

Consideraciones normativas sobre los nudges

Júlia Quintana Medina
Institut Català d'Avaluació de Polítiques Públiques
julia.quintana@ivalua.cat

Nudges y políticas conductuales. Herramientas para el cambio social y el diseño del futuro
Cursos Pirineos 2022
29 – 30 de septiembre de 2022

¿Por que es interesante hablar de las **consideraciones normativas** de los nudges?

Es habitual una reacción de sospecha al explicar el instrumento

Es un instrumento con críticos por cuestiones normativas

Tema controvertido y muy discutido en la literatura académica sobre nudge

Las actitudes de la ciudadanía respecto los nudges pueden afectar su efectividad

- Contexto: la definición de nudges y sus consideraciones normativas.
- Principales críticas normativas a los nudges.
- Principales respuestas y contraargumentos a las críticas.
- Factores relevantes para considerar las implicaciones normativas de los nudges.
- La aceptabilidad pública como elemento relevante para revisar las consideraciones normativas y algunos datos sobre su aceptabilidad en España.
- Ideas finales.

More than
1.5 million
copies sold

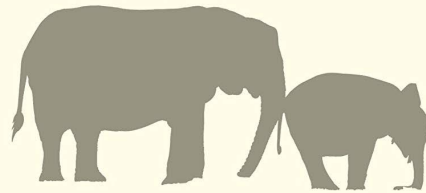
Richard H. Thaler

Winner of the Nobel Prize in Economics

Cass R. Sunstein

Winner of the Holberg Prize

Nudge



**Improving Decisions
About Health, Wealth,
and Happiness**

“cualquier aspecto de la arquitectura de las decisiones que modifica la conducta de las personas de una manera predecible sin prohibir ninguna opción ni cambiar de forma significativa sus incentivos económicos. Para que se pueda considerar como nudge, debe ser barato y fácil de evitar. Los nudge no son órdenes. Colocar la fruta de forma bien visible es un nudge. Prohibir la comida basura no lo es (Thaler & Sunstein, 2009: 20)

More than
1.5 million
copies sold

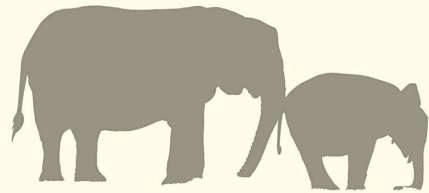
Richard H. Thaler

Winner of the Nobel Prize in Economics

Cass R. Sunstein

Winner of the Holberg Prize

Nudge



Improving Decisions
About Health, Wealth,
and Happiness

- No alteran los incentivos económicos.
- No prohíben ninguna opción.
- Influye las decisiones de manera que quienes deciden “*salgan beneficiados, a juicio de ellos mismo*” (p.5)
- Respeto la libertad de elección.

More than
1.5 million
copies sold

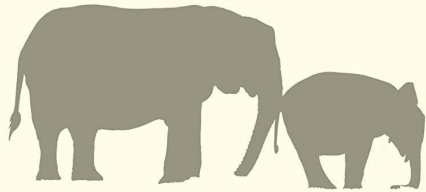
Richard H. Thaler

Winner of the Nobel Prize in Economics

Cass R. Sunstein

Winner of the Holberg Prize

Nudge



Improving Decisions
About Health, Wealth,
and Happiness

- No alteran los incentivos económicos.
- No prohíben ninguna opción.
- Influye las decisiones de manera que quienes deciden “*salgan beneficiados, a juicio de ellos mismo*” (p.5)
- Respeto la libertad de elección.

Nudge y paternalismo libertario

La definición original de nudge se asocia al paternalismo libertario (Thaler & Sunstein, 2003; 2008).

- Las decisiones de los agentes están influenciadas por sesgos cognitivos que en ocasiones frecuentes reducen el bienestar de los individuos.
- Los “arquitectos de las opciones” no pueden diseñar un entorno neutro, la arquitectura de opciones siempre influirá de algún modo en las decisiones que tomen los individuos.
- Los arquitectos de las opciones deben influenciar las decisiones con el objetivo de mejorar el bienestar individual “a juicio de los individuos” (paternalismo)
- Sin embargo, deben mantener todas las opciones disponibles para mantener la libertad de elección (libertario).

Popularidad



Behavioural Insights and Public Policy Institutions applying BI to public policy around the world



Institutions inside government Institutions outside government Multi-national organisations

The New York Review

It's All for You

Jeremy Wa

'Why Nudge?' by C

October 9, 2014

POLITICS



POLITICS: 2012 VOL 32(2), 85-92

Research and Analysis

Why We Should Reject 'Nudge'

Tom Goodwin

University of Warwick

This article argues that the use of 'nudge' tactics in UK policymaking ought to be rejected. Nudge contravenes the coalition government's aspirations to promote ideas such as empowerment, freedom and fairness. Moreover, it is not an effective strategy for bringing about the kind of behavioural changes required to solve society's 'big problems' – problems around climate change and public health, for example. The article mines political theory in a way that is distinctly absent from the current literature on 'nudging' and brings a fresh and insightful perspective to the nudge debate.

1.

In their book *Nudge*, Richard Thaler and Cass Sunstein argue that the choices made by ordinary people and employees have the opportunity to enhance their contributions will be sheltered from

The prospect of 'nudging' people into changing their behaviour has generated great interest and enthusiasm among policymakers, particularly in the UK. Indeed, on



policy
dges'.
which
omy,
of the
pts to

Criticas normativas a los nudges

A sus objetivos:

Los nudges son problemáticos por sus objetivos.

