



Foto: Anders Hviid

# HVAD ER NUDGING?

Pelle Guldborg Hansen

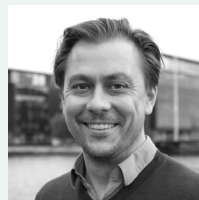
*PhD, Adfærdsforsker, Roskilde Universitet, Danmark.*

## HVAD ER ET "NUDGE"?

Igennem de sidste fire årtier har fremskridt i adfærdsvidenskaberne givet indsigt i, hvordan menneskelig tænkning og ageren er begrænset rationel [1], påvirket af systematiske psykologiske bias, og er stærkt vanebaseret grundet interaktionen af irrationelle psykologiske mekanismer med det, der ud fra et fornuftsperspektiv, burde være irrelevante aspekter ved komplekse eller ikke familiære beslutningskontekster. Disse adfærds-indsigter har vist, hvordan kontekstuelle aspekter af beslutningskontekster kan føre til, at mennesker systematisk fejler i at omsætte deres holdninger og ønsker til de tilsvarende handlinger og dermed ofte fejler i at agere på måder, der effektivt afspejler deres reflekterede mål og værdier.

Inden for offentlig forvaltning peger disse fremskridt både på, hvordan forsømmelsen af adfærdsindsigter ofte er årsagen til fejlslagne offentlige indsatser implementeret med henblik på at skabe adfærdsforandring, samt hvordan et større fokus på disse indsigter kan udgøre nøglen til en mere effektiv håndtering af disse indsatser og bidrage til at løse mange af de udfordringer, som moderne samfund og organisationer står overfor.

## OM FORFATTEREN



Pelle Guldborg Hansen er adfærdsforsker på Roskilde Universitet og direktør for forskningscenteret ISSP (The Initiative for Science, Society and Policy), stiftet i et samarbejde mellem Roskilde

Universitet og Syddansk Universitet. Han leder Dansk Nudging Netværk og er medstifter af The European Nudging Network. Dertil er han CE for iNudgeyou – The Applied Behavioral Science Group. Hans forskningsinteresser inkluderer alle teoretiske såvel som praktiske aspekter af nudging og anvendt adfærdsforskning.

Han har arbejdet med praktiske anvendelser af anvendt adfærdsforskning, især såkaldte nudgeinterventioner, indenfor en lang række områder og i samarbejde med nationale og internationale institutioner, herunder: OECD, Verdensbanken, EU kommissionen, SKAT, Erhvervstyrelsen, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Miljøstyrelsen, Styrelsen for Arbejdsmarked og Rekruttering, Finanstilsynet m.fl.

**iNudgeyou – The Applied Behavioural Science Group:**  
[www.inudgeyou.com](http://www.inudgeyou.com)

**TEN – The European Nudging Network**  
[www.tenudge.eu](http://www.tenudge.eu)

**DNN - The Danish Nudging Network**  
[www.danishnudgingnetwork.dk](http://www.danishnudgingnetwork.dk)

Det er i det mindste det, som adfærdsøkonomiens fader Richard Thaler (University of Chicago Booth School of Business) og en af verdens fremmeste juraprofessorer Cass Sunstein (Harvard University) foreslog i deres populærvidenskabelige bog, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth & Happiness*, der blev udgivet i 2008. Helt præcist fremsatte de den generelle påstand, at hvis et bestemt uhensigtsmæssigt adfærdsmønster er resultatet af vores kognitive begrænsninger, biases eller vaner, så er det ofte muligt at 'nudge' os til en mere hensigtsmæssig adfærd ved at integrere indsigter angående de selv-samme typer af begrænsninger, biases og vaner i adfærdsarkitekturen, dvs. i de fysiske, sociale og psykologiske aspekter af adfærds kontekster, der påvirker og omgiver vores ageren. I særdeleshed argumenterede de for, at sådanne 'nudges' kan undgå flere af de udfordringer og potentielle faldgruber, som traditionelle adfærdsregulerende tiltag rammes af, som fx omkostningsfulde procedurer, ineffektive kampanjer, uintenderede effekter ved at incentivere adfærd og regulering i form af forbud og påbud, der begrænser folks selvbestemmelse af, hvordan de ønsker at agere. Fordelen, påstår de, ved at anvende nudges er at aktører og beslutningstagere på denne måde kan supplere – og endda til tider udskifte (Thaler & Sunstein 2008, s. 14) – traditionelle adfærdsregulerende tiltag med nudges for dermed at påvirke folks beslutninger og ageren på billigere, mindre påtrængende og mere effektive måder. Det vil sige, at nudges synes at tilbyde beslutningstagere en mere effektiv måde at påvirke borgernes adfærd uden at indføre yderligere hård regulering af borgernes frihed til selvbestemmelse eller incentivering af borgernes adfærd – hvis altså beslutningstagere i det offentlige er villige til at acceptere den præmis, at menneskelig adfærd bliver påvirket af faktorer, der ikke burde betyde noget i princippet, men gør det i praksis.

