

Tiivistelmä: Käyttäytymistiede politiikan teon välineenä – oppeja maailmalta

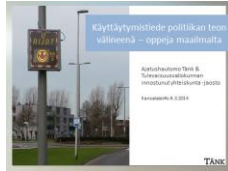
Torstaina 6.3. klo 10.30 - 11.30

Eduskunnan kansalaisinfossa, Arkadiankatu 3 (Pikkuparlamentti)

Järjestäjänä ajatushautomo Tänk ja Eduskunnan tulevaisuusvaliokunnan Innostunut yhteiskunta -jaos.

Luento-osuus: Tiina Likki, VTT, vaikuttamistyönjohtaja, ajatushautomo Tänk. Markus Kanerva, VTM, toimitusjohtaja, ajatushautomo Tänk.

Kommentaattoreina kansanedustajat Päivi Lipponen, tulevaisuusvaliokunnan puheenjohtaja, Harri Jaskari, Innostunut yhteiskunta -jaoston vetäjä sekä Mikael Jungner, Innostunut yhteiskunta -jaoston jäsen



“Käyttäytymistiede politiikan teon välineenä - oppeja maailmalta”

- Tilaisuus on avaus Tänkin laajemmalle hankkeelle, jonka tarkoituksena on edistää näyttöön perustuvan yhteiskuntapolitiikan tekemistä Suomessa.
- Osana hanketta Tänk järjestää torstaina 5. kesäkuuta 2014 seminaarin, johon on lupautunut puhumaan alan kansainvälisiä huippunimiä. Lisäksi Tänk tulee järjestämään työpajoja suomalaisille toimijoille ja vaikuttajille syksyllä 2014.



Miksi haluamme kertoa aiheesta tutkijoille, poliitikantekijöille ja kansalaisille?

- Tutkijoiden rooli korostuu, kun tutkimuksia hyödynnetään enemmän poliittisten päätösten tukena.
- Poliitikantekijöille käyttäytymistiede tarjoaa uuden työkalun yhteiskuntapolitiikan tekemiseksi muiden työkalujen tueksi. Uusi työkalu tarjoaa tehokkuutta ja säästöjä.
- Oman käyttäytymisen parempi ymmärtäminen voi parantaa kansalaisten valintoja.



Ihmisten päätöksenteko on vajavaista

Meillä on hyviä tavoitteita, joilla pyrimme vaikuttamaan terveyteemme, taloudelliseen tilanteeseemme ja ympäristöön. Esimerkiksi yritämme syödä terveellisesti, kuluttaa maltillisesti ja huolehtia eläkkeen riittävydestä, sekä vähentää energiankulutusta. Nykyhetken valinnat eivät kuitenkaan ole aina linjassa pitkän aikavälin tavoitteiden kanssa.



Yksittäisten ihmisten päätöksenteon puutteista syntyy kollektiivisia ongelmia. Puutteellinen päätöksenteko ja itsehillintä aiheuttavat seurauksia kansalaisten ja yhteiskunnan hyvinvoinnille ja menestykselle. Poliitikkojen tehtävä on auttaa ihmisiä saavuttamaan paremmin tavoitteensa. Toisin sanoen heidän tehtävänsä on pienentää toiminnan ja tavoitteiden välistä kuilua.

Onnistuneemman politiikanteon kannalta on keskeistä ymmärtää miten ihmiset käyttäytyvät ja tekevät valintoja. Perinteisesti politiikan tekemisessä on arvostettu taloustieteilijöiden näkemyksiä ja heidän mallejaan. Klassinen taloustiede kuvaa ihmisen rationaalisena päätöksentekijänä, joka maksimoi hyötyään.



Kaksi testiä, jotka osoittavat epäjohtonmukaisuuksia päätöksenteossa:

- 1) Kadonnut lippu vs. kadonnut seteli (kuvitteelliset tilit - mental accounting)
 - a. Useampi jättää menemättä teatteriin, jos kadottaa ennakoon hankitun lipun, kuin jos olisi suunnitellut ostavansa lipun teatterista ennen esitystä, mutta kadottaa matkalla siihen



- varatun rahan.
- 2) 100 euroa nyt vai 110 euron myöhemmin (nykyhetken suosiminen tulevan kustannuksella - hyperbolic discounting)
- Useampi valitsee 100 euroa nyt kuin 110 euroa myöhemmin. Arvostamme nykyhetken tuloa enemmän kuin tulevaisuuden tuloa.
 - Seurauksena elämäntalouden ongelmat: lihavuus, tupakointi, alkoholin terveyttä vaarantava käyttö sekä heikko varautuminen tulevaan, kuten eläkkeelle siirtymiseen.



