies to foster human capital«, *Research in Economics*, 54(1): 3-56.
- Johnson, Eric J. og Daniel Goldstein (2003), »Do Defaults Save Lives?«, *Science*, 302(5649): 1338-39.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch og Richard H. Thaler (1991), »Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias«, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1): 193-206.
- Kahneman, Daniel og Amos Tversky (1979), »Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk«, *Econometrica*, 47(2): 263.
- Kanfer, Ruth, Connie R. Wanberg og Tracy M. Kuntz (2001), »Job search and employment: A personality-motivational analysis and meta-analytic review.«, *Journal of Applied Psychology*, 86(5): 837-55.
- van der Klaauw, Bas (2014), »From micro data to causality: Forty years of empirical labor economics«, *Labour Economics*, 30: 88-97.
- Kroft, Kory, Fabian Lange og Matthew J. Notowidigdo (2013), »Duration Dependence and Labor Market Conditions: Evidence from a Field Experiment«, *The Quarterly Journal of Economics*, 128(3): 1123-67.
- Kvist, Jon (2015), »Adfærdsøkonomi og arbejdsløshedsforsikring: Notat til dagpengekommisionen«, København: Beskæftigelsesministeriet.
- Laibson, David (1997), »Golden Eggs and Hyperbolic Discounting«, *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2): 443-78.
- Liu, Songqi, Jason L. Huang og Mo Wang (2014), »Effectiveness of job search interventions: A meta-analytic review.«, *Psychological Bulletin*, 140(4): 1009-41.
- Lunn, Peter D. (2013), »Behavioural Economics and Policymaking: Learning from the Early Adop-

- ters», *The Economic and Social Review*, 43(3, Autumn): 423-49.
- Madrian, Brigitte C. (2014), »Applying insights from behavioral economics to policy design.«, *Annual Review of Economics*, 6: 663-88.
- Manning, Alan (2009), »You can't always get what you want: The impact of the UK Jobseeker's Allowance«, *Labour Economics*, 16(3): 239-50.
- Manroop, Laxmikant og Julia Richardson (2016), »Job Search: A Multidisciplinary Review and Research Agenda«, *International Journal of Management Reviews*, 18(2): 206-27.
- Martins Pereira, Clara (2016), »Reviewing the literature on behavioural economics«, *Capital Markets Law Journal*, 11(3): 414-28.
- Mullainathan, Sendhil, Joshua Schwartzstein og William J. Congdon (2012), »A Reduced-Form Approach to Behavioral Public Finance«, *Annual Review of Economics*, 4(1): 511-40.
- O'Donoghue, Ted og Matthew Rabin (1999), »Doing It Now or Later«, *American Economic Review*, 89(1): 103-24.
- Oberholzer-Gee, Felix (2008), »Nonemployment stigma as rational herding: A field experiment«, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 65(1): 30-40.
- OECD (2017), *Behavioural Insights and Public Policy*, Paris: OECD Publishing.
- Oliver, Adam (2015), »Nudging, shoving, and budging: Behavioural economic-informed policy«, *Public Administration*, 93(3): 700-714.
- Paserman, M.Daniele (2008), »Job Search and Hyperbolic Discounting: Structural Estimation and Policy Evaluation«, *The Economic Journal*, 118(531): 1418-52.
- Paul, Karsten I. og Klaus Moser (2009), »Unemployment impairs mental health: Meta-analyses«, *Journal of Vocational Behavior*, 74(3): 264-82.
- de Ridder, Denise T.D., Gerty Lensvelt-Mulders, Catrin Finkenauer, F. Marijn Stok og Roy F. Baumeister (2012), »Taking Stock of Self-Control«, *Personality and Social Psychology Review*, 16(1): 76-99.
- Salant, Yuval (2011), »Procedural Analysis of Choice Rules with Applications to Bounded Rationality«, *American Economic Review*, 101(2): 724-48.
- Samuelson, William og Richard Zeckhauser (1988), »Status quo bias in decision making«, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1): 7-59.
- Shafir, Eldar (2013), *The Behavioral Foundations of Public Policy*, Princeton: Princeton University Press.
- Simon, Herbert A. (1955), »A Behavioral Model of Rational Choice«, *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1): 99.
- Spinnewijn, Johannes (2015), »Unemployed but optimistic: Optimal insurance design with biased beliefs«, *Journal of the European Economic Association*, 13(1): 130-67.
- Stavrou, Eleni og Christiana Ierodiakonou (2011), »Flexible Work Arrangements and Intentions of Unemployed Women in Cyprus: A Planned Behaviour Model«, *British Journal of Management*, 22(1): 150-72.
- Strandh, M., A. Winefield, K. Nilsson og A. Hammarstrom (2014), »Unemployment and mental health scarring during the life course«, *The European Journal of Public Health*, 24(3): 440-45.
- Stutzer, Alois og Rafael Lalive (2004), »The Role of Social Work Norms in Job Searching and Subjective Well-Being«, *Journal of the European Economic Association*, 2(4): 696-719.
- Sunstein, Cass R. (2002), »Switching the default rule«, *New York University Law Review*, 77(1): 106-34.
- Sunstein, Cass R. og Richard H. Thaler (2003), »Libertarian Paternalism Is Not An Oxymoron«, *The University of Chicago Law Review*, 70(4): 1159-1202.
- Thaler, Richard H. (2015), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, New York: W.W. Norton & Company.
- 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.
- Thaler, Richard H. og Cass R. Sunstein (2008), *Nudge: Improving decisions about health, health, and happiness*, New Haven: Yale University Press.
- The Behavioural Insights Team (2015), *The Behavioural Insights Team Update Report 2013-2015*, London: The Behavioral Insights Team.
- Tversky, Amos og Daniel Kahneman (1974), »Judgment under uncertainty: Heuristics and biases«, *Science*, 185(4157): 27.
- Tversky, Amos og Daniel Kahneman (1991), »Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model«, *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4): 1039-61.
- Wilson, Rick K. (2011), »The Contribution of Behavioral Economics to Political Science«, *Annual Review of Political Science*, 14(1): 201-23.

Ser vi det samme? Køns betydning for medarbejdernes opfattelse af ledelse i den offentlige sektor

Trine Høj Fjendbo, Ph.d.-stipendiat, Institut for Statskundskab,
Aarhus Universitet, fjendbo@ps.au.dk

Ann Christina Pedersen, Cand.scient.pol., Institut for Statskundskab,
Aarhus Universitet, annc.pedersen@gmail.com

Maja Vej Toft, Cand.scient.pol., Institut for Statskundskab,
Aarhus Universitet, majatoft@hotmail.com

Opfatter medarbejderne mandlige og kvindelige leders ledelsesstile forskelligt? Og betyder det noget for medarbejdernes opfattelse af lederens ledelsesstil, hvorvidt leder og medarbejder har samme eller forskelligt køn? Disse spørgsmål undersøges ved brug af spørgeskemadata fra 625 ledere og deres 9.321 medarbejdere på tværs af fire serviceområder i den offentlige sektor. Undersøgelsen demonstrerer, at lederens køn har betydning for medarbejdernes opfattelse af lederens ledelsesstil, idet medarbejderne opfatter kvindelige ledere som mere visionære, belønnende og sanktionerende end mandlige ledere. Yderligere viser resultaterne, at medarbejdere med samme køn som lederen i visse situationer opfatter et større brug af visionær ledelse og belønning, end hvad medarbejdere af det modsatte køn opfatter. Mandlige medarbejdere opfatter i højere grad end kvindelige medarbejdere mandlige ledere som belønnende, mens kvindelige medarbejdere i højere grad end mandlige medarbejdere opfatter kvindelige ledere som visionære.

Kønssforskelle i den medarbejderopfattede ledelsesstil

Spiller køn en rolle for ledelse i den offentlige sektor? Det anføres ofte som en mere eller

mindre officiel kendsgerning, at der er forskel på kvinder og mænds jobadfærd (Nielsen, 2010). I en tid med fokus på at øge andelen af kvinder på offentlige ledelsesposter er det derfor relevant at se nærmere på, om kvinder og mænd adskiller sig som ledere. Den eksisterende ledelseslitteratur antyder, at lederens køn er en faktor, som fører til forskelle i ledelsesstile (Eagly o.a., 1992; Bass, 1999; Eagly og Johannesen-Schmidt, 2001). Hovedparten af disse undersøgelser behandler kønsforskelle som et socialt fænomen, der er tilvejebragt af stereotyper. Imidlertid er undersøgelserne primært foretaget i Nordamerika, og da stereotyper er kontekstafhængige (Hansen, 2010: 464), kan resultaterne derfor ikke umiddelbart overføres til en dansk sammenhæng. Der findes dog få danske studier, som beskæftiger sig med emnet (se f.eks. Staunæs og Søndergaard, 2008; Bjørnholt & Salomonsen, 2010; Hansen, 2010), og som indikerer, at kønsforskelle i ledelsesadfærd også i nogen grad er til stede i Danmark. De kvantitative undersøgelser fokuserer imid-

lertid ikke på medarbejdernes opfattelse af ledelsesstilen, hvilket er overraskende, idet det er organisationens medarbejdere, der er genstand for ledelsen. På trods af at mange ledere ofte har høje ambitioner for deres egen ledelsesindsats (f.eks. Jacobsen o.a., 2013), oplever medarbejdere typisk ikke den samme ledelse, som lederen har indtryk af at udføre (Jacobsen og Andersen, 2015). Hvad der driver forskellige opfattelser har været et fokus i ledelseslitteraturen (Fleener o.a., 2010), men der findes kun sparsom empirisk viden herom. Vi ved eksempelvis mindre om, hvorvidt lederens køn har betydning for medarbejdernes opfattelse af lederens ledelse, ligesom det også er underbelyst, om samspillet mellem medarbejderens og lederens køn spiller en rolle for den ledelse, som medarbejderen opfatter. Denne artikel søger derfor at besvare, om lederens køn og kønskongruens, dvs. at leder og medarbejder har samme køn, har betydning for den medarbejderopfattede ledelsesstil.