Thaler og Sunstein udmøntede det umiddelbart selvmodsigende begreb Libertariansk Paternalisme som betegnelse for det attraktive reguleringsparadigme, der intuitivt rejser sig ud af nudge tilgangen, når denne anvendes med henblik på at tjene borgernes interesser, som disse vurderes af borgerne selv, se (Hansen 2016a). 'Paternalistisk' fordi tilgangen ikke forholder sig neutralt, men aktivt søger at påvirke borgene til at agere hensigtsmæssigt relativt til borgernes egne interesse. 'Libertariansk' fordi den søger at gøre dette uden hverken at ændre ved de eksisterende muligheder, borgerne har for at agere, eller de incitamenter, der er tilknyttet disse muligheder. I deres oprindelige definition

– eller snarere karakteristik – af hvad et 'nudge' er, udgør fraværet af disse to sidstnævnte, for den rationelle tilgang, karakteristiske strategier for adfærdsregulering endda de formelle betingelser for, at en intervention kvalificerer sig som et 'nudge':

"Et nudge, i den forstand vi vil benytte begrebet, er ethvert aspekt af valgarkitekturen, der forandrer menneskers adfærd i en forudsigelig retning uden at forbyde nogen valgmuligheder eller betydeligt ændre ved deres økonomiske incitamenter." (Thaler & Sunstein 2008, s. 6, min oversættelse)

Som jeg dog senere har påpeget i 'The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism – Does the Hand fit the Glove?' (2016), så formår Thaler og Sunstein's karakteristik dog ikke tilstrækkeligt præcist at indfange de adfærdsvidenskabelige grundideer, der driver nudge-tilgangen. Særligt får karakteristikken sammenblandet, hvad et nudge er set som en adfærdsvidenskabeligt funderet strategi med det separate ideologiske forvaltningsparadigme, som Libertariansk Paternalisme udgør, se også (Bovens 2008, Hausman & Welch 2010, Morgin & Cozik 2016) for denne diskussion. For at indfange den adfærdsvidenskabelige strategi har jeg i stedet fremlagt den følgende fagligt mere præcise definition (Hansen 2016a):

Et nudge er en funktion af ethvert forsøg på at påvirke menneskers vurdering, valg eller adfærd i en forudsigelig retning under (1) antagelsen af at kognitive bias, rutiner og vaner påvirker vores individuelle og sociale adfærd, og som (2) virker ved at gøre brug af disse som en integreret del af sådanne forsøg.

Det betyder bl.a., at et nudge fungerer uafhængigt af traditionelle regulerings tiltag i form af:

- i. begrænsninger af valgmuligheder, eller
- ii. ændringer ved handlingsalternativernes omkostninger (herunder økonomi, tid, besvær, social sanktioner, o. lign.)
- iii. ny information og rationel argumentation.

Ved denne definition er fraværet af traditionelle regulerings tiltag ikke en formel betingelse. I stedet er der tale om, at nudges er defineret således, at de er årsager til effekter, der går udover hvad der kan forklares og forventes af traditionelle tiltag, hvorved et nudge kan siges at fungere uafhængigt af disse. Med andre ord, så er Thaler og Sunstein's oprindelige definition en konsekvens af det adfærdsvidenskabelige nudge-begreb snarere end en definition, hvilket forklarer, hvorfor det blot indfanger

karaktistika frem for væsenstræk ved dette. Om end teoretisk, så er dette en meget vigtig pointe, fordi det viser, at selvom et nudge kan implementeres uafhængigt af traditionelle reguleringstiltag, så er dette hverken en formel nødvendighed eller nødvendigvis at foretrække. Således kan et nudge kombineres med traditionelle reguleringstiltag, men virker uafhængigt af de rationelle konsekvenser ved (i), (ii) og (iii).

En anden konsekvens ved den adfærdsvidenskabelige definition er, at den gør det klart, at brugen af nudges ikke er identisk med, eller begrænset til, Libertariansk Paternalisme. Nudges anvendt i overensstemmelse med borgernes reflekterede præferencer og værdier tilbyder uden tvivl hjørnestenen i et centralt reguleringsparadigme for enhver beslutningstager; et paradigme der med rette bør betegnes Libertariansk Paternalisme. Men Libertariansk Paternalisme bør ikke forveksles med nudge-tilgangen. Klassisk marketingspsykologi og retoriske virkemidler i kommunikation er typiske eksempler på områder, hvor nudges anvendes uden et Libertariansk Paternalistisk motiv; og informationskampagner er et klassisk eksempel på en strategi, som ikke er baseret på nudges, men som kvalificerer som Libertariansk Paternalisme.