Psykologia + taloustiede = käyttäytymistaloustiede

Edelliset testit ovat esimerkkejä kokeista, joiden avulla on osoitettu ihmisten toimivan vastoin klassisen taloustieteen rationaalisen päätöksentekijän mallia. Psykologinen tutkimus on otettu avuksi selittämään paremmin käyttäytymistä.

Tämän myötä on syntynyt käyttäytymistaloustiede, joka yhdistää psykologiaa, sosiaalipsykologiaa ja taloustieteitä. Alan uranuurtaja psykologi Daniel Kahneman on huomioitu taloustieteen Nobel-palkinnoilla.



Ihminen on ennustettavan epärationaalinen

- Nykytiedon valossa klassisen taloustieteen näkemys ihmisestä rationaalisenä, kaiken relevantin tiedon huomioon ottavana päätöksentekijänä on osoittautunut vääräksi.
- 70-luvulta alkaen on kertynyt huomattava määrä empiiristä tutkimustietoa, jonka pohjalta nykyään tunnetaan aiempaa paremmin, milloin ihmiset eivät toimikaan täysin rationaalisesti.
- "Ennustettavan epärationaalinen" (predictably irrational) viittaa siihen, että tätä epärationaalisempaa toimintaa ohjaavat tietyt säännöt ja johdonmukaisuudet
- Yksi keskeinen löydös on se, että ihmisten ajattelu tuntuu jakautuvan kahteen lajiin: intuitiiviseen (system 1) ja harkitsevaan (system 2) (Kahneman: Thinking fast and slow).
- Nyky maailma vaatii valtavasti systeemi 2:ta, mutta ihmisen resurssit eivät aina riitä.
- Moni yllättävä toimintamalli selittyy sillä, etteivät ihmiset koko ajan toimi systeemi 2:ta käsin, vaan monesti systeemi 1 ohjaa toimintaa.
- Yhteiskuntapolitiikassa valtavirtainen lähestymistapa on ollut vaikuttaa systeemi 2:een (esim. tietokampanjat, taloudelliset kannustimet). Uuden lähestymistavan myötä pyritään ennemminkin vaikuttamaan siihen toimintaympäristöön, jossa systeemi 1 operoi..



Edelläkävijät maailmalta

Viime vuosina on lisääntynyt kiinnostus siihen, miten tätä kasvanutta ymmärrystä ihmisten päätöksenteosta ja toiminnasta voidaan hyödyntää yhteiskuntapolitiikassa siten, että saadaan parempia lopputuloksia yksilön ja yhteiskunnan kannalta.

BIT (Behavioural Insights Team)

- Iso-Britannian valtioneuvostonkanslian (Cabinet Office) yhteyteen vuonna 2010 perustettu tutkimusyksikkö
- kehittää ja empiirisesti testaa politiikkaehdotuksia
- tuottanut säästöjä 22-kertaisesti tiimin budjettiin nähden
- kehittänyt toimenpiteitä, joilla voidaan säästää yli 300 miljoonaa puntaa seuraavien 5 vuoden aikana
- Helmikuusta lähtien yritysmuotoinen, valtio omistaa kolmanneksen OIRA (Office of Information and Regulatory Affairs)

- Osa USA:n valtionhallintoa, keskeinen tehtävä vähentää ja yksinkertaistaa kansalaisilta ja yksityisiltä yrityksiltä vaadittavaa paperityötä ja tehostaa tiedonkulkua valtionhallinnossa (1980 Paperwork Reduction Act)
- Vuosina 2009-2012 johdossa Cass Sunstein, toinen Nudge-teoksen kirjoittajista

Danish nudging network

- Vuonna 2010 perustettu verkosto, joka tuo yhteen niin julkisen kuin yksityisen puolen toimijoita, jotka ovat kiinnostuneita soveltamaan käyttäytymistieteiden oppeja

Kiinnostusta ovat osoittaneet myös: Euroopan Komissio, OECD, Australia (New South Wales), Singapore yms. Lisäksi tietysti kaupalliset toimijat ovat hyödyntäneet uutta tietoa toiminnassaan (pankit, vakuutusyhtiöt, konsulttitoimistot jne.).