A sus medios:

Los nudges són problemáticos por como influncian el comportamiento de los agentes.

Criticas a sus objetivos

Argumento original: los nudges promueven el bienestar individual “a juicio de lo individuos”

- No se proporcionan criterios para identificar decisiones afectadas por sesgos cognitivos (Sugden, 2017).
 - Decisiones aparentemente irracionales pueden ser consistentes con las preferencias de los individuos (Infante & Sugden, 2017).
 - Evidencia inconsistente sobre los efectos negativos de los sesgos cognitivos (Gigerenzer, 2018).
 - Substitución del interés del individuo por el interés del policymaker *“Nudgins is not about helping people make better choices, but about getting people to make the choices that policymakers want them to make”* (White, 2013).
- ⊗ No se puede garantizar en todos los casos que los nudges promuevan en bienestar individual y bajo esta justificación su aplicación es problemática.

Criticas a sus métodos

Argumento original: los nudges respetan la libertad de elección

¿Cómo ejercen influencia?

- Manipulación: explota errores cognitivos (Wilkinson, 2013; Goodwin, 2012).
- Socaba autonomía individual (dignidad y voluntad) (Hausman, & Welch, 2010, Bovens, 2009).
- Funciona de de manera no-transparente (Bovens, 2009)
- Infantilización de los individuos (Bovens 2009; Schubert, 2015).
- Implicaciones negativas a largo plazo (Bovens 2009; Schubert, 2015).

Criticas a sus métodos

‘even if choice architecture does not block or significantly burden choices, it might still interfere with a person’s ability to discern and consider options and act according to her own preferences, i.e., it might interfere with her autonomy’(Blumenthal-Barby, 2013:190)

‘When we are subject to the mechanisms that are studied in ‘the science of choice’, then we are not fully in control of our actions’(Bovens, 2009:4)

Influencing behavior in such ways is troubling, (...) what limits there should be on the exploitation of decision-making flaws to influence behavior (Hausman & Welch, 2010:131)

‘nudges do not engage rational argument and instead bypass reasoning and influencing choices in a way that is not obvious it constitutes an act of manipulation that also undermines individual autonomy (Blumenthal-Barby, 2013:190)

Argumento original: los nudges respetan la libertad de elección

¿Cómo ejercen influencia?

- Manipulación: explota errores cognitivos (Wilkinson, 2013; Goodwin, 2012).
- Socaba autonomía individual (dignidad y voluntad) (Hausman, & Welch, 2010, Bovens, 2009).
- Funciona de de manera no-transparente (Bovens, 2009)
- Infantilización de los individuos (Bovens 2009; Schubert, 2015).
- Implicaciones negativas a largo plazo (Bovens 2009; Schubert, 2015).

⊗ **La manera a través de la cual los nudges influncian el comportamiento es intrínsecamente problemática.**

Criticas a sus métodos

¿Deberíamos usar nudges en políticas públicas?

Nudges son intrínsecamente problemáticos y NO deberían usarse en política pública

Criticas normativas a los nudges suelen exagerar sus implicaciones negativas

A sus objetivos:

Suelen confundir nudges y paternalismo libertario.

A sus medios:

No suelen considerar las diferencias entre nudges y se basan en concepciones de autonomía, libertad y racionalidad muy exigentes.

¿Deberíamos usar nudges en políticas públicas?

Nudges son intrínsecamente problemáticos y NO deberían usarse en política pública

**¿Cómo deberíamos
usar nudges en
política pública?**

**En que contextos y bajo
que justificación
deberíamos usar nudges
en políticas públicas, y
cuales son sus
implicaciones positivas y
negativas**

Nudges **sin** paternalism o libertario

- ⊗ No se puede garantizar en todos los casos que los nudges promuevan en bienestar individual a juicio de los individuos.
- Nudges y paternalismo libertario no son inseparables
 - Nudge herramienta/instrumento de política pública.
 - Paternalismo libertario: marco normativo sobre como intervenir.
- Nudge, para promover fines pro-sociales i pro-individuales se bajo distintas justificaciones normativas.
 - Justificación paternalista clásica (Guala & Mittone, 2015)
 - Justificación clásica: externalidades, bienes públicos y información asimétrica (Chetty, 2015; Loewenstein & Chater, 2017).
 - Aplicar nudges en aquellas áreas en las que el comportamiento individual causa externalidades y problemas agregados (Guala & Mittone, 2015).
 - Usar *social nudges* para promover provisión de bienes públicos (Nagatsu, 2015).

Nudges e influencia

- ⊗ La manera a través de la cual los nudges influyen el comportamiento es intrínsecamente problemática.
- No todos los nudges influyen el comportamiento a través de los mismo mecanismos.

“the importance of having a sufficiently capacious sense of category of nudges, and an appreciation for the differences among them” (Sunstein, 2015).
- Concepciones de autonomía muy exigentes, debate fundamentalmente teórico.

Tipos de nudge

No todos los nudges influyen el comportamiento a través de los mismo mecanismos.