I det følgende præsenterer vi først artiklens teoretiske ramme og udfolder med afsæt heri vores forventninger til betydningen af såvel lederens køn som kønskongruens for den medarbejderopfattede ledelsesstil. På baggrund af et større datamateriale, der bygger på kvantitative spørgeskemabesvarelser fra medarbejdere i den offentlige sektor, nærmere betegnet Børne- og Ungeområdet samt SKAT, undersøger vi dernæst om vores teoretiske forventninger møder empirisk opbakning. Endelig afrunder vi artiklen med en diskussion af, hvordan de opfattede kønsforskelle i ledelse opstår.

Lederens køn og ledelsesstil

Ledelsesstile

I denne artikel definerer vi lederens ledelsesstil som et relativt stabilt adfærdsmønster, som manifesteres af lederen (Eagly og Johannesen-Schmidt, 2001). Ledelsesstil defineres således alene ud fra lederens adfærd og ikke de konkrete effekter af lederens adfærd

på organisationens performance. Transformations- og transaktionsledelse er de to mest udbredte ledelsesstrategier i den funktionelle ledelseslitteratur (Knippenberg og Sitkin, 2013: 2), og de har begge dokumenterede positive effekter på både målopfyldelse og performance (Jacobsen o.a., 2016). Transaktionsledelse sigter på, at få medarbejderne til at opnå organisationens mål ved at skabe en incitamentsstruktur, som appellerer til medarbejdernes egeninteresse i at opnå de organisatoriske mål. Her forstås transaktionsledelse som ledelse via en udvekslingsrelation mellem medarbejderen og lederen, hvor lederen benytter sanktionering og/eller belønning betinget af medarbejderens adfærd. Belønning kan både være materiel i form af eksempelvis penge, forfremmelser og frynsegoder samt immateriel i form af betinget ros og anerkendelse (Jensen o.a., 2016: 10). Da muligheden for at bruge materiel belønning på offentlige arbejdspladser på kort sigt er relativt begrænset (Andersen, 2012: 6), fokuserer artiklen alene på immateriel belønning. Den transaktionelle leder kan således anvende de to komponenter sanktionering og belønning.

Transformationsledelse handler derimod om at påvirke medarbejdernes interesser, sådan at disse er overensstemmende med organisationens mål. Ifølge Bass er transformationsledelse, når lederen gennem idealiseret indflydelse (karisma), inspiration, intellektuel stimulation eller individuel hensyntagen påvirker medarbejderens interesser til at gå videre end medarbejderens umiddelbare egeninteresser (Bass, 1999: 11). Denne konceptualisering af transformationsledelse har imidlertid været genstand for udtalt kritik. Et af de centrale kritikpunkter er, at begrebet indeholder en indbygget endogenitetsbias, da lederen per definition lykkes med at påvirke medarbejderens interesser, og definitionen dermed både inkluderer adfærd og effekter (se f.eks. Yukl, 1999; van Knippenberg og Sitkin, 2013). Derfor fokuserer vi alene på lederens adfærd og ikke på, hvorvidt lederens

adfærd rent faktisk påvirker medarbejdernes interesser til at gå videre end deres umiddelbare egeninteresse, jf. vores definition af ledelsesstil. Endvidere problematiseres særligt begrebets multidimensionalitet, da det er uklart, under hvilke betingelser visse komponenter er inkluderet i begrebet, mens andre er ekskluderet. For at imødegå kritikken fokuserer vi i tråd med den seneste litteratur på området på det visionære element, hvilket kan betragtes som det mest centrale i transformationsledelse (se f.eks. Jacobsen og Andersen, 2015). Vi definerer i lighed med Jacobsen og Andersen (2015) visionær ledelse som »den verbale kommunikation af et fremtidsbillede for et kollektiv med formålet om at overbevise andre om at bidrage til realiseringen af denne fremtid«. I denne artikel består transformationsledelse således alene af komponenten visionær ledelse.

Brugen af transformativ og transaktionelle ledelsesinstrumenter er ifølge Bass ikke gensidigt udelukkende, hvilket implicerer, at hver enkelt leder kan udøve både transformativ og transaktionelle handlinger i sin ledelse. For at få et mere nuanceret billede af lederens ledelse opererer vi med de tre præ-senterede ledelseskomponenter frem for blot de to ledelsesstile. Vi skelner således mellem visionær ledelse, belønning og sanktionering.

Mandlige og kvindelige kønsroller og de to køns ledelsesstile

Begrebet »køn« henviser i daglig tale til en opdeling af individer i en mandlig og en kvindelig kategori. Det sociale køn vedrører den mening, som samfundet og dets individer tilskriver de to kategorier (Eagly og Wood, 2011). Dette kan forstås med udgangspunkt i Eagly (1987) teori om sociale roller, som er socialt delte forventninger, der tilskrives individer, som besidder en bestemt social kategori eller position. I forlængelse heraf er kønsroller fælles forestillinger (consensual beliefs) om, hvilke egenskaber mænd og kvinder besidder (Eagly og Karau, 2002).

Når de to køn tilskrives forskellige karakteristika, og kønsrolleforestillingerne deles på tværs af samfundet, peger Eagly (1987) på, at kønsrollerne fungerer som et normativt pres, der regulerer den sociale adfærd (Carless, 1998; Eagly og Wood, 2011).

Den maskuline og den feminine kønsrolle adskiller sig på flere måder, men en central antagelse i teorien om sociale roller er, at størstedelen af forskellene vedrører tilskrivningen af samhørige (communal) og egenrådige (agentic) egenskaber til henholdsvis kvinder og mænd (Eagly og Karau, 2002). Det fremsættes således, at samhørighed er prototypisk feminint, mens egenrådighed er prototypisk maskulint. Samhørighed vedrører primært hensyntagen til andres velfærd, og samhørige karaktertræk er således at være hjælpsom, opmærksom på andre og omsorgsfuld (Eagly og Johannesen-Schmidt, 2001). I en arbejdssammenhæng medfører dette en feminin ledelsesstil, hvor man støtter andre, bidrager til løsningen af relationelle og interpersonelle problemer samt undlader at henlede opmærksomheden på sig selv (ibid.: 783). Den kvindelige kønsrolle er således overensstemmende med brug af belønning, da det, modsat sanktionering, er et oplagt redskab til at støtte og udøve omsorg for andre (Barn-dorff, 2014). Da den kvindelige kønsrolle er mere tilbageholden i forhold til selv at gå forrest og har en højere grad af accept af andres styring, lægger det heller ikke op til brug af visionær ledelse. Egenrådighed angår derimod selvhævdende, kontrollerende og selv-sikre karakteristika såsom at være aggressiv, dominerende, ambitiøs og kompetitiv (Eagly og Johannesen-Schmidt, 2001). I arbejds-sammenhænge implicerer dette, at man konkurrerer om opmærksomheden, forsøger at påvirke andre, initierer aktivitet vendt mod de givne opgaver og laver problemfokuserede forslag (ibid.). Den mandlige kønsrolle er derved tæt sammenfaldende med brug af visionær ledelse, hvor der er fokus på at tage initiativ, og hvor lederen ofte er genstand for

Tabel 1. Kønsroller og ledelseskompener

	Mandlig kønsrolle	Kvindelig kønsrolle
Visionær ledelse	Udtalt	Mindre udtalt
Sanktionering	Udtalt	Mindre udtalt
Belønning	Mindre udtalt	Udtalt

opmærksomhed. Samtidig er kontrol og konsekvens centralt i forbindelse med sanktionering (Barndorff, 2014), hvorimod der ikke er stort sammenfald med brugen af belønning. Sammenfaldet mellem kønsroller og ledelseskompener er opsummeret i tabel 1.

Samspillet mellem kønsrollen og lederrollen

Ifølge Eagly (1987) kan individet besidde flere sociale roller samtidig. Alle roller indeholder normer for passende adfærd. På arbejdspladsen skal lederen både leve op til en lederrolle og en kønsrolle, hvilket har betydning for den ledelsesadfærd, som lederen udviser.

Lederrollen indeholder legitim autoritet og er reguleret af relativt klare regler om passende adfærd (Eagly og Johannesen-Schmidt, 2001). Ifølge Eagly og Karau (2002) er lederrollen generisk maskulin, idet lederrollen hovedsageligt tilskrives egenrådige karakteristika. Mens samhørighed hovedsageligt er påvirket af lederens køn, så stiger egenrådighed op gennem det organisatoriske hierarki, hvormed egenrådighed i høj grad er påvirket af den organisatoriske status (Moskowitz o.a., 1994; Barndorff, 2014). For at leve op til lederrollen og lederrollens kompetencer, må ledere, uagtet deres køn, i en vis grad agere i overensstemmelse med den mandlige kønsstereotyp om egenrådighed (Barndorff, 2014). Derfor argumenterer vi for, at alle ledere i et eller andet omfang vil inkorporere lederrollens egenrådige elementer i deres ledelse med henblik på at leve op til forventningerne til lederrollen.

