

Nudging – en ny vej i offentlig styring?

Idéen om styring gennem nudging har fået betydelig international opmærksomhed. I denne artikel præsenteres nudging som styringsredskab tillige med det teoretiske grundlag, samt kritik og betænkeligheder. Perspektiverne i forhold til offentlig styring vurderes.



KIRSTEN BREGN

Lektor, Institut for Samfund og Globalisering,
Roskilde Universitet
bregn@ruc.dk

Indledning

Siden »Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness« skrevet af amerikanerne Richard Thaler, som er økonom, og Cass Sunstein, som er jurist, udkom i 2008, har der været en fortsat debat om bogens idéer (Hausman and Welch 2010; Yeung 2012; Blumenthal-Barby and Burroughs 2012; Hansen and Jespersen 2013). Bogens hovedpointe er, at mennesker træffer en række beslutninger, som egentlig ikke er i deres egen interesse. De beslutninger, der træffes, afhænger meget ofte af den måde, valg præsenteres på. Derfor argumenteres der for, at valg skal tilrettelægges, så mennesker gennem passende nudge eller puf skubbes i retning af de beslutninger, som er i deres egentlige interesse eller i samfundets interesse. En vigtig rolle for politikere og administratorer bliver da at være valgarkitekter, der kan udforme passende kontekst for beslutninger – en passende 'valgarkitektur' (T&S 2008, s. 3). En nudge er »any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives. To count as a mere nudge, the intervention must be easy and cheap to avoid.« (T&S 2008, s. 6).

Idéen om nudging, dvs. påvirkning af adfærd gennem nudge, bygger på indsigter fra psykologi og 'behavioural economics', som forsøger at etablere et mere realistisk grundlag for økonomisk teori gennem inddragelse af indsigter fra især psykologi. Politisk ideologisk er grundlaget hvad der betegnes som libertariansk paternalisme. »In our understanding, a policy is »paternalistic« if it tries to influence choices in a way that will make choosers better off, as judged by themselves.« (fremhæv-

ning i originalen). »When we use the term libertarian to modify the word paternalism, we simply mean liberty-preserving« (T&S 2008, s. 5).

Forslag om intervention gennem libertariansk paternalisme lancerede Thaler og Sunstein gennem artikler i faglige tidsskrifter forud for Nudge-bogen (Thaler og Sunstein 2003; Sunstein and Thaler 2003). Disse artikler afstedkom en omfattende og fortsat debat i den akademiske verden om det mulige eller umulige i at forene paternalisme med libertarianske, og denne diskussion pågår fortsat (Mittchell 2005; Rizzo and Whitman 2009; Vallgård 2012; Yeung 2012). Med Nudge-bogen, som blev en international bestseller, blev idéen om nudging udbredt til brede kredse. I UK er der oprettet et »The Behavioural Insights Team« – ofte omtalt som 'the Nudge unit' – som Thaler har været tilknyttet som rådgiver, og i USA har Sunstein været rådgiver for præsident Obama med henblik på at omsætte idéerne i praktisk politik som chef for »White House Office of Information and Regulatory Affairs«. Efter fratrædelsen i 2012 har han beskrevet sine erfaringer i Sunstein (2013). Nudge-bogen har generelt bidraget til en international interesse for at inddrage indsigter fra behavioural economics og psykologi i forbindelse med offentlig styring.

I denne artikel skal idéen om styring gennem nudging præsenteres, tillige med det teoretiske grundlag og eksempler på nudge, samt kritik og betænkeligheder i forbindelse med anvendelse af nudge. Afslutningsvis drøftes perspektiverne i forhold til offentlig styring.

Nudge-begrebet

Der er en uklarhed med hensyn til afgrænsningen af nudge som også har præget diskussionen af anvendelsen af nudge (Hausman and Welsh 2010; Selinger and Whyte 2012; Yeung 2012). Thaler og Sunstein lægger således vægt på et libertarisk paternalistisk grundlag for anvendelsen af nudge der indebærer, at valg skal påvirkes »in a way that will make choosers better off, as judged by themselves.« (T&S 2008, s. 5). Samtidig er det åbenbart, at mens en del af de tiltag, der anbefales, har som mål at stille den enkelte bedre, er der andre, der har som mål at fremme kollektive interesser. Det er f. eks. tilfældet i forbindelse med tiltag, der forpligter den enkelte til at tage stilling til organdonation, og kampagner med henblik på miljøforbedringer, herunder også for at undgå at der bliver smidt affald (T&S 2008, s. 180 og 60).

