



از تلنجر تا فراتلنجر در خط‌مشی رفتاری: فراترکیب مطالعات سه دهه اخیر

محمد مهدی ذوالفقارزاده^۱، سیده فاطمه سید محسن^۲، محسن کوه‌بُر^۳، حیدر نجفی رستاقی^۴

تاریخ ارسال: ۱۴۰۴/۶/۶ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۷/۲۷

چکیده

حوزه بینش‌های رفتاری در سال‌های اخیر با تأکید بر توجه به سازوکارهای شناختی و رفتاری انسان‌ها، به عنوان رهیافتی نوین در حل مسائل، مورد توجه بسیاری از سازمان‌ها هم در بخش عمومی و غیرانتفاعی و هم در بخش خصوصی و کسب‌وکار قرار گرفته است و عرصه‌هایی چون اقتصاد رفتاری و خط‌مشی‌گذاری رفتاری را در نظر و عمل رونق داده است. «تلنجر» از جمله مفاهیم کلیدی این حوزه است که برگونه‌ای از راهکارها و الگوهای تصمیم‌گیری مبتنی بر سوگیری‌های شناختی انسان‌ها استوار است. با توجه به نقدهایی که در سال‌های اخیر به این مفهوم کلیدی به لحاظ دامنه و تداوم اثرگذاری، ملاحظات روش‌شناختی و ابعاد ارزشی و اخلاقی آن وارد شده است؛ صاحب‌نظران تلاش کرده‌اند با بهره‌گیری از مفاهیمی چون «تقویت» و «تفکر» در مطالعات بینش رفتاری، مقوله جدید دیگری را با عنوان «فراتلنجرها» در ادبیات علمی این حوزه وارد نمایند. بر این اساس، هدف پژوهش حاضر بررسی تطبیقی رویکردهای سنتی و نوین در خط‌مشی‌گذاری رفتاری با تأکید بر مفهوم «فراتلنجرها» است. این پژوهش براساس بررسی مطالعات پژوهش‌های پایگاه‌های معتبر طی سال‌های ۱۹۹۲-۲۰۲۴ از روش مطالعات اسنادی و فراترکیب استفاده

دوفصلنامه
پاییز و زمستان ۱۴۰۴
دوره ششم، شماره دوازدهم



۵۹

۱- دانشیار گروه خط‌مشی و اداره امور عمومی، دانشکده مدیریت دولتی و علوم سازمانی، دانشکدگان مدیریت، دانشگاه تهران،

zolfaghar@ut.ac.ir

۲- دانشجوی دکتری گروه رهبری و سرمایه انسانی، دانشکده مدیریت دولتی و علوم سازمانی، دانشکدگان مدیریت، دانشگاه تهران

۳- دانشجوی دکتری گروه رهبری و سرمایه انسانی، دانشکده مدیریت دولتی و علوم سازمانی، دانشکدگان مدیریت، دانشگاه تهران

۴- دانشجوی دکتری گروه خط‌مشی و اداره امور عمومی، دانشکده مدیریت دولتی و علوم سازمانی، دانشکدگان مدیریت، دانشگاه تهران

نموده است. در بخش یافته‌ها، سه گفتمان اصلی در مطالعات بینش رفتاری شامل رویکرد کلاسیک تلنگر (مداخله رفتاری در جهت شکل‌گیری رفتار دلخواهانه)، رویکرد تقویت (ارتقاء شایستگی‌های افراد جهت تحقق رفتار مطلوب) و رویکرد فراتلنگر (مداخله رفتاری در جهت تقویت کنش‌های مطلوب) از منظر ابعاد مختلف مورد مقایسه قرار گرفته است.

واژه‌های اصلی: خط‌مشی‌گذاری رفتاری، تلنگر، فراتلنگر، تقویت، بینش‌های رفتاری.

۱- مقدمه و طرح مسئله

در سال‌های اخیر بینش‌های رفتاری به عنوان یکی از حوزه‌های مورد توجه مراکز دولتی و خصوصی توسعه چشمگیری یافته است و صاحب‌نظران رهیافت‌هایی نظیر اقتصاد رفتاری و خط‌مشی‌گذاری رفتاری را در مواجهه با چالش‌ها و مسائل بخش عمومی و یا کسب‌وکار مورد توجه قرار داده‌اند. حوزه بینش‌های رفتاری غالباً تحت تأثیر مباحث اقتصاد رفتاری و علوم شناختی و مطالعه عمیق سازوکارها و ویژگی‌های رفتاری انسانی، بر گونه‌ای از خط‌مشی‌گذاری تأکید دارد که معماری انتخاب^۱ انسان‌ها را مورد توجه قرار می‌دهد. به نوعی می‌توان گفت که تغییر پارادایمی از حکمرانی مبتنی بر رویکردهای سلسله مراتبی و کنترل‌گرای از بالا به پایین به سوی رویکردهای نرم و روان‌شناختی متناسب با ویژگی‌های شناختی و رفتاری انسان‌ها رخ داده است که در قالب سازوکارهای متنوعی در مراکز بینش رفتاری در دنیا مورد توجه قرار می‌گیرد. از جمله سازوکارهایی که در این حوزه طرح می‌گردد، مفهوم «تلنگرها»^۲ است. این مفهوم کلیدی، ناظر بر گونه‌ای از صورت‌بندی راهکارهای رفتاری مبتنی بر ویژگی‌های سیستم شناختی و تصمیم‌گیری انسانی است که تمرکز خود را بر سوگیری‌های شناختی استوار می‌سازد.

تا به امروز، بسیاری از بحث‌های رویکردهای آگاهانه رفتاری بر «تلنگرها» تأکید کرده‌اند، یعنی مداخلاتی که برای هدایت افراد به سمتی خاص با رعایت حفظ آزادی انتخاب آنها طراحی شده‌اند. بسیاری از دولت‌ها و سازمان‌های بین‌المللی مانند بانک جهانی (۲۰۱۵) و کمیسیون اروپا (۲۰۱۶) ظرفیت عظیم شواهد بینش رفتاری را در کمک به طراحی خط‌مشی‌های عمومی مؤثرتر و کارآمدتر، تصدیق کرده‌اند. به عنوان مثال، علم رفتاری در حال حاضر به عنوان یک ابزار سیاستی در بسیاری از ۳۵ کشور عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD)^۴ مورد استفاده قرار می‌گیرد، که مأموریت آن «ترویج خط‌مشی‌هایی است که اقتصاد و توسعه را بهبود می‌بخشد.» داده‌های OECD حاکی از آن است که در حال حاضر بیش از ۳۶۰ مؤسسه در میان ۶۳ کشورهای دنیا، بینش‌های رفتاری را در خط‌مشی‌گذاری به‌کار می‌برند و بیش از ۱۴۰ پروژه در سراسر جهان در این موضوع فعالیت داشتند (Hubble & Varazzani, 2023). بدون شک، جلب توجه به



اهمیت بینش رفتاری برای خط‌مشی‌گذاری، دستاورد برجسته رویکرد «تلنگر» است که به طور ویژه توسط تالر و سانستین^۱ ارائه شده است (Hertwig & Grüne-Yanoff, 2017). اولین تیم بینش رفتاری در ابتدا با این شرط تأسیس شد که در یک بازه زمانی کوتاه به دستاوردهای زیادی برسد؛ بنابراین، برای انتشار اولین گزارش کاربردی خود، که بر مداخلات پیشنهادی برای تشویق رفتارهای بهبود سلامت فردی متمرکز داشت، وقت را هدر نداد (Dolan et al., 2010). این تیم توانست توجه زیادی را به خود جلب کند و به طور گسترده به عنوان پیشگام در استفاده از تلنگر در خط‌مشی عمومی شناخته شد و با عنوان اصطلاحی «واحد تلنگر» در سازمان، فعالیت خود را در این حوزه ادامه داد (Oliver, 2017). در سال‌های بعد، مرکز تحلیل راهبردی نخست‌وزیری فرانسه گزارشی با عنوان «تلنگرهای سبز»^۲ (Oullier & Sauneron, 2011) و کمیسیون اروپا گزارش «تحریک سبک زندگی برای نتایج بهتر سلامت»^۳ را منتشر کردند (Piniewski & et al, 2011). تأثیر رویکرد تلنگر فراتر از حدس و گمان‌ها بود. از سوی دیگر در آمریکا تلنگرها، برای طراحی طرح بازنشستگی (Edmund, 2009)، پیشنهاد سیستم بازپرداخت مالیات (Surowiecki, 2009) ممنوعیت بحث برانگیز نوشابه‌های گازدار با اندازه بزرگ در شهر نیویورک (Grynbaum, 2012) استفاده شد. در انگلستان، در طرح‌های بهبود انطباق در گزارش‌های مالیاتی (BIT a, 2011)، کاهش مصرف الکل در میان جوانان (BIT b, 2011) تأثیر شگرفی ایجاد نمود. چنانچه به نقل از OECD این رویکرد توانسته در مواجهه با COVID-19 در کشورهای مختلف مؤثر واقع شود. همچنین در یک مطالعه با مقیاس بزرگ به بررسی اثرات علی تلنگر (یعنی مداخله‌ای برای تشویق رفتارهای سالم بدون محدود کردن گزینه‌ها یا استفاده از انگیزه‌های مالی قابل توجه) در زمینه بهداشت رفتاری پرداخته شده است. این مطالعه براساس داده‌های ۷۶ میلیارد دقیقه‌ای^۴ از ۱۶۰,۰۰۰ شرکت‌کننده، اثر اعلان‌های اپل واچ که کاربران را به ایستادن تشویق می‌کند، ارزیابی کرده است. نتایج نشان می‌دهد که این اعلان احتمال ایستادن را تا ۴۳٫۹٪ افزایش می‌دهد و اثر آن با گذشت زمان حفظ می‌شود (Nazaret & Sapiro, 2023). این موفقیت‌ها در گوشه کنار سازمان‌ها و دولت‌ها، به تدریج زمینه گسترش واحدها و تیم‌های بینش رفتاری را در سراسر دنیا فراهم کرد. در حالی که این تیم‌ها در مأموریت‌ها، مدل‌ها و روش‌شناسی‌ها با یکدیگر تفاوت‌هایی دارند؛ اما هدف مشترک آنها افزایش درک ما از «آنچه مردم را به تکاپو می‌آورد» و چگونگی استفاده از این اطلاعات برای بهبود خط‌مشی‌گذاری و جامعه است (OECD, 2024). به طور خلاصه می‌توان گفت که هر چند هنوز مطالعات متنوعی در محافل علمی در حوزه تلنگرها تدوین و منتشر می‌شود، اما نهضت‌ها و جریان‌های متأخر، با نگاهی آسیب‌شناسانه، انتقاداتی را بر سازوکارهای غالب کنونی در مطالعات بینش‌های رفتاری طرح نموده و مفهومی نوین با عنوان «فراتلنگر»^۵ را مطرح ساخته‌اند. در این نوشتار، مبتنی بر بررسی آخرین پژوهش‌های این حوزه، مختصات رویکرد خط‌مشی‌گذاری رفتاری مبتنی بر مفهوم فراتلنگر را با بهره از فراترکیب مطالعات این حوزه دانشی، مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱-۱- پیشینه نظری پژوهش

فرض اصلی تالر و سانستین (۲۰۰۹) این است که تصمیم‌گیری و رفتار انسان - برخلاف تصمیم‌گیری عوامل کاملاً منطقی مدل‌های اقتصاد کلاسیک - اغلب به روش‌های سیستماتیک تحت تأثیر تغییرات ظریف و به ظاهر ناچیز در تصمیم‌گیری است. این فرض در وهله اول باعث پیدایش رشته «اقتصاد رفتاری» شد که غالباً تالر را به عنوان دریافت‌کننده جایزه نوبل اقتصاد، یکی از بنیان‌گذاران آن می‌دانند. با پیشرفت چشمگیر مفهوم «تلنگر» و پیشنهاد آن به عنوان یک رویکرد قابل اجرا در خط‌مشی‌گذاری عمومی برای تأثیرگذاری بر رفتار شهروندان، انگیزه‌های اقتصادی بسیاری در جوامع مختلف میان خط‌مشی‌گذاران مطرح شد (Thaler & Sunstein, 2009).

از طرفی یکی از اولین موضوعاتی که توسط تالر و سانستین در تلنگر معرفی شد، نظریه فرایند دوگانه بود که زیربنای بسیاری از علوم روان‌شناسی و علوم اعصاب مدرن است. این نظریه توسط روان‌شناس «دانیل کانمن»^۲ - برنده جایزه نوبل - در کتاب مشهور خود، «تفکر سریع و آهسته»^۳ مطرح شده است. نظریه فرایند دوگانه ادعا می‌کند که مغز انسان به گونه‌ای عمل می‌کند که ما را به تمایز بین دو نوع تفکر دعوت می‌کند: یکی شهودی و خودکار، و دیگری بازاندیشانه و عقلانی است. کانمن این شیوه‌های تفکر را به ترتیب سیستم نوع ۱ و سیستم نوع ۲ نامید. همان‌طور که در جدول ۱ ذکر شده است، از ویژگی تفکر خودکار، سریع بودن و غریزی بودن است اما تفکر بازاندیشانه با پردازش آگاهانه، خودآگاهی، خودمختاری و اراده همراه است. به عبارتی، تفکر خودکار و بازاندیشانه ممکن است با هم تعامل داشته باشند، به طوری که دومی همیشه به نوعی به اولی وابسته است، اما عکس آن هرگز اتفاق نمی‌افتد (Kahneman, 2013).