I det følgende argumenterer vi for, at kvindelige ledere vil kombinere egenrådige og

samhørige elementer i deres ledelsesstil for at møde forventningerne til både deres køns- og lederrolle. Individene i samfundet, heriblandt medarbejderne i en given organisation, vil nemlig have to modsatrettede forventninger til den kvindelige leder, idet der er uoverensstemmelse mellem lederrollen og den kvindelige kønsrolle (Eagly og Karau, 2002). Hvis kvindelige ledere eksempelvis indtræder fuldt ud i den traditionelle lederrolle og optræder egenrådigt uden at møde de standarder, der knytter sig til deres kønsrolle, risikerer de en kønsrollekonflikt (Eagly o.a., 1992). På den anden side risikerer kvindelige ledere, at de ikke bliver set som ledere, hvis de helt afstår fra at udfylde lederrollens egenrådige egenskaber, hvorfor de må inkorporere visionær ledelse eller sanktionering i deres ledelsesstil.

Barndorff (2014) påpeger, at kvindelige ledere vil afholde sig fra at være sanktionerende, idet brugen af sanktionering giver risiko for negative vurderinger, men at det derimod i højere grad accepteres, at kvinder udviser uafhængighed og ambitioner, hvilket er i tråd med at lede visionært. Derfor argumenterer vi for, at kvindelige ledere vil lede visionært, da dette er en mindre omkostningsfuld måde at leve op til normerne for lederrollen på end at bruge sanktionering. Endvidere stemmer belønning bedre overens med at være opmærksom og omsorgsfuld overfor andre end sanktionering, hvorfor vi argumenterer for, at kvindelige ledere samtidig vil benytte belønning for at leve op til deres kvindelige kønsrolle. Vi forventer således, at kvindelige ledere vil søge at lede visionært for at leve op til lederrollens egenrådige normer og samti-

Tabel 2. Forventninger til mandlige og kvindelige leders ledelsesstile

	Mandlige ledere	Kvindelige ledere
Visionær ledelse	Udtalt	Udtalt
Sanktionering	Udtalt	Mindre udtalt
Belønning	Mindre udtalt	Udtalt

dig lede belønnende for at handle i overensstemmelse med den kvindelige kønsrolle.

Da mandlige ledere ikke oplever en tilsvarende uoverensstemmelse mellem egenskaberne for lederrollen og deres kønsrolle, forventer vi, at mandlige ledere vil benytte en egenrådig ledelsesstil bestående af visionær ledelse og sanktionering, da dette giver mulighed for at leve op til forventningerne i begge sociale roller. Vores forventninger til mandlige og kvindelige leders ledelsesstile er præsenteret i tabel 2.

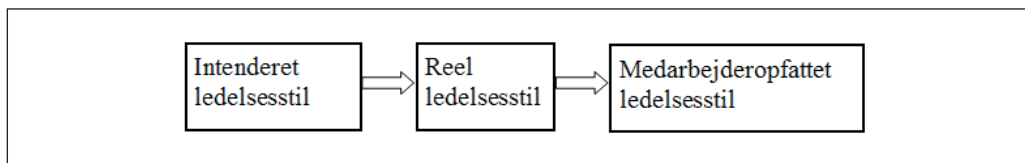
Et medarbejderperspektiv på ledelsesstil

Inden for ledelseslitteraturen er ledelsesstil blevet begrebsliggjort på forskellige måder. Eksempelvis kan der skelnes mellem den intenderede ledelsesstil (ledelsesstilen, som lederen har til hensigt at udføre), den reelle ledelsesstil (ledelsesstilen, som lederen faktisk udfører) og den medarbejderopfattede ledelsesstil (medarbejderens opfattelse af ledelsesstilen) (Wright og Niishi, 2007; Jacobsen og Andersen, 2015).

Den reelle ledelsesstil afhænger af den intenderede ledelsesstil. Dog er det ikke al lederens intenderede ledelse, der bliver realiseret, blandt andet grundet politiske, institutionelle og kommunikative forhindringer (Wright og Niishi, 2007: 9-10; Hansen o.a., 2011: 166). Ligeledes afhænger den medarbejderopfattede ledelsesstil af den reelle ledelsesstil, men her er det også kun en delmængde af den realiserede ledelse, der bliver opfattet af medarbejderne, idet medarbejderne modtager mere information, end de kan nå at bearbejde (Hansen o.a., 2011: 168). Selvom den intenderede, reelle og medarbejderopfattede ledelsesstil er forskellig, vil der stadig være en tæt indbyrdes sammenhæng mellem de tre begreber, som illustreret i figur 1.

De præsenterede forventninger til ledernes ledelsesstil i tabel 2 vedrører den intenderede ledelse. Men da denne er tæt sammenhængende med den medarbejderopfattede ledelse, forventer vi, at medarbejderne i nogen grad vil opfatte de samme kønsforskelle, som lederne intenderer at udføre. Vi opstiller på den baggrund følgende hypoteser:

Figur 1. Procesmodel fra intenderet til medarbejderopfattet ledelsesstil



Note: Baseret på Jacobsen og Andersen, 2015: 830.

H₁: Medarbejdere opfatter i højere grad kvindelige ledere som belønnende sammenlignet med mandlige ledere.

H₂: Medarbejdere opfatter i højere grad mandlige ledere som sanktionerende sammenlignet med kvindelige ledere.

H₃: Medarbejdere opfatter kvindelige og mandlige ledere som lige visionære.

Kønskongruens og medarbejderopfattet ledelsesstil

Som ovenstående afsnit berører, er det sjældent, at al lederens intenderede og realiserede ledelse når igennem til medarbejderen. Selvom en leder kommunikerer den samme ledelsesstil til to forskellige medarbejdere, kan der være forskel på, hvilken ledelsesstil den enkelte medarbejder opfatter. Der kan være mange forskellige faktorer, der påvirker processen fra intenderet til medarbejderopfattet ledelse. I det følgende kaster vi et blik på, hvordan medarbejderens køn i samspil med lederens køn, såkaldt køns(in)kongruens, kan have betydning for, hvilken ledelse medarbejderen opfatter.

Wright og Niishi (2007) og Fleenor o.a. (2010) påpeger, at medarbejderens opfattelse af lederens ledelsesstil vil afhænge af individets personlige karakteristika, hvorfor hvert individ vil fortolke ledelsesstilen forskelligt. Da individets kognitive processer og egne karakteristika har betydning for, hvad personen ser, bliver vurderingen af ledelsesstilen et spørgsmål om, hvem der vurderer. Endvidere fremføres det inden for similarity/attraction-teorien (se f.eks. Berscheid og Walster, 1969; Byrne, 1971) og social identity-teorien (Tajfel og Turner, 1986), at individer tenderer til bedre at kunne identificere sig med og forstå andre individer, som har de samme karakteristika som dem selv. Derfor forventes lighed på en demografisk dimension som køn at fremme forenelighed og gensidig forståelse mellem medarbejder og leder (Pedersen og

Nielsen, 2016). I forlængelse heraf kan kønskongruens både bevidst og ubevidst have betydning for medarbejderens opfattelse af lederen (Hogg og Abrams, 1998; Hogg o.a., 1995). Vi argumenterer på denne baggrund for, at medarbejdere med samme køn som lederen bedre forstår lederens ledelsesadfærd end medarbejdere med det modsatte køn af lederen.

Hvis medarbejderen har svært ved at afkode lederens budskab, for eksempel grundet lederens formulering i form af ordvalg og udtryk eller som følge af lederens udsendelse af non-verbale signaler, kan der opstå kommunikationsproblemer (Hansen o.a., 2011: 166-168). Dette kan betyde, at lederens intenderede ledelse ikke når igennem til medarbejderen. Da kønskongruens mellem leder og medarbejder antages at øge den gensidige forståelse, argumenterer vi for, at afkodningen af lederens sprog og koder er lettere for medarbejdere med samme køn som lederen end for medarbejdere af det modsatte køn. Vi argumenterer derfor, at der går mindre ledelse tabt i processen fra intenderet over reel til medarbejderopfattet ledelse, når leder og medarbejder har samme køn. Dermed argumenterer vi for, at lederens ledelse kommer klarere igennem til medarbejderne i en kønskongruent ledelsesrelation, hvorved de i højere grad vil opfatte lederens ledelsesstil end medarbejdere i en kønsinkongruent relation.

Lad os illustrere med et par eksempler: *groft stiliseret* kan man forestille sig, at den mandlige leder sammen med de mandlige medarbejdere spiller bordfodbold i pausen på arbejdspladsen. På samme måde kunne den kvindelige leder samle sig med kvindelige medarbejdere om fælles interesser såsom mode, børneopdragelse og madopskrifter. At de kan samles om en fælles interesse, betyder, at de får talt mere sammen og lærer hinanden bedre at kende, hvilket øger den gensidige forståelse, herunder forståelse for hinandens udtryk og koder. Derved afkodes

budskaberne mere direkte fra lederens intenderede ledelse, end det er tilfældet i en kønsinkongruent situation. Den fælles referenceramme i kraft af køn letter derved kommunikationen mellem leder og medarbejder, hvorfor ledelsen trænger klarere igennem i kønskongruente end i kønsinkongruente situationer. Eksempelvis kan man forestille sig, at den kvindelige medarbejder i højere grad vil opfatte, når den kvindelige leder belønner. Den mandlige medarbejder kan have sværere ved at forstå, at lederens ordvalg og signaler rent faktisk betyder en anerkendelse af hans arbejde. Ligeledes kan man forestille sig, at den mandlige medarbejder lettere opfatter sin mandlige leders sanktion, idet han kan aflæse, at lederens ordvalg og tonefald betyder, at lederen mener det alvorligt. Modsat forstår den kvindelige medarbejder måske ikke i samme grad den mandlige lederens signaler. Endelig kan man forestille sig, at den kvindelige medarbejder i højere grad vil lægge mærke til den kvindelige leders vision, fordi betydningen af de ord og udtryk, der bruges, står klarere for hende i modsætning til den mandlige medarbejder, der i mindre grad forstår udtrykkene og derfor i mindre grad opfatter den visionære ledelse.

