



Lätt att välja rätt

Fredrik Carlsson
Göteborgs Universitet

fredrik.carlsson@economics.gu.se
fredrik.carlsson@gu.se





Hur kan vi påverka människors val?



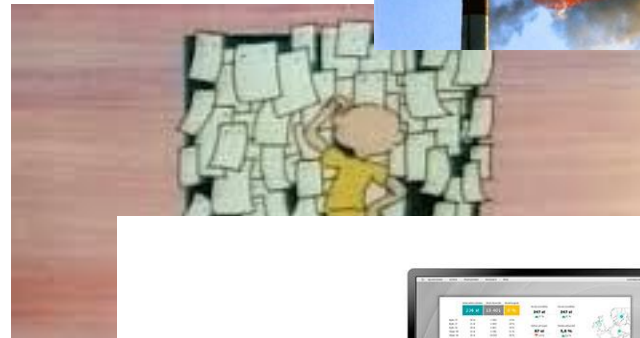
Flera olika sätt

✓ Obligatoriska utformningar

✓ Ekonomiska incitament

✓ Information och utbildning

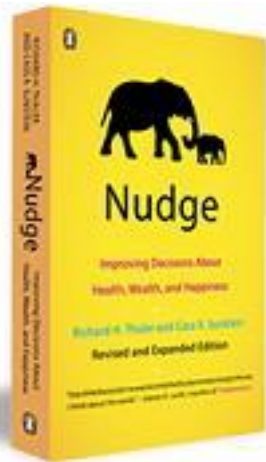
✓ Beslutsstöd



Ett alternativ: Nudge (Knuff / Puff)

- ✓ Påverka beslutssituationen
- ✓ Men förbjud inte
- ✓ Det ska vara enkelt att "undvika" påverkan
- ✓ Syftet med påverkan är bättre beslut

Thaler & Sunstein



Några utgångspunkter för nudge (traditionellt)

- ✓ Människor fattar ibland beslut som inte är bra för dem själva
 - När besluten är baserade på vanor och intuition
 - Komplexa situationer och komplex information
 - Beslutet involverar ett tidselement
- ✓ Den som designar valsituationen "vet bättre" (Paternalism)
- ✓ Dock: bibehållen valfrihet ses som viktigt, även om synen är paternalistisk

En alternativ anledning till nudge

- ✓ Få människor att fatta beslut som är bättre för "samhället":
 - Mindre miljöpåverkan (äta mer vegetariskt, "rätt typ" av kött)
 - Spara mer

Påverkan är inte något nytt



Ekonomiska incitament



Reklam / information



Utformning av beslutssituation



Normer

Energi	
Leverantör	Fabrikat
Modell	Modell
Låg förbrukning	A+
A	
B	
C	
D	
E	
F	
G	
Hög förbrukning	

Energiförbrukning (kWh/år)
(Baserat på resultat från standardiserade
prövningar under 24 timmar)
Viktig förbrukning beror på hur apparaten
används och var den är placerad.

Volym kyl (liter) (lit)

Volym frys (liter) (lit)

Buller (dB(A)) (dB)

Produktbeskrivningens eventuella
ytterligare information.
Standard EN 155 med 1990
Direktiv om märkning av kylfrys
94/10/EU och 2002/96/EG.



Det som skiljer är syftet

- ✓ Påverkan: öka försäljningen, vinsten, mängd insamlade pengar
- ✓ Nudge: bättre beslut för individer och/eller för samhället

När fungerar en nudge?

1. När beslutet är snabbt och intuitivt
2. När beslutet relaterar till problem med självkontroll
3. När beslutet rör aspekter som påverkar vår identitet och som det finns starka normer kring





Olika typer av nudge och hur man utvärderar effekten av en nudge



Typer av nudge (några exempel)

Utformning av fysisk miljö

Utformning av hur information presenteras

Passiva val / Förval

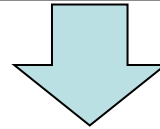
Sociala normer

Förbindelser / planer

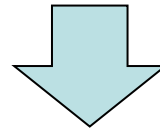


Experimentell design för att utvärdera en nudge

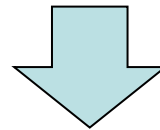
Teori om mänskligt beteende (ekonomi, psykologi etc)



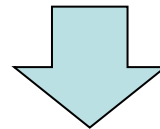
Bestäm vilken del av valarkitekturen som ska ändras



Vad är utfallet som du vill påverka? Du måste kunna mäta det!



Randomisera deltagare till behandlings- och kontrollgrupp



Mät utfall och jämför behandlings- och kontrollgrupp





Utformning av fysisk miljö



Varför skulle fysisk miljö spela roll?

När vi fattar beslut utan att reflektera så kommer besluten att vara mer känsliga för den fysiska miljön.