جدول ۱: تفاوت سیستم نوع ۱ و ۲ (کانمن، ۲۰۱۳)

سیستم نوع ۱	سیستم نوع ۲
شهودی	عقلانی
خودکار	بازاندیشانه
سریع	آهسته
غریزی	تعاملی (مشورتی)
ناخودآگاه	خودآگاه
کنترل نشده	کنترل شده



باید توجه داشت که این حوزه، حوزه‌ای میان‌رشته‌ای است. صاحب‌نظران و نویسندگان مختلفی از رشته - تخصص‌های گوناگون تلاش کرده‌اند تا هر یک به نحوی، در این حوزه اثرگذار باشند. روان‌شناسی، علوم شناختی، اقتصاد، بازاریابی، خط‌مشی عمومی، حقوق و سیاست از جمله تخصص‌های اثرگذار در

شکل‌دهی این حوزه میان‌رشته‌ای است. دلیل آن هم ذات مسائل پیچیده‌ای است که در سیستم‌های اجتماعی با آن مواجهیم و این حوزه نیز قصد فهم و تعامل با آن را دارد. جدول ۲ برخی از مهم‌ترین دانشمندان اثرگذار و آثار اصلی مرتبط با آنها را در این حوزه نشان می‌دهد.

جدول ۲: نویسندگان آثار تأثیرگذار در حوزه علم رفتاری

نویسندگان	تخصص	سال	عنوان کتاب / مقاله
کانمن و تورسکی ^۱	روان‌شناسی	۱۹۷۴	قضاوت تحت عدم قطعیت: میان‌برهای ذهنی و سوگیری‌ها
کانمن و تورسکی	روان‌شناسی	۱۹۷۹	نظریه چشم‌انداز: تجزیه و تحلیل تصمیم تحت ریسک
هارش ^۲	روان‌شناسی	۱۹۸۰	مفاهیم اقتصادی برای تحلیل رفتار
هارش، راسلیور، شورتلف، باومن و سیمونز ^۳	روان‌شناسی	۱۹۸۸	تحلیل هزینه و فایده تقاضا برای غذا
کانمن و تورسکی	روان‌شناسی	۱۹۹۲	پیشرفت‌ها در نظریه چشم‌انداز: نمایش تجمعی عدم قطعیت
لایبسون ^۴	اقتصاد	۱۹۹۷	تخم مرغ‌های طلایی و تخفیف‌های هذلولی
فهر و اش‌میت ^۵	اقتصاد	۱۹۹۹	نظریه انصاف، رقابت و همکاری
کامرر، ایساچاروف، لوونشتاین، اودونگو و رابین ^۶	اقتصاد و حقوق	۲۰۰۳	مقررات برای محافظه‌کاران: اقتصاد رفتاری و موردی برای قیم‌مآبی نامتقارن
هارش و سیلبربرگ ^۷	روان‌شناسی	۲۰۰۸	تقاضای اقتصادی و ارزش اساسی
تالر و سانستین ^۸	اقتصاد و حقوق	۲۰۰۸	تلنگر: بهبود تصمیم‌گیری در مورد سلامتی، ثروت و شادی
پیتر جان، گراهام اسمیت، گری استوکر ^۹	خط‌مشی عمومی	۲۰۰۹	تلنگر، تلنگر؛ تفکر، تفکر: دو راهبردی برای تغییر رفتار شهروندی
تاگرون یانوف، رالف هرتویگ ^{۱۰}	روان‌شناسی و تصمیم‌گیری	۲۰۱۶	تلنگر در مقابل تقویت: خط‌مشی و نظریه چقدر همسو هستند؟
تاگرون یانوف، رالف هرتویگ	روان‌شناسی و تصمیم‌گیری	۲۰۱۷	تلنگر و تقویت: هدایت یا قدرت بخشیدن به تصمیمات خوب
پیتر جان، گری استوکر	خط‌مشی عمومی و سیاست	۲۰۱۹	بازنگری در نقش خبرگان و خبرگی در خط‌مشی عمومی رفتاری
سانچایان بانرجی، پیتر جان ^{۱۱}	خط‌مشی عمومی و اقتصاد	۲۰۲۳	تلنگر + (فراتلنگر): قرار دادن شهروندان در کانون خط‌مشی عمومی رفتاری
سانچایان بانرجی، پیتر جان	خط‌مشی عمومی و اقتصاد	۲۰۲۴	فراتلنگر: گنجاندن بازاندیشی در خط‌مشی عمومی رفتاری

1- Kahneman and Tversky

3- Hursh, Raslear, Shurtleff, Bauman and Simmons

5- Fehr and Schmidt

7- Hursh and Silberg

9- Peter John, Graham Smith & Gerry Stoker

11- Sanchayan Banerjee and Peter John

2- Hursh

4- Laibson

6- Camerer, Issacharoff, Loewenstein, O'Donoghue and Rabin

8- Thaler and Sunstein

10- Till Grüne-Yanoff & Ralph Hertwig

نسبت تلنگرها با خط‌مشی‌های عمومی

تلنگر، هر جنبه‌ای از معماری انتخاب است که رفتار افراد را به شیوه‌ای قابل پیش‌بینی تغییر می‌دهد بدون آنکه هیچ گزینه‌ای را ممنوع کند یا انگیزه‌های اقتصادی آنها را به طور قابل توجهی تغییر دهد. تلنگر ابزاری است که با درگیر کردن فرایندهای شناختی خودکار (سیستم نوع ۱) کار می‌کند (Thaler & Sunstein, 2009). از طرفی مفاهیم چون معماری انتخاب^۱ و قیم‌مآبی آزادی خواهانه^۲ از مفاهیم محوری در رویکرد تلنگر است. به گفته تالر و سانستین، «معمار انتخاب، مسئولیت سازماندهی زمینه‌ای را دارد که مردم در آن تصمیم می‌گیرند» (Thaler & Sunstein, 2009). پیشنهاد تالر و سانستین این است که خط‌مشی‌گذاران عمومی باید خود را «معماران انتخاب^۳» بدانند. با توجه به این تعریف، بسیاری از مردم، معماران انتخاب هستند، چه متوجه باشند و چه نباشند. مدیران رستوران‌ها که دستورات غذایی ترتیب می‌دهند، پزشکانی که درمان‌های جایگزین را برای بیماران خود ارائه می‌دهند، تنها تعدادی از معماران انتخاب متعدد هستند. قیم‌مآبی یا پدرسالاری، به آن معناست که دولت‌ها «سعی می‌کنند بر انتخاب‌ها به‌گونه‌ای تأثیر بگذارند که منتخبین را براساس قضاوت خودشان جهت‌دهی کنند» که به طور خاص مستلزم محدودیت انتخاب است. هدف از مفهوم آزادی خواهانه نیز تضمین این هدف است که «افراد باید آزاد باشند تا در صورت تمایل بتوانند از ترتیبات مشخص شده بدون هیچ تحمیلی، انصراف دهند». در مجموع، جهت‌دهی و کنترل افراد در چارچوب حفظ آزادی انتخاب آنها مراد است (Gane, 2021).

بنابراین، خط‌مشی‌گذاری عمومی که دامنه انتخاب‌های موجود را برای یک شهروند تنظیم می‌کند، یا ساختار مشوق‌ها را در زمینه تصمیم‌گیری اصلاح می‌کند، به همان اندازه یک معمار انتخاب است. با این وجود، همیشه تلنگر بر انتخاب‌ها و رفتار مردم جایز است، تا زمانی که اطمینان حاصل نماید، آن رفتار به نفع شهروندان خواهد بود. این امر را می‌توان تنها مسئولیت خاص یک معمار انتخاب دانست (Bovens, 2009). چه بخواهیم و چه نخواهیم و صرف نظر از اینکه کسی چنین قصدی داشته باشد، تلنگرها یکی از ویژگی‌های اجتناب‌ناپذیر هر زمینه تصمیم‌گیری هستند و نادیده انگاشتن و اجتناب از آنها غیرمنطقی به نظر می‌رسد. اما این موضوع، این سؤال را در بر دارد که چگونه کسی می‌تواند به‌طور مشروع بر انتخاب‌ها و رفتارهای دیگران تأثیر بگذارد؟ به دیگر سخن، اینکه تلنگرها در تاریکی بهتر کار می‌کنند (Bovens, 2009) و یا اینکه تأثیر یک تلنگر اگر توسط افراد مخاطب و هدف آن، تشخیص داده شود، ناپدید می‌شود؛ (Baier, 2014) در واقع، به نوعی مشوقی است برای سوء استفاده از قدرت، توسط تکنوکرات‌ها و ممکن است، استقلال و توانایی شهروندان برای آزادی عمل و انتخاب‌های اخلاقی‌شان را مختل نماید (Rebonato, 2013).

نقدها و نقص‌های مطرح‌در به‌کارگیری تلنگرها و بینش‌های رفتاری

این قبیل سؤالات و چالش‌ها، زمینه شکل‌گیری جریان‌های متأخر با رویکردی انتقادی را نسبت به تلنگرها



و بینش‌های رفتاری و اجرایی نمودن آن در خط‌مشی‌گذاری عمومی، فراهم نمود. رویکردهای متقدم، به رغم دستاوردهای فراوانی که داشتند با انتقاداتی جدی مواجهند. در واقع، تلنگر با دستکاری انتخاب‌های افراد کار می‌کند و این یک مشکل جدی است، چراکه این رویکرد با خط‌مشی‌گذاری عمومی در یک دموکراسی مدرن ناسازگار است. دستکاری دولت در انتخاب شهروندان با آرمان‌های دموکراتیک (کرامت انسانی، اعمال آزادانه، انتخاب، مشورت و گفتگوی عمومی) در تضاد است و زمینه‌ای اساسی برای مجموعه‌ای از انتقادات دیگر را فراهم می‌کند که مشروعیت و کارآمدی اتخاذ رویکرد تلنگر را در خط‌مشی‌گذاری عمومی به چالش می‌کشد. طبق این نگاه، شهروندان واقعاً آزاد نیستند که به شیوه‌ای متفاوت انتخاب کنند، زیرا تغییر رفتاری که با تلنگر به وجود می‌آید، حتی اگر برخلاف میل شهروندان هم نباشد، حداقل بدون فعال بودن آنها رخ خواهد داد (Hansen & Jespersen, 2013).

در واقع، پس از آنکه بینش‌های رفتاری و به ویژه تلنگرها در عرصه نظر و عمل رشد و گسترش یافتند، فضا برای نگاه موشکافانه‌تر و نقد و بررسی آن نیز فراهم شد. عمده این نقدها، به دامنه کاربرد و اثرگذاری تلنگرها و بینش‌های رفتاری، ابعاد و ملاحظات اخلاقی، مباحث روش‌شناختی و در نهایت، جنبه‌های ارزشی مطرح در این رویکرد باز می‌گردد.

قلمرو محدود و اثربخشی ناپایدار (Marchiori & et al., 2017; Szaszi & et al, 2018; Mertens & et al., 2022; Schmidt & Stenger, 2021; Lamont & Hausman, 2017, etal.)، امکان دستکاری انتخاب‌ها بدون شفافیت، کاهش آزادی و خودمختاری افراد (Welch, 2010; Bovens, 2009; Wilkinson, 2013; Mols & et al. 2015; Sunstein, 2017) ، تقویت پارادایم کنترل (Grüne-Yanof, 2012; Ewert, 2020) ، سوگیری انتشار (Maier, 2022) ، بازتولید‌پذیری و اعتبار بیرونی ضعیف، شفاف نبودن مکانیسم‌های روان‌شناختی (Mols & et al. 2015; Sunstein, 2019) ، تفکر مکانیستی با رویکردی ساده‌انگارانه و خطی نسبت به رفتارهای انسانی و مفروض دانستن زمینه ایستا و نه پویا برای کنش‌های انسانی (Lambe & et al., 2020) ، از جمله مهم‌ترین این نقدهاست.

در مجموع، هالزورث^۱ (۲۰۲۳) در مقاله‌ای با عنوان بیانیه‌ای برای به‌کارگیری علم رفتاری^۲ در نشریه رفتار انسان نیچر^۳، تلاش می‌کند تا ضمن تجمیع و طبقه‌بندی نقدهای وارد بر علم و بینش‌های رفتاری، راهکارهایی را به جهت ارتقاء و رفع این نقص‌ها و نقدها، ارائه دهد. او همچنین در خصوص راهکارهای ده‌گانه پیشنهادی خود، کنش‌گران مسئول متناظر با هر راهکار پیشنهادی را هم از بین گروه‌های چهارگانه

1- Hallsworth

2- A manifesto for applying behavioural science

هالزورث میان علوم رفتاری و علم رفتاری تمایز قائل است و در همین مقاله نیز به آن اشاره می‌کند. علوم رفتاری در واقع، به دایره وسیع‌تری از هر رشته علمی باز می‌گردد که رفتار را مطالعه می‌کند و بسیاری از رشته‌های علمی را بر این اساس دربرمی‌گیرد. در حالی که علم رفتاری ناظر بر روش‌های علمی خاص و محدودی است که بر پایه آن حوزه‌هایی چون اقتصاد رفتاری، بینش‌های رفتاری و خط‌مشی رفتاری در عمل شکل گرفته است.

3- Nature human behaviour



مدیران، مخاطبان، دانشگاهیان و حامیان مالی) مشخص می‌سازد تا با نوعی تقسیم کار و تشریک مساعی، زمینه برای حرکت و اقدام عملی در کنار این تلاش علمی، فراهم گردد. در جدول ۳ خلاصه نقدها، راهکارهای متناظر و کنش‌گران مسئول متناسب با هر راهکار مدنظر هالزورث آمده است.