Vi argumenterer for, at kønskongruens har betydning for medarbejdernes opfattelse af ledelsesstilen, således at alle tre ledelseskompener i højere grad bliver opfattet af kønskongruente medarbejdere, da kønsinkon-

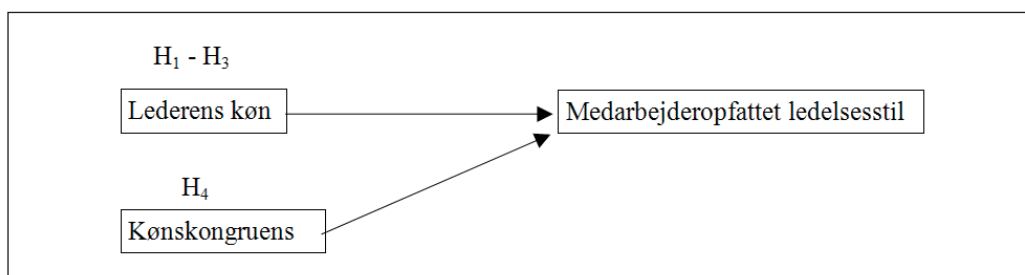
gruens kan medføre en større risiko for misforståelser. Således vil ledelsesstilen træde tydeligere frem i kønskongruente situationer, hvorfor vi forventer, at medarbejdere med samme køn som lederen vil opfatte mere visionær, belønnende og sanktionerende ledelse end medarbejdere med det modsatte køn af lederen. Artiklens fjerde og sidste hypotese er derfor som følger:

H₄: Medarbejdere med samme køn som lederen opfatter lederens ledelsesstil som mere visionær, belønnende og sanktionerende sammenlignet med medarbejdere med modsat køn af lederen.

Metode og datagrundlag til undersøgelse af medarbejderopfattet ledelsesstil

Til at teste vores hypoteser anvender vi kvantitativ tværsnitsdata fra 2014 fra forskningsprojektet »Ledelsesadfærd og Performance (LEAP)«, som bygger på et stort antal spørgeskemabesvarelser fra danske ledere og deres medarbejdere. Eagly o.a. (1992) og Carless (1998) påpeger, at det specifikke indhold i lederrollen kan variere på tværs af organisationstyper. Vi har derfor anvendt spørgeskemabesvarelser fra offentlige ledere og deres medarbejdere fra flere offentlige organisationer nemlig SKAT, ungdomsuddannelser, dagtilbud og folkeskoler for at sikre, at analyseresultaterne ikke kun gør sig gældende under en enkelt organisationstypes særlige karakteristika såsom kultur og kønsfordeling.

Figur 2. Analysemodel



Endvidere har vi på dagtilbudsområdet medtaget besvarelser fra såvel områdeledere som dagtilbudsledere med henblik på at sikre et bredt datagrundlag. Da artiklen har et generisk sigte, ligger eventuelle mønstre på tværs af organisationstype og ledernes placering i styringskæden dog uden for analysens genstandsfelt. Vores undersøgelse består af data fra i alt 625 offentlige ledere og deres 9.321 medarbejdere (se appendiks, tabel A1).

En forudsætning for ledernes (og deres medarbejders) deltagelse i undersøgelsen har været, at lederne frivilligt har givet tilsagn om at deltage i en lodtrækning om et mastermodul i ledelsesudvikling. Ledere, der ikke har ønsket at deltage i denne lodtrækning, og ledere, der allerede havde en masteruddannelse, indgår således ikke i datagrundlaget. Dette skaber risiko for selektionsbias, idet særligt motiverede og engagerede ledere forventeligt har været mere tilbøjelige til at følge et mastermodul end deres mindre engagerede kolleger, hvormed undersøgelsen ikke er repræsentativ for den samlede population af ledere og medarbejdere i de undersøgte organisationstyper.

De uafhængige variable er, afhængigt af de tilgængelige oplysninger, operationaliseret ved en kombination af ledere og medarbejders CPR-numre og egne besvarelser af, hvilket køn de har. Da der i praksis vil være et tæt sammenfald mellem respondenters klassificering på baggrund af CPR-nummer og deres egen angivelse af deres køn, vurderes forholdet dog ikke problematisk. Kønsvariablene antager værdierne 0 og 1, hvor 1 angiver en mand og 0 en kvinde. Kønskongruensvariablen er dannet på baggrund af kønsvariablene og antager ligeledes værdierne 0 og 1, hvor 1 angiver kønskongruens, dvs. at medarbejder og leder har samme køn.

Som beskrevet i teoriafsnittet forventer vi, at lederne i varierende grad benytter sig af de tre ledelseskomponenter belønning, sanktio-

nering og visionær ledelse. Til at undersøge hvordan medarbejderne opfatter ledernes ledelsesstile, er de tre komponenter på baggrund af medarbejdernes besvarelser operationaliseret ved refleksive indeks. Belønning og sanktionering afdækkes hver af fire spørgsmål, der omhandler medarbejderens opfattelse af, hvordan lederen henholdsvis belønner og sanktionerer medarbejdere betinget af deres præstationer. Visionær ledelse afdækkes af tre spørgsmål omhandlende medarbejderens opfattelse af lederens kommunikation af organisationens vision samt fire spørgsmål omhandlende medarbejderens opfattelse af lederens indsats for at få medarbejderne til at bidrage til realiseringen af visionen (se appendiks, tabel A3). En faktoranalyse, der er en statistisk metode til at teste validiteten af refleksive indeks, bekræfter, at spørgsmålene reflekterer de tre ledelseskomponenter som forventet. De tre indeks har desuden en høj intern reliabilitet (Cronbachs $\alpha \geq 0,89$). Indeksene er skaleret fra 0-100, hvor 100 udtrykker, at medarbejderne opfatter maksimal brug af ledelseskomponenterne.

Selvom der (stort set) ikke er noget, der påvirker en persons køn, er der faktorer, der kan påvirke, hvem der bliver ansat, og dermed hvilket køn lederen og medarbejderen har. Vi har derfor kontrolleret for ledererfaring, organisationsstørrelse og organisationstype, som er operationaliseret på baggrund af oplysninger vedrørende lederne.

Da flere medarbejdere har den samme leder, følger det, at der er en indbygget klyngestruktur i det benyttede data. Derfor anvendes multilevel-regression med klynge robuste standardfejl for at tage højde for den manglende uafhængighed mellem respondenterne (medarbejderne).

Opfatter medarbejderne kønsforskelle i ledelsesstil?

Multilevel-regressionerne i tabel 3 viser, at medarbejderne opfatter, at både mandlige og

kvindelige ledere anvender belønning, sanktionering og visionær ledelse i deres ledelsesstil. Samtidig tyder det på, at medarbejderne uagtet ledernes køn ser lederne som mere belønnende og visionære end sanktionerende. Resultaterne viser samtidig, at medarbejderne opfatter kønsforskelle i ledelse.

Den største kønsforskel ses ved belønning, hvor koefficienten for mandlige ledere er signifikant negativ (model 3.a). Således opfatter

medarbejderne i gennemsnit kvindelige ledere som 4,63 procentpoint mere belønnende end mandlige ledere, hvilket støtter vores første hypotese om, at medarbejderne opfatter kvindelige ledere som mere belønnende sammenlignet med mandlige ledere.

Vendes blikket mod forskelle i medarbejderens opfattelse af ledernes brug af sanktionering er koefficienten for mandlige ledere ligeledes signifikant negativ (model 3.b). Med-

Tabel 3. Sammenhæng mellem lederens køn og medarbejderopfattet ledelse

	Belønning Model 3.a	Sanktionering Model 3.b	Visionær ledelse Model 3.c
<i>Fixed del</i>			
<i>Lederkøn</i>			
Mand	-4,63*** (1,16)	-2,69** (0,90)	-3,37** (1,09)
Ledererfaring	-1,06 (0,69)	-0,08 (0,49)	0,5 (0,52)
Størrelse	-0,20*** (0,04)	0,01 (0,03)	-0,03 (0,03)
<i>Organisationstype</i>			
Ungdomsuddannelser	-0,00 (2,13)	-0,25 (1,51)	1,45 (1,70)
Dagtilbud	1,64 (1,68)	1,15 (1,32)	8,63*** (1,56)
SKAT	2,84 (1,53)	1,40 (1,23)	2,21 (1,48)
Konstant	62,15*** (1,40)	49,02*** (1,04)	65,08*** (1,35)
<i>Random del</i>			
Varians på organisationsniveau	104,55 (4,22)	54,29 (3,03)	79,07 (3,38)
Varians på individniveau	497,69 (4,81)	373,75 (4,14)	363,74 (4,27)
<i>Statistikker</i>			
ICC	0,17	0,13	0,18
n	8841	8612	8882
Log-likelihood	-40336,01	-38002,72	-39135,46

Note: Den afhængige variabel er angivet over hver model. Multilevel-regressionskoefficienter (random intercept) med klyngerobuste standardfejl i parentes. *** p < 0,001, ** p < 0,01, * p < 0,05. Referencekategorier: Lederkøn = Kvinde, Organisationstype = Folkeskole. Ledererfaring og størrelse er holdt konstant på gennemsnittet.

arbejderne opfatter i gennemsnit mandlige ledere som 2,69 procentpoint mindre sanktionerende end kvindelige ledere. Der er dermed tale om en kønsforskel, som går direkte imod vores teoretiske forventning om, at medarbejderne opfatter mandlige ledere som mere sanktionerende end kvindelige ledere. Derfor må hypotese 2 afkræftes.