Vaikuttamiskeinoja		
Vetovoima	Sosiaalinen ulottuvuus	Helppous
Viestintuoja	Sitoumukset	Yksinkertaistaminen
Viestin yksilöinti	Minäkuva	Oletusarvot
Tunteet	Vastavuoroisuus	
Kannustimet	Normit	

Vaikuttamiskeinoja

Käyttäytymistieteet tarjoavat lukuisia havaintoja ihmisten toiminnasta, joiden avulla voidaan kehittää interventioita ohjataan ihmisten toimintaa. Tässä esityksessä esittelemme vain osan näistä havainnoista. Jaottelemme ne tässä kolmeen ryhmään, joista käsittelemme tässä esityksessä neljä vaikuttamiskeinoa:

1) Vetovoima

- Viestintuoja
- Viestin yksilöinti
- Tunteet
- Kannustimet

2) Sosiaalinen ulottuvuus

- Sitoumukset
- Minäkuva
- Vastavuoroisuus
- Normit

3) Helppous

- Yksinkertaistaminen
- Oletusarvot



I. Kannustinmekanismit: Tappiokammo (loss aversion)

- Ihmiset eivät aina reagoi kannustimiin klassisen taloustieteen odotusten mukaisesti. Tutkijat ovat löytäneet johdonmukaisuuksia rationaalisesta laskelmoinnista poikkeavissa reaktioissa.
- Esimerkki siitä, miten päätöksenteon ns. harhoja voidaan hyödyntää: Loss aversion (tappiokammo) = menetykset koetaan voimakkaammin kuin voitot
- Esimerkki: Opettajien motivointi
 - Opettajien motivointi bonuksilla ei ole tuottanut toivottuja tuloksia. Chicagossa toteutettu laaja tutkimus osoitti, että tappiokammon hyödyntäminen lisäsi opetuksen laatua ja oppilaiden menestystä huomattavasti.
 - Peruskouluopettajille annettiin lukuvuoden alussa palkkio, joka saattoi olla jopa 8000 dollaria. Opettajat tiesivät menettävänsä palkkion, mikäli heidän oppilaansa eivät menestyisi tietyn odotustason mukaisesti.
 - Tulos: oppilaiden menestys oli parempaa näissä ryhmissä. Ne ryhmät, joiden opettajat saivat palkkion lukuvuoden lopussa, eivät menestyneet paremmin kuin verrokkiryhmä, jonka opettajat eivät saaneet lainkaan kannustinrahaa.

- http://rady.ucsd.edu/docs/faculty/Fryer_et_al_Teacher_Incentives_NBER_WP18237_2012.pdf



I. Kannustinmekanismit: Pienten todennäköisyyksien yliarviointi

- Ihmiset lottoavat, pelkäävät verottajan tarkastusta ja rikoksen uhriksi joutumista vaikka kaikkien kolmen kohdalla todennäköisyydet ovat äärimmäisen pieniä. Tätäkin epäohdonmukaisuutta voi kuitenkin hyödyntää yhteisen hyvän näkökulmassa
- Esimerkki: Ruotsin sakkolottoarvonta
 - Nopeussakot ovat keskeinen työkalu liikenneturvallisuuden edistämiseksi. Sitä vastoin ajatus hyvien kuskien palkitsemisesta tuntuu absurdilta. Tukholmassa tehdyssä kokeilussa sitä kuitenkin hyödynnettiin onnistuneesti
 - Kadulle asennettiin nopeuskamera ja kuskit tiesivät, että nopeusrajoitusta noudattavat kuskit osallistuvat lottoarvontaan, jossa on mahdollista voittaa n. 2000 euroa
 - Keskinopeus ennen koetta 32 km/h, kokeen aikana 25 km/h, eli 22 prosentin lasku
 - <http://www.thefuntheory.com/speed-camera-lottery-0>



II. Sitoumukset

- Ongelma: ihmiset eivät usein toimi pitkän aikavälin etunsa mukaisesti vaikka haluaisivatkin. Esim. varojen yli eläminen, liiallinen ruuan, alkoholin tai tupakan käyttö.
- Tämän vastalääkkeeksi on kehitetty useita erilaisia sitoutumistyökaluja
- Esimerkki: Liikunnan lisääminen
 - Koeryhmä sai kävelyohjelman ja allekirjoitti sopimuksen, jossa he sitoutuivat liikuntatavoitteensa. Verrokkiryhmä sai ainoastaan kävelyohjelman ja tavoitteen, muttei allekirjoittanut sopimusta. Kaikki osallistujat pitivät kirjaa päivittäisestä kävelystään 6 viikon ajan. Sopimuksen tehnyt ryhmä saavutti tavoitteet huomattavasti vertailuryhmää useammin.
 - Williams, Bezner, Chesbro, Leavitt (2005) The effect of a behavioral contract on adherence to a walking program in postmenopausal African American women. Journal of Geriatric Physical Therapy 21(4):332- 342.