جدول ۳: بیانیه به‌کارگیری علم رفتاری مدنظر هالزورث در یک نگاه: نقدها، راهکارها و کنش‌گران مسئول (Hallsworth, 2023)

موضوع مختصر	کنش‌گران مسئول اجرای راهکارها				راهکار پیشنهادی	نقد مطرح	محور
	حامیان	دانشگاهیان	مخاطبان	مدیران			
علم رفتاری باید چارچوبی انتقادی و گسترده باشد، در سازمان‌ها جای گیرد و پیچیدگی‌های سیستمی را بپذیرد.				✓	۱. علم رفتاری به عنوان لنز نه صرفاً یک ابزار مداخله	تبدیل علم رفتاری به ابزاری مکانیکی و محدود به مداخلات کوچک و قابل اندازه‌گیری؛ غفلت از مشکلات ساختاری و گسترده‌تر	۳
			✓	✓	۲. ادغام در ساختار و فرایندهای سازمان	توجه زائد به تیم‌های اختصاصی علوم رفتاری بدون ادغام در فرایندهای سازمان؛ محدود شدن اثرگذاری	
		✓	✓	✓	۳. دیدن کل سیستم با نگاهی کل‌گرا	نگرش مکانیکی، ساده و خطی به رفتار انسان بدون درک سیستم‌ها و تأثیرات محیطی و تعاملات پیچیده مؤثر بر کنش انسانی	
روش‌ها باید منعطف، بازتاب‌پذیر و دارای پایه نظری و داده‌محور باشند. آزمون‌های کنترل شده تصادفی به عنوان ابزاری مهم اما نه یگانه، باید در جای مناسب خود قرار گیرند.		✓		✓	۴. آزمون‌های کنترل شده تصادفی مناسب	اتکاء صرف به آزمون‌های کنترل شده تصادفی (RCT) در سیستم‌های پیچیده اجتماعی که رفتارها و نتایج در آن غیرقابل کنترل‌اند	۵
	✓	✓		✓	۵. تکرار و تنوع	بحران تکرار؛ نتایج محدود به شرایط خاص و فقدان تعمیم‌پذیری	
	✓	✓			۶. حرکت و رای سوگیری‌ها	تمرکز روی فهرست‌های ساده از سوگیری‌ها بدون نظریه عملی و قابل آزمون که به فهم عمیق کمک کند	



محور	نقد مطرح	راهکار پیشنهادی	کنش‌گران مسئول اجرای راهکارها				توضیح مختصر
			مدیران	مخاطبان	دانشگاهیان	حامیان	
تفکر	طراحی‌های ثابت بدون انعطاف برای پیش‌بینی بهتر و اصلاح بر مبنای بازخورد؛ مقاومت در برابر تغییر مستمر	۷. پیش‌بینی و انطباق	✓		✓		
	نگرش پر از اعتماد به نفس بدون توجه به زمینه، مانع یادگیری و پذیرش خطا؛ فقدان مشارکت گسترده	۸. فروتنی، کنجکاوی و تلاش برای توانمند شدن	✓		✓	✓	لازم است اخلاق مدار، مشارکتی و واقع‌گرایانه عمل کرده و بپذیریم علم، ارزش محور است و تنوع لازم را با ابزارهای علوم داده جبران کنیم.
	مداخلات بدون توجه به عدالت اجتماعی و توزیع نابرابر منابع و مزایا	۹. عدالت داده محور	✓	✓	✓		
	دیدگاه‌های نابالغ و فاقد زمینه اجتماعی، غفلت از تأثیر فرهنگ، تاریخ و زمینه‌های محلی	۱۰. پذیرش اثرگذاری زاویه دید در علم	✓	✓	✓	✓	



بر این اساس و برای پاسخگویی و رفع این نقدها و نقص‌ها، مفاهیمی چون «تفکر»، «تقویت^۱» و «فراتلنگر^۲» از سوی صاحب‌نظران به ادبیات علمی این حوزه راه یافتند که در اینجا به طور مختصر به تعریف آنها در متون علمی مرتبط اشاره می‌شود:

تفکر: یک راهبرد آموزشی است که شامل بحث و گفتگوهای گسترده است تا شهروندان بتوانند فرایند اصلاحات رفتاری را در معرض خود داشته باشند. اینها اغلب شامل انجمن‌ها، محافل و پویش‌ها در مقیاس بزرگ است. در واقع، تفکر یک ابزار صرفاً بازاندیشانه است که با درگیر کردن فرایندهای شناختی مشورتی (سیستم نوع ۲) کار می‌کند (John et al., 2009).

تقویت: تصمیم‌گیرنده‌ای را فرض می‌کند که شایستگی‌هایش را می‌توان با غنی‌سازی مجموعه مهارت‌ها و ابزارهای تصمیم‌گیری و یا با بازسازی محیط، به گونه‌ای بهبود بخشید که مهارت‌ها و ابزارهای موجود به طور مؤثرتری به‌کارگرفته شوند (Hertwig & Gru'ne-Yanoff, 2016).

فراتلنگر: به مداخله‌ای اشاره دارد که یک راهبرد بازاندیشانه را در طراحی یک تلنگر مورد توجه قرار داده است. برخلاف تلنگرهای کلاسیک که به طور خودکار و سریع عمل می‌کنند، هدف فراتلنگر ایجاد تعادل بین تفکر سریع و خودکار (سیستم نوع ۱) و تفکر آهسته و بازاندیشانه (سیستم نوع ۲) است. ایده اصلی آن افزایش اثربخشی و مشروعیت تلنگرها از طریق ترکیب با خودآگاهی و مشورت درونی است. تلنگرهای

کلاسیک به گونه‌ای طراحی شده‌اند که به طور یکپارچه عمل می‌کنند و به حداقل تلاش آگاهانه افراد نیاز دارند. آنها از محدودیت‌ها و سوگیری‌های شناختی افراد استفاده می‌کنند تا رفتار را به صورت نامحسوس هدایت کنند. و اغلب تفکر بازاندیشانه را دور می‌زنند و فرایندهای شناختی کندتر را درگیر نمی‌کنند (Banerjee & John, 2021). اما فراتلنگرها با ترکیب عنصری از خودآگاهی و مشورت درونی، به دنبال ایجاد تغییر رفتار بلندمدت، مداوم و پایدار است تا از این طریق نقد موسوم به دامنه و اثرگذاری محدود را پاسخ گویند. از دیگر مزیت‌هایی که فراتلنگرها دارند این است که می‌توان برای طراحی مداخلات اجتماعی که استقلال فردی را حفظ می‌کند و در عین حال رفتارهای مثبت را ترویج می‌کند، به کار برد. در واقع، فراتلنگر با تشویق به درون‌نگری و تفکر انتقادی، نظریه تلنگر را یک گام فراتر می‌برد. این می‌تواند به تصمیم‌گیری آگاهانه‌تر منجر شود و افراد را برای انتخاب‌هایی که با ارزش‌ها و اهدافشان همسو باشد، توانمند می‌کند (Banerjee & John, 2024).

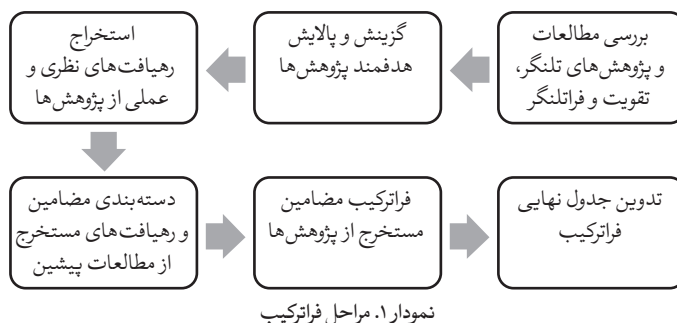
۲- روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش برای رسیدن به هدف خود که بررسی تطبیقی رویکردهای سنتی و نوین در خط‌مشی‌گذاری رفتاری با تأکید بر مفهوم «فراتلنگرها» بوده، از روش مطالعات اسنادی و فراترکیب بهره‌گیری نموده است. روش فراترکیب در دسته پژوهش‌های فرامطالعه قرار می‌گیرد. فرامطالعه یکی از روش‌هایی است که به منظور بررسی، ترکیب و آسیب‌شناسی مطالعات پیشین به کار می‌رود و دربرگیرنده مجموعه فراتحلیل، فراترکیب، فراروش و فرانظریه است (Drew et al, 2019).

فراترکیب پژوهشی است که خود به ارزشیابی پژوهش‌های دیگر می‌پردازد؛ بنابراین نوعی پژوهش درباره پژوهش‌های دیگر است. به طور کلی فراترکیب، به نوعی مطالعه کیفی است که از اطلاعات و یافته‌های استخراج شده از مطالعات دیگر با موضوع مرتبط و مشابه استفاده می‌کند و برای یکپارچه‌سازی چندین مطالعه و به منظور ایجاد یافته‌های جامع و تفسیری صورت می‌گیرد و بر مطالعات کیفی متمرکز است. این روش یک روش نظری نیست و لزوماً ادبیات موضوعی زیادی را درگیر نمی‌کند. همچنین، عصاره‌ای از تفسیرهای مطالعه‌های مشابه نیست، بلکه یکپارچه‌سازی تفسیر یافته‌های اصلی مطالعات منتخب به منظور ایجاد یافته‌های جامع و تفسیری در نظر گرفته می‌شود (zimmer, 2006: 311 به نقل از کمالی، ۱۳۹۶) و حاکی از فهم عمیق پژوهشگر در این زمینه است؛ یعنی به جای ارائه خلاصه جامعی از یافته‌ها، ترکیب تفسیری از یافته‌ها ایجاد می‌کند. علاوه بر این، برخلاف فراتحلیل، فراترکیب کیفی است و به عنوان یک روش مرور نظام‌مند جهت جمع و یکپارچه‌سازی نتایج پژوهش‌های گوناگون مربوط به یک حوزه خاص است. این روش، یک روش کیفی و شکل‌دهی مجدد بوده و بر یکپارچه‌سازی نتایج کیفی، یافته‌های پژوهش‌ها و مطالعات موجود متمرکز است. در نتیجه نمونه مورد نظر برای فراترکیب از مطالعات کیفی و براساس ارتباط آنها با سؤال پژوهش انتخاب می‌شود (Jensen & Allen, 1996: 554). به نقل از کمالی، ۱۳۹۶). باروسو و ساندلوسکی نیز روش هفت مرحله‌ای زیر را معرفی کرده‌اند: ۱. تنظیم سؤال پژوهش، ۲. مرور ادبیات به



صورت نظام مند، ۳. جست‌وجو و انتخاب متون مناسب، ۴. استخراج اطلاعات متون، ۵. تجزیه و تحلیل و ترکیب یافته‌های کیفی، ۶. کنترل کیفیت و ۷. ارائه یافته‌ها (Sandelowski, 2007) به نقل از کمالی، (۱۳۹۶). در این پژوهش مبتنی بر روش مطالعات اسنادی و فراترکیب نقشه عملی پژوهش مطابق نمودار ۱ به صورت زیر قابل طرح می‌باشد.



مبتنی بر آنچه در فرایند فراترکیب طی گردید، در این پژوهش براساس بررسی مطالعات و پژوهش‌های پایگاه‌های معتبر (نشریات، پژوهش‌های ملی و بین‌المللی) طی سال‌های ۱۹۹۲-۲۰۲۴ و در سه حوزه اصلی مطالعاتی «تلنگر»، «تقویت» و «فراتلنگر»، گزینش و مورد پالایش هدف مند انجام گرفته است. بر این اساس در ابتدا ۳۶۲ مقاله یافت شد. در مرحله نخست تلاش شد مواردی که به‌طور کلی با اهداف پژوهش متفاوت بودند، حذف شود و در نهایت ۲۱۹ مقاله باقی ماند. سپس، مقالاتی که با سؤالات پژوهش ارتباط نداشتند یا در دسترس نبودند، حذف شدند. همچنین، مقالاتی که ارجاعات کمتری داشتند کنار گذاشته شدند. در نهایت، ۶۷ مقاله برای تحلیل نهایی انتخاب شدند. این فرایند زمان بر بود، اما امکان بررسی دقیق موضوعات کلیدی را فراهم نمود. در نهایت، ۴۹ مقاله مبنای تحلیل قرار گرفت.

۳- یافته‌های پژوهش

رهیافت‌های نظری اصلی از پژوهش‌ها با تأکید بر دسته‌بندی مضامین و رهیافت‌های مستخرج از مطالعات پیشین صورت گرفته و براساس فراترکیب این رهیافت‌ها، سه رویکرد اصلی شامل ۱- رویکرد نخست: خط‌مشی‌گذاری رفتاری مبتنی بر منطق تلنگرهای کلاسیک ۲- رویکرد دوم: خط‌مشی‌گذاری رفتاری مبتنی بر رویکرد «تقویت» و ۳- رویکرد سوم: خط‌مشی‌گذاری رفتاری مبتنی بر رویکرد «فراتلنگرها» احصا گردیده است. در این بخش منظور از رویکرد، جهت‌گیری کلان موضوعی و پژوهشی در مطالعات و پژوهش‌های انجام گرفته در این ساحت از عرصه خط‌مشی‌گذاری رفتاری می‌باشد که در ادامه با تفصیل بیشتری مورد بحث قرار خواهد گرفت.

۳-۱- رویکرد نخست: خط‌مشی‌گذاری رفتاری مبتنی بر منطق تلنگرهای کلاسیک

این رویکرد بر به‌کارگیری تلنگرها در شکل ابتدایی و کلاسیک آن و پیش از مواجهه با انتقادات مطرح در این خصوص که در بخش پیشینه پژوهش به آنها اشاره شد، متمرکز است. پژوهش‌ها و آثار مرتبط با این رویکرد کلاسیک را می‌توان به دو گونه نیز تقسیم کرد: (۱) مبتنی بر هدف و (۲) مبتنی بر نوع اثرگذاری که در ادامه به آن می‌پردازیم.