Endelig så tillader den adfærdsvidenskabelige definition også en simpel heuristik – bemærket af Thaler og Sunstein selv (Thaler & Sunstein 2008, s. 8) [2] – for at karakterisere og identificere aspekter af en adfærdsarkitektur, der kvalificerer som nudges; nemlig, et nudge er ethvert intenderet aspekt af en valgarkitektur, der ikke burde påvirke adfærd i princippet, men gør det i praksis. Forstår man, at der ved 'princippet' menes de fornuftsgrunde, som er objektet for den rationelle tilgang til menneskelig adfærd, har man i denne formulering en god tommelfingerregel til intuitivt at identificere aspekter af enhver valgarkitektur, der fungerer som et nudge

## HVAD ER "NUDGING"?

Et spørgsmål som nudge-tilgangen ofte rejser for dem, der møder begrebet for første gang, er: "Hvis markedsføring og kommunikation benytter nudges, har vi så ikke altid brugt nudging?" Det kan være fristende, at svare "ja" til dette spørgsmål, da det velkendte efterlader spørgeren (særligt politiske beslutningstagere) med en mere tryk følelse. Et ukvalificeret positivt svar leder dog altid direkte til et andet spørgsmål: "... så hvis vi altid har brugt nudging, hvad er så nyt ved det?"; og dermed truer faren straks for udvanding af begrebet og de

adfærdsindsigter, som det baserer sig på. I stedet for at forenkle tingene ved bare at svare "ja", anbefales derfor det mere præcise svar "bådeog" efterfulgt af en uddybende forklaring, der baserer sig på en begrebslig distinktion mellem begreberne 'nudge' og 'nudging', se (Hansen, Skov & Skov 2016). Pointen i denne forklaring er, at et nudge skal forstås som netop defineret ovenfor. I denne forstand har vi således ganske rigtigt altid benyttet nudges til at påvirke adfærd – om vi så kendte til begrebet eller ej. Nudging derimod er den systematiske, evidensbaserede og videnskabeligt funderede udvikling og implementering af nudges i forsøget på at skabe adfærdsforandring ved hjælp af nudges. Det er i denne forstand, at nudge-tilgangen, eller 'nudging', tilbyder en ny tilgang som en disciplin, der nyder en stigende indflydelse i offentlig forvaltning, i organisationer og i virksomheder, hvor den på tværs af sektorer leverer nye strategier og indsigter til eksisterende praksis.

En central institution bag den stigende udbredelse af nudging har været det engelske Behavioural Insights Team (BIT), der blev etableret i 2009 på foranledning af den engelske Premier Minister David Cameron. Enheden, der ledes af Dr. David Halpern og Managing Director Owain Service, rullede i 2014 ud af den engelske administration for delvist at blive privatiseret. Det var ikke tilfældigt, hvilket ivrige politikere også bør notere sig før de overvejer at kopiere den tidligere engelske model. På trods af sin centrale rolle er BIT også kun en del af en bredere tendens, der siden 2009 har ført til, at nudge enheder, initiativer og netværk er opstået i bl.a. USA (Social and Behavioural Science Team i Det Hvide Hus), Danmark (iNudgeyou – The Applied Behavioural Science Group og Dansk Nudging Netværk), Singapore (Ministry of Manpower), Frankrig (BVA nudge unit) og Canada (BEAR), for at nævne bare nogle få af de mange spændende steder, dette sker. Ligeledes har OECD, Verdensbanken og Europa Kommissionen publiceret rapporter, afholdt konferencer og aktivt støttet forskning for at afdække potentialet i nudging, se (OECD 2014), (World Bank 2015) og (EU 2016). Samlet set har alle disse indsatser ført til opkomsten af det tværvideenskabelige og tværsektorielle felt, der endnu blot er i sin spæde begyndelse [3].

Det bør dog understreges, at på trods af sin tværvideenskabelige og tværsektorielle natur er alle disse indsatser forenet af en fælles videnskabelig referenceramme. I særdeleshed hviler nudging tungt på teorier og metodologi fra eksperimentel kognitiv- og socialpsykologi, samt adfærdsøkonomi, og benytter mikroøkonomisk beslutningsteori som baseline

til at definere sine indsigter op imod. Dertil er det centrale teoretiske fundament givet ved modtageren af Nobel-æresprisen i økonomi Daniel Kahneman og hans kollega Amos Tversky's bias og heuristik program, der er forankret i socialpsykologiens dual-proces kognitive teorier, se (Kahneman & Tversky 1979), og gjort tilgængelig for den almene læser via Kahneman's prisbelønnede bog *At tænke, langsomt og hurtigt* (2011, på dansk 2012).