En nudge vil blive anvendt som betegnelse for *en tilpasning af rammer for beslutninger med henblik på at påvirke menneskers adfærd på en forudsigelig måde – uden at forbyde nogen valgmulighed og uden at ændre de økonomiske incitamenter væsentligt*. En nudge er altså et *middel*, der kan anvendes til at fremme forskellige typer af mål. Og dette middel er et alternativ til styringsmidler i form af økonomiske incitamenter (positive eller negative) og forbud/påbud.

Nudging – det teoretiske grundlag

Det teoretiske grundlag for nudging er forskningsresultater fra behavioural economics og psykologi, der viser, at mennesker ofte træffer beslutninger, som er mindre rationelle, end det antages i standard økonomisk teori; Thaler og Sunstein sammenfatter deres udgangspunkt i, at »in many cases, individuals make pretty bad decisions they would not have made if they had paid full attention, and possessed complete information, unlimited cognitive abilities, and complete self-control« (T&S 2008, s. 5). Mange beslutninger foretages på grundlag af intuitive, hurtige og automatiske beslutninger og ikke på grundlag af rationelle og reflekterende overvejelser. Det betyder ikke, at beslutninger bliver irrationelle og tilfældige, men nogle psykologiske mekanismer gør, at de bliver karakteriseret ved en vis forudsigelighed i form af nogle systematiske bias i forhold til standard økonomis antagelser om rationel beslutningstagen. I deres beskrivelse heraf bygger Thaler og Sunstein på mange års forskning i behavioural economics og psykologi, herunder deres egen, og de banebrydende arbejder af psykologerne Kahneman og Tversky (som Thaler har samarbejdet med), der går tilbage til første del af 1970'erne og også indbragte Kahneman nobelprisen i 2002. Denne forskning har empirisk påvist en række systematiske afvigelser i forhold til standard økonomisk teori (Gilovich et al. 2002; Kahneman 2003; Della Vigna 2009; Kahneman 2011).

Beslutninger træffes ofte ved brug af tommelfingerregler eller heuristikker. I det følgende skal nævnes nogle eksempler på heuristikker og forhold, der kan føre til afvigelser i forhold til standard økonomis antagelser om rationel beslutningstagen.

En *anker- og tilpasningsheuristik* indebærer, at beslutninger træffes med udgangspunkt i et anker, og i forhold hertil foretages eventuelt en tilpasning. Hvor mange indbyggere er der f.eks. i en bestemt by? Det ved jeg ikke, men jeg ved hvor mange der er i min egen by, og denne er lidt større, så jeg skyder på et lidt større antal. Det kan være en hensigtsmæssig strategi i mange situationer, men det har også vist sig, at irrelevant information kan øve indflydelse. I et klassisk eksperiment blev forsøgspersoner spurgt, hvor stor en andel (angivet i procent) de afrikanske lande udgjorde af samtlige lande i FN. Inden forsøgspersonerne svarede, fik de meddelt et tilfældigt tal mellem 1 og 100, som blev fundet ved en roulet, hvilket forsøgspersonerne overværede. Forsøgspersonerne blev bedt om at tage stilling til, om andelen var større eller mindre end det opgivne tal, og derefter at angive andelen ved at øge eller formindske i forhold til dette tal. Det viste sig, at det tilfældige tal påvirkede det svar, der blev givet. Når det tilfældige tal var højt, blev andelen angivet til at være langt større, end når tallet var lavt (Tversky and Kahneman 1974).

En *'availability' heuristik* eller en genfremkaldelsesheuristik (jf. Knudsen 2011) betyder, at beslutninger ofte baseres på den information, der umiddelbart er til rådighed, eller som man lettest husker eller bliver opmærksom på. Hvis der skal foretages et valg mellem en række muligheder, og et af dem er sat som et standardvalg, der skal ændres, hvis et andet valg ønskes, vil dette valg typisk blive et anker, således at beslutningen træffes med dette som udgangspunkt. Standardvalget vil derfor få en fortrinsstilling, som også vil fremmes af de transaktionsomkostninger, der er forbundet med at vælge en afvigelse fra udgangspositionen, og derved bidrage til *status quo*.