Endelig viser resultaterne, at der også er kønsforskelle til stede ift. visionær ledelse, idet koefficienten for mandlige ledere er -3,37 og signifikant (model 3.c). Medarbejderne opfatter dermed i gennemsnit kvindelige ledere som 3,37 procentpoint mere visionære end deres mandlige modstykke, hvorfor mandlige og kvindelige ledere ikke synes at blive opfattet som lige visionære af medarbejderne. Således forkastes hypotese 3.

Samlet set viser resultaterne, at medarbejderne opfatter kønsforskelle i ledelse.¹ Forskellen i medarbejdernes opfattelse af mandlige og kvindelige leders anvendelse af belønning understøtter også vores forventning om, at kvindelige ledere opfattes som mere belønnende end mandlige ledere. Alligevel giver de fundne kønsforskelle dog ikke udtalt støtte til vores bagvedliggende teoriapparat, hvor kvindelige ledere modsat mandlige ledere forventes at fravælge sanktionering til fordel for visionær ledelse for at leve op til normerne i lederrollen. Ligeledes er det overraskende, at medarbejderne opfatter en kønsforskel i ledernes brug af visionær ledelse. Resultaterne er interessante i forhold til vores teoretiske forventninger til koblingen mellem kønsrollen og lederrollen, da koblingen ikke synes at kunne forklare de fundne kønsforskelle, men der i stedet synes at være andre kønsforskelle til stede.

Kønskongruens' betydning for medarbejderopfattet ledelse

Multilevel-regressionerne i tabel 4 viser, at der er en signifikant positiv sammenhæng mellem kønskongruens og belønning. Såle-

des opfatter medarbejdere med samme køn som deres leder lederen som 1,87 procentpoint mere belønnende (model 4.a) end medarbejdere med et andet køn end deres leder. Derimod er der ikke nogen signifikant sammenhæng mellem kønskongruens og medarbejdernes opfattelse af lederens brug af hhv. sanktionering (model 4.c) og visionær ledelse (model 4.e). Dette indikerer, at medarbejdere med samme køn som lederen ikke opfatter lederen som mere sanktionerende og visionær end medarbejdere med modsat køn af lederen. Umiddelbart er der således alene begrænset empirisk opbakning til vores teoretiske forventning om, at medarbejdere opfatter lederen som mere visionær, belønnende og sanktionerende, når leder og medarbejder har samme køn.

Tages der højde for kønnet på de kønskongruente par, dvs. om der er tale om en mandlig leder med en mandlig medarbejder eller en kvindelig leder med en kvindelig medarbejder, nuanceres billedet imidlertid. Når kønskongruens inddrages som et interaktionsled med lederens køn (og dermed indirekte medarbejderens køn) (model 4.b, d og f) ses det, at kønskongruens' betydning for medarbejderens opfattelse af lederen som belønnende og visionær er afhængig af kønnet på de kønskongruente par. Således er der ikke nogen signifikant tendens til, at kvindelige medarbejdere opfatter deres kvindelige ledere som mere belønnende end mandlige medarbejdere, mens der er en signifikant tendens til, at mandlige medarbejdere opfatter deres mandlige ledere som mere belønnende end kvindelige medarbejdere gør (model 4.b). Effekten af kønskongruens på medarbejdernes opfattelse af lederen som belønnende er 3,81 procentpoint større for mandlige ledere end for kvindelige ledere. Modsat ses det, at kønskongruens har en signifikant positiv effekt på 3,24 procentpoint på opfattelsen af visionær ledelse for kvindelige ledere, mens der ikke er nogen effekt for mandlige ledere (3,24-3,64). Kvindelige leders kvindelige

medarbejdere opfatter således 3,24 procent-point mere visionær ledelse end kvindelige leders mandlige medarbejdere. Kønskongruens har dog ingen signifikant effekt for hverken kvindelige eller mandlige ledere i forhold til sanktionering.

På baggrund af denne analyse er der blandet opbakning til hypotese 4. På den ene side strider det imod hypotesen, at kønskongruente medarbejdere ikke opfatter mere visionær ledelse, belønning og sanktionering for *både* mandlige og kvindelige ledere. På den anden side støtter det imidlertid hypotesen, at med-

Tabel 4. Sammenhæng mellem kønskongruens og medarbejderopfattet ledelse

	Belønning		Sanktionering		Visionær ledelse	
	Model 4.a	Model 4.b	Model 4.c	Model 4.d	Model 4.e	Model 4.f
Fixed del						
Kønskongruens	1,87 [*] (0,76)	-0,32 (1,14)	0,51 (0,59)	-0,17 (0,98)	1,14 (0,63)	3,24 ^{***} (0,92)
Lederkøn (Mand)	-3,46 [*] (1,34)	-5,51 ^{***} (1,54)	-2,38 [*] (0,98)	-3,02 [*] (1,18)	-2,43 (1,24)	-0,47 (1,43)
<i>Interaktion</i>		3,81 [*] (1,54)		1,19 (1,24)		-3,64 ^{**} (1,24)
Kønskongruens* Lederkøn						
Ledererfaring	-1,00 (0,79)	-1,00 (0,79)	-0,50 (0,54)	-0,50 (0,54)	-0,03 (0,57)	-0,02 (0,57)
Størrelse	-0,19 ^{***} (0,04)	-0,19 ^{***} (0,04)	0,04 (0,03)	0,04 (0,03)	-0,04 (0,04)	-0,04 (0,04)
<i>Organisationstype</i>						
Ungdomsuddannelse	-0,33 (2,26)	-0,68 (2,28)	-0,23 (1,51)	-0,34 (1,52)	-2,08 (1,77)	-1,75 (1,77)
Dagtilbud	2,01 (1,79)	2,39 (1,80)	1,89 (1,39)	2,01 (1,42)	9,00 ^{***} (1,66)	8,64 ^{***} (1,66)
SKAT	1,47 (1,75)	1,40 (1,75)	1,93 (1,33)	1,91 (1,33)	1,93 (1,67)	1,99 (1,67)
Konstant	60,69 ^{***} (1,58)	62,31 ^{***} (1,66)	48,28 ^{***} (1,17)	48,78 ^{***} (1,23)	64,24 ^{***} (1,52)	62,69 ^{***} (1,57)
Random del						
Varians på organisationsniveau	110,07 (5,11)	109,89 (5,11)	52,71 (3,71)	52,68 (3,71)	83,17 (4,08)	82,98 (4,08)
Varians på individniveau	509,38 (5,85)	508,85 (5,85)	395,63 (5,07)	395,58 (5,07)	370,92 (5,53)	370,45 (5,53)
Statistikker						
ICC		0,18	0,12	0,12	0,18	0,18
n	6076	6076	6015	6015	6065	6065
Log-likelihood	-27823,84	-27820,58	-26721,20	-26720,74	-26817,06	-26812,96

Note: Den afhængige variabel er angivet over hver model. Multilevel-regressionskoefficienter (random intercept) med klyngerobuste standardfejl i parentes. *** p<0,001; **p<0,01; *p<0,05. Referencekategorier: Lederkøn = Kvinde, Organisationstype = Folkeskole. Ledererfaring og størrelse er holdt konstant på gennemsnittet.

arbejdere med samme køn som lederen opfatter mandlige ledere som mere belønnende og kvindelige ledere som mere visionære end medarbejdere med modsat køn af lederen. Medarbejderne opfatter således større brug af de enkelte ledelseskomponenter hos lederne i nogle kønskongruente situationer, men de opfatter ikke et større brug af ledelseskomponenterne på tværs af ledelseskomponenter og køn, som forventet.

Hvorfor opfatter medarbejderne kvindelige og mandlige lederes ledelsesstil forskelligt?

Vores empiriske fund er interessante i forhold til artiklens problemstilling, da både lederens køn og kønskongruens mellem lederen og medarbejderen har betydning for medarbejderens opfattelse af lederens ledelsesstil. Analysen viser, at kvindelige ledere bliver opfattet lidt *mere* belønnende, sanktionerende og visionære end deres mandlige kollegaer. Medarbejderne opfatter således en forskellig ledelsesstil fra kvindelige og mandlige ledere. Kønskongruens har ydermere betydning for medarbejdernes opfattelse af lederens ledelsesstil i visse situationer. Kønskongruente medarbejdere opfatter mere visionær ledelse ved kvindelige ledere og mere belønning ved mandlige ledere, end kønsinkongruente medarbejdere gør. Selvom vi som forventet har fundet, at lederens køn og kønskongruens har betydning for den medarbejderopfattede ledelsesstil, kan resultaterne ikke fuldt ud forklares ved vores teoretiske argumenter, hvorfor der må være andre dynamikker på spil.