- Nudges de Sistema 1 y Sistema 2 (Sunstein, 2017).
- Nudge que deben ser transparentes y perceptibles: uso de normas sociales, recordatorios, estrategias de precompromiso, etc..
- Nudges que funcionan mejor si son “invisibles”: opciones por defecto, reorganización del entorno de decisiones, enmarcado, anclaje, etc.
- Clasificaciones y tipologías diversas (Baldwin, 2014; Saghai, 2013; Hansen & Jespersen, 2013; Bovens, 2009).

¿Deberíamos rechazar los nudges más “automáticos”?

Nudge y autonomía

Argumentos basados en concepciones teóricas de autonomía y agencia, que exigen: consciencia, reflexividad, racionalidad

- Evidencia empírica indica que muchas de nuestras decisiones están afectadas por influencias inconscientes (Felsen & Reiner, 2015; Newell & Shanks, 2014; Uhlmann, Pizarro & Bloom, 2008).
- Resulta muy idealista pensar que las “buenas decisiones” son solo las racionales y reflexivas (Schbuert, 2015)

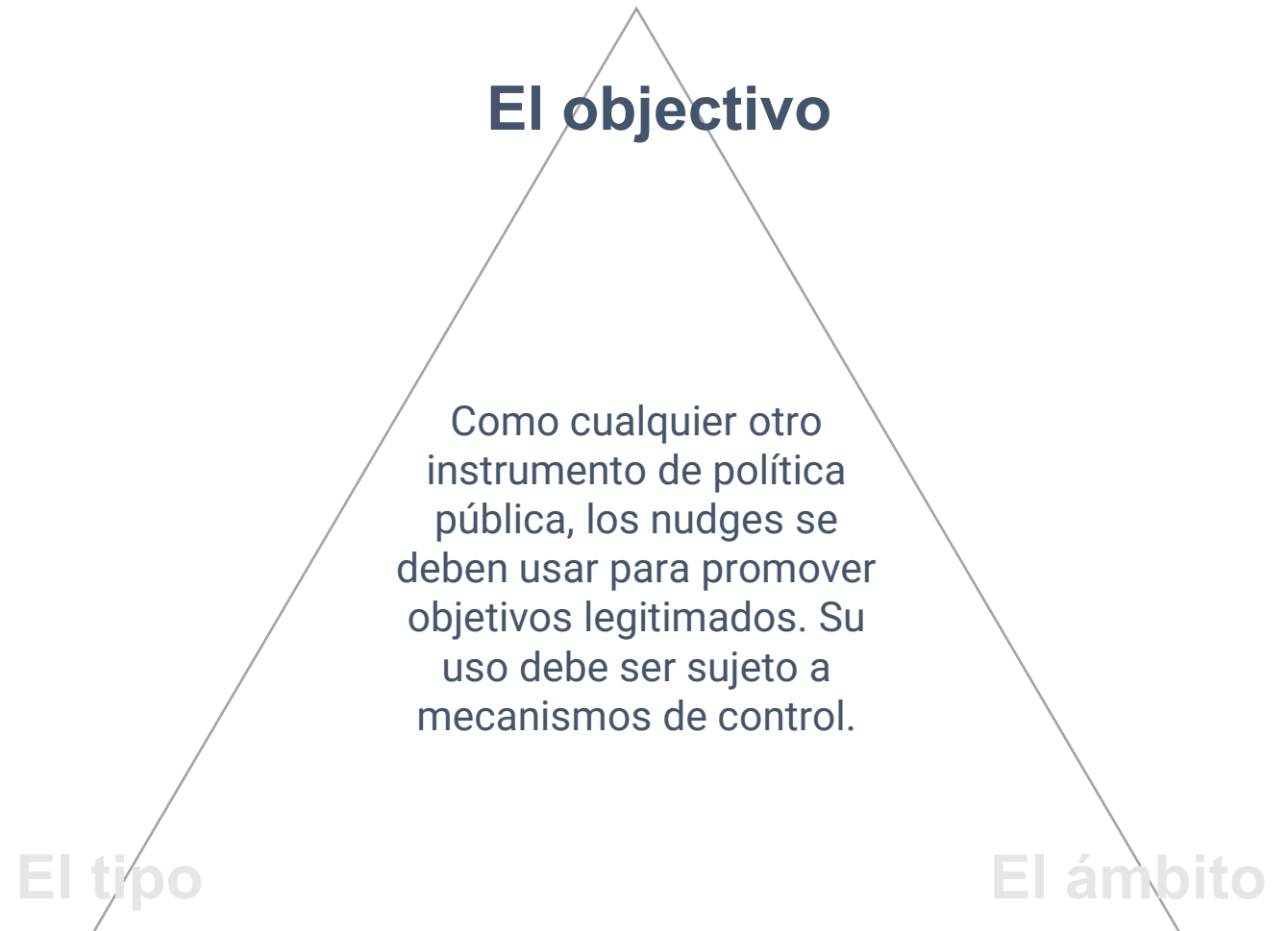
Concepciones más realistas de la idea de autonomía indican que:

- En muchos casos, un pequeño empujón puede ser muy útil para tomar decisiones *autónomas*.
- No es normativamente problemático per-se influenciar el comportamiento de manera no-consciente o deliberada ().
- No en todos los ámbitos o decisiones es igual de importante tomar decisiones conscientes (Conly, 2016)