Tabaversion indebærer en asymmetrisk vurdering af tab og gevinster, således at et tab af en vis størrelse vejer tungere end en gevinst af samme størrelse. Den betaling, der kræves for at afgive en uges ferie, er f.eks. typisk større end den, man er villig til at betale for at få en ekstra uges ferie. Tabaversion vil blandt andet bidrage til inerti, og dermed også til at opretholde *status quo*.

'*Framingen*' af et problem, dvs. den måde, problemet præsenteres på, kan generelt have afgørende indflydelse på valg. Den sproglige formulering af valgmuligheder, der er substantielt ens, men formuleret, så de henholdsvis beskriver en gevinst eller tab vil f.eks. påvirke valget mellem alternativerne. Hvis patienter får at vide, at 90 % er i live 5 år efter operationen, er de mere tilbøjelige til at vælge operation, end hvis de får at vide, at 10 % er døde 5 år efter en operation (T&S 2008, s. 36-37).

Dynamisk inkonsistente tidspræferencer indebærer, at tidspræferencen for den nærmeste fremtid er større end for den lidt fjernere. Det beskrives også som *manglende selvkontrol* (Thaler and Sunstein 2003). Ophør med rygning, slankekure, reduktion af alkoholindtag og motionsaktiviteter er karakteriseret ved, at indsatsen skal gøres på kort sigt, mens i hver fald en del af gevinsten først høstes på længere sigt, og der vil derfor være en tilskyndelse til *prokrastination*, således at iværksættelse

af sådanne tiltag – løbende – udskydes til et senere tidspunkt. *Manglende selvkontrol* betyder også, at der f.eks. spises og drikkes mere, når tallerkener er større eller sodavandsflasker har et større indhold (T&S 2008, s. 43-44).

At *følge flokken*, dvs. at gøre, hvad andre gør, er også et heuristisk princip (Thaler and Sunstein 2008: 53 ff). Det er ikke i sig selv udtryk for manglende rationalitet. Det kan være, hensigtsmæssigt, fordi når mange gør det samme, kan det være fordi de har information, som betyder, at det er det bedste valg. En restaurant, der er fyldt, signalerer en bedre kvalitet end en tilsvarende restaurant, der er halvtom. At følge *normer* og gøre, som andre gør, kan også bidrage til accept og undgåelse af misbilligelse.

Beslutninger er ofte præget af *følelser*. Det kan f.eks. føre til, at der disponeres i strid med langsigtede interesser, således som det kan være tilfældet, når der pludseligt ønskes skilsmisse.

Overoptimisme indebærer, at fremtiden vurderes urealistisk optimistisk. Sandsynligheden for positive fremtidsudsigter som at opnå en god løn og et godt helbred bedømmes som bedre end for gennemsnittet. Og sandsynligheden for negative begivenheder som at blive skilt, få hjertetilfælde eller cancer vurderes tilsvarende som mindre end for gennemsnittet (Weinstein 1980). Overoptimisme kan f.eks. bidrage til udskydelse af pensionsopsparing eller til et opsparingsomfang, der er for lille i forhold til forventningerne til rådighedsbeløbet i pensionsalderen.

Eksempler på nudge

Tilbøjeligheden til *status quo* kan bidrage til, at der træffes valg, som ikke er rationelle, men den kan også udnyttes til at fremme valg, der anses for rationelle. Ved at udforme en valgsituation, så der som udgangspunkt er et *standardvalg*, vil dette få en fortrinsstilling. Et af Thaler og Sunsteins centrale eksempler udnytter dette, nemlig i forbindelse med tilslutning til pensionsordninger. Det er frivilligt for ansatte på amerikanske virksomheder, om de ønsker at være omfattet af en pensionsordning. Forsøg har vist, at når ansatte i forbindelse med ansættelse skal tage stilling til, om de ønsker at være omfattet af en pensionsordning, og tilslutning til ordningen er sat som standardvalget, således at man skal 'opt out', hvis man ikke vil være med, øger det tilslutningen betydeligt sammenlignet med en situation, hvor man skal 'opt in', hvis man vil være med (T&S 2008, s. 108 ff.). Dette er også i 2012 udnyttet i amerikansk lovgivning.