Foruden det fælles psykologiske teorifundament er de vidt spredte indsatser, der går under betegnelsen nudging, også forenet i ambitionen om at videreudvikle og anvende kvantitative eksperimentelle tilgange i felten, særligt randomiserede kontrollerede forsøg. Valget (ikke opfindelsen) af denne metodiske tilgang kan tilskrives nudgings intellektuelle ophav i den eksperimentelle kognitive- og socialpsykologi, samt adfærdøkonomiens laboratorie-eksperimenter. Randomiserede kontrollerede forsøg er således eksplicit formuleret som idealet i, for eksempel, BIT's 2012 metodiske rapport *Test, Learn and Adapt* (BIT 2012), men det er vigtigt at understrege, at det faglige forskningsfællesskab, der arbejder med nudging, som regel benytter en række quasi-eksperimentelle tilgange, da randomiserede kontrollerede forsøg kun kan udføres under ideelle omstændigheder, se (Shadish, Cook & Campbell 2001). Lige så vigtigt er det dog, at understrege dette fælles metodologiske grundlag, særligt fordi vi i Danmark har set nudging markedsført under betegnelsen 'adfærdsdesign', der må anses som et forsøg på at formulere sig uden om de metodiske grundlæggende kompetencer som nudging er baseret på som disciplin.

Lige så vigtigt er det at understrege, at formålet med nudging i lige så høj grad handler om at evaluere effektiviteten og policy implikationerne forbundet med diverse nudge-interventioner samt undersøge de faktiske potentialer og anvendelighed af adfærdsvidenskabelige indsigter i verden uden for laboratoriet, som det handler om at udvide grænserne for videnskabeligt funderet viden. Derfor har ambitionerne bag nudging, som denne disciplin nuværende praktiseres, meget tilfælles med aktionsforskning, og forskningsrelationen, som de involverede parter ideelt indgår i, kan bedst karakteriseres ved et ligeværdigt og ikke-udnyttende forhold, hvor problemer og tilgange er genstand for forhandling, se (Robson 2006). Som beskrevet af (Hall & Hall 1996, min oversættelse), om end i en anden sammenhæng:

"Forskningsrelationen er mellem ligeværdige, og

er ikke udnyttende: Klientorganisationen bliver ikke "brugt" blot til at udvikle akademisk teori eller karrierer, og ligeledes bliver det akademiske fælleskab ikke "brugt" (hjerner plukket). Der er en oprigtig udveksling. Forskningen er forhandlet."

## ETIK OG POLITIK

På trods af at dette ideal adopteres bredt af centrale udøvere af nudging, har de nuværende indsatsers tværsektorielle natur utvivlsomt medbragt spekulationer og mistro. Blandt bekymringerne er truslen om, at videnskaben bliver misbrugt af potentielt biased politiske beslutningstagere med evnen til at manipulere borgere. En anden bekymring er, at nudging bliver brugt som en undskyldning til at udfase traditionelle offentlige reguleringsindsatser. Sidstnævnte bekymring har været mest fremtrædende blandt de europæiske reaktioner til tilgangen, mens reaktionerne i USA har peget mere i retning af den førstnævnte og en kritik af tilgangens paternalistiske aspekter.

Heldigvis hviler de fleste bekymringer på en overfladisk læsning af det videnskabelige grundlag for nudge-teori, eller på at se bort fra de udfordringer, der ligger i ethvert forsøg på at regulere borgeres adfærd, se (Hansen & Jespersen 2013).

For det første består nudges ikke kun af automatiske processer, og automatiske processer er ikke engang nødvendigvis 'ubevidste' (når et fly er på autopilot, betyder det ikke, at piloten er bevidstløs eller ubevidst om, hvad der foregår). Nudges og nudging kan derfor ikke generelt karakteriseres som psykologisk manipulation, som nogle skeptikere hævder. Der findes nudges, som ikke er gennemskuelige, og som flytter ansvar over på borgere i en sådan grad, at de må beskrives som manipulative og dermed uretmæssige strategier indenfor offentlig politik i et demokratisk system (ibid). Påstanden om at nudges i princippet efterlader alle valgmuligheder, fra den oprindelige status-quo, åbne efter interventionen, er derfor ikke tilstrækkelig, især når det tages i betragtning, at vi har at gøre med et paradigme, som i sin natur forkaster teoretiske principper til fordel for empirisk praksis. I stedet for at acceptere påstanden må vi derfor gå empirisk til værks, tage de etiske implikationer alvorligt og vurdere nudges, case-for-case, da nudges påvirker adfærd på vidt forskellige måder, hvilket betyder at de ikke kan evalueres etisk under en og samme hat.