**La aceptabilidad
normativa de los
nudges, tres
factores**



La aceptabilidad normativa de los nudges, **tres factores**



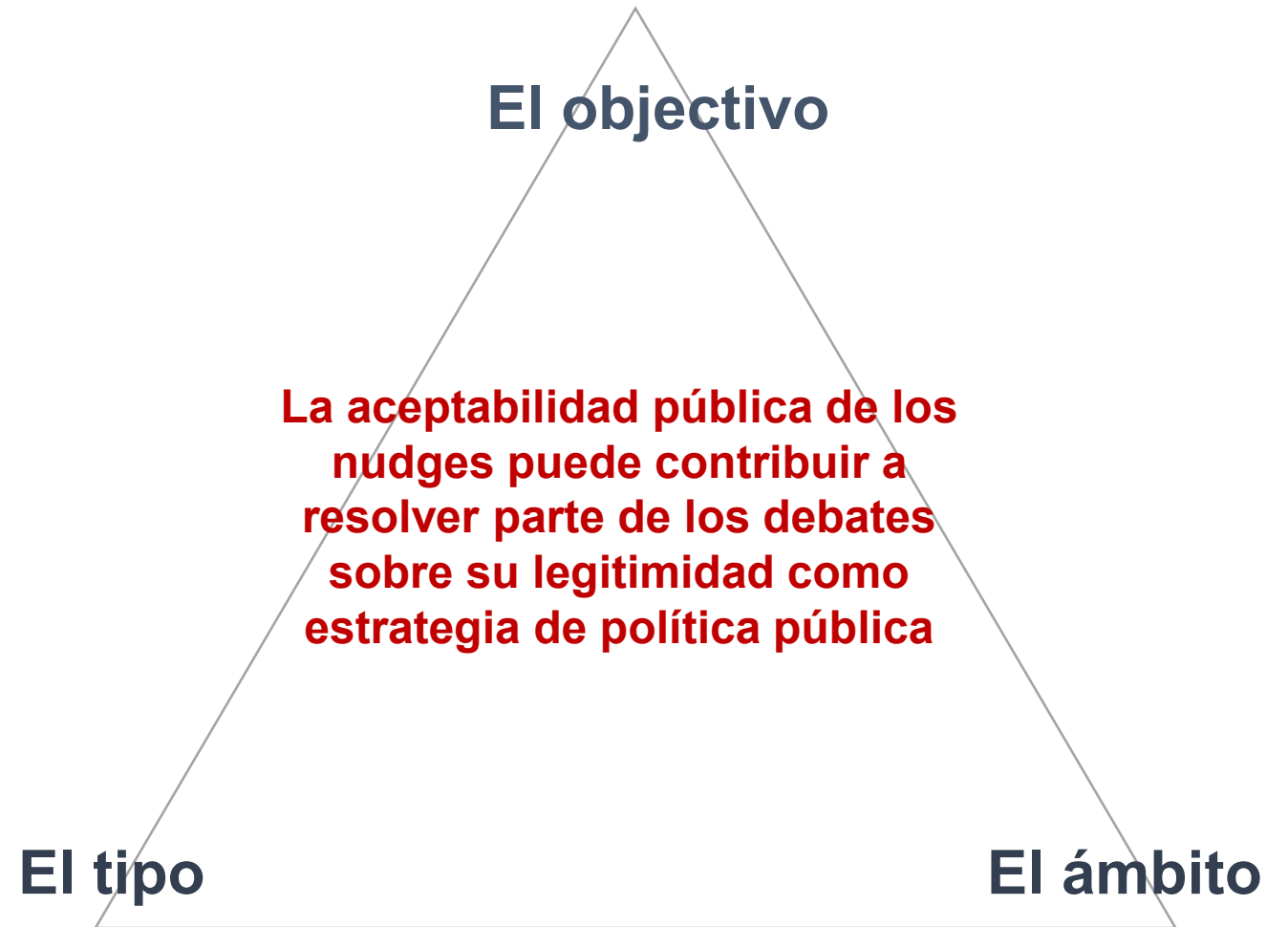
La aceptabilidad normativa de los nudges, **tres factores**



La aceptabilidad normativa de los nudges, **tres factores**



La aceptabilidad normativa de los nudges, **tres factores**



La acceptabilidad pública de los nudges

Como la ciudadanía percibe el uso de nudges es relevante para:

- Informar las decisiones de gobiernos y instituciones.
- Asegurar que la ciudadanía acepte los nudges.
- Mejorar su efectividad y evitar consecuencias no deseadas.
- Contribuir a la discusión normativa sobre su uso y legitimarlo.

Creciente interés en la literatura sobre nudge:

(e.g., Loibl et al., 2018; Sunstein, 2017; Sunstein et al., 2019, Felsen et al., 2013; Jung & Mellers, 2016)

¿Se aprueba el uso de nudges?

¿Qué tipo de intervenciones se prefieren?

¿Qué factores median las actitudes hacia estas medidas?

Abundancia de estudios con encuestas, encuestas semiexperimentales y experimentos de laboratorio (viñetas) para estudiar estas actitudes.

La aceptabilidad pública de los nudges:

principales resultados

- Aceptación generalizada de los nudges: tasa de aceptación del 50% al 80%
- La desaprobación de su uso se relaciona con estar en desacuerdo con su objetivo.
- Rechazo generalizado a intervenciones si se percibe que tienen un fin ilegítimo: contradicen valores individuales (afiliación política o religiosa) o perjudican el interés económico.
- Variables sociodemográficas y afiliación política no son significativas o definen perfiles pro/anti nudges.
- Apoyo similar en EU i US, “principle pro-nudges nation”
- Preferencia más clara por los nudges de Sistema 2 vs. Sistema 1.