۳-۱-۱- گونه‌شناسی مبتنی بر هدف: در حوزه مطالعات مرتبط با تلنگرها تاکنون تعاریف مختلفی مورد بحث قرار گرفته‌اند که از جمله آنها می‌توان به رویکردهای مبتنی بر عقلانیت و بهره‌گیری ابزاری از آن (تعریف محدود هانسن^۱) یا جنبه حفظ آزادی مداخله تعریف گسترده سانسنتین اشاره کرد. با این حال، در هیچ‌کجای این تعاریف مشخص نشده است که چه کسی از تلنگر سود می‌برد یا باید بهره‌مند شود. هنگامی که این جنبه در نظر گرفته شود، می‌توان سه نوع تلنگر را تشخیص داد: (۱) مداخلاتی که به نفع فرد در معرض تلنگر است، (۲) مداخلاتی که به نفع جامعه است و (۳) مداخلاتی که در درجه اول، اما نه منحصرأ، به نفع اعمال‌کننده تلنگرها هستند (Hansen & Jespersen, 2013)، (Congiu & Moscati, 2022).

تلنگرهای طرفدار فرد در معرض تلنگر^۲

اولین نوع از تلنگرها با هدف منفعت دادن به افراد در معرض تلنگر است. این تحرکات را «طرفدار خود» می‌نامند، و آنها را به عنوان تلنگرهایی تعریف می‌کنند که «به افراد کمک می‌کند از رفتار غیرمنطقی که رفاه طولانی مدت آنها را کاهش می‌دهد، دور شوند». نمونه‌هایی از تلنگرهای طرفدار خود، چیدمان غذا در کافه یا رستوران با هدف ارتقاء سلامت مشتری و تخصیص پیش فرض به صندوق بازنشستگی، با هدف افزایش پس‌انداز کارگر است. همچنین از آنجا که قیم‌مآبی آزادی خواهانه به خط‌مشی‌هایی که بهزیستی و رفاه فرد مورد نظر را افزایش می‌دهد، اشاره دارد؛ بنابراین، این‌گونه از تلنگر را تأیید می‌کند (Hagman et al., 2015).

تلنگر طرفدار اجتماعی^۳

نوع دوم تلنگرها، در درجه اول با هدف افزایش رفاه جامعه از طریق دور کردن افراد از رفتارهایی است که باعث کاهش منفعت عمومی می‌شود. این تلنگرها «طرفدار اجتماعی» یا «طرفدار دیگران» یا صرفاً «اجتماعی» نامیده می‌شوند (Nagatsu, 2015)، (Hands, 2021)، (Hagman et al., 2015)، (Hands, 2020). مثال‌ها در این زمینه عبارت‌اند از: تلنگرهایی برای تقویت رعایت مالیات و صرفه‌جویی در مصرف انرژی از طریق مقایسه اجتماعی، مانند زمانی که به بدهکاران مالیاتی گفته می‌شود که هم‌تایان‌شان مالیات‌های خود را



به موقع پرداخت می‌کنند (Kettle et al., 2016)، (John & Blume, 2018) یا زمانی که خانواده‌ها بازخورد مصرف انرژی کمتر همسایگان دوستدار محیط زیست خود را دریافت می‌کنند (Allcott & Allcott, 2011)، (Bernedo et al., 2014)، (Rogers, 2014). چنین مداخلاتی اساساً یا مستقیماً به نفع تصمیم‌گیرنده نیست؛ به طوری که مالیات‌های بیشتر به معنای جامعه کارآمدتر است و ائتلاف انرژی کمتر به معنای سیاره‌ای تمیزتر برای زندگی است، بنابراین استدلال اینکه تصمیم‌گیرنده بیشترین سود یا منفعت را از این مداخلات می‌برد دشوار است. از آنجایی که چنین تلنگرهایی اساساً یا مستقیماً رفاه تصمیم‌گیرنده را افزایش نمی‌دهد، با قیم‌مآبی آزادی‌خواهانه توجیه نمی‌شود یا حتی در تضاد با آن است.

تلنگر یا فن بازاریابی؟

نوع سوم تلنگرها مبتنی بر منطق بازار و بیشتر در راستای منافع اعمال‌کننده تلنگرهاست تا منافع افراد قرارگرفته در معرض تلنگرها. نوع سوم تلنگرها، از سوگیری‌های شناختی افراد بهره می‌برد. این سوگیری شبیه فنون بازاریابی است؛ به عنوان مثال تلاش برای بهره‌برداری از ترجیحات مصرف‌کننده از سوی فروشنده برای افزایش سود اقتصادی خود تعریف می‌گردد.

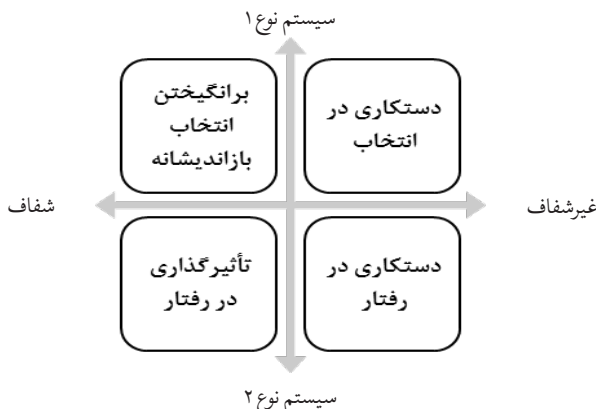
در واقع، به نظر می‌رسد بسیاری از فنون بازاریابی در دنیای واقعی دقیقاً مانند تلنگرها کار می‌کنند: آزادی انتخاب مصرف‌کننده را حفظ می‌کنند (مثلاً ترتیب خاصی از اقلام در یک قفسه یا صفحه وب) اما در واقع از سوگیری‌های شناختی او در سیستم نوع ۱ تفکر (سوء) استفاده می‌کنند. به عنوان مثال، آمازون محصولات خاصی را به عنوان «انتخاب آمازون» یا «محصولات پرفروش» تبلیغ می‌کند و سوگیری اینرسی و انطباق اجتماعی را هدف قرار می‌دهد و از سوگیری‌ها برای نمایش محصولات ضعیف همراه با محصول مورد علاقه استفاده می‌کند.

بنابراین، سؤال این است: چگونه می‌توانیم تلنگرها، و به‌ویژه آنهایی را که به نفع افراد جامعه هستند از فنون بازاریابی جدا کنیم؟ ممکن است تصور شود که قیم‌مآبی آزادی‌خواهانه معیاری ساده برای پاسخ به این سؤال ارائه می‌کند، یعنی اینکه یک تلنگر باید رفاه فرد در معرض تلنگر را افزایش دهد. اگر این معیار را در مثال اولیه خود اعمال کنیم، می‌توان نتیجه گرفت که پیش فرض پس‌انداز برای بازنشستگی یک تلنگر است، زیرا هدف آن افزایش رفاه فردی است، در حالی که فریب انتخاب‌گران‌ترین گزینه به این دلیل تلنگر نیست که هدف آن افزایش سود بازاریاب به قیمت از دست دادن رفاه مصرف‌کننده است. به طور مشابه، فنون بازاریابی آمازون تلنگر نیستند، زیرا هدف آنها در درجه اول افزایش سود شرکت است تا رفاه مشتریان. با این حال، به‌کارگیری معیار قیم‌مآبی آزادی‌خواهانه دو اشکال دارد. در یک سطح کلی، چندین خط‌مشی را که اکثر پژوهشگران آنها را به عنوان تلنگر در نظر می‌گیرند - به عنوان تلنگرهای «طرفدار اجتماعی» - از جعبه ابزار تلنگر رد می‌کند. ثانیاً، با ارجاع خاص به فنون کسب‌وکار و بازاریابی، ممکن است نه تنها سود شرکت، بلکه رفاه مصرف‌کننده نیز افزایش یابد.

به عنوان مثال، یک شرکت ممکن است از یک اثر برجسته برای افزایش فروش یک گوشی هوشمند با

بهترین نسبت کیفیت/ قیمت استفاده کند، بنابراین یک معامله برد-برد برقرار می‌کند که در آن هر دو طرف راضی هستند. علاوه بر این، یک خرده‌فروش ممکن است مشتریان خود را به خرید یخچال گران قیمت ترغیب کند که از نظر مصرف انرژی کارآمدتر باشد و اثرات جانبی مثبتی هم برای مصرف‌کنندگان و هم برای جامعه داشته باشد، مشروط بر اینکه اثرات بازگشتی خیلی زیاد نباشد (Blasch et al., 2019). در واقع، در حالی که خرده‌فروش سود خود را افزایش می‌دهد، رفاه مشتری را در قالب کاهش قبوض برق و رفاه جامعه را از نظر مصرف کمتر انرژی و آلودگی افزایش می‌دهد. در نهایت، حتی در الگوی قدیمی کافه تریا، مدیر کافه تریا ممکن است بخواهد غذای سالم را برجسته‌تر و در دسترس مشتریان قرار دهد، همچنین به این دلیل که سود آن نوع غذا، مثلاً سبزیجات ارگانیک، بیشتر از سودی است که از سایر غذاهای ناسالم کسب می‌کند. یک راه حل ممکن برای مشکل جداسازی تلنگرها از فنون بازاریابی صرف، گنجاندن یک شرط ضروری خاص در تعریف آن است و آن اینکه یک مداخله اگر به طور انحصاری رفاه فرد را افزایش دهد، به عنوان یک تلنگر محسوب می‌شود. این معیار، هم فضا را برای تلنگرهای طرفدار خود و هم طرفدار اجتماعی که به ترتیب به نفع فرد و جامعه است، ایجاد می‌کند. و همچنین برای تلنگرهای تجاری که رفاه شرکت و همچنین مصرف‌کنندگان را افزایش می‌دهد، کاربرد دارد (Congiu & Moscati, 2022).

۳-۱-۲- گونه‌شناسی مبتنی بر نوع تأثیرگذاری: از آنجایی که شفافیت اقدامات خط مشی به خودی خود موضوع مهمی در قلب خط مشی‌گذاری دموکراتیک است و مفاهیمی مانند «پاسخگویی»، «احترام»، «تدبیر»، «رضایت» و «پذیرش» به آن بستگی دارد. چارچوبی از نوع‌شناسی چهار نوع تلنگر، برای ایجاد دستورالعمل‌هایی برای استفاده مسئولانه از رویکرد تلنگر با استفاده از نظریه فرایند دوگانه تفکر (سیستم نوع ۱ و ۲) مطابق نمودار ۳ ارائه گردیده است که هر کدام توصیف‌ها و توصیه‌های خط مشی خاص خود را بیان می‌دارند (Hansen & Jespersen, 2013).



نمودار ۳. گونه‌شناسی تلنگر (هانسن و جیپرسن، ۲۰۱۳)



تلنگرهای شفاف سیستم نوع ۱؛ تأثیرگذاری در رفتار

در گوشه پایین سمت چپ ماتریس، تلنگرهای شفاف سیستم نوع ۱ قرار دارد. برای این نوع تلنگرها، تفکر بازانديشانه به دنبال این نیست که چه چیزی باعث تغییر رفتار مورد نظر می‌شود. بلکه، تفکر بازانديشانه به عنوان یک محصول جانبی رخ می‌دهد، اما به گونه‌ای که به راحتی امکان بازسازی اهداف را فراهم می‌نماید. نمونه‌ای از این نوع تلنگرها پخش موسیقی آرامش‌بخش در هنگام سوار شدن مسافران به هواپیما برای فراهم کردن آرامش آنهاست. با پخش چنین موسیقی، اکثر مسافران به طور خودکار بدون فکر کردن در مورد آن شروع به استراحت می‌کنند. با این حال، قصد و استفاده از پخش موسیقی آرامش‌بخش هنگام سوار شدن به هواپیما، به راحتی توسط مسافران تشخیص داده می‌شود و هم‌زمان هم از تغییر رفتار جلوگیری می‌کند. این نوع تلنگرها سعی نمی‌کنند بر انتخاب‌های شهروندان تأثیر بگذارند. بلکه تأثیرگذاری بر رفتارهای خودکار و پیامدهای آن به شیوه‌ای شفاف را هدف قرار می‌دهند. اجتناب از این نوع تأثیر، اگر نگوئیم غیرممکن، دشوار است، زیرا پاسخ‌های غریزی یا آموخته شده را فعال می‌کند. با این وجود، چنین مداخلاتی را به جای دستکاری رفتار، تأثیرگذار در رفتار توصیف می‌نمایند. مسلماً، این تلنگرها به نوعی با دستکاری کار می‌کنند؛ اما باید توجه داشت که این به معنای دستکاری فنی است، نه دستکاری روانی.

تلنگرهای شفاف سیستم نوع ۲؛ برانگیختن انتخاب بازانديشانه

در گوشه سمت چپ بالای ماتریس، تلنگرهای شفاف، سیستم نوع ۲ قرار دارد. اگرچه این نوع از تلنگرها سعی می‌کنند بر رفتاری که در تفکر بازانديشانه است تأثیر بگذارند، اما چنین تلنگرهایی با استفاده از دستکاری روان‌شناختی به این هدف نمی‌رسند. بلکه هدف از این نوع تلنگرها، ارتقاء تصمیم‌گیری به روشی است که برای فرد تحت تأثیر شفاف باشد. این تلنگرها از طریق برجسته کردن ترجیحات (با استفاده از جذابیت رد یا برای سوق دادن افراد به بالا رفتن از پله‌ها به جای استفاده از پله برقی)، برجسته کردن پیامدها (نمایش تصاویر آزاردهنده روی جعبه سیگار) و مانند آن، انتخاب‌هایی مطابق با ترجیحات شهروندان را برمی‌انگیزاند. بنابراین، می‌توان گفت که تلنگرهای شفاف سیستم نوع ۲ آزادی انتخاب و توانمندسازی شهروندان را در محیط‌های پیچیده تسهیل می‌کند. در همین راستا، این تلنگرها را می‌توان در نهایت به عنوان نوع خاصی از تلنگرهای آزادی‌خواهانه توصیف کرد. آنها در واقع به شهروندان این امکان را می‌دهند که اعمال و رفتار خود را به شیوه‌ای قابل پیش‌بینی تغییر دهند، در حالی که به طور هم‌زمان آنها را در انتخاب دیگری آزاد می‌گذارند. از این رو، تلنگرهایی از این نوع را می‌توان به عنوان تلنگرهای «توانمندساز» توصیف کرد، که تصمیم‌گیری را در راستای منافع شهروندان، همان‌طور که خودشان قضاوت می‌کنند، بدون ارائه مقررات یا مشوق‌های بیشتر ارتقا می‌دهند.