At præsentationen af alternativer har afgørende betydning for valg, illustreres også af Thaler og Sunsteins andet centrale eksempel, som beskriver, hvordan *begrænset opmærksomhed* kan udnyttes til at fremme sunde valg i cafeteriaer. Når de sunde tilbud præsenteres, så de er mest *fremtrædende*, øger det de sunde madvarers andel af salget.

Framing og *tabsaversion* kan f.eks. også udnyttes i informationskampagner. Hvis du ikke isolerer din bolig, mister du så meget

pr. år, er f.eks. mere effektivt end en information om, at du sparer det samme beløb, hvis du isolerer.

En vigtig type af nudge bidrager med *information* og reducerer derved de transaktionsomkostninger, der er forbundet med rationelle valg, samtidig med at der korrigeres for den *begrænsede opmærksomhed*, som betyder, at mennesker ofte ikke reagerer rationelt på incitamenter, ved at gøre informationen *fremtrædende*. Et godt eksempel er de nudge, der går under betegnelsen RECAP, dvs. Record, Evaluate and Compare Alternative Prices (T&S 2008, s. 93 ff). For eksempel foreslås det, at mobilselskaber forpligtes til at offentliggøre gennemskuelig og sammenlignelig information om samtlige priser, og desuden til at give deres kunder en individuel årlig opgørelse over forbruget med en specifikation af de ydelser, der er blevet betalt for. Og på samme vis kan der f.eks. stilles krav om, at kreditkortselskaber og långivere leverer individuelle specificerede årlige tilbagemeldinger, herunder vedrørende renter og forskellige typer af gebyrer (T&S 2008, s. 143). Tilsvarende kan der skabes opmærksomhed om energiforbrug ved at give en visuel tilbagemelding, således at der gives et rødt signal, når der bruges meget energi, og et grønt, når det er beskedent, og der fremhæves en betydelig effekt af et sådan eksperiment (T&S 2008, s. 193 ff).

Dynamisk inkonsistente tidspræferencer, som der også kompenseres for gennem standardvalg i forbindelse med pensionsordninger, kan f.eks. udnyttes i forbindelse med sundhedskampagner for rygestop, således at fordelene på kort sigt betones snarere end risikoen for langt ude i fremtiden at udvikle kræft. Mindre tallerkener og flaskestørrelser kan også kompensere for *manglende selvkontrol* (T&S 2008, s. 40 ff). Der kan også kompenseres for manglende selvkontrol ved at skabe *commitment*, f.eks. ved at andre gøres bekendt med et forsæt om ophør med rygning.

Tilbøjeligheden til at reagere *automatisk* kan udnyttes i *priming*, der betyder, at selv små initiale påvirkninger ubevidst kan kanalisere en bestemt adfærd. Alene spørgsmål om, hvorvidt folk vil stemme kan øge tilbøjeligheden til at gøre det ved at skabe *commitment*.

Flokadferd kan bidrage til at fremme valg gennem *standardvalg*, fordi standardvalget tages som udtryk for det normale. Flokadferd kan også udnyttes i nudge der informerer om udbredelsen af ønsket adfærd (T&S 2008, s. 56 ff). F. eks. information om, at mindst A % af de studerende på universitet drikker mindre end N genstande om ugen; så mange som B % er ikke-rygere osv.

Følelsers indflydelse på beslutninger kan begrunde »cooling off«-perioder (T&S 2008, s. 250), f.eks. i forbindelse med ønske om skilsmisse og fortrydelsesret ved visse køb, som det kendes i forbindelse med tegning af forsikringer der også kan ske under påvirkning af forsikringsagenter.

For en række eksempler på nudge, se f.eks. ud over Thaler and Sunstein (2008) også Behavioural Insights Team (2010; 2012) samt Dolan et al. (2012) og oversigten http://economicspsychologypolicy.blogspot.ie/2013/03/nudge-database_3441.html, der løbende opdateres. Den webside, der er oprettet i tilknytning til Thaler og Sunsteins bog for at promovere idéerne, <http://nudges.org/>, indeholder også en række eksempler på nudge, ligesom den danske blog www.inudgeyou.com.