Det leder til spørgsmålet: Hvem bør have ansvaret for sådanne evalueringer? Her den anden vigtige pointe med hensyn til etikken og politikken

i nudging. Selvom det foreligger, at politikere er i fare for selv at være biased, så fejler den ofte hørte kritik "hvem nudger nudgerne?" af to grunde: 1) Enhver reguleringsindsats vil være under indflydelse af potentielt biased politikere. 2) Mens nudges iværksætter brugen af viden om menneskers begrænsede rationalitet, biases og vaner i vores adfærdsarkitektur, så hviler nudging på tidens fremmeste videnskabelige metoder til at opspore og undgå sådanne biases. Nudges bør derfor blive evalueret på lige fod med andre former for regulering i et demokratisk system, om end det vil kræve, at den korrekte ekspertise bliver inddraget til at guide evalueringen – ligesom det gælder, når økonomiske og juridiske tiltag evalueres.

Hvis det frygtes, at brugen af nudging i offentlig forvaltning, og med hensyn til andre udfordringer relateret til adfærdsforandringer, er en undskyldning for at udfase traditionelle reguleringsmetoder, så er den centrale pointe i dette essay gået næsen forbi. Nudging, såvel som nudges, er fuldstændigt foreneligt med traditionelle former for regulering. Det viser sig desuden at nudging, sammenlignet med traditionelle evalueringemetoder, ret bemærkelsesværdigt hæver niveauet på evalueringen af reguleringsindsatser rettet mod adfærdsforandringer. Nudging forventes derfor også at ændre vores traditionelle metoder til at udvikle og udrulle offentlige politikker grundet tilgangens introduktion af videnskabelige krav gennem dets evidens-baserede standarder. Vigtigt at forstå er, at konsekvenserne af nudging ikke bør karakteriseres som en udfasning af de traditionelle reguleringsstrategier, men i stedet som et paradigmeskift til det vi på engelsk betegner Behavioural Public Policy, på dansk; adfærdsbaseret offentlig forvaltning.

## Referencer

- EU (2016) Behavioural Insights Applied to Policy, European Report 2016.
- Evans, J.S.B. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology* 59:255–78
- Gawronski, B., Sherman J.W. & Trope, Y. (2014) Two of what?: A Conceptual Analysis of Dual-Process Theories. In *Dual-Process Theories of the Social Mind*, pp. 3–19. New York: Guilford.
- Hall D, Hall I. 1996. *Practical Social Research: Project Work in the Community*. London: MacMillan
- Hansen, P.G. (2015) 'Nudge and libertarian paternalism: Does the hand fit the glove?' *European Journal of Risk Regulation* Vol. 1, no. 1, 155-174.
- Hansen, P.G. & Jespersen, A.M. (2013) 'Nudge and the manipulation of choice: a framework for the responsible use of the nudge approach to behaviour change in public policy'. *European Journal of Risk Regulation* (1): 3–28.
- Haynes L, Goldacre B, Torgerson D. 2012. *Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials*. London: Cabinet Office – Behavioural Insights Team.
- Kahneman, D. (2011) *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979) Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica, Journal of Econometric Society*, 47:263–91.
- Marr, D. (1982) *Vision: A Computational Investigation into the Human Representation and Processing of Visual Information*. San Francisco: Freeman.
- OECD / Lunn, P. (2014) *Regulatory Policy and Behavioural Economics*. Paris: OECD.
- Thaler, R.H. & Sunstein, C.R. (2008) *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- World Bank (2015) *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behaviour*. Washington, DC: World Bank.

## Noter

[i] Dvs. ideen om at rationelle valg er begrænset af informationen tilgængelig i konteksten, beslutningstagerens kognitive begrænsninger, og tiden tilgængelig til at tage valget.

[ii] "... a nudge is any factor that significantly alters the behavior of Humans, even though it would be ignored by Econs", (Thaler and Sunstein 2008, s. 8).

[iii] Jeg er opmærksom på, at jeg her kun nævner toppen af isbjerget og udelader mange interessante initiativer, grupper og indsatser. Et mere omfattende billede af hvad, der foregår, kan findes på hjemmesiden for The European Nudging Network ([www.tenudge.eu](http://www.tenudge.eu)).