تلنگرهای غیرشفاف سیستم نوع ۲؛ دستکاری در انتخاب^۱

در گوشه سمت راست بالای ماتریس، تلنگرهای غیرشفاف نوع ۲ قرار دارد. برای موفقیت آمیز بودن این نوع تلنگرها، باید تفکر بازاندیشانه درگیر شود، اما این اتفاق به گونه‌ای نیست که به خودی خود به افراد دسترسی به مقاصد و ابزارهایی که از طریق آنها تأثیرگذاری رخ می‌دهد، بدهد. یکی از مثال‌های آن، چارچوب بندی هوشمندانه ریسک‌ها با هدف تأثیرگذاری بر تصمیم‌گیری فرد است. به عنوان مثال، هنگام انتخاب بین درمان‌های پزشکی به احتمال زیاد، چنین چارچوب بندی با ارائه فرایندهای خودکار همراه با روابط عاطفی کار می‌کند که به نوبه خود به عنوان مقدمات مربوطه برای تصمیم‌گیری بازاندیشانه رخ می‌دهد و سپس از آن خواسته می‌شود تا براساس این مقدمات تصمیم بگیرد.

این نوع تلنگرها با دستکاری روانی شهروندان از طریق تاکتیک‌های مخفیانه، فریبنده و احتمالاً حتی توهین آمیز کار می‌کند. تأثیرگذاری بر تغییر رفتار با چارچوب بندی هوشمندانه ریسک‌ها، جایگزینی دقیق هدف، استفاده از نشانه‌های ناخودآگاه یا استفاده از قرعه‌کشی برای وادار کردن افراد به تخمین بیش از حد شانس دست‌یابی به یک اثر نادر، همه اقداماتی هستند که در این دسته قرار می‌گیرند.

تلنگرهای غیرشفاف سیستم نوع ۲، جنجالی‌ترین نوع تلنگرها را تشکیل می‌دهند. زیرا با شهروندان به جای اینکه به عنوان هدف رفتار شود به عنوان ابزار صرف استفاده می‌شوند. اقدامات آنها در واقع نتیجه دستکاری معمار انتخاب است. از این نظر، تلنگرهای غیرشفاف سیستم نوع ۲ ممکن است حتی تهاجمی‌تر از اقدامات سیاسی سنتی، مانند مقررات صریح و کنترل مشوق‌ها و تحریم‌ها، تلقی شوند. شهروند به گونه‌ای دستکاری می‌شود که با اهداف معمار انتخاب مطابقت داشته باشد که به خودی خود باعث ایجاد بحث یا رضایت نشود و در عین حال مسئولیت کامل عمل را به شهروند نسبت دهد. با توجه به این واقعیت‌ها، یافتن استدلال قابل قبول برای استفاده مسئولانه از این نوع تلنگرها در جوامع دموکراتیک دشوار است. بنابراین، خط‌مشی‌گذاران و دیگر معماران انتخاب باید به طور کلی از استفاده از این نوع تلنگرها در شرایط عدم رضایت صریح فردی، خودداری کنند.

تلنگرهای غیرشفاف سیستم نوع ۱؛ دستکاری رفتار^۲

در نهایت، در گوشه سمت راست پایین ماتریس، تلنگرهای غیرشفاف سیستم نوع ۱ وجود دارد. این نوع تلنگرها بدون درگیر شدن با تفکر بازاندیشانه و به گونه‌ای که احتمال تشخیص و شفافیت آن را ایجاد نکند، باعث تغییر رفتار می‌شود. نمونه‌هایی از تلنگرهای غیرشفاف سیستم نوع ۱ عبارت‌اند از: تغییر پیش فرض‌های پس‌زمینه (به عنوان مثال، تغییر از روش انتخاب به یک روش انصراف برای ثبت نام به عنوان اهداکننده عضو)، تغییرات ظریف و به ظاهر نامربوط در اشیاء یا ترتیبات در زمینه رفتاری (مانند تغییر شکل لیوان‌ها برای کاهش کالری دریافتی، چیدمان مجدد رستوران‌ها برای ترغیب مردم به سمت بوفه سالاد به



جای گوشت) می‌باشد. نکته‌ای که مکرراً بر آن تأکید شده است، این است که ما معمولاً هرگز متوجه تأثیرات آن نمی‌شویم و اغلب وقتی در مورد آنها گفته می‌شود آنها را بعید می‌دانیم. حتی برای مواردی که چنین تلنگرهایی به صراحت به ما اشاره می‌شود، به سختی می‌توانیم تأثیرات حاصل را باورپذیر بدانیم. بنابراین، به جرأت می‌توان گفت که تلنگرهایی مانند اینها بر رفتار به روشی غیرشفاف تأثیر می‌گذارد.

شاید استفاده از این نوع تلنگرها هیچ‌گونه اختلال مستقیمی در زندگی شهروندان ایجاد نکند، اما مسئولیت‌های خط‌مشی‌گذاران و دیگر معماران انتخاب را حتی بیش از تلنگرهای شفاف سیستم نوع ۱ گسترش می‌دهد. زیرا شهروندان را از تأثیر آنها بر رفتار و پیامدهای آن بی‌خبر می‌گذارد. این بدان معناست که معماران انتخاب علاوه بر مسئولیت تأثیر این مداخلات و عوارض جانبی احتمالی آنها، مسئول اطمینان از ریشه‌یابی مداخلات در رویه‌های دموکراتیک نیز هستند. از این رو، آنها نه تنها باید مطمئن شوند که اهداف دنبال شده به دقت با منافع شهروندان تنظیم می‌شود، بلکه باید اطمینان یابند که مقاصد پنهان و ابزارهایی که از طریق آنها تغییر رفتار دنبال می‌شود به طور فعال افشا شده و حداقل به طور نسبی رضایت حاصل شده باشد. اما احتیاط صحیح این است که معمار انتخاب، فعالانه اطلاعاتی را در اختیار شهروندان قرار دهد و دلایل و پیامدهای انجام چنین اقداماتی را بیان نماید. تنها در این صورت است که خط‌مشی‌گذاران می‌توانند از اتهام دستکاری در رفتار و پیامدهای آن اجتناب کنند، زیرا امکان بحث آزاد و آگاهی شهروندان از عوارض احتمالی بعدی را فراهم کرده است (Hansen & Jespersen, 2013).

۳-۲- رویکرد دوم: خط‌مشی‌گذاری رفتاری مبتنی بر رویکرد «تقویت»

با توجه به انتقادهای رایج به رویکرد تلنگرکلاسیک مبنی بر عدم در نظر گرفتن ملاحظات اخلاقی که بارزترین آنها عبارت‌اند از استقلال، رفاه، اثرات نامطلوب بلندمدت و دموکراسی (Kuyer & Gordijn, 2023)، رویکرد حاضر می‌تواند با هدف توسعه شایستگی در تصمیم‌گیری تا حدودی پاسخ‌دهنده مسائل اخلاقی تصمیم‌گیری فردی باشد.

مفهوم «تقویت» دربرگیرنده دسته‌ای از علم رفتاری است که به دنبال بهبود قدرت تصمیم‌گیری یا شایستگی یک عامل است. این ابزار با سایر ابزارهای رفتاری متفاوت است، زیرا فقط به منظور افزایش ظرفیت شناختی است. همان‌طور که هرتویگ و گرویانوف^۱ (۲۰۱۷) بیان کردند، هدف از تقویت این است که «شایستگی افراد برای انتخاب‌های خود بهبود یابد و با تقویت شایستگی‌های موجود یا القای شایستگی‌های جدید، استفاده از اختیارات برای افراد آسان‌تر گردد». این تقویت مبتنی بر یک نظریه روان‌شناختی جایگزین است تا دلیل اینکه چرا انسان‌ها از رفتار کاملاً منطقی کنار می‌روند را بیان نماید و نشان دهد که افراد چگونه فرایند تصمیم‌گیری خود را با ارتقاء کارنامه مهارت‌های تصمیم‌گیری بهبود می‌بخشند. تقویت شایستگی افراد برای انتخاب، یعنی اعمال اختیار خود است (Hertwig & Grüne-Yanoff, 2017).

با مقداری آموزش می‌توان ظرفیت فردی را برای تصمیم‌گیری بهتر افزایش داد. تقویت بیان می‌کند به جای اینکه، افراد در استفاده از ذهن، شهودی و صرفه‌جو باشند، باید برای استفاده بهینه از عقل سلیم هدف‌مند باشند. چیزی که عموم مردم به طور فطری دارا هستند و با کمی راهنمایی می‌توان آن را به مردم آموزش داد. تقویت با استفاده از رویکرد میانبرهای ذهنی ساده کار می‌کند زیرا عوامل، با توجه به بار شناختی خود، میانبرهایی را انتخاب می‌کنند که اغلب از نظر شناختی مفید هستند، اما گاهی اوقات ممکن است اشتباه پیش بروند. با این حال، چنین سوگیری‌هایی سیستماتیک نیستند. این رویکرد به جای خلاص شدن از شر تمام میانبرهای ذهنی، معتقد است که می‌توان میانبرها را هوشمندتر و شهودی کرد تا از آن اشتباهات گاه به گاه، جلوگیری نماید. میانبرها زمانی بهتر کار می‌کنند که مجموعه مهارت‌های شناختی عامل و محیط خارجی در کنار هم به خوبی کار کنند. این رویکرد با تلنگر کلاسیک متفاوت است که در آن عامل، یک تصمیم‌گیرنده تا حدودی منفعل که به نوعی دچار فلج شناختی است، در نظر گرفته می‌شود (Thaler & Sunstein, 2009).

تقویت فرض می‌کند که با تغییر محیط، یا مهارت‌ها و توانایی‌های شناختی (شایستگی)، یک عامل، تصمیمات بهتری می‌گیرد (Hertwig & Grüne-Yanoff, 2016). انواع مختلف این تقویت‌ها در تنظیمات و شرایط گوناگون آزمایش شده‌اند. برای مثال، نشان داده شده است که قوانین سریع رژیم غذایی به افراد کمک کرده است تا انتخاب‌های غذایی سالم‌تری داشته باشند.

۳-۲-۱- انواع تقویت

یانوف و هرتویگ (۲۰۱۶) مفهوم «تقویت» را به دو دسته کلی تقسیم می‌کنند: تقویت‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت. تقویت‌های کوتاه‌مدت به دنبال بهبود شایستگی عامل در یک زمینه یا بعد خاص هستند که البته به سختی می‌توان آنها را جدا از انگیزه‌های آموزشی ارائه شده توسط سانسین مانند برجسب زدن، هشدارها، تبلیغات و غیره تشخیص داد. در مقابل، تقویت‌های بلندمدت، توانایی شناختی افراد را بهبود می‌بخشد و آنها را با مجموعه‌ای از مهارت‌های منحصربه‌فرد مجهز می‌کند که می‌تواند در هر زمینه تصمیم‌گیری اعمال شود. تقویت‌های بلندمدت خود به طور کلی به سه دسته طبقه‌بندی می‌شوند: (۱) تقویت‌های سواد، آنهایی که محاسبات احتمالی/آماري افراد را بهبود می‌بخشند. (۲) تقویت مدیریت عدم اطمینان، آنهایی که به تصمیم‌گیری در شرایط غیرقابل پیش‌بینی/نامطمئن کمک می‌کنند و (۳) تقویت انگیزه، که به عامل (تصمیم‌گیرنده) در غلبه بر موانع رفتاری کمک می‌کند. انواع مختلف این تقویت‌ها در شرایط مختلف آزمایش شده‌اند. برای مثال، نشان داده شده است که مهارت‌های سواد باعث بهبود تصمیم‌گیری مالی می‌شود (Sunstein et al., 2019).

به طور کلی حداقل سه دسته از خط‌مشی‌های تقویت‌گونه را می‌توان متمایز کرد: خط‌مشی‌هایی که (۱) محیطی را که در آن تصمیم‌ها گرفته می‌شود تغییر می‌دهند، (۲) مجموعه استراتژی‌ها، مهارت‌ها و دانش تصمیم‌گیری را گسترش می‌دهند، یا (۳) هر دو را انجام می‌دهند (Hertwig & Grüne-Yanoff, 2016).



۳-۲-۲- تلنگرها در مقابل تقویت‌ها: کدام معماری شناختی فرض می‌شود؟

تلنگرها و تقویت‌ها در هدف مداخله و مسیرهای علیّی اتخاذ شده برای ایجاد تغییر رفتار متفاوت هستند. تلنگرها فرایندهای شناختی و انگیزشی (درونی) تصمیم‌گیرنده را انتخاب می‌کنند و معماری انتخاب (خارجی) را طوری طراحی می‌کنند که در کنار فرایندهای عملکردی (بنای دست‌نخورده)، تغییری در رفتار ایجاد کنند. بنابراین، رفتار را به طور مستقیم هدف قرار می‌دهند. در مقابل، تقویت‌ها، شایستگی‌های فردی را برای ایجاد تغییر رفتار هدف قرار می‌دهند. هدف آنها یا آموزش فرایندهای عملکردی یا تطبیق دنیای بیرونی (مثلاً نمایش اطلاعات) و یا هر دو، برای بهبود تصمیم‌گیری است (Hertwig & Grüne-Yanoff, 2017).