Legitimiteten i nudging

At menneskers valg påvirkes gennem den måde, valgmuligheder struktureres på, er ikke nyt. Det udnyttes da også effektivt i forbindelse med markedsføring, jf. f.eks. placeringen af slik foran kasserne i supermarkedet, billige vine i gulvhøjde og dyrere i øjenhøjde, prøveabonnementer, som fortsætter, hvis de ikke opsiges, bogklubber, hvor bøger skal afbestilles frem for bestilles, mulighed for at få varer på prøve, afbetalingsordninger og angivelse af priser på f.eks. forsikringer og teleabonnementer på en måde, der vanskeliggør sammenligning. Der er dog her ingen tvivl om, at disse nudge skal fremme valgarkitektens, dvs. virksomhedens interesse.

Thaler og Sunstein legitimerer tilpasning af valgarkitektur gennem offentlig intervention, ved at der som udgangspunkt altid er en valgarkitektur, og denne er aldrig neutral (T&S 2008, 10-11; Thaler and Sunstein 2003). I enhver valgsituation er der som udgangspunkt et standardvalg, der bidrager til at opretholde status quo. Det forhold, at rammer for valg ikke er neutrale, berettiger dog ikke i sig selv til ændring af rammerne, men ændringer og det konkrete valg af ændring må der kunne argumenteres konkret for.

Argumentet for, at det offentlige skal agere som valgarkitekt ved at tilpasse valgarkitekturen, er, at en påvirkning af valgarkitekturen kan være i den enkeltes egen interesse, eller i samfundets interesse.

I forhold til et argument, om at en intervention er i samfundets interesse, er spørgsmålet, hvordan det kan vurderes, om en intervention er velfærdsforøgende. På Thaler og Sunsteins egne præmisser kan en cost-benefit-analyse med værdisættelse på grundlag af betalingsvilligheder ikke foretages, fordi præferencerne er ustabile og ændrer sig afhængig af de rammer, der er for valget. Og i praksis vil det typisk heller ikke være muligt på grund af mangel på information og de omkostninger, der ville være forbundet hermed. Et valg må derfor baseres på pragmatiske vurderinger af de velfærdsmæssige konsekvenser.

I forhold til et argument om, at intervention er i den enkeltes egen interesse, er det store spørgsmål, hvordan valgarkitekten kan vide, at de valg, der træffes i en situation, ikke er udtryk for de sande præferencer, selv om disse ikke er stabile, men afhængige af kontekst. Og ikke mindst rejser der sig spørgsmålet om, hvordan valgarkitekten identificerer det valg, der angiveligt skulle være udtryk for de sande præferencer, og som derfor skal fremmes gennem passende nudge i overensstemmelse

med målet om at »try to influence people's behavior in order to make their lives longer, healthier and better« (T&S 2008, s. 5). Alene heterogeniteten i de individuelle præferencer betyder at en nudge ikke nødvendigvis vil påvirke valg, så det er i alle individers interesse. Det forhold, at der »easy and cheap« skal være mulighed for et andet valg end det nudgen påvirker til, overflødiggør ikke disse spørgsmål.

Der kan også stilles spørgsmål ved valgarkitektens mulighed for at tilrettelægge en passende valgarkitektur, og også valgarkitektens *incitament*er hertil, ligesom der er risiko for politisering og påvirkning fra lobbyister (Sugden 2009). Dette er imidlertid et generelt problem i forbindelse med styring.

Nogle øvrige kritiske temaer

Risiko for manipulation: Fordi nudging ofte er en mindre gennemskuelig interventionsform end forbud, påbud og anvendelse af afgifter eller positive incitament, kan der være en særlig risiko for misbrug. Thaler og Sunstein argumenterer på baggrund heraf for et krav om transparens i form af et 'publicity princip', der udelukker anvendelse af tiltag, som en regering ikke ville være villig til at forsvare offentligt (T&S 2008, s. 244 ff). Dette er imidlertid ikke tilstrækkeligt til at sikre en kontrol eller mulighed for at opponere, og der er derfor argumenteret for et mere vidtgående publicity princip, som indebærer, at der rent faktisk informeres om tiltag (Hausman og Welsh 2010; jf. også Rawls 1971). En anden tilgang er at kræve at det i princippet er muligt »for everyone who is watchful to unmask the manipulation« (Bovens 2009, s. 144; se også Hansen og Jespersen 2013).