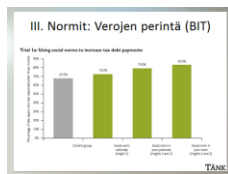
II. Sitoumukset:

- Usein ongelmana ei ole tahdon puute vaan tahdonvoiman puute. Suuret suunnitelmat terveellisemmistä elämäntavoista tai opintojen loppuun saattamisesta eivät koskaan konkretisoidu. Tutkijat kutsuvat tätä ilmiötä toiminnan ja aikomusten väliseksi kuiluksi (action-intention gap). Keskeinen lääke ilmiön korjaamiseksi on vahvistaa ihmisen sitoutumista tavoitteeseensa
- Esimerkki: Työllistyminen (BIT)
 - BIT hyödynsi tätä interventiota yhteistyössä Essexissä sijaitsevan työvoimatoimiston kanssa. Tutkimuksessa osa työnhakijoista laitettiin keskittymään ja sitoutumaan siihen, mitä konkreettista heidän tulisi tehdä seuraavien kahden viikon aikana ennen seuraavaa työvoimatoimistotapaamista.
 - BIT-interventioon osallistunut ryhmä oli 13 viikon lopussa työllistynyt n. 10 % verrokkiryhmää paremmin
 - Interventio on äskettäin laajennettu kansalliseksi ohjelmaksi Iso-Britanniassa (yli 750 työvoimatoimistoa)



III. Normit:

- Normit viittaavat yhteiskunnan tai ryhmän sisällä vallitseviin käsityksiin ja odotuksiin siitä, miten ihmisten tulisi käyttäytyä.
- Normeja hyödyntämällä voidaan kannustaa ihmisiä toimimaan heidän itsensä ja yhteiskunnan kannalta paremmilla tavoin
- Esimerkki: Alkoholin liikkäyttö
 - Verrokkiryhmä = ryhmäkeskustelu omasta alkoholinkäytöstä
 - Koeryhmä = ryhmäkeskustelu juomiseen liittyvistä normeista ja siitä, miten opiskelijoiden käsitys muiden juomisesta on epärealistisen liioiteltu
 - Tulos: Koeryhmän kulutus 4-6 kk kokeen jälkeen oli 3,1 annosta viikossa verrattuna verrokkiryhmään, jossa se oli 5,05.
 - Schroeder & Prentice, 1998. Exposing Pluralistic Ignorance to Reduce Alcohol Use Among College Students. *Journal of Applied Social Psychology*. Volume 28, Issue 23, pages 2150–2180.



III. Normit:

- Esimerkki: Verojen perintä (BIT)
 - Sosiaalisia normeja hyödyntämällä saatiin kannustettua ihmisiä maksamaan rästissä olevat veronsa
 - BIT muokkasi kirjettä niin, että siinä kerrottiin että ”yhdeksän kymmenestä kaupunkisi asukkaasta maksaa veronsa ajallaan”. Tässä siis käytettiin sosiaalista normia.
 - Tulokset osoittivat, että siinä missä verrokkiryhmästä 67.5 prosenttia maksoi verorästinsä vanhan kirjeen jälkeen, koeryhmästä peräti 83 prosenttia maksoi saatuaan sosiaalisen normin sisältävän kirjeen.
 - Iso-Britannian valtiovarainministeriö arvioi, että kansallisessa mittakaavassa toteutettuna uusi sosiaalisia normeja hyödyntävä kirje toisi noin 30 miljoonan punnan lisäsäästöt vuosittain.
- Kuvaa käyttäytymistieteellisen lähestymistavan kykyä tuottaa suuria säästöjä lähestulkoon ilmaiseksi.
- Lähestymistapaa on sovellettu myös energiankulutuksen pienentämiseen.