Uoverensstemmelserne mellem de teoretiske forventninger og de fundne kønsforskelle i medarbejderopfattet ledelse kan skyldes, at kønsforskellene i ledernes reelle ledelsesstil er anderledes end forventet. De fundne kønsforskelle kan således reflektere, at kvindelige ledere reelt evner at benytte et større spektrum af ledelseskomponenter end mandlige ledere, hvorfor de i tillæg til at være mere belønnede

også er mere visionære og sanktionerende. Eagly og Karau (2002) peger på, at normerne for den kvindelige kønsrolle, relativt til den mandlige kønsrolle, i højere grad er afskåret fra styring, hvorfor kvinder per se opfattes som mindre egnede til lederskabet. Derfor kan kvindelige ledere være nødsaget til at overkompensere for at komme i betragtning til en ledelsesposition. Det virker derfor plausibelt, at de kvindelige ledere gennemsnitligt kan være mere kompetente end deres mandlige modstykke (ibid: 587). Resultaterne kan således skyldes, at de kvindelige ledere i højere grad evner at realisere deres ledelsesstil, hvilket bliver opfattet af medarbejderne.

Kønsforskelle i ledernes reelle ledelsesstil kan yderligere bunde i kønsforskelle i lederens intenderede ledelsesstil. Man kunne forvente, at kvindelige ledere i højere grad fokuserer på at leve op til lederrollen, fordi de er mere bevidste om lederrollens normer, da lederrollen ikke stemmer overens med deres kønsrolle. Dette kunne få kvindelige ledere til at søge at inkorporere *både* sanktionering og visionær ledelse i højere grad end mandlige ledere, hvilket kunne komme til udtryk i den medarbejderopfattede ledelsesstil.

Barndorff (2014) har også undersøgt kønsforskelle i ledelsesstil med udgangspunkt i data fra LEAP-projektet.² Her måles ledelsesstil dog i stedet ved lederens selvrappede adfærd, hvilket knytter sig til begrebet »intenderet ledelse« (Jacobsen og Andersen, 2015: 830). Resultaterne viser, at kvindelige ledere scorer signifikant højere end mandlige ledere ift. belønning³ og visionær ledelse (Barndorff, 2014: 61). Barndorff finder derimod ikke nogen signifikant kønsforskel i forhold til sanktionering, hvilket peger på, at den fundne kønsforskel i denne artikel ikke skyldes, at kvindelige ledere i højere grad har intentioner om at lede sanktionerende. Dog tyder det på, at forskellene mellem mandlige og kvindelige lederes intenderende ledelse er mindre end de medarbejderopfattede forskel-

le fundet i denne artikel. Dette kan indikere, at kvinder i højere grad end mænd lykkes med at realisere deres intenderede ledelse.

Årsagen til forskellen mellem vores og Barn-dorffs (2014) resultater kan dog også bunde i dynamikker forbundet med medarbejdernes opfattelse af ledelsesstilen. Vores resultater indikerer, at kønskongruens har betydning for medarbejdernes opfattelse af ledelsesad-færden for de ledelseskomponenter, som vi ikke teoretisk forventer knytter sig til den på-gældende leders kønsrolle. En forklaring kan derfor være, at medarbejdere har en tendens til i højere grad at fastholde ledere i kønsrol-len, hvis lederens køn er ulig medarbejderens køn. Resultaterne kan derved være et udtryk for, at samfundets fælles forventninger til kønsrollerne rent faktisk ikke gælder med samme kraft på tværs af køn. I stedet kan det tænkes, at forventningerne til det modsatte køns kønsrolle er stærkere end til ens eget køns kønsrolle – eksempelvis at mandlige medarbejders forventninger til den kvindel-ige leders kønsrolle er mere kønsstereotype end de mandlige medarbejders forventning-er til den mandlige leders kønsrolle – og at de stærkere forventninger til kønsrollen i kønsinkongruente situationer således over-skygger, hvad lederen reelt gør. Derfor vil medarbejderens opfattelse af lederens ledel-sesstil i høj grad være domineret af, hvilke forventninger den pågældende medarbejder har til lederens ledelsesstil på baggrund af lederens kønsrolle. Når effekten af kønskongruens afhænger af lederens køn i forhold til ledelseskomponenterne belønning og visio-nær ledelse, kan det skyldes, at kønsinkongruens mindsker medarbejdernes opfattelse af ledelseskomponenter, der ikke knytter sig til lederens kønsrolle. Det tyder således på, at betydningen af kønskongruens skal ses i sam-menhæng med lederens køn, hvorfor vi kun finder en effekt af kønskongruens for mandli-ge ledere ved belønning og kvindelige ledere ved visionær ledelse. Der synes dermed ikke at være tale om en lineær proces fra intende-

ret over reel til medarbejderopfattet ledelse. Dette forklarer dog ikke, hvorfor kvindelige ledere ikke oplever en effekt af kønskongru-ens ved sanktionering.

At kvindelige ledere både opfattes mere be-lønnende, sanktionerende og visionære end mandlige ledere, kan ikke forklares udeluk-kende ud fra vores teoretiske argumenter. Ovenstående overvejelser peger dog på, at resultaterne muligvis kan skyldes en kombi-nation af, at kvindelige leders intenderede ledelse afviger fra mandlige leders, og at kvindelige ledere i højere grad end mandlige ledere evner at realisere deres ledelse, hvor-for medarbejderne vil opfatte mere af alle tre ledelseskomponenter. På trods af, at resulta-terne viser, at kønskongruente medarbejdere under visse forudsætninger opfatter mere af lederens visionære og belønnende ledelse, er det endvidere stadig uvist, hvordan disse sammenhænge skal fortolkes og forstås teo-retisk. Artiklens resultater peger således på, at der er behov for at arbejde videre med de teoretiske forklaringer på, hvilke kønsfor-skelle medarbejderne opfatter i ledelsesad-færden. Ligeledes vil det være gavnligt at undersøge, hvorvidt kønsforskellene primært kan henføres til lederens intenderede, reelle eller medarbejderopfattede ledelsesstil. Det vil i den forbindelse være oplagt at anvende data fra kvalitative interview, som giver muli-ghed for at komme i dybden med dynamik-kerne omkring medarbejdernes opfattelse af deres leders ledelsesstil. Derudover lægger artiklens fund i høj grad op til yderligere teo-retisering og undersøgelse af betydningen af kønskongruens for opfattelsen af ledelsesad-færd.

Køn har betydning for medarbejder-opfattet ledelse

Formålet med denne artikel har været at un-dersøge, hvorvidt lederens køn og kønskongruens mellem lederen og medarbejderen har betydning for medarbejderens opfattelse af lederens ledelsesstil i den offentlige sektor.

Vi argumenterede for, at både mandlige og kvindelige ledere vil være visionære ledere, men at kvindelige ledere i højere grad end mandlige ledere vil lede belønnende, mens mandlige ledere i højere grad end kvindelige vil lede sanktionerende. Da det er medarbejdernes opfattelse af ledelsen, der gennem motivation og commitment påvirker deres adfærd og dermed i sidste ende deres performance, undersøgte vi, hvorvidt medarbejderne opfatter en sådan forskel.

Vores resultater viste, at kvindelige ledere opfattes mere belønnende, sanktionerende og visionære end mandlige ledere. Dermed støtter resultaterne ikke entydigt de teoretiske forventninger, men de viser imidlertid stadig, at medarbejderne opfatter kønsforskelle i ledelsesadfærden. Ligeledes argumenterede vi for, at kønskongruens vil mindske kommunikationsudfordringerne i ledelse, således at medarbejdere med samme køn som lederen vil opfatte lederen som mere visionær, belønnende og sanktionerende end medarbejdere med modsat køn af lederen. Resultaterne bekræfter, at kønskongruens i visse situationer har betydning for medarbejderens opfattelse af ledelsen. Således opfattes kvindelige ledere som mere visionære af kvindelige medarbejdere end af mandlige, og mandlige ledere opfattes som mere belønnende af mandlige end af kvindelige medarbejdere.

Analyseresultaterne vurderes at kunne udstrækkes til offentlige medarbejdere med ledere i lignende organisationer, dog med forbehold for, at der kan være andre kønsforskelle på spil hos de mindre engagerede og motiverede ledere. Eksempelvis kan man forestille sig, at mindre engagerede kvindelige ledere vil være mindre fokuserede på at leve op til lederrollens egenrådige egenskaber og dermed lede mere kønsstereotyp. Resultaterne viser dog ikke de teoretisk forventede mønstre. Derfor må næste skridt for forskningen omkring kønsforskelle i ledelse være at udvikle et nyt teoriapparat, der kan

bidrage til at forklare, hvordan opfattelsen af mandlige og kvindelige ledes ledelsesstil adskiller sig, samt en mere dybdegående empirisk analyse med henblik på at klarlægge betydningen af kønskongruens.

Artiklens fund nuancerer, hvilken betydning køn har for medarbejderes opfattelse af ledelse. Vi finder, at ledere skal være opmærksomme på, at deres køn har betydning for, hvilken ledelsesadfærd medarbejderne ser. Eksempelvis skal mandlige ledere være opmærksomme på, at de opfattes mindre belønnende, sanktionerende og visionære end kvindelige ledere. Dog synes det mindre nødvendigt for mandlige ledere at tydeliggøre deres belønnende ledelse overfor mandlige medarbejdere, da disse opfatter mere af den belønnende ledelse end kvindelige medarbejdere gør. Ligeledes synes det mindre nødvendigt for kvindelige ledere at tydeliggøre deres visionære ledelse overfor kvindelige medarbejdere end overfor mandlige medarbejdere. Artiklens resultater betyder dermed, at ledere skal være opmærksomme på, at deres køn også i relation til medarbejderens køn har betydning for den medarbejderopfattede ledelse. Medarbejderne synes nemlig ikke at se det samme, når det handler om deres leders ledelsesstil.