Der kan også argumenteres for, at en nudge ikke alene må vurderes på grundlag af det *middel*, der anvendes, men også *formålet* med anvendelsen (Yeung 2012). En nudge, der ved malede striber skaber en optisk illusion, således at bilister tror, at de kører hurtigere, end de gør, og derfor sænker farten, er udtryk for en manipulation, der udnytter manglende rationalitet, og som kan synes betænkelig. Men det udelukker ikke anvendelsen: Hvis de malede striber kan reducere risikoen for alvorlige ulykker, er den berettiget. Hertil må dog anføres, at selv om midlet ikke udelukkes, er det relevant at sammenligne med de fordele og ulemper, der er forbundet med alternative midler som fysiske forhindringer i form af vejbumper eller afskrækkelse gennem bøder.

Ensretning: Nudging, der udnytter et heuristisk princip om at følge flokken ved at appellere til at følge normer, kan bidrage til at forstærke disse normer. Det kan styrke udbredelsen af dominerende samfundsgruppers normer på bekostning af andres, og i øvrigt bidrage til en ensretning, hvad der i sig selv er kontroversielt.

Fordelingskonsekvenser: Det er typisk ikke uden omkostninger at designe valgarkitektur. Nudge, der sigter på at afhjælpe begrænsninger i rationaliteten i individuel beslutningstagen, vil indebære en omfordeling til fordel for mindre rationelle mennesker (Mitchell 2005).

Nudging kan også bidrage til ulighed. Et af Thaler og Sunsteins centrale tilbagevendende eksempler på en nudge er som nævnt indretning af amerikanske virksomhedsbaserede pensionsordninger. Bidrag til pensionsordninger er fradragsberettigede, ligesom mange arbejdsgivere supplerer den ansattes indbetaling. Men en del ansatte har ikke en indkomst, så de kan spare op uanset incitamenterne til det. Ud over at der sker en omfordeling til fordel for dem, der er med i ordninger, vil der yderligere ske en uddybning af ulighed (Mittchel 2005; Ménard et al. 2010).

Det individuelle perspektiv: Interessen for nudging kan på grund af det individuelle valg, nudging bygger på, komme til at skygge for, at en del samfundsmæssige problemer kræver kollektive løsninger (Goodwin 2012). En række livsstilssygdomme og sundhedsmæssige problemer som fedme og rygning har en socio-økonomisk dimension, således at en løsning fordrer en indsats, der ligger ud over, hvad der kan opnås ved at forsøge at påvirke den enkeltes individuelle valg (Ménard et al. 2010). Nudging vil da være utilstrækkelig, og opmærksomhed om betydning af andre typer tiltag væsentlig.

Konflikter mellem kort og lang sigt? En indvending mod nudging er, at anvendelsen af tiltag, der korrigerer for manglende rationalitet, kan indskrænke evnen til at foretage rationelle valg (Mittchell 2005; Rizzo and Whitman 2009; Hausman and Welsh 2010).

Nudge i offentlig styring

Selv om der ikke har været talt om nudging og valgarkitektur, er indsigter vedrørende betydningen af forhold, som øver indflydelse på valg, i vidt omfang kendt og udnyttet i forbindelse med offentlig regulering i Danmark, herunder også som følge af EU-regulering. Det gælder især gennem indsats, der søger at begrænse markedsfejl som følge af asymmetrisk information ved at skabe gennemsigtighed og begrænse transaktionsomkostninger forbundet med at træffe rationelle valg, som f.eks. i forbindelse med krav om offentliggørelse af de årlige omkostningsprocenter i forbindelse med lån, og krav om oplysning om de samlede omkostninger over en 6-måneders periode i forbindelse med køb af data- og mobilabonnementer.

Indsigter fra behavioural economics og psykologi henleder imidlertid opmærksomheden på, at det ikke er tilstrækkeligt med gennemsigtighed. Der skal også korrigeres for begrænsninger i opmærksomhed ved at gøre informationen *fremtrædende*. Mere generelt kan indsigter fra behavioural economics og psykologi yde et vigtigt bidrag til udformning af offentlig styring ved at henlede opmærksomheden på psykologiske forhold, der øver indflydelse på beslutninger. At det dog kan være ganske kompliceret at påvirke adfærd, indikeres f.eks. af neurologisk forskning, der viser, at advarsler på tobakspakninger, stik imod hvad der er målet med dem, kan øge aktiviteten i de områder i hjernen, som udløser nikotinhunger (Calvert et al. 2010).