La aceptabilidad pública de los nudges: aspectos positivos y negativos

Lo positivo: apoyo general a las intervenciones.

- Nudge como herramienta legítima en diferentes áreas de política pública.
- Contrapeso al debate ético en el que los nudges se presentan como intrínsecamente problemáticos

Lo negativo: idea de escepticismo de “one nudges fits all”

- Rechazo de algunas intervenciones plantea dudas sobre su uso, especialmente uso de nudge automáticos (más eficaces y más económicos)
- Diferentes factores afectan las preferencias por los nudges, y carecemos de información sobre por qué y cómo

Actitudes hacia los nudges: evidencia empírica de investigación

Aceptación general de medidas de tipo nudges en España.

- ¿A la gente le gustan los nudges en España?
- ¿Qué nudges apoya la gente?
- ¿Qué factores predicen la aceptabilidad de los nudges?
- ¿Cómo se compara la aceptabilidad de los nudges en España con los resultados en otros países?

**Encuesta sobre la
aceptabilidad de los nudges
en España**

Debate normativo: preferencias por nudges automáticos vs reflexivos

- ¿Por qué hay diferencias?
- ¿Qué factores afectan el apoyo para nudges automáticos vs reflectantes?
- ¿Qué opciones y ámbitos están permitidos y qué áreas están fuera de los límites?
- ¿Cómo se deben comunicar los nudges para garantizar su aceptabilidad

**Dos estudios
experimentales sobre la
aceptabilidad de los nudges
automáticos**

Survey on the acceptability of nudges in Spain

Muestra:

- encuesta representativa a nivel nacional por edad, sexo y región, > 18 (n= 617, e=3,88%)

Encuesta:

- encuesta online
- 17 items
 - 5 pro-social y 6 pro-self
 - 8 nudges automáticos y 9 de reflexivos

Variable de respuesta:

- *¿Está de acuerdo con la aplicación de esta medida?» 1 ('En absoluto') a 5 ('Sí, totalmente')*

Co-variables:

- efectividad y manipulación de la percepción
- sexo, edad, nivel educativo, actividad, nacionalidad, religión
- ideología, confianza en las instituciones, injerencia individual e injerencia social
- percepción del *situacionismo* vs *disposicionismo* para las elecciones personales y de otro tipo
- Hábitos, preferencias y comportamiento del individuo.

