

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 (Grimmelikhuijsen 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 udklæring 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 udtrække 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 egennyttens (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 beslutningstagning 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 fremet, 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 pensionsopsparring.

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. overspringshandling. 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 indkomstaafhængige til indkomstaffhængige pensionsplaner, skal medarbejdere træffe flere valg omkring deres pensionsopsparing. 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.

Della Vigna (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 projektiionsbias, 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 anomaliteter 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 u hensigtsmæssige 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 forbrugersuveræniteten 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 hurtig 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 egennyttmaksimerende, og hvordan beslutningskontekster systematisk bevirker, at mennesker ikke formår at omsætte selv velinformerede 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 Triantafyllou, 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 TomorrowTM: 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.