Et perspektiv i den aktuelle interesse for nudging og den øgede interesse for psykologiske forholds betydning er, at det kan give

anledning til et eftersyn af den valgarkitektur, der er anvendt i forbindelse med offentlig styring. Spørgsmålet er, om den er udformet sådan, at den fremmer relevante mål, givet den indsigt vi har om psykologiske forholds betydning for beslutninger. På universiteter har de studerende f.eks. i mange år skullet tilmelde sig eksamen. Hvis målet er en hurtigere gennemførelse vil det – som det også er sket i de senere år – kunne fremmes af en automatisk tilmelding til eksamen i forbindelse med tilmelding til et fag eller kursus. Ud over at det umiddelbart kan betyde, at flere bliver meldt til eksamen, vil det også påvirke normdannelsen, så det bliver normen at gå til eksamen ved afslutningen af et kursus.

Vigtigt er det, at man ikke i begejstring for nudge-teknikken gør det til et succeskriterium, om en nudge fremmer sit mål, men at man overvejer fordelene i forhold til de omkostninger, der er forbundet med dem. Store fodaftryk på veje og gader, der viser vej hen til affaldsspande, fremhæves således som et godt eksempel på en nudge. Men en mindre mængde affald på gaden opvejer ikke nødvendigvis den æstetiske omkostning i form af store skæmmende fodaftryk. Tilsvarende kan nudging med henblik på hurtigere gennemførelse af universitetsuddannelse blive anset for kontroversiel, hvis man prioriterer akademisk fordybelse mere end hurtige gennemførelsestider.

At nudging er en svagere interventionsform end f. eks. forbud, påbud eller negative incitament som bøder, giver ikke nudging en fortrinsstilling i forhold til andre styringsmidler. En svagere intervention, der prioriterer den enkeltes frihed til at vælge, kan – alt afhængig af politiske præferencer – være for svag en interventionsform, jf. f.eks. de begrundelser, der ligger bag de obligatoriske arbejdsmarkedspensionsordninger i Danmark (se også Conly 2012).

Vigtigt er det også, at nudge-tilgangens fokus på at ændre den enkeltes valg ikke fører til at interventioner, der retter sig mod samfundsmæssige årsager til f.eks. sundhedsproblemer, nedprioriteres.

Anvendelse af især mindre gennemskuelige former for nudge vil rejse demokratiske udfordringer, og generelt kan nudging rejse etiske udfordringer, som må foranledige, at der etableres rammer for, at disse løbende kan sættes til diskussion.

Interessant er det i øvrigt, om ikke nudging, der benytter sig af budskaber med appel til normer og flokadfærd, især hvis det sker i større omfang, vil kunne føre til en immunitet, som svækker grundlaget for styringsmidlet.

Muligheden for at korrigere for manglende rationalitet bør heller ikke føre til, at mulighederne for at søge at begrænse en manglende rationalitet negligeres, herunder gennem bevidstgørelse, information og undervisning (Mittchell 2005; John et al. 2011; Kahneman 2011; Yeung 2012).

Hvor der er tvivl om effekten, og der er mulighed for det, er det vigtigt at teste effekten af nudging gennem forsøgsordning-

ger, som så eventuelt senere kan gennemføres i større skala. En udfordring er dog her de mulige forskelle, der kan være mellem virkningen på kort og længere sigt.

Helt generelt må anvendelsen af nudging som styringsredskab bero på en sammenligning af effektiviteten i alternative mulige tiltag under hensyntagen til de omkostninger der i bredeste forstand er forbundet hermed, og valget vil ofte afspejle politiske og ideologiske præferencer.

Afslutning

Et centralt perspektiv i interessen for nudging er, at den skaber opmærksomhed om indsigter fra psykologi og behavioural economics, som det er relevant at være opmærksom på, når man vil påvirke menneskelig adfærd. Meget er velkendt i forvejen,

men den begrebsliggørelse, der sker gennem behavioural economics, lægger op til en systematisk gennemtænkning af nogle mønstre i adfærd. I forhold til offentlig styring bør det generelt overvejes hvordan disse mønstre – som er mere omfattende, end hvad pladsen her har gjort det muligt at præsentere – kan påvirke adfærden, herunder f. eks. virkningen af tilbøjeligheden til at søge at undgå tab, til status quo, til at være opmærksom på det særligt fremtrædende, til at ønske at fremstå gunstigt i andre menneskers øjne og til at gøre, hvad andre gør, til at disponere optimistisk og under indflydelse af følelser samt til dynamisk inkonsistente tidspræferencer mv. Indsigt heri er ikke kun relevant i forbindelse med styring gennem nudging. Indsigten kan generelt anvendes til diagnosticering af mulige problemer i adfærd og til at kvalificere udformning af styringsformer – samt begrunde eftersyn af disse.