Men hur den fysiska miljön utformas påverkar också på vilket sätt vi får information på



Ändra tallriksstorleken

Minskade storleken på tallrikarna och social signaler



”Welcome back! Again!
And again! Visit our
buffet many times.
Thats better than taking
a lot once”

Minskade matavfallet på hotellrestauranger med ungefär 20%

Ändra tillgängligheten

Genom att ändra placeringen av mat på en buffé så att vissa alternativ blir mer eller mindre lättillgängliga så är det möjligt att påverka valet.

I en studie fann man att de mängden mat minskade mellan 8 och 16 % om den svårtillgänglig (mitt på bordet).





Utformning av hur information presenteras



Varför skulle hur informationen presenteras spela roll?

När vi fattar beslut utan att reflektera så kommer besluten att vara mer känsliga för hur information presenteras.

Men hur informationen presenteras kan även ge signaler om vad som är bra, vad man bör välja etc.



Ordningen i butiken / kafeterian

Flera studier visar att i vilken ordning mat presenteras påverkar valet.

Mest uppenbara exemplet är vad som finns tillgängligt närmast kassan. Om man placerar godis där så ökar godisförsäljningen, placerar man hälsosam mat där så ökar försäljningen av den.



Ordningen på en meny

- ✓ Två lunchrestauranger vid Göteborgs Universitet
- ✓ Lunch med tre alternativ varav en är vegetarisk, samma priser
- ✓ Restaurang 1: Ändra ordningen på alternativen och synligheten. Vegetariskt överst och vegetariskt det man ser när man ska beställa.
- ✓ Restaurang 2: Inga förändringar



Resultat

- ✓ Genom att ändra ordningen och synligheten ökar försäljningen av det vegetariska alternativet med cirka 40% (från ca 15 procentenheter till 21 procentenheter vegetariska måltider)
- ✓ Ingen effekt på totala försäljningen,



Förbindelse / Planering



Vad är förbindelse?

Att individen binder upp sig för ett visst beteende.

Den här förbindelsen behöver inte vara bindande.



Varför skulle förbindelse spela roll?

Människor har självkontrollproblem!

Vi vill agera på ett visst sätt, ser framför oss att vi kommer att agera på ett viss sätt, men när det kommer till kritan agerar vi på ett annat sätt.

- ✓ Sparar för lite
- ✓ Motionerar för lite
- ✓ Äter för mycket
- ✓ Jobbar för mycket



Varför skulle förbindelse spela roll?

Genom att förbinda oss till ett visst beteende så minskar vi problem med självkontroll:

- ✓ Vi vill inte bryta mot förbindelser även om de inte är bindande
- ✓ Det är kostsamt i sig att fatta nya beslut (som går emot förbindelsen)
- ✓ Vi kan påverka vår identitet genom att ingå själva förbindelsen



Mat och förbindelse

- ✓ Anställda på ett företag fick göra två val
 - ✓ Bestämna vad man vill äta om en vecka: frukt eller chocklad
 - ✓ Efter en vecka gör ett val mellan frukt eller chocklad (ej påminda om tidigare val)
- ✓ Två tillstånd, antingen som:
 - ✓ Hungrig (sen eftermiddag)
 - ✓ Mätt (direkt efter lunch)
- ✓ Levereras antingen som:
 - ✓ Hungrig (sen eftermiddag)
 - ✓ Mätt (direkt efter lunch)

Resultat 1: Val nu för nästa vecka och Val nästa vecka för direct konsumtion (“mätt” I båda fallen)

Val idag för
nästa vecka

74%
frukt



Val och äta samma dag

70%
chocklad



Resultat 2: Val för nästa vecka: mätt eller hungrig

Val idag för nästa
vecka: mätt/mätt

74%
frukt



Val idag för nästa
vecka: hungrig /
hungrig

78%
choklad





Sociala normer



Varför spelar information om vad andra gör roll?

- ✓ Beskriver vad som är allmänt beteende (deskriptiv norm):
Människor vill göra vad andra gör
- ✓ Ger information om vad som är "rätt" beteende (föreskrivande norm):
Människor vill göra rätt

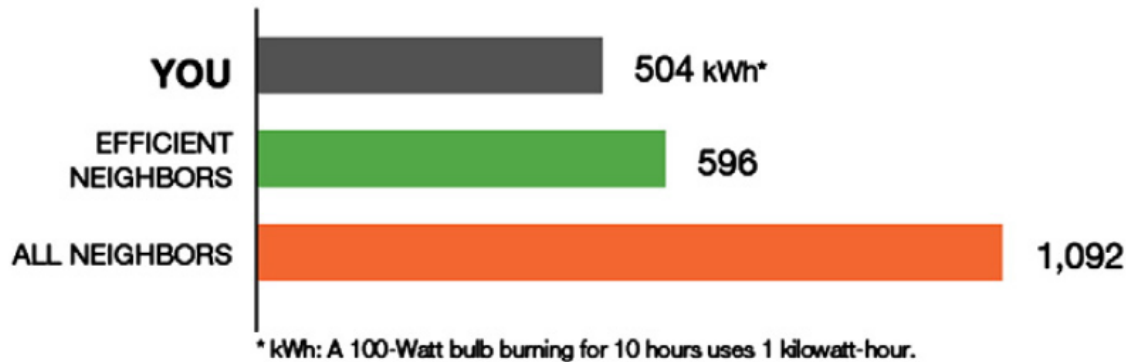


Normer och resursanvändning

Ge information om egen och andras resursanvändning (**deskriptiv norm**).
Men också säga om man är bra eller mindre bra (**föreskrivande norm**):
Minska resursanvändning med 2-5%

Last Month Neighborhood Comparison

Last month you used **15% LESS** electricity than your efficient neighbors.