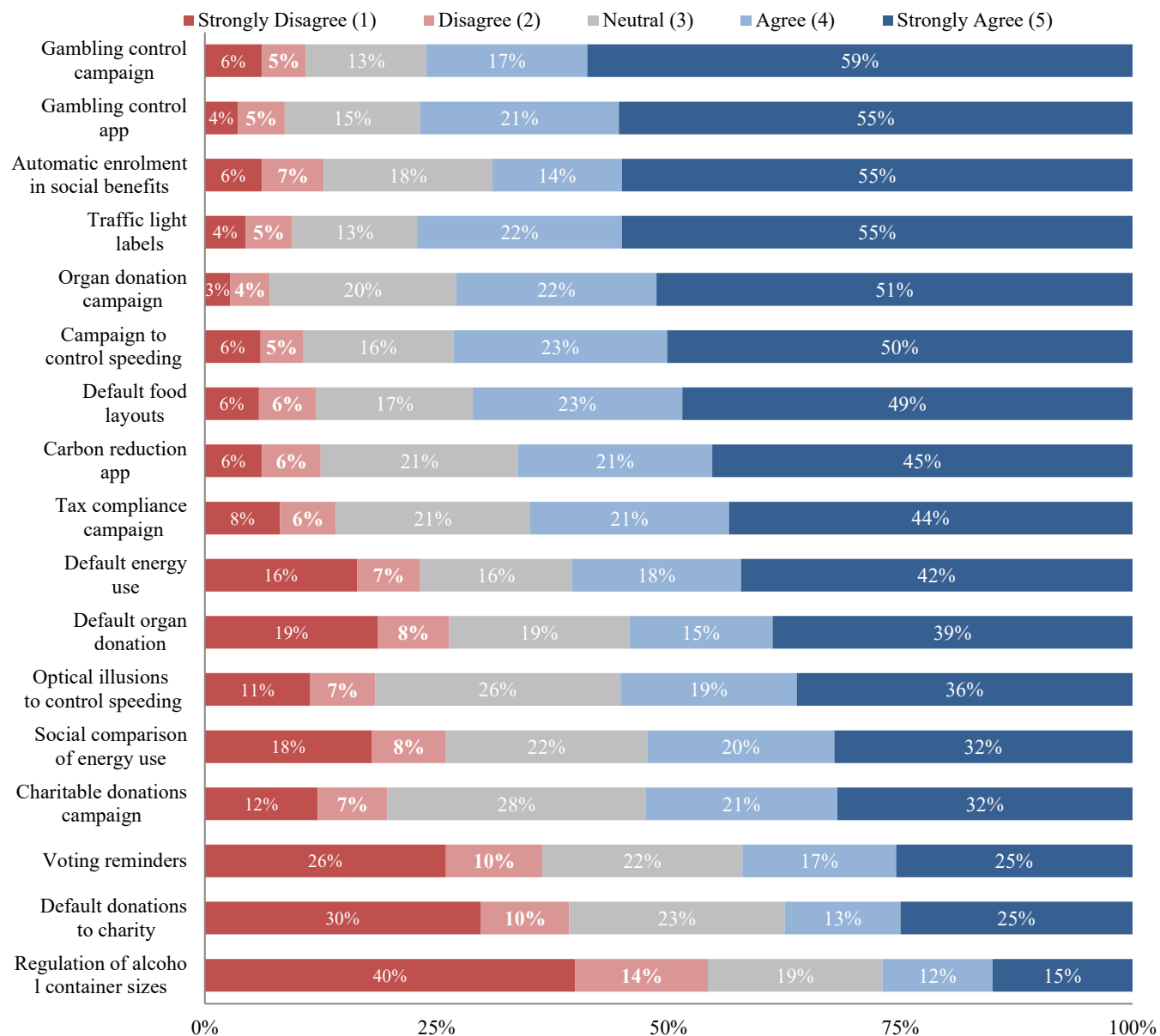
Datos de aceptabilidad

Nudge	Approval
Organ donation by default	54%
Organ donation by campaign	73%
Environmental protection by default	60%
Environmental protection by social comparison	52%
Charity donations by default	37%
Charity donations by campaign	52%
Carbon reduction by information on carbon emission	66%
Speeding road control by visual illusion	55%

Nudge	Approval
Tax debt payment by campaign	65%
Healthy eating by default food ordering	71%
Healthy eating by campaign	77%
Automatic enrolment social benefits	69%
Gambling prevention by self-regulation	76%
Gambling prevention by campaign	76%
Alcohol consumption by size regulation	27%
Voting turn out by reminders	42%

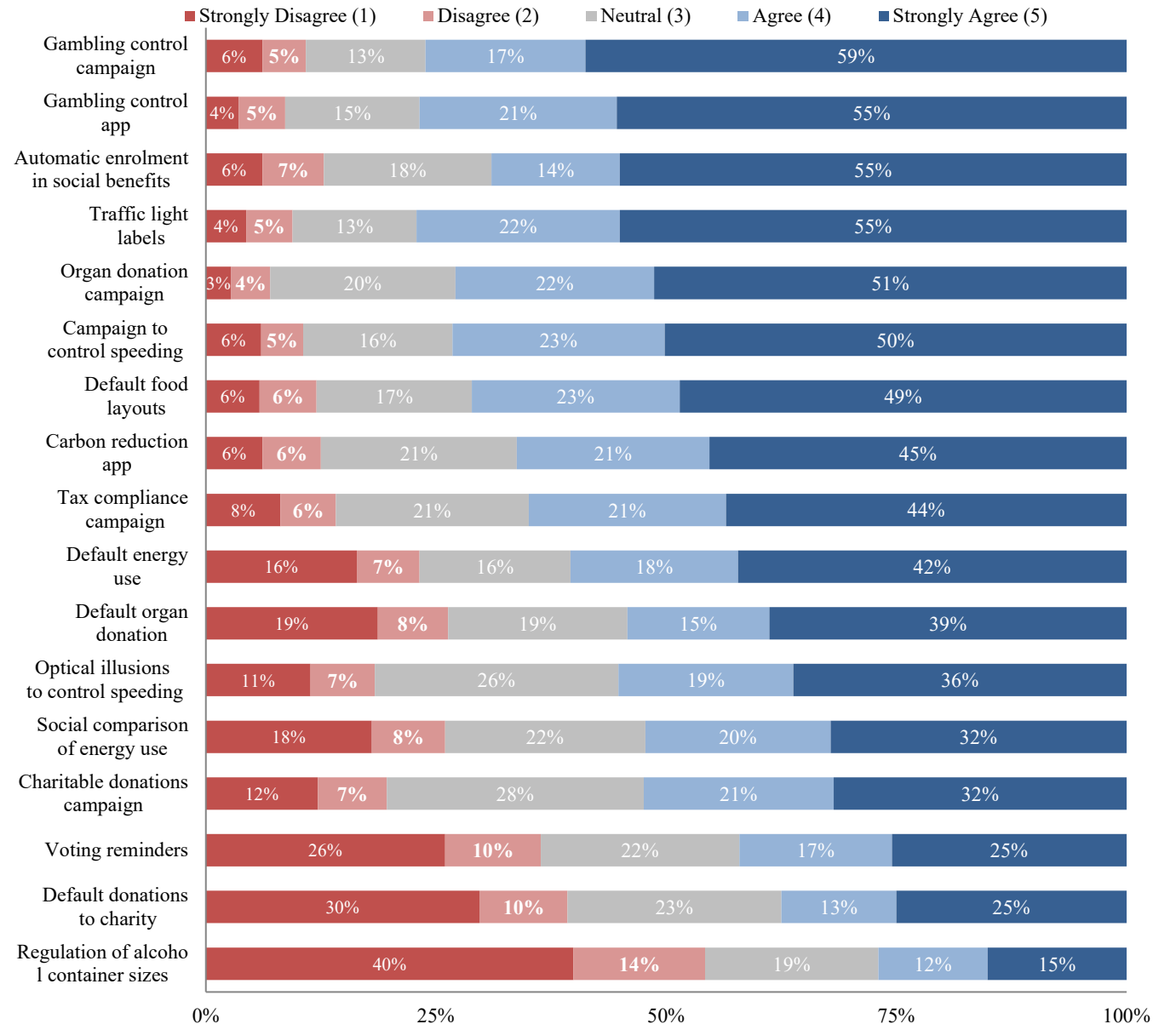
Resultados (I)