Noter

1. En robusthedstest viser, at resultaterne gør sig gældende, uanset om områdelederne for dagtilbudsområdet inddrages i analysen eller ej.
2. Barndorff (2014) inddrager dog ikke organisationstypen SKAT, hvilket kan have betydning for estimeringen af koefficienterne.
3. I Barndorff (2014) svarer indekset for anerkendelse til indekset for belønning i denne opgave.

Litteratur

- Andersen, Lotte Bøgh (2012), *Konference om »Ledelse, Motivation og Produktivitet i den Offentlige Sektor«*, Christiansborg: Produktivitetskommissionen.
- Barndorff, Nanna Haderup (2014), *Det Andet Køn – Gør det Nogen Forskel?* (speciale), Aarhus: Institut for Statskundskab, Aarhus Universitet.

- Bass, Bernard M. (1999), »Two Decades of Research and Development in Transformational Leadership«, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 8(1): 9-32.
- Berscheid, Ellen. og Elaine H. Walster (1969), *Interpersonal Attraction*, Reading, MA: Addison-Wesley Publishing Company.
- Bjørnholt, Bente og Heidi Houlberg Salomonsen (2010), »Ledelse og Målopfyldelse i staten – et spørgsmål om køn?«, *Politica*, 42(4): 437-57.
- Boye, Stefan., Johannes Christensen, Ulrich Thy Jensen, Louise Ladegaard Bro, Anne Bøllingtoft, Tine Eriksen, Christian Bøtcher Jacobsen, Jacob Ladenburg, Poul Aaes Nielsen, Heidi Houlberg Salomonsen, Niels Westergaard-Nielsen og Lotte Bøgh Andersen (2015), *LEAP Technical Report: Survey of leaders and employees, pre-treatment, Spring-summer 2014, October 2015*. Aarhus: Institut for Statskundskab, Aarhus Universitet. www.ps.au.dk/fileadmin/Statskundskab/Billeder/Forskning/Forskningsprojekter/LEAP/Dokumenter/LEAP_techreport_pretreatment.pdf (29. januar, 2016).
- Byrne, Donn Erwin (1971), *The Attraction Paradigm*, New York, NY: Academic Press.
- Carless, Sally A. (1998), »Gender Differences in Transformational Leadership: An Examination of Superior, Leader, and Subordinate Perspectives«, *Sex Roles*, 39(11/12): 887-902.
- Eagly, Alice H. (1987), *Sex Differences in Social Behavior: A Social-role Interpretation*, Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Eagly, Alice H. og Mary C. Johannesen-Schmidt (2001), »The Leadership Styles of Women and Men«, *Journal of Social Issues*, 57(4): 781-97.
- Eagly, Alice H. og Steven J. Karau (2002), »Role Congruity Theory of Prejudice Toward Female Leaders«, *Psychological Review*, 109(3): 573-98.
- Eagly, Alice H. og Wendy Wood (2011), »Feminism and the Evolution of Sex Differences and Similarities«, *Sex Roles*, 64: 758-67.
- Eagly, Alice H., Mona G. Makhijani og Bruce G. Klonsky (1992), »Gender and the Evaluation of Leaders: A Meta-Analysis«, *Psychological Bulletin*, 111(1): 3-22.
- Flenoor, John W., James W. Smither, Leanne E. Atwater, Phillip W. Braddy og Rachel E. Sturm (2010), »Self-other rating agreement in leadership: A review«, *The Leadership Quarterly*, 21(6): 1005-34.
- Hansen, Morten Balle (2010), »Motivation og ledelsesorientering blandt kommunale topchefer – gør køn en forskel?«, *Politica*, 42(4): 459-477.
- Hansen, Henrik Søgård, Jens Overgaard Nielsen og Søren Vøxted (2011), *Organisationsteori i praksis*, København: Hans Reitzels Forlag.
- Hogg, Michael A. & Dominic Abrams (1998). *Social identifications: A Social Psychology of Intergroup Relations and Group Processes*. London: Routledge.
- Hogg, Michael A., Deborah J. Terry og Katherine M. White (1995), »A tale of Two Theories: A Critical Comparison of Identity Theory with Social Identity Theory«, *Social Psychology Quarterly*, 58(4): 255-69.
- Jacobsen, Christian Bøtcher og Lotte Bøgh Andersen (2015), »Is Leadership in the Eye of the Beholder? A Study of Intended and Perceived Leadership Strategies and Organizational Performance«, *Public Administration Review*, 75(6): 829-41.
- Jacobsen, Christian Bøtcher, Anne Boellingtoft og Løtte Bøgh Andersen (2016), »The Impact of Leadership Training on Employee Perceptions of Leadership«, *Academy of Management Proceedings*.
- Jacobsen, Christian Bøtcher, Thorbjørn Sejr Nielsen og Jesper Rosenberg Hansen (2013), »Det ledelsesmæssige fundament: ledelsesstruktur, ledelsesstrategi og strategisk ledelse« i Lotte Bøgh Andersen, Peter Bogetoft, Jørgen Grønnegård Christensen og Torben Tranæs, red., *Styring, ledelse og resultater på ungdomsuddannelserne*. Odense: Syddansk Universitetsforlag, pp. 93-110.
- Jensen, Ulrich Thy, Lotte Bøgh Andersen, Louise Ladegaard Bro, Anne Bøllingtoft, Tine Louise Mundbjerg Eriksen, Ann-Louise Holten, Christian Bøtcher Jacobsen, Jacob Ladenburg, Poul Aaes Nielsen, Heidi Houlberg Salomonsen, Niels Westergård-Nielsen og Allan Würtz (2016), »Conceptualizing and Measuring Transformational and Transactional Leadership«. *Administration & Society*, August.
- Knippenberg, Daan Van og Sim B. Sitkin (2013), »A Critical Assessment of Charismatic Transformational Leadership Research: Back to the Drawing Board?«, *The Academy of Management Annals*, 7(1): 1-60.
- Moskowitz, Debbie S., Ej Suh, og J. Desaulniers (1994), »Situational Influences on Gender Differences in Agency and Communion«, *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(4): 753-761.

- Nielsen, Vibeke Lehmann (2010), »Den lille betingede forskel«, *Politica*, 42(4): 377-396.
- Pedersen, Mogens Jin, og Vibeke Lehmann Nielsen (2016), »Manager–Employee Gender Congruence and the Bureaucratic Accountability of Public Service Employees: Evidence From Schools«, *Public Personnel Management*, 45(4): 360-81.
- Staubæs, Dorthe og Dorte Søndergaard (2008), »Høns i hanegården«, Institut for Pædagogisk Psykologi, DPU, Aarhus Universitet. https://pure.au.dk/ws/files/141/Hoens_i_hanegaarden.pdf (24.09.2017)
- Tajfel, Henri og John C. Turner (1986), »The Social Identity Theory of Intergroup Behavior« i S. Worchel og W.G. Austin, red., *Psychology of Intergroup Relations*, Chicago: Nelson Hall, pp. 7-24.
- Wright, Patrick M. og Lisa Hisae Nishii (2007), »Strategic HRM and organizational behavior: Integrating multiple levels of analysis«, *CAHRS Working Paper Series*, 468.
- Yukl, Gary (1999), »An Evaluation of Conceptual Weaknesses in Transformational and Charismatic Leadership Theories«, *The Leadership Quarterly*, 10(2): 285-305.

Appendiks

Tabel A1. Svarprocent fordelt på organisationstype

	Ledere			Medarbejdere		
	Udsendt til	Indgår	Svarprocent	Udsendt til	Indgår	Svarprocent
Dagtilbud – offentlige områder	369	93	25	3.674	1.736	47
Dagtilbud – offentlige underområder	1.487	72	5	644	370	57
Dagtilbud – offentlige afdelingsledere	937	94	10	1.186	722	61
Folkeskole	784	164	21	7320	3001	41
Ungdomsuddannelser	300	57	19	2.278	1.435	63
Skat	153	145	95	2.595	2.057	79
Total	4.030	625	16	17.697	9.321	53

Note: For ledere angiver kolonnen »Indgår« ledere, som efter besvarelsen af spørgeskemaet tilmeldte sig LE-AP-projektet. For medarbejdere angiver kolonnen »Indgår« de af de deltagende lederes medarbejdere, som helt eller delvist har besvaret spørgeskemaet. (Boye o.a., 2015: tabel 3 og 5).

Tabel A2. Varians på individniveau og organisationsniveau

	Belønning Model 0.a	Sanktionering Model 0.b	Visionær ledelse Model 0.c
Fixed			
Konstant	63,26*** (0,59)	48,48*** (0,37)	67,45*** (0,53)
Random			
$\sigma\mu^2$	127,11 (5,39)	57,32 (2,83)	106,32 (4,27)
$\sigma\epsilon^2$	497,15 (3,83)	373,29 (2,92)	363,07 (2,78)
Statistikker			
ICC	0,20	0,13	0,23
n	8883	8653	8924
Log-likelihood	-40558,07	-38187,41	-39366,53

Note: Den afhængige variabel er angivet over hver model. Standardfejl i parentes. *** p <0,001, ** p <0,01, * p <0,05.