برخلاف طرفداران تلنگر، طرفداران تقویت یک دیدگاه واحد از معماری شناختی انسان مانند دیدگاه سیستمی دوگانه ندارند. با این حال، آنچه که طرفداران تقویت لزوماً بر آن توافق دارند این است که فرایندهای شناختی عملکردی و فرایندهای انگیزشی، انعطاف‌پذیرند و ارزش توسعه دارند. به طور خاص، ابزارهای ذهنی موجود را می‌توان تقویت کرد یا فرد می‌تواند یاد بگیرد که از رویه‌ای جدید استفاده کند. همچنین، با وجود تمرکز آن بر تقویت شایستگی‌های ذهنی، این رویکرد، «درون‌گرا» نیست. برعکس، شایستگی‌های افراد، اغلب با بازطراحی جنبه‌های محیط بیرونی یا آموزش بازطراحی آنها، به بهترین نحو تقویت می‌شوند. تقویت‌ها به دنبال افزایش شایستگی‌های شناختی و انگیزشی افراد هستند، درحالی‌که تلنگرها یک معماری انتخاب را با فرایندهای شناختی و انگیزشی افراد تطبیق می‌دهند و آنها را بدون تغییر می‌گذارند.

این تفاوت حاکی از درجه متفاوتی از برگشت‌پذیری در اثرات رفتاری القا شده است. اگر خط‌مشی‌گذار یک مداخله رفتاری مؤثر (غیرپولی و غیرقانونی) را حذف کند و رفتار به حالت قبل از مداخله بازگردد، آنگاه خط‌مشی‌مدنظر احتمالاً یک تلنگر است، در صورتی که در تقویت‌ها، هنگام حذف مداخله، رفتار ادامه پیدا می‌کند. این معیار بر این فرض استوار است که در نهایت باعث افزایش تغییر رفتار می‌شود (به‌عنوان مثال، انتخاب‌های غذایی سالم‌تر، تصمیم‌گیری‌های مالی بهتر، درک آمار سلامت) از طریق افزایش شایستگی‌های موجود یا ایجاد شایستگی‌های جدید و اینکه آن شایستگی‌ها، پس از ایجاد، در طول زمان ثابت می‌مانند. باید اثرات رفتاری ضمنی آنها پس از حذف مداخله و در صورتی که رفتار ضمنی با نظام ارزشی فرد مطابقت داشته باشد، باقی بماند. در مقابل، تلنگرها با تطبیق معماری انتخاب، رفتار را تغییر می‌دهند اما شایستگی‌های فردی را بدون تغییر می‌گذارند. در نتیجه، به محض حذف مداخله، رفتار احتمالاً به حالت قبل باز می‌گردد. تلنگرهایی که به طور مکرر بر رفتار تأثیر می‌گذارند ممکن است از طریق یادگیری، عادت‌های رفتاری ایجاد کنند. در چنین مواردی، معیار تجربی نشان می‌دهد که مداخله تحریک‌کننده یک «عوارض جانبی» تقویت‌کننده دارد. به طوری که با تغییر زمینه انتخاب و مهارت‌های شناختی و انگیزشی برای تأثیرگذاری بر رفتار، تلنگر، ناخواسته بر فرایندهای شناختی و انگیزشی فرد تأثیر می‌گذارد. بنابراین تلنگر به یک تقویت‌کننده تبدیل شده و اثرات ماندگاری داشته است. در جدول ۴ در هفت بعد مختلف، وجوه تمایز تلنگر و تقویت به طور خلاصه آمده است.

(Hertwig & Grüne-Yanoff, 2017)

جدول ۴. تفاوت دو مفهوم تلنگر و تقویت (تاگرون یانوف و رالف هرتویگ، ۲۰۱۷)

تقویت	تلنگر	ابعاد
شایستگی‌های ذهنی	رفتار	هدف مداخله
محدودیت‌ها را بشناسید و شایستگی‌های انسانی و راه‌های تقویت آنها را شناسایی کنید	تصمیم‌گیرنده را به طور سیستماتیک ناقص و در معرض کمبودهای شناختی و انگیزشی نشان دهید	برنامه‌های پژوهشی و شواهد
پرورش شایستگی‌ها از طریق تغییر در مهارت‌ها، دانش، ابزارهای تصمیم‌گیری و یا بازطراحی محیط خارجی	تغییر در معماری انتخاب با توجه به کمبودها و سوگیری‌های شناختی و انگیزشی و مهارت‌ها از این طریق	مسیرهای علی
معماری‌های شناختی شکل‌پذیر	معماری سیستم دوگانه	مفروضات در مورد معماری شناختی
اثرات ضمنی باید پس از حذف مداخله (موفق) باقی بماند	پس از حذف مداخله، رفتار به حالت قبل از مداخله باز می‌گردد	معیار تمایز تجربی (بازگشت‌پذیری)
تجهیز افراد به شایستگی‌های خاص یا قابل تعمیم	تصحیح اشتباهات مهم در زمینه‌های خاص	هدف
لرؤماً شفاف است و نیاز به همکاری (پیشنهادی) که ممکن است پذیرفته شود یا نشود) دارد.	ممکن است استقلال و شفافیت را نقض کند	ملاحظات هنجاری و اخلاقی

۳-۳-۳- رویکرد سوم: خط‌مشی‌گذاری رفتاری مبتنی بر رویکرد «فرا تلنگرها»

در پاسخ به انتقادات مطرح شده که تلنگر فقط می‌تواند با مشکلات عمومی نسبتاً جزئی که به طور دقیق تحت هدایت خط‌مشی‌گذار خیرخواه است، مقابله کند و یا تلنگرها، انتخاب‌های افراد را دستکاری می‌کنند، استقلال آنان را کاهش می‌دهند و رضایت صریح آنها را دور می‌زند (Bovens, 2009)؛ مفهومی دیگر تحت عنوان «فرا تلنگر» ظهور یافته است.

فرا تلنگر، ترکیب دو مفهوم تلنگر و تفکر است. به این معنی که بحث و مشورت می‌تواند به افراد در دست‌یابی به اهدافشان کمک کند (Battaglio et al., 2019).

جان و استوکر، «فرا تلنگر» را پیشنهاد نمودند و آن را این‌گونه تعریف نمودند که فرا تلنگر عنصری از بازاندیشی و خودمختاری را در خود دارد، اما از نظر شناختی به آسانی قابل جذب است. در ترکیب تلنگر و تفکر، فرا تلنگر نوید این را می‌دهد که نشانه تلنگر را شفاف کند و به استقلال افراد که می‌تواند بهترین تصمیم را بگیرد، احترام گذارد. در واقع فرا تلنگر با کمترین هزینه به استقلال دست می‌یابد (Banerjee & John, 2024). در ادامه نسبت تفکر با سه حوزه تلنگر، رفتار مدنی و فرا تلنگر بررسی می‌شود.

۳-۳-۱- تفکر و تلنگر

در مقایسه تلنگر و تفکر، اولین تفاوت در نگاه اساسی به رفتار انسان است. تلنگرها معمولاً تصور می‌کنند که افراد تمایل دارند که به خطوط فکری و رفتاری گذشته بازگردند، مگر اینکه تشویق به انجام یک کار در



ایشان، تفاوت و تمایزی خاص ایجاد نماید. گزینه‌های تغییر بر یادآوری‌ها و نشانه‌هایی متمرکز می‌شوند که می‌پذیرند فرد کجاست، سپس یک محیط انتخابی را ایجاد می‌کند که در آن جامعه ممکن است از تحقق این ترجیحات نفع ببرد. راهبرد تلنگر، نقش دولت را به عنوان مربی و نقش خط‌مشی‌گذار را به عنوان یک خبره پدرگرایانه (قیم‌مآب) در نظر می‌گیرد و شهروندان را به مسیرهایی هدایت می‌کند که برای آنها جامعه در کل مفیدتر است. در واقع تلنگر شهروندان را همان‌گونه که هستند می‌پذیرد و سعی می‌کند آنها را در مسیرهای جدید برای تصمیم‌گیری بهتر سوق دهد. در این رویکرد مبنای تحلیل به صورت گروهی است و افراد با رسیدن به منافع عمومی جذب می‌شوند. در جدول ۵ وجوه تمایز دو مفهوم تلنگر و تفکر آمده است (John et al., 2009).

جدول ۵. مقایسه دو مفهوم تلنگر و تفکر (جان و همکاران، ۲۰۰۹)

ابعاد	تلنگر	تفکر
نمایی از موضوعات	فلج‌های شناختی، کاربران میانبر، مستعد تفکر ناقص و گاه گیج‌کننده	معقول و مستدل، تشنه دانش و قادر به تفکر جمعی
هزینه‌های فرد	کم اما تکراری	بالا اما به صورت متناوب
واحد تحلیل اولیه	فرد	گروه
تغییر فرایند	تغییر هزینه و فایده در محیط انتخاب	طرح کلی مبتنی بر ارزش پلتفرم جدید خط‌مشی مشارکتی
تصور مدنی	افزایش جذابیت عمل با جمع مثبت	پرداختن به منافع عمومی
نقش دولت	سفارشی کردن پیام‌ها، متخصص و معلم	ایجاد فضاهای نهادی جدید برای پشتیبانی از شهروندان، پاسخگویی به شهروندان

راهبرد تفکر، تفسیر متفاوتی از هرآنچه که انسان را وادار به تسلیم می‌کند، مدنظر دارد. فرض بر این است که فرد می‌تواند از تجربیات روزمره خود دور شود، و در مورد طیف وسیعی از انتخاب‌های خط‌مشی و معضلات، فکر کند. افراد می‌توانند تشنه دانش باشند، یاد بگیرند که اطلاعات و خواسته‌های جدید را پردازش کنند و به قله‌های جدیدی از تفکر و قضاوت دست یابند. تنظیم نهادی و سازماندهی تفکر باید درست باشد، به گونه‌ای که شهروندان بتوانند دانش و درک خود را از مسائل گسترش دهند و برای یافتن راه‌حل با یکدیگر همکاری کنند. در این صورت به نظر می‌رسد که راهبرد تفکر و تلاشی که فرد برای درگیر کردن آن نیاز دارد، از راهبرد تسلیم شدن تلنگر، دشوارتر باشد و این مسئله به تأثیر کم هزینه بودن مداخله منکی است. در مقابل، تجربه تفکر مشورتی، مستلزم متحمل شدن هزینه‌های قابل توجهی است. باید سرمایه‌گذاری در کسب اطلاعات و سپس بحث با دیگران، اغلب در یک زمینه خاص، به دور از محیط عادی فرد وجود داشته باشد. این هزینه‌ها پیامدهای سیاستی دارند، بنابراین باید در کنار منافع آن دیده شوند (John et al., 2009).

۳-۲-۳- تفکر و رفتار شهروندی

سؤال اینجاست که آیا کارگزاران دولت باید رفتار شهروندی را تغییر دهند؟ تا اینجا، مشارکت شهروندان در مقابله با مشکلات اجتماعی و اقتصادی را مطلوب فرض کرده‌ایم. اما چرا چنین فرض می‌کنیم و چرا طراحی سیاستی برای تحریک رفتار شهروندی را مناسب می‌دانیم؟ نقطه عزیمت اصلی این است که دولت به تنهایی، به سختی می‌تواند به برخی از چالش‌های رایج جامعه رسیدگی کند، زیرا هر چقدر هم که برای یک موضوع پول خرج کند یا تعداد زیادی مقررات تصویب کند، بسیاری از مشکلات برطرف نمی‌شوند. در دوره‌ای از ریاضت مالی، گزینه هزینه‌ها ممکن است دیگر به راحتی در دسترس نباشد، بنابراین دولت‌ها مجبورند حتی بیشتر از قبل به کمک شهروندان به خود متکی باشند. همچنین دولت‌ها در بسیاری از جوامع صنعتی مدرن دیگر نمی‌توانند مانند گذشته بر احترام و اطاعت از پیام‌های یک مرکز خیرخواه تکیه کنند. شهروندان، اقتدار دولت را زیر سؤال می‌برند یا به سادگی آن را نادیده می‌گیرند (John, 2018). یکی از پاسخ‌ها این است که شهروندان را مستقیماً در خط‌مشی‌گذاری عمومی مشارکت دهیم تا رضایت آنها را به‌گونه‌ای جلب کنیم که صاحب خط‌مشی‌ها شوند و در نتیجه رفتار خود را در جهت مورد نظر تغییر دهند. بحث دیگر این است که بگوییم خط‌مشی‌گذاران باید با تصمیم‌گیری افراد پیش بروند. آنها باید راه‌حل‌هایی طراحی کنند که رفتار شهروندی را تشویق کنند، تا اینکه علیه آن رفتار کنند یا آن را از بین ببرند. علاوه بر این، خط‌مشی‌ دولت را می‌توان با مشارکت دادن شهروندان به گونه‌ای بهبود بخشید تا موجب کمک به مقامات دولتی در اجرای خط‌مشی‌های عمومی و انعکاس شرایط و مشکلات خاص یک بخش یا محله تنظیم گردد. به این ترتیب، همان‌طور که لیندبلوم استدلال می‌کند، اگر دولت با پاسخ دادن به اطلاعات، در این مورد از سوی شهروندان، هدایت شود، می‌تواند هوشمندتر شود. منطق این استدلال این است که اگر دولت‌ها می‌خواهند در عصر چالش برانگیز کنونی موفق باشند، باید از ابزارهای مختلفی استفاده کنند، ابزارهایی که هوشمند و زیرک هستند، و توسط دولت‌ها و مشارکت فعال شهروندان اتفاق می‌افتد. می‌توان با ابزار تفکر، به خط‌مشی‌های عمومی به شیوه‌ای شهروندمحورتر نگاه کرد، شکلی از خط‌مشی‌گذاری که به طور فزاینده‌ای در سراسر جهان اجرا شده است (John et al., 2009).