- Nudges populares: 5 Intervenciones con aceptación por encima del 70%: reducir el juego, promover la alimentación saludable, campaña nacional para promover la donación de órganos...
- Nudges aceptados: 9 intervenciones aprobación mas discreta, 50% -70%, en su mayoría nudges pro-sociales.
- Nudges rechazados: 3 intervenciones con una tasa de aceptabilidad inferior al 50%: el uso de recordatorios para aumentar la participación electoral, la deducción automática de las donaciones a organizaciones benéficas en los formularios de impuestos y la reducción del tamaño de los envases de bebidas alcohólica.



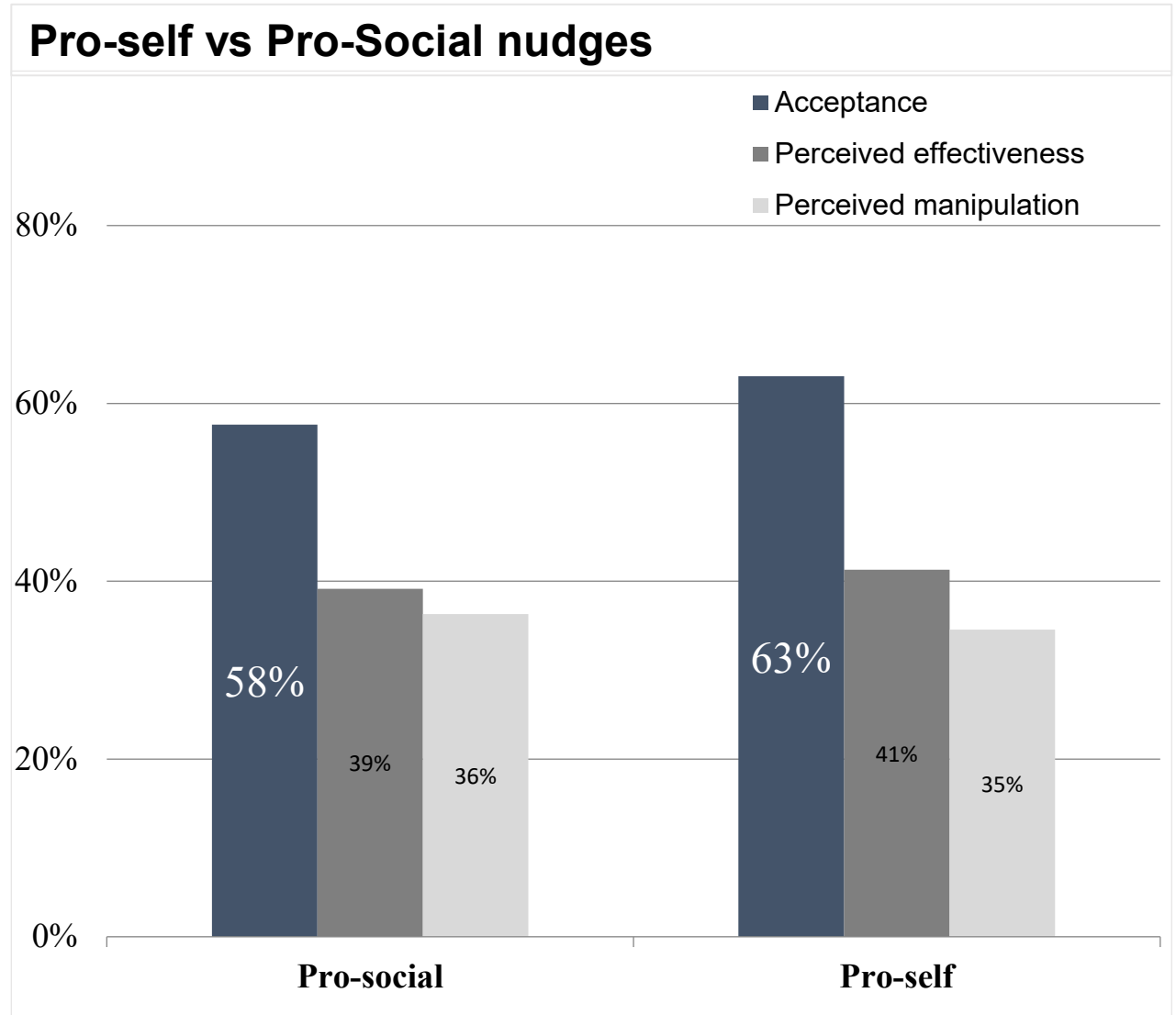
Resultados (II)

- R1. La aceptabilidad de los nudges es alta; las personas no se oponen categóricamente a los nudges y aprueban el uso de diferentes nudges aplicados a distintos ámbitos y objetivos.
- R2. El apoyo a los nudges no es homogéneo, y difiere notablemente en función de los objetivos que promuevan las diferentes intervenciones.