IV. Yksinkertaistaminen

- Avainviesti: Jos halutaan, että ihmiset tekevät jotakin, se on tehtävä helpoksi.
- Nykyihmisen toimintaympäristö on monimutkaisempi kuin koskaan. Moni valinta edellyttää suuren tietomäärän suodattamista oikean informaation löytämiseksi. Jatkuva tietotulva, sopimusten pieni printti ja ajankäytön haasteet tekevät valitsemisesta yhä vaikeampaa.
- Näissä olosuhteissa viranomaisilla on merkittävä mahdollisuus auttaa kansalaisia tekemään parempia valintoja ja helpottaa heidän elämäänsä.
- Suuri osa yksinkertaistamiseen liittyvästä tutkimuksesta liittyy virkamiesviestintään — miten viestiä kansalaisille selkeästi ja tehokkaasti.
 - Esim. esitetyt lomakkeet - Suomessa tehdään jo
 - Esim. Kelan selkeyshanke: http://www.kela.fi/hankkeet_selkeyshanke
- Tämän lisäksi säädöksillä ja ohjeistuksilla voidaan auttaa kuluttajia tekemään parempia valintoja, koska tieto on jäsennetty niin, että se tekee tuotteista vertailukelpoista.
- Säästöpotentiaali: esim. verojenkeruun yksinkertaistaminen vähentää perinnän tarvetta.

Kohteena yritykset

- Danish Business Authority & Ministry of Taxation (2012)
 - Ongelma: alle 50% Tanskan elintarvikealan yrityksistä rekisteröity tietokantaan (lakisääteinen)
 - Viranomaisen kenttäkoe: interventiona kirjeiden yksinkertaistaminen
 - Uusi kirje lisäsi vastausprosenttia (57% → 69%) ja rekisteröitymistä (29% → 42%)
- BIT: pienten kasvuyritysten tukemista mittava kenttäkoe (päättynyt 2015)

Vaikuttamisen kohteena yritykset

- Samaa lähestymistapaa (käyttäytymistiede + kenttäkokeet) noudattaen voidaan vaikuttaa paitsi yksittäisiin kansalaisiin, myös yrityksiin.
- Esimerkki 1: Tanskassa viranomaisviestintä:
 - Ongelma: alle 50% Tanskan elintarvikealan yrityksistä rekisteröity tietokantaan (lakisääteinen)
 - Viranomaisten kenttäkoe: interventiona kirjeiden yksinkertaistaminen
 - Uusi kirje lisäsi vastausprosenttia (57% → 69%) ja rekisteröitymistä (29% → 42%)
- Esimerkki 2: BIT & Department for Business Innovation:
 - Iso-Britanniassa on parhaillaan käynnissä pienten kasvuyritysten tukemista mittaava koe. Siinä tutkitaan, millainen yritysneuvonta johtaa yritysten tuloksen kannalta parhaisiin tuloksiin (ns. kasvukupongit, joita vastaan saa neuvontaa).
 - <http://www.behaviouralinsights.co.uk/publications/growth-vouchers>

Interventioiden testaus

- Tavoitteena näyttöön perustuva yhteiskuntapolitiikka
- Ytimessä satunnaistetut kenttäkokeet
- Kontekstin merkitys!

Toimenpiteiden testaus

- Tavoitteena näyttöön perustuva yhteiskuntapolitiikka
- Ytimessä satunnaistetut kenttäkokeet
- Kontekstin merkitys: ei riitä, että interventio todettu toimivaksi esim. Tanskassa, sillä jokainen interventio on testattava erikseen juuri siinä kohderyhmässä ja ympäristössä, johon sitä tullaan soveltamaan

Käyttäytymistieteellisen lähestymistapa on paikallaan silloin kun...

- Vaikeuttaa siltä, etteivät ihmiset toimi itselleen parhaalla mahdollisella tavalla (esim. terveyden tai talouden näkökulmasta)
- Halutaan vaikuttaa ilman säätelyä tai pakkoa säilyttäen kansalaisten mahdollisuus valita
- Halutaan luoda edullisesti toteutettavia toimenpiteitä

Käyttäytymistieteellisen lähestymistapa on paikallaan silloin kun...

- vaikuttaa siltä, etteivät ihmiset toimi itselleen parhaalla mahdollisella tavalla (esim. terveyden tai talouden näkökulmasta)
- halutaan vaikuttaa ilman säätelyä tai pakkoa säilyttäen kansalaisten mahdollisuus valita
- halutaan luoda edullisesti toteutettavia toimenpiteitä

Soveltaminen Suomessa

Esimerkiksi:

- Viranomaisviestinnän kehittäminen
- Sosiaali- ja terveyspalvelut
- Yritystoimintaan kohdistettujen tukien toimivuus

Soveltaminen Suomessa

- Pohjoismaainen hyvinvointiyhteiskunnan malli on luontaisesti tuottanut toimenpiteitä ja politiikkaa, joka on ollut yksilöiden pitkän aikavälin edun mukaista. Esimerkiksi oletusarvoina hoidettu monia asioita, kuten eläkesäästäminen.
- Esimerkkialueita, joissa uutta lähestymistapaa voitaisiin Suomessa hyödyntää:
 - Viranomaisviestinnän kehittäminen
 - Sosiaali- ja terveyspalvelut
 - Yritystoimintaan kohdistettujen tukien toimivuus

Politiikkojen näkemyksiä

- Mitä haasteita mielestänne on Suomessa, joihin esityksen perusteella teistä kannattaisi soveltaa käyttäytymistieteitä?
- Miten menestystarinoiden toimenpiteet istuisivat Suomeen?