۳-۳-۳- تفکر و فراتلنگر

همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد، فراتلنگر عبارت است از تلنگری که عنصری از بازماندیشی را دربرمی‌گیرد و ممکن است ابتدا یک تناقض در شرایط به نظر برسد. هدف یک تلنگر این است که به طور خودکار و بدون تفکر آگاهانه از طرف فرد اتفاق افتد. تصور می‌شود که اذعان به ظرفیت شناختی پایین افراد برای انتخاب‌های کاملاً منطقی، یکی از مزیت‌های کلیدی تلنگر نسبت به سایر ابزارهای سیاستی، مانند کمپین‌های اطلاعاتی، قوانین، یا مالیات است (Thaler & Sunstein, 2009) و بر این اساس قرار است تلنگر

بر روی فرایندهای سریع و خودکار سیستم نوع ۱ کار کند؛ به گونه‌ای که سیستم آهسته و بازاندیشانه نوع ۲ را درگیر نسازد (Kahneman, 2013).

با این وجود، در تعدادی از مشارکت‌های اخیر، یک ملاحظه اصلاح‌شده رفتاری شروع به ظهور کرده است و این ادعا را مطرح می‌کند که اگر یک تلنگر از عنصر خودآگاهی و مشورت درونی استفاده کند، ممکن است بهتر و مشروع‌تر عمل کند. به طور خاص، یک تلنگر مبتنی بر درجاتی از تأمل و بازاندیشی، ممکن است نسبت به تلنگرهای کلاسیک به تنهایی قادر به ایجاد تغییرات رفتاری طولانی مدت و پایدارتری باشد (Banerjee & John, 2024)، (John & Stoker, 2019).

فرا تلنگر با اضافه کردن عنصر تفکر به تلنگر، سعی می‌کند تأثیر طولانی مدت‌تری ایجاد نماید. ضرب و تأمل و تفکر می‌تواند به افراد کمک کند تا در مورد انتخاب‌های خود فکر کنند و تصمیمات آگاهانه‌تری بگیرند. به عنوان مثال، یک دولت می‌تواند از رویکرد فراتلنگر برای تشویق مردم به صرفه‌جویی در انرژی استفاده کند. دولت می‌تواند از یک تلنگر ساده مانند قرار دادن برچسب‌های انرژی بر روی لوازم خانگی استفاده نماید. این تلنگر می‌تواند به مردم کمک کند تا لوازم خانگی با مصرف انرژی کمتر را انتخاب کنند. سپس، دولت می‌تواند از یک تفکر و ضرب و تأمل برای تشویق شهروندان به فکر کردن در مورد انتخاب‌های خود استفاده کند. به عنوان مثال، دولت با راه‌اندازی یک کمپین آگاهی‌بخشی به شهروندان اهمیت صرفه‌جویی در انرژی را آموزش می‌دهد و به تصمیمات آگاهانه‌تر و پایدارتر شهروندان کمک می‌نماید.

به عنوان مثال بانرجی و همکاران (۲۰۲۲) در آزمایشی، تلنگرها را با مجموعه ابزارهای رفتاری مانند «تفکر»، «تقویت» و «فرا تلنگر» در مورد سفارش غذاهای کم‌کربن با ۳,۰۷۴ شرکت‌کننده در بریتانیا به طور سیستماتیک مقایسه نمود. یافته‌ها نشان داد که همه ابزارهای رفتاری قصد افراد برای رژیم‌های غذایی سازگار با اقلیم را افزایش می‌دهند، اما تشویق به بازاندیشی قبل از تلنگر که همان «فرا تلنگر» را می‌سازد، این اثر را به میزان ۳۰ درصد تقویت می‌کند. در آزمایشی دیگر، این ادعا را با ۵,۵۵۲ شرکت‌کننده دیگر در انگلستان بار دیگر آزمود. نتایج نشان داد که فراتلنگر تقریباً اثرگذاری تلنگر کلاسیک را دو برابر می‌کند. اگر چه این رویکرد یک مفهوم جدید است و هنوز در مراحل اولیه توسعه است. با این حال، ظرفیت زیادی برای بهبود اثربخشی ابزارها و فنون تغییر رفتار را دارد (Banerjee et al., 2022).

۴- نتیجه‌گیری

مرور آنچه به لحاظ سیر تطور تاریخی در حوزه بینش‌های رفتاری و به طور خاص تلنگر گذشت، ما را به این نقطه کلیدی رهنمون می‌سازد که چطور با استفاده از همه پیشرفت‌های صورت گرفته نظری، روش‌شناختی و عملی در این حوزه، می‌توان فرایندهایی را در پیش گرفت که به طور هم‌زمان، سیستم‌های نوع ۱ و ۲ در تفکر به‌کار گرفته شوند. علاوه بر این سؤال کلیدی، با توجه به نوپا بودن مفاهیم جدیدی مانند فراتلنگر، هنوز مشخص نیست که چگونه این مفهوم هنگام عمل، بهترین عملکرد را دارد. آیا همان‌طور که هرتویگ و گرویانوف (۲۰۱۷) استدلال می‌کنند، اگر ظرفیت فردی برای تصمیم‌گیری افزایش یابد، بهتر نیست؟ همه

این سؤالات باید هنگام تنظیم یک دستورکار پژوهشی برای خط‌مشی عمومی رفتاری که می‌خواهد شامل مؤلفه بازاندیشی باشد، حل شوند (Hertwig & Grüne-Yanoff, 2017).

می‌توان تصور کرد که فراتلنگر بر روی زنجیره‌ای از خودمختاری تصمیم‌گیرنده قرار دارد. برای مثال، افرادی که میوه را به جای شکلات در نزدیکی صندوق در یک رستوران مشاهده می‌کنند، ممکن است بخواهند این فرصت را داشته باشند که درباره دلیل قرار دادن میوه در آنجا فکر کنند. زیرا اعتیاد به شکر باعث نمی‌شود که افراد بدون فکر، بتوانند جایگزینی میوه را بپذیرند (John & Stoker, 2019). در جدول ۶ به منظور جمع‌بندی مباحث این نوشتار، بین سه رویکرد مطرح در خط‌مشی رفتاری، یعنی تلنگر کلاسیک، فراتلنگر و تقویت در ابعادی نُه‌گانه مقایسه انجام شده است.

جدول ۶: مقایسه پشتوانه‌های مفهومی خط‌مشی‌های رفتاری در رویکردهای مختلف (برگرفته از: بانرجی و جان، ۲۰۲۴)

تقویت	فراتلنگر	تلنگر کلاسیک	ابعاد
میانبرهای ساده	میانبرهای ذهنی و تعصبات	میانبرهای ذهنی و تعصبات	پارادایم روان‌شناختی
ساختار شناختی انعطاف‌پذیر	نظریه فرایند دوگانه	نظریه فرایند دوگانه	ساختار شناختی
اثرات ماندگار	اثرات ماندگار	برگشت‌پذیر	برگشت‌پذیری
کاملاً شفاف	شفاف با عنصر مثبت	معمولاً مبهم	ابهام
استقلال کامل	استقلال با عنصر مثبت همراه است	کاهش استقلال و نمایندگی	استقلال
عامل آگاه است و بر سوگیری‌ها کنترل دارد	کنترل با عنصر مثبت داده شده است	بدون آگاهی و کنترل	آگاهی و کنترل تعصب
نیازی به خط‌مشی‌گذار برای آگاهی از اهداف نیست. خط‌مشی‌گذار می‌تواند به دنبال جستجو (پویا) باشد	خط‌مشی‌گذار باید از اهداف نهایی آگاه باشد، اما تصمیم به عامل واگذار می‌شود. می‌تواند به دنبال جستجو (پویا) باشد	فرض بر این است که خط‌مشی‌گذار خیرخواه و آگاه از اهداف نهایی است	اطلاعات خط‌مشی‌گذار در مورد اهداف نهایی و خیرخواهی
می‌تواند مستعد خطا باشد	می‌تواند مستعد خطا باشد	نیاید مستعد خطا باشد	خطای شناختی خط‌مشی‌گذار و برنامه‌ریز اجتماعی
تصمیم‌گیرنده باید صالح و با انگیزه عمل کند.	تصمیم‌گیرنده باید صالح و با انگیزه عمل کند.	ضرورتی ندارد؛ تصمیم‌گیرنده دچار یک فلج شناختی است	انگیزه و شایستگی تصمیم‌گیرنده



فراتلنگر به یک نظریه یکپارچه شناخت نیاز دارد، نظریه‌ای که ریشه در تعامل بیشتر فرایندهای مغزی دارد و اساساً یک رویکرد ترکیبی است. مبتنی بر آخرین دستاوردها در حوزه علوم اعصاب، کارکردها و عملکردهای مغز انسان، نیاز به بررسی و تحلیل ویژه‌ای دارد تا مبتنی بر شناخت نحوه انجام فرایندهای

میانبرهای ذهنی و بازاندری در مغز، ایده‌هایی را برای بینش‌های رفتاری ارائه دهد (Varga & Hamburger, 2020, Grayot, 2014). از طرفی اخیراً شواهدی وجود دارد که بیان می‌دارند، این فرایندهای دوگانه، جدای از یکدیگر نیستند. همان‌طور که گرایوت^۱ بیان می‌نماید، «اگرچه اکثر پژوهشگران ترجیح می‌دهند باور کنند که سیستم نوع ۱ و سیستم نوع ۲ به ترتیب مرتب شده‌اند، شواهد تجربی کافی برای اعتبارسنجی مدل مداخله‌گرایی پیش فرض یا مدل رقابتی موازی تعامل سیستم، وجود ندارد. فراتحلیل‌ها و آزمایش‌های اخیر نشان می‌دهند که هیچ‌یک از سیستم‌های تفکر برای پیش‌بینی و توضیح نحوه استدلال و تصمیم‌گیری افراد به‌طور مجزا مجهز نیستند.» (Grayot, 2020).

عامل دیگری که باید در نظر داشت این است که تلنگرها اغلب نیاز به ادراک قبلی دارند، که دلالت بر درجه‌ای از درگیری شناختی و توانایی درک پیوندهای علی دارد و نمی‌توان آنها را به صورت خطی فرض کرد. زیرا غالباً رفتار افراد پدیده‌ای پیچیده‌تر از آن است که به صورت رابطه‌ای خطی در نظر گرفته شود. به عنوان مثال، در علم رفتاری ارسال یک پیام، که هزینه‌های از دست دادن یک قرار ملاقات در مراکز درمانی را نشان می‌دهد و باعث می‌شود افراد کمتری، قرار ملاقات خود را از دست بدهند، در نظر بگیرید. ممکن است این موضوع، کاملاً خودکار باشد و هنگام پایبندی به حضور در وقت از پیش تعیین شده ملاقات را فعال کند. اما در واقع، پیچیده‌تر از آن است. اتفاقی که در حال رخ دادن است این است که از بیماران خواسته می‌شود در مورد عواقب تصمیمات خود فکر کنند. این یک حرکت ساده مبتنی بر یک پاسخ خودکار، حداقل به‌طور کامل، نیست؛ بلکه پاسخ‌دهنده را ملزم می‌سازد تا این موضوع را درک کند که قرار ملاقات‌های از دست رفته هزینه دارد و پایبندی به حضور در مرکز درمانی، به بهبود خدمات عمومی کمک می‌کند. این نوع عمل را نمی‌توان صرفاً به‌عنوان عمل سیستم نوع ۱ دید، حتی اگر بپذیریم سیستم نوع ۱ نقش زیادی ایفا می‌کند (John, 2018).

همه این مسائل، چالش‌های جدی است که پاسخ و درک آنها، قابلیت پژوهش‌های آتی را می‌طلبد و نشانگر ظرفیت حوزه علم و بینش‌های رفتاری به‌ویژه در عرصه خط‌مشی‌گذاری عمومی است.

۵- راهکارها و توصیه‌های سیاستی

براساس یافته‌های پژوهش به منظور ارتقاء مطالعات حوزه خط‌مشی‌گذاری رفتاری و مبتنی بر شناخت رویکردهای جدید در این حوزه موارد زیر پیشنهاد می‌گردد:

- طراحی پلتفرم مشارکت شهروندی در خط‌مشی‌ها: ایجاد سامانه‌ای آنلاین برای مشورت عمومی در طراحی خط‌مشی‌های رفتاری (به‌عنوان مثال درباره سلامت، محیط زیست و...) تا شهروندان در فرایند تصمیم‌سازی مشارکت نمایند.
- ایجاد پیوند وثیق‌تر میان دو حوزه علوم شناختی و بینش‌های رفتاری با توسعه مطالعات مبتنی بر

- شناخت کارکردهای مغز انسان و علوم شناختی و کاربری آن در خط‌مشی‌گذاری رفتاری در مراکز دانشگاهی و پژوهشی کشور.
- طراحی مداخله‌های رفتاری و مشاوره‌های سیاستی در چارچوب الزام به رعایت ملاحظات اخلاقی، کرامت انسانی و آزادی انتخاب افراد با توجه به رویکردهای متأخر این حوزه (مبتنی بر تقویت تفکر و فراتلنگر).
 - انجام مطالعات با روش‌شناسی‌ها و دقت نظرهای علمی لازم به منظور مقایسه تطبیقی آثار رویکردهای کلاسیک با رویکردهای جدید حوزه خط‌مشی رفتاری در یک جامعه هدف.
 - توسعه سازوکارهای مشارکتی و تقویت ظرفیت‌های جمع‌سپاری در طراحی تلنگرها و فراتلنگرها با هدف چندجانبه‌نگری و توجه به منافع عمومی در طراحی خط‌مشی‌های رفتاری.
 - ایجاد و توسعه گرایش‌ها و زمینه‌های جدید در برنامه‌ریزی‌های آموزشی در دانشگاه‌ها در حوزه خط‌مشی‌گذاری رفتاری با تمرکز بر ظرفیت فراتلنگرها و رفع چالش‌های رویکردهای سنتی در طراحی تلنگرها.
 - توجه به رفع چالش‌ها و آسیب‌های اخلاقی معطوف به معماری انتخاب افراد جامعه مبتنی بر ظرفیت فراتلنگرها و آگاه‌سازی آنها براساس ظرفیت‌های رسانه‌ای و ترویجی.