YOUR EFFICIENCY STANDING:





Passivt val



Vad är passivt val?

Ett alternativ kommer att väljas om individen inte gör ett aktivt val.

En nudge handlar då om att utforma det passiva valet på ett önskvärt sätt.



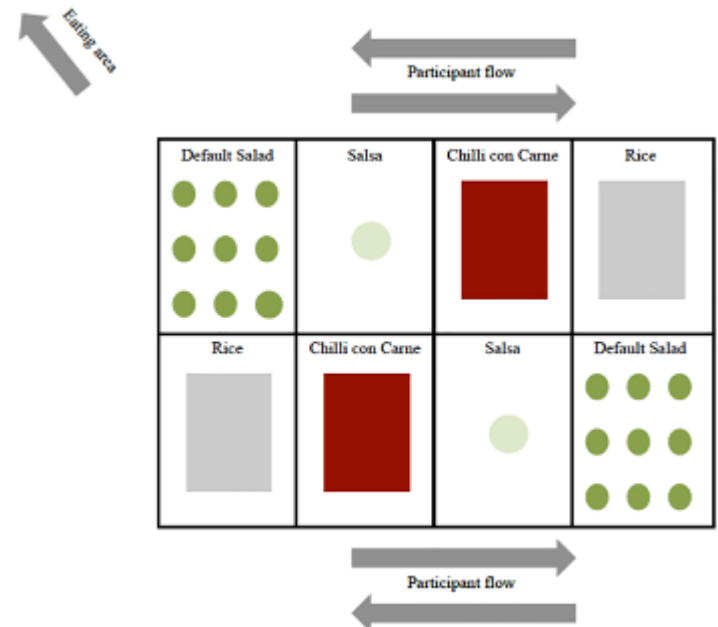
Varför skulle passiva val spela roll?

- ✓ Kostsamt att göra aktiva val → En tendens att inte göra aktiva val.
- ✓ Förval sänder en signal om:
 - Vad någon annan tycker man bör göra
 - Vad andra gör

Färdig salladsskål

I ett "matlaboratorium" jämförde man val när man måste plocka ihop salladen själv med att man kan plocka en färdig salladsskål.

Detta ökade mängden sallad som man åt med 45 gram (cirka 25%), ingen större påverkan på andra val





Uppgift



Att hitta en nudge som vi kan testa

Med er egen verksamhet som utgångspunkt vill jag att ni designar en nudge.

Följande aspekter måste tas hänsyn till:

- Vad är det för "problem" som man vill lösa med nudgen, och varför fungerar det inte idag?
- Vad är nudgen som ska lösa detta och varför funkar den?
- Hur skall nudgen implementeras?
- Hur ska effekten av nudgen mätas?



Problem som ska lösas, exempel

För mycket matsvinn

För mycket kött

För mycket sött

För mycket mat

För lite vegetariskt

I var och ett av fallet: vem tycker det, och bra för vem?



Nudgar

Har vi ju pratat om.....

Men tänk på:

- Försök hålla allt annat konstant, så blanda inte in monetära aspekter etc



Implementering

Randomisering

Behandlingsgrupp och kontrollgrupp?

Effekter över tid?

Spillover-effekter?



Mäta

Kan du mäta vad du faktiskt vill mäta?

Kostnaden av att mäta?





Ett antal andra exempel



Kommer att lista ett antal exempel

Långt ifrån alla av dessa har blivit rigoröst testade.



Omgivningen och maten

Använd spotlights för att markera hälsosam mat

Placera hälsosam mat i början eller slutet av en kö

Gör hälsosam mat till det passiva valet (sallad istället för pommies)

Placera hälsosam mat så att den syns bäst

Markera hälsosam / miljövänlig mat tydligt

Gör hälsosam mat mer attraktivt: utformning, namn etc.



Människor

Fråga aktiv om de vill ha hälsosamma / bra valet

Ge positiv feedback om de gör "rätt" val

Se till att informationen når föräldrar (om vi pratat om skolmatsalar), via webb, mail, portal etc.

Små incitament för rätt val / mindre avfall: gärna på klassnivå

Uppmuntra försöka att pröva något nytt med t.ex. stickers "jag provade XX idag"