LITTERATUR

- Behavioural Insights Team (2010), *Influencing behaviour through public policy*. Institute for Government, Cabinet Office.
- Behavioural Insights Team (2012), *Annual update 2011- 2012*. Institute for Government, Cabinet Office.
- Blumenthal-Barby, J.S., & Burroughs, H. (2012), Seeking better health care outcomes: The ethics of using the «nudge». *The American Journal of Bioethics*, 12(2), 1-10.
- Bovens, L. (2009), The Ethics of Nudge i: Grüne-Yanoff, T. and S. O.Hansson (Eds), *Preference Change : Approaches from Philosophy, Economics and Psychology*, ch. 10, Theory and Decision Library, Dordrecht: Springer Netherlands, 2009.
- Calvert, G.K. Gallopel-Morvan, S.Sauneron and O. Oullier (2010), In the smoker's head: Neuroscience and smoking prevention, ch. 7 in: O. Oullier & S. Sauneron (Eds). *Improving public health prevention with behavioural, cognitive and neuroscience* (pp. 74-93). Paris: La Documentation.
- Conly, S. (2012), *Against autonomy : justifying coercive paternalism* Cambridge: Cambridge University Press.
- DellaVigna, S. (2009), Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 315-72.
- Dolan, P., M. Hallsworth, D. Halpern, D. King, R. Metcalfe, & I. Vlaev (2012). *Influencing behaviour: The mindspace way*. *Journal of Economic Psychology*, 33(1), 264-277.
- Gilovich, T., D.W. Griffin & D. Kahneman (Eds) (2002), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press.
- Goodwin, T. (2012)., Why we should reject 'Nudge'. *Politics*, 32(2), 85-92.
- Hansen, P.G. and A.M. Jespersen (2013), Nudge and the Manipulation of Choice *European Journal of Risk Regulation*, (1), 3-28.
- Hausman, D.M., & B. Welch (2010). Debate: To nudge or not to nudge. *Journal of Political Philosophy*, 18(1), 123-136.
- John, P., S. Cotterill, L. Richardson, A. Moseley, G. Smith, G. Stoker and C. Wales (2011), *Nudge, Nudge, Think, Think* Huntingdon: Bloomsbury Publishing PLC
- Kahneman, D. (2003), Maps of bounded rationality, *Psychology for behavioural economists*. *American Economic Review*, 93(5), 1449-75.
- Kahneman, D. (2011), *Thinking fast and slow* London: Allen Lane.
- Knudsen, C. (2011), Økonomisk psykologi Samfundslitteratur.
- Ménard, J. (2010), A 'nudge' for public health ethics: Libertarian paternalism as a framework for ethical analysis of public health interventions? *Public Health Ethics*, 3(3), 229-238.
- Mitchell, G. (2005), Libertarian paternalism is an oxymoron. *Northwestern University Law Review*, 99(3), 1245-77.
- Rawls, J. (1971), *Theory of Justice*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Rizzo, M.J., & Whitman, D.G. (2009), Little brother is watching you: New paternalism on the slippery slopes. *Arizona Law Review*, 51(3), 686-739.
- Selinger, E., & K.P. Whyte (2012), What counts as a nudge? *The American Journal of Bioethics*, 12(2), 11-12.
- Sunstein, C.R., & R.H. Thaler (2003), Libertarian paternalism is not an oxymoron. *The University of Chicago Law Review*, 70(4), 1159-1202.
- Sunstein, C.R. (2013), *Simpler: The Future of Government*. New York: Simon & Schuster.
- Thaler, R.H., & C.R. Sunstein (2003), Libertarian paternalism. *American Economic Review*, 93(2), 175-179.
- Thaler, R.H., & C.R. Sunstein (2008), *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. New Haven: Yale University Press.
- Vallgård, S. (2012), Nudge: A new and better way to improve health? *Health Policy*, 104(2), 200-203.
- Weinstein, N.D. (1980), Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5) 806-20.
- Yeung, K. (2012), Nudge as fudge. *Modern Law Review*, 75(1) 122-48.