منابع

۱. کمالی، یحیی (۱۳۹۶). روش‌شناسی فراترکیب و کاربرد آن در سیاست‌گذاری عمومی. فصلنامه سیاست، ۴۷(۳)، ۷۲۱-۷۳۶.
2. Allcott, H. (2011). Social norms and energy conservation. *Journal of Public Economics*, 95(9-10), 1082-1095. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2011.03.003>
3. Allcott, H., & Rogers, T. (2014). The short-run and long-run effects of behavioral interventions: Experimental evidence from energy conservation. *American Economic Review*, 104(10), 3003-3037. <https://doi.org/10.1257/aer.104.10.3003>
4. Baier, A. (2014). Trust and antitrust. *Feminist Social Thought: A Reader*, 96(January), 605-629. <https://doi.org/10.4324/9780203705841-44>
5. Banerjee, S., Galizzi, M. M., John, P., & Mourato, S. (2022). What Works Best in Promoting Climate Citizenship? A Randomised, Systematic Evaluation of Nudge, Think, Boost and Nudge+. *SSRN Electronic Journal*, 32. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4093689>
6. Banerjee, S., & John, P. (2023). Nudge+: putting citizens at the heart of behavioural public policy. In *Research Handbook on Nudges and Society* (pp. 227-241). Edward Elgar Publishing.
7. Banerjee, S., & John, P. (2024). Nudge plus: incorporating reflection into behavioral public policy. *Behavioural Public Policy*, 8(1), 69-84. <https://doi.org/10.1017/bpp.2021.6>
8. Battaglio, R. P., Belardinelli, P., Bellé, N., & Cantarelli, P. (2019). Behavioral Public Administration ad fontes: A Synthesis of Research on Bounded Rationality, Cognitive Biases, and Nudging in Public Organizations. *Public Administration Review*, 79(3), 304-320. <https://doi.org/10.1111/PUAR.12994>
9. Bernedo, M., Ferraro, P. J., & Price, M. (2014). The Persistent Impacts of Norm-Based Messaging and



- Their Implications for Water Conservation. *Journal of Consumer Policy*, 37(3), 437–452. <https://doi.org/10.1007/s10603-014-9266-0>
10. Blasch, J., Filippini, M., & Kumar, N. (2019). Boundedly rational consumers, energy and investment literacy, and the display of information on household appliances. *Resource and Energy Economics*, 56, 39–58. <https://doi.org/10.1016/j.reseneeco.2017.06.001>
11. Bovens, L. (2009). The ethics of nudge. In *Preference change: Approaches from philosophy, economics and psychology* (pp. 207-219). Dordrecht: Springer Netherlands.
12. Cabinet Office – Behavioural Insights Team, “Applying behavioural insights to health”, (2011), available on the Internet at <http://www.cabinetoffice.gov.uk/resource-library/applying-behavioural-insighthealth>
13. Cabinet Office – Behavioural Insights Team, “Applying behavioural insights to reduce fraud, error and debt”, (2011) available on the Internet at: <http://www.cabinetoffice.gov.uk/resource-library/behavioural-insights-team-paper-fraud-error-and-debt>
14. Camerer, C., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O’donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Regulation for conservatives: Behavioral economics and the case for” asymmetric paternalism”. *University of Pennsylvania law review*, 151(3), 1211-1254.
15. Congiu, L., & Moscati, I. (2022). A review of nudges: Definitions, justifications, effectiveness. *Journal of Economic Surveys*, 36(1), 188–213. <https://doi.org/10.1111/joes.12453>
16. Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D., & Vlaev, I. (2010). MINDSPACE: Influencing behaviour through public policy. *Institute for Government*. <https://doi.org/10.1201/9781003072072-72>
17. Drew, K., Morris, R., Tod, D., & Eubank, M. (2019). A meta-study of qualitative research on the junior-to-senior transition in sport. *Psychology of Sport and Exercise*, 45, 101556.
18. Edmund L. Andrews, “Obama Outlines Retirement Initiatives”,(2009) available on the Internet at: <http://www.nytimes.com/2009/09/06/us/politics/06address.html>.
19. Ewert, B. (2020). Moving beyond the obsession with nudging individual behaviour: Towards a broader understanding of Behavioural Public Policy. *Public Policy and Administration*, 35(3), 337-360.
20. Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *The quarterly journal of economics*, 114(3), 817-868.
21. Gane, N. (2021). Nudge economics as libertarian paternalism. *Theory, Culture & Society*, 38(6), 119-142.
22. Grayot, J. D. (2020). Dual Process Theories in Behavioral Economics and Neuroeconomics: a Critical Review. *Review of Philosophy and Psychology*, 11(1), 105–136. <https://doi.org/10.1007/s13164-019-00446-9>.
23. Grüne-Yanoff, T. (2012). Old wine in new casks: libertarian paternalism still violates liberal principles. *Soc. Choice Welf.* 38, 635–645.
24. Grynbaum, Michael M “New York Plans to Ban Sale of Big Sizes of Sugary Drinks”, (2012), available on the Internet at: <http://www.nytimes.com/>
25. Hagman, W., Andersson, D., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2015). Public Views on Policies Involving Nudges. *Review of Philosophy and Psychology*, 6(3), 439–453. <https://doi.org/10.1007/s13164-015-0263-2>
26. Hallsworth, M. (2023). A manifesto for applying behavioural science. *Nature Human Behaviour*, 7(3), 310-322.
27. Hands, D. W. (2020). Libertarian paternalism: taking Econs seriously. *International Review of Economics*, 67(4), 419–441. <https://doi.org/10.1007/s12232-020-00349-7>
28. Hands, D. W. (2021). Libertarian Paternalism: Making Rational Fools. *Review of Behavioral*



- Economics*, 8(3–4), 305–326. <https://doi.org/10.1561/105.00000144>
29. 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*, 4(1), 3–28. <https://doi.org/10.1017/s1867299x00002762>
30. Hausman, D. M., & Welch, B. (2010). Debate: To nudge or not to nudge. *Journal of Political Philosophy*, 18(1), 123–136
31. Hertwig, R., & Grüne-Yanoff, T. (2016). Nudge Versus Boost : How Coherent are Policy and Theory ? *Minds and Machines*, 26, 149–183. <https://doi.org/10.1007/s11023-015-9367-9>
32. Hertwig, R., & Grüne-Yanoff, T. (2017). Nudging and Boosting: Steering or Empowering Good Decisions. *Perspectives on Psychological Science*, 12(6), 973–986. <https://doi.org/10.1177/1745691617702496>
33. Hubble, C. Varazzani, C., (2023). Mapping the global behavioural insights community. <https://oecd-opsi.org/blog/mapping-behavioural-insights/>
34. Hursh, S. R. (1980). Economic concepts for the analysis of behavior. *Journal of the experimental analysis of behavior*, 34(2), 219-238.
35. Hursh, S. R., Raslear, T. G., Shurtleff, D., Bauman, R., & Simmons, L. (1988). A cost-benefit analysis of demand for food. *Journal of the experimental analysis of behavior*, 50(3), 419-440.
36. Hursh, S. R., & Silberberg, A. (2008). Economic demand and essential value. *Psychological Review*, 115(1), 186–198. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.115.1.186>
37. Jensen, L.; Allen, M. (1996), “Meta- synthesis of qualitative findings”, *Qualitative Health Research*, 6(4): 553-560.
38. John, P. (2018). How Far to Nudge? In *How Far to Nudge?* <https://doi.org/10.4337/9781786430557>
39. John, P., & Blume, T. (2018). How best to nudge taxpayers? The impact of message simplification and descriptive social norms on payment rates in a central London local authority. *Journal of Behavioral Public Administration*, 1(1). <https://doi.org/10.30636/jbpa.11.10>
40. John, P., Mith, G. S., & Stoker, G. (2009). Nudge Nudge , Think Think : Two Strategies for Changing Civic Behaviour. *The Political Quarterly*, 80(3), 361–370. <https://doi.org/10.1111/j.1467-923X.2009.02001.x>
41. John, P., & Stoker, G. (2019). Rethinking the role of experts and expertise in behavioural public policy. *Policy and Politics*, 47(2), 209–226. <https://doi.org/10.1332/030557319X15526371698257>
42. Kahneman, D. (2013). Thinking, Fast and Slow. *Farrar, Straus and Giroux*.
43. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 363-391.
44. Kettle, S., Hernandez, M., Ruda, S., & Sanders, M. (2016). Behavioral Interventions in Tax Compliance: Evidence from Guatemala. *Behavioral Interventions in Tax Compliance: Evidence from Guatemala*, June. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7690>
45. Kuyper, P., & Gordijn, B. (2023). Nudge in perspective: A systematic literature review on the ethical issues with nudging. *Rationality and Society*, 35(2), 191–230. <https://doi.org/10.1177/10434631231155005>
46. Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443-478.
47. Lambe, F., Ran, Y., Jürisoo, M., Holmlid, S., Muhoza, C., Johnson, O., & Osborne, M. (2020). Embracing complexity: A transdisciplinary conceptual framework for understanding behavior change in the context of development-focused interventions. *World Development*, 126, 104703.
48. Lamont, M., Adler, L., Park, B. Y. & Xiang, X. (2017). Bridging cultural sociology and cognitive psychology in three contemporary research programmes. *Nat. Hum. Behav.* 1, 866–872 .
- 49.
50. Maier, M., Bartoš, F., Stanley, T. D., Shanks, D. R., Harris, A. J., & Wagenmakers, E. J. (2022). No



- evidence for nudging after adjusting for publication bias. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(31), e2200300119.
51. Marchiori, D. R., Adriaanse, M. A., & De Ridder, D. T. (2017). Unresolved questions in nudging research: Putting the psychology back in nudging. *Social and Personality Psychology Compass*, 11(1), e12297, 1-13.
52. Mertens, S., Herberz, M., Hahnel, U. J., & Brosch, T. (2022). The effectiveness of nudging: A meta-analysis of choice architecture interventions across behavioral domains. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(1), e2107346118..
53. Möhlmann, M. (2021). Algorithmic nudges don't have to be unethical. *Harvard Business Review*, 22 April.
54. Mols, F., Haslam, S. A., Jetten, J., & Steffens, N. K. (2015). Why a nudge is not enough: A social identity critique of governance by stealth. *European Journal of Political Research*, 54(1), 81-98.
55. Nagatsu, M. (2015). Social Nudges: Their Mechanisms and Justification. *Review of Philosophy and Psychology*, 6(3), 481-494. <https://doi.org/10.1007/s13164-015-0245-4>
56. Nazaret, A., & Sapiro, G. (2023). A large-scale observational study of the causal effects of a behavioral health nudge. *Science Advances*, 9(38), 1-12. <https://doi.org/10.1126/sciadv.adi1752>.
57. OECD (2024), LOGIC: Good Practice Principles for Mainstreaming Behavioural Public Policy, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/6cb52de2-en>
58. Oliver, A. (2017). The origins of behavioural public policy. *Cambridge University Press*.
59. Oullier, O., & Sauneron, S. (2011). Green Nudges' new incentives for ecological behaviour. Centre d'Analyse Stratégique, Note d'analyse, 216.
60. Piniewski, B., Codagnone, C., & Osimo, D. (2011). Nudging lifestyles for better health outcomes: Crowdsourced data and persuasive technologies for behavioural change. Publications Office of the European Union
61. Rebonato, R. (2013). A Critical Assessment of Libertarian Paternalism. *SSRN Electronic Journal*, 33-34. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2346212>
62. Sandelowski, M.; Barros, J. (2007), Handbook for synthesizing qualitative research, Springer publishing company Inc.
63. Schmidt, R. & Stenger, K. Behavioral brittleness: the case for strategic behavioral public policy. *Behav. Public Policy*, <https://doi.org/10.1007/s11266-011-9111-1>
64. Sunstein, C. R. (2017). Do people like nudges? *Administrative Law Review*, 68(2), 177-201.
65. Sunstein, C. R. (2019). Which nudges do people like? A national survey. In *Handbook of Behavioural change and public policy* (pp. 285-303). Edward Elgar Publishing.
66. Sunstein, C. R., Reisch, L. A., Kaiser, M., Sunstein, C. R., Reisch, L. A., & Kaiser, M. (2019). Trusting nudges? Lessons from an international survey survey. *Journal of European Public Policy ISSN:1350-1763, 1763*. <https://doi.org/10.1080/13501763.2018.1531912>
67. Surowiecki, James "A Smarter Stimulus", (2009), available on the Internet at: <<http://www.newyorker.com>
68. Szaszi, B., Palinkas, A., Palfi, B., Szollosi, A., & Aczel, B. (2018). A systematic scoping review of the choice architecture movement: Toward understanding when and why nudges work. *Journal of Behavioral Decision Making*, 31(3), 355-366.
69. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. *Penguin Books*.
70. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
71. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*,

- 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
72. Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty*, 5(4), 297-323.
73. Varga, A. L., & Hamburger, K. (2014). Beyond type 1 vs. type 2 processing: The tri-dimensional way. *Frontiers in Psychology*, 5(AUG), 2–5. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.00993>
74. Wilkinson, T. M. (2013). Nudging and manipulation. *Political Studies*, 61(2), 341–355.
75. Zimmer L. (2006), “Qualitative meta-synthesis: a question of dialoguing with texts”, *Journal of Advanced Nursing* 53(3): 311-318.