Tabel A3. Spørgsmålsformuleringer og faktoranalyse

	Min leder...	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
Visionær ledelse	Konkretiserer en klar vision for enhedens fremtid	0,82	0,20	0,09
	Kommunikerer enhedens vision for fremtiden	0,81	0,19	0,07
	Har en klar forståelse for, hvor vores enhed skal være om 5 år	0,70	0,17	0,10
	Gør en løbende indsats for at skabe entusiasme for enhedens vision	0,75	0,36	0,05
	Forsøger at få medarbejderne til at acceptere fælles mål for enheden	0,73	0,21	0,09
	Gør en løbende indsats for at få enhedens medarbejdere til at arbejde sammen i retning af visionen	0,80	0,28	0,07
	Bestræber sig på at gøre det klart for medarbejderne, hvordan de kan bidrage til at opnå enhedens mål	0,76	0,30	0,10
Belønning	Giver individuelle medarbejdere positiv feedback, hvis de præsterer godt	0,24	0,87	0,07
	Viser aktivt sin påskønnelse af medarbejdere, der gør deres arbejde bedre end forventet	0,29	0,83	0,07
	Anerkender som oftest ikke individuelle medarbejdere, selvom de præsterer som krævet (vendt om)	0,21	0,58	0,02
	Roser personligt medarbejdere, når de gør deres arbejde særlig godt	0,26	0,88	0,05
Sanktionering	Lader det få konsekvenser for medarbejderne, hvis de præsterer dårligere end deres kollegaer	0,01	-0,01	0,75
	Sørger for, at det får konsekvenser for medarbejderne, hvis de ikke vedvarende præsterer som krævet	0,08	0,06	0,86
	Skrider til handling over for dårligt præsterende medarbejdere, som ikke forbedrer sig	0,18	0,17	0,74
	Lader det få konsekvenser for medarbejderne, hvis de ikke lever op til lederens krav	0,06	0,02	0,85

Note: n = 8.188. Principal Faktor Analyse med Varimax Rotation.

Tabel A4. Deskriptiv statistik

	Antal	Gennemsnit	Standard- afvigelse	Min	Max
Belønning	8.883	61,01	24,88	0	100
Sanktionering	8.653	48,39	20,62	0	100
Visionær ledelse	8.924	66,35	21,81	0	100
Lederkøn (Mand =1)	8.986	0,49	0,50	0	1
Kønskongruens	6.135	0,55	0,50	0	1
Ledererfaring (i 10 år)	9.029	1,54	0,88	1	4
Størrelse (antal medarbejdere)	9.029	30,41	20,05	1	96
Organisationstype	9.029	Folkeskole ¹		1	4

Note: n=9.029. Organisationstype er en kategorisk variabel, hvorfor typetallet er angivet som mål for den centrale tendens.

Tabel A5. Kønsfordeling fordelt på organisationstype

	Ledere				Medarbejdere			
	Kvinder	Mænd	Total	Andel mænd	Kvinder	Mænd	Total	Andel mænd
Folkeskole	29	76	105	72%	1663	637	2300	28%
Ungdomsuddannelser	17	24	41	59%	515	396	911	43%
Dagtilbud	147	35	182	19%	2048	193	2241	9%
Skat	53	86	139	62%	505	210	715	29%
Total	246	221	467	47%	4731	1436	6167	23%

Note: Kønsfordelingen blandt unikke ledere og medarbejdere, der har besvaret spørgeskemaet.

Abstracts

Behavior, Economics and Politics – Essential Researchers and Concepts

Snorre Frid-Nielsen, Ph.D.-student,
Department of Social Sciences and
Business, University of Roskilde,
ssfn@ruc.dk

Mads Dagnis Jensen, Associate Professor,
Department of Social Sciences and
Business, University of Roskilde,
mcjensen@ruc.dk

Jon Kvist, Professor, Department of Social
Sciences and Business,
University of Roskilde, jkvist@ruc.dk

The article provides an overview of the rising research agenda that deals with the relationship between behavior, economics and politics. Bibliometric descriptors are used to map the 30 most cited studies in the field. The various studies are reviewed in order to identify the most important researchers and concepts in the literature.

Behavioral Public Administration and The Psychology of Numbers: How Humans Interpret Performance Information in the Public Sector.

Asmus Leth Olsen, associate professor,
Department of Political Science,
University of Copenhagen,
ajlo@ifs.ku.dk, www.asmusolsen.com

Herbert Simon is probably the world's most famous public administrations scholar but is perhaps best known for bringing psychology into the study of economics as the field of behavioral economics. Paradoxically, the science of public administration never established a similar behavioral subfield. This article discusses the development of a behavioral public administration and how such a field has recently shaped the research on performance information. Specifically, this research focuses on how citizens, employees, and leaders interpret performance data about public services. What kinds of short cuts do humans use of interpreting numbers? How can comparisons affect our understanding of numbers and performance? How does the negativity bias shape our understanding of numbers? Why do we often rely more on anecdotal evidence than statistical data? In answering these question, we highlight how

humans' understanding of numbers is shaped by interpretations and that psychological theory and methods can help us systematize how these interpretations are made.

Nudge – A push in the right direction?

Felix Sebastian Døssing, Ph.d.-student,
Department of Economics,
University of Copenhagen, fsd@econ.ku.dk

David Dreyer Lassen, Professor,
Department of Economics,
University of Copenhagen,
david.dreyer.lassen@econ.ku.dk

Daniel Gerszon Mahler, Ph.d.-student,
Department of Economics,
University of Copenhagen,
daniel.mahler@econ.ku.dk

Interventions based on findings from behavioral economics are increasingly popular as a governmental practice in Denmark as well as the rest of the world. We discuss how one may evaluate whether behavioral interventions contribute positively or negatively to the welfare in society.

BASIC: A diagnostic approach to developing behavioural public policy

Pelle Guldborg Hansen, Assistant professor,
Department of Communication and Art,
University of Roskilde, pgh@ruc.dk

Karsten Schmidt, Ph.d.-student,
Department of Communication and Art,
University of Roskilde, karssch@ruc.dk

For the past 10 years, we have witnessed the emergence of a new evidence-based policy paradigm, Behavioural Public Policy (BPP),

which seeks to integrate theoretical and methodological insights from the behavioural sciences to public policy development. However, the work with BPP has been characterized by being unsystematic as well as centred on best cases, which neither specify the prerequisites for, nor the processes involved in, the development of BPP. This article presents BASIC; a diagnostic approach to integrating theoretical and methodological insights from the behavioural sciences in the development of behavioural public policies, as well as ABCD, which is a model for systematic behavioural analysis, development, test and implementation of behavioural insights. The overall model enables researchers as well as public employees to better understand the phases involved in the development of sound behavioural policies and how relevant behavioural insights are identified as the basis for effective policies.

Smoking behavior in BASIC perspective: A case from Copenhagen Airport on behavioral diagnosis and long-term effects of behavioral interventions

Karsten Schmidt, Ph.d.-student,
Department of Communication and Art,
University of Roskilde, karssch@ruc.dk

Johannes Schuldt-Jensen,
Behavioral Analyst, iNudgeyou –
The Applied Behavioral Science Group,
johannes@inudgeyou.com

Pelle Guldborg Hansen, Assistant Professor,
Department of Communication and Art,
University of Roskilde, pgh@ruc.dk

In 2007, a nationwide ban on indoor smoking was introduced, which moved smokers outside. However, the concentration of smokers at high frequency entrances, such as Copenhagen Airport, poses a risk for passive smo-

king. An intervention developed within the diagnostic approach, BASIC, was tested in a quasi-experiment in 2013 and followed up with a natural experiment in 2016. Data from a total of 3,761 smokers from three of the airport terminals' entrances were collected. The experiment in 2013 cut the number of smokers in the smoke-free area of the entrances in half. The follow-up measurement in 2016 showed, as expected, that the long-term effect of the intervention depends on whether the individual elements of the intervention are present. The results indicate that the effect of behaviourally informed interventions (including nudges) are long-term, given that the elements of the intervention are maintained, and that the underlying diagnosis is still relevant to the behavioural problem.

Job search with bounded rationality: Behavioral insights and interventions

Snorre Frid-Nielsen, Ph.D.-student,
Department of Social Sciences and
Business, University of Roskilde,
ssfn@ruc.dk

This article provides a policy review of behavioral science insights into relevant biases that may hinder job search activities, as well behavioral interventions to smooth the transition back to the labor market. Labor market policies that build on the assumption that individuals behave rationally may overlook the systematic biases that can occur during job search, limiting their effectiveness. Understanding behavioral factors within the job search process can give policymakers a new toolkit for policy design. Behaviorally-informed policies can potentially provide outcomes closer to individuals' true preferences, without high costs or reductions in welfare. More real-world evidence is needed to inform the development of effective behavioral job search interventions.

Do we hold the same perceptions? The importance of gender and gender congruence for employees' perceptions of leadership in the public sector

Trine Høj Fjendbo, Ph.d.-student,
Department of Political Science,
University of Aarhus, fjendbo@ps.au.dk

Ann Christina Pedersen, Cand.scient.pol.,
Department of Political Science,
University of Aarhus,
annc.pedersen@gmail.com

Maja Vej Toft, Cand.scient.pol.,
Department of Political Science,
University of Aarhus,
majatoft@hotmail.com

Do employees perceive leadership styles of male and female leaders differently? Moreover, are the employees' perceptions of the leader's leadership style dependent on whether the employees hold the same or opposite gender as their leader? These questions are investigated using survey data from 625 leaders and their 9.321 employees across four policy areas within the Danish public sector. The analysis reveals that the leader's gender does matter for the employees' perceptions of the leader's leadership style. Thus, the employees perceive more use of visionary leadership, rewards and sanctions when they have a female leader compared to a male leader. Furthermore, the results show that gender congruent employees perceive a higher use of visionary leadership or rewards than gender incongruent employees do. We find that male employees more than female employees perceive male leaders as using rewards, while female employees to a greater extent than male employees perceive female leaders as visionary.