Kansanedustajakommentaattoreiden puheenvuorot

Johdattelevat kysymykset:

- Mitä haasteita mielestänne on Suomessa, joihin esityksen perusteella teistä kannattaisi soveltaa käyttäytymistieteitä?
- Miten menestystarinoiden toimenpiteet istuisivat Suomeen?

Kun haluatte lisää...

Näytöön ja käyttäytymistaloustieteen perustavaa yhteiskuntapolitiikka Suomessa -seminaari 5.6. klo 13–17 Helsingissä

Prof. George Loewenstein | Gus O'Donnell | Dr. Peris Osofsky

Näyttöön ja käyttäytymistaloustieteen perustavaa

yhteiskuntapolitiikka Suomessa -seminaari 5.6. klo 13–17 Helsingissä

- Ajatushautomo Tänk järjestää
- Puhujina mm.
 - Käyttäytymistaloustieteen uranuurtaja George Loewenstein (Herbert A. Simon Professor of Economics and Psychology at Carnegie Mellon University)
 - Britannian valtionhallinnon korkeimpana virkamiehenä toiminut Gus O'Donnell (UK Cabinet Secretary 2005-2011) ja

- Tanskalainen käyttäytymistieteen tutkija Pelle Guldborg Hansen (Director of The Initiative for Science, Society & Policy, Chairman of the Danish Nudging Network).



Lisätietoa kiinnostuneille

Internetistä heti saatavilla

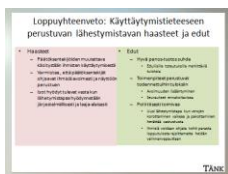
- OECD: Regulatory Policy and Behavioural Economics
 - <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-economics.htm>
- BIT: Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials
 - https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/62529/TLA-1906126.pdf
- Institute for Government: MINDSPACE - Influencing behaviour through public policy
 - <http://www.instituteforgovernment.org.uk/publications/mindspace>
- Juho Saari. EHYT Katsauksia 2/2013: Kuinka narulla voi työntää? Käyttäytymisen muuttamisen uudet innovaatiot.
 - <http://www.ehyt.fi/fi/ajankohtaista/julkaisut/?itemid=1277&a=vieltem>

Kirjoja:

- Daniel Kahneman: Thinking, Fast and Slow
- Dan Ariely: Predictably Irrational
- Thaler & Sunstein: Nudge
- Cass Sunstein: Simpler
- Eldar Shafir (ed): The Behavioral Foundations of Public Policy

Videoituja puheita (Ted Talks)

- Dan Ariely: Are we in control of our own decisions
 - http://www.ted.com/talks/dan_ariely_asks_are_we_in_control_of_our_own_decisions
- Sendhil Mullainathan: Solving social problems with a nudge
 - http://www.ted.com/talks/sendhil_mullainathan



Loppuyhteenveto: Käyttäytymistieteeseen perustuvan lähestymistavan haasteet ja edut

- Haasteet
 - Päätöksentekijöiden muutettava käsitystään ihmisten käyttäytymisestä
 - Varmistaa, että päätöksentekijät ohjaavat ihmisiä avoimesti ja näyttöön perustuen
 - Isot hyödyt tulevat vasta kun lähestymistapaa hyödynnetään järjestelmällisesti ja laaja-alaisesti
- Edut
 - Hyvä panos-tuotos suhde
 - Edullisilla toteutuksilla merkittäviä tuloksia
 - Toimenpiteet perustuvat todennettuihin tuloksiin
 - Avoimuuden lisääntyminen
 - Seuraukset ennakoitavissa
 - Poliittisesti toimivaa
 - Uusi vaihtoehtoinen lähestymistapa kun verojen korottaminen vaikeaa ja pakottaminen herättää vastustusta
 - Ihmisiä ohjataan kohti parasta lopputulosta rajoittamatta heidän valinnanvapauttaan