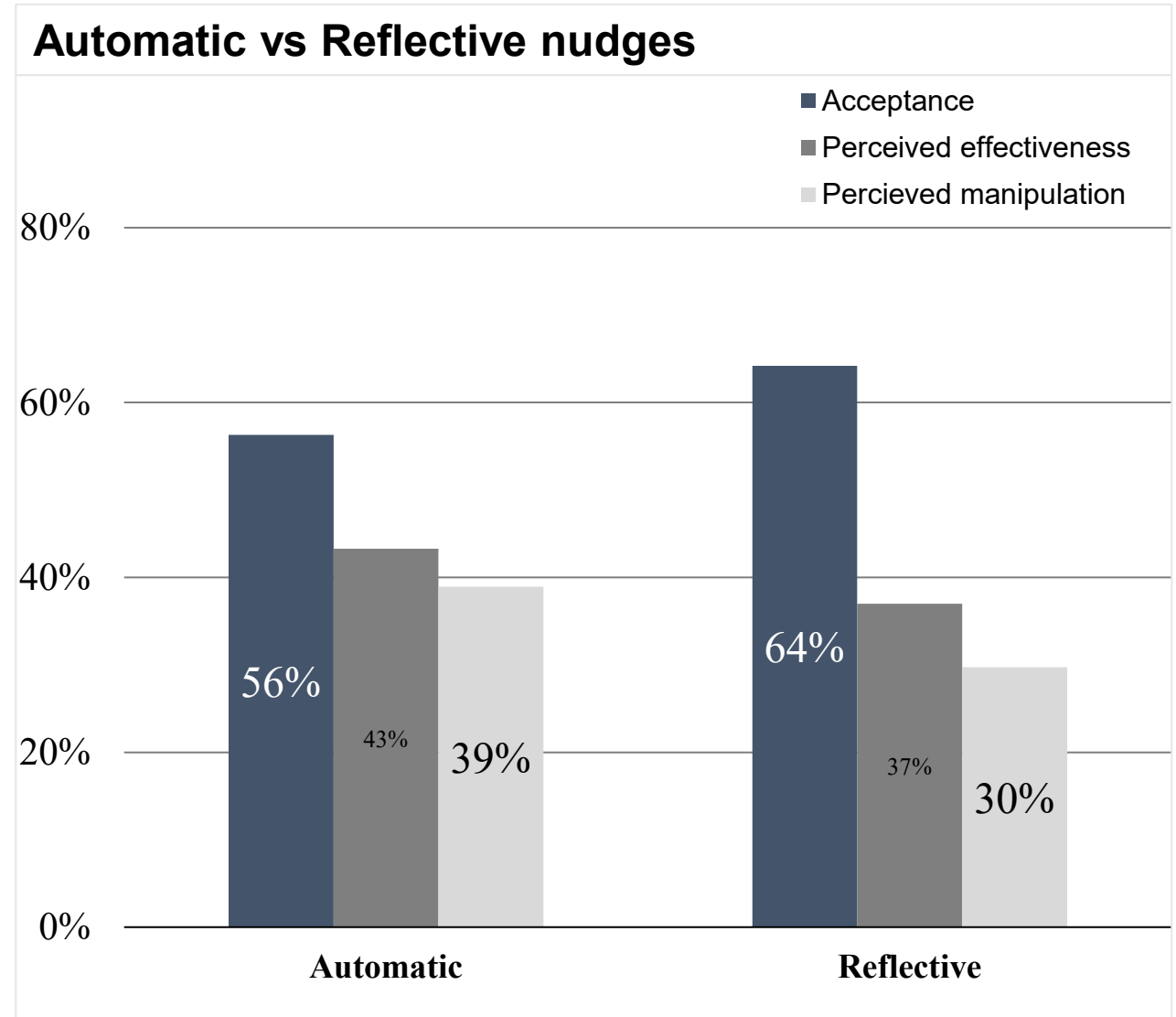
Resultados: el tipo de objetivo

- R4. La gente prefiere los nudges proindividuo a los nudges pro-sociales ($p < .00$)
- R5. Diferencias explicadas por el tipo de objetivo de política no hay diferencias estadísticas en términos de efectividad percibida y manipulación percibida.



Results: the type of nudge

- R6. La gente prefería los nudges reflexivos ($p > .00$)
- R7. Los nudges automáticos fueron percibidos como más efectivos y más manipuladores que los nudges reflexivos ($p > .00$)
- R8. No oposición categorica a los nudges automáticos.



Resultados: predictores de aceptabilidad

- Efectividad percibida positivamente relacionada con aceptación de 17 intervenciones.
- Percepción de manipulación negativamente relacionada con aceptación de 12 intervenciones.
- Apoyo a la interferencia del gobierno en las elecciones individuales para mejorar el bienestar social relacionado con la aceptabilidad de 10 intervenciones
- Efecto mínimo de los factores sociodemográficos, explicado por el tipo de objetivo político
- Efectos mínimos del factor político.
- Efectos moderados de las preferencias y hábitos individuales.

Principales resultados:

Nudge visto como una herramienta de política válida.

- Las personas aprobaron el uso de diferentes tipos de nudges y aceptan su uso en varias áreas de política pública.
- Actitudes negativas relacionadas con los objetivos de las intervenciones, no con las intervenciones per se.
- No hay diferencia importante por factores sociodemográficos o factores políticos
- El tipo de objetivo de política es relevante:
 - Se prefieren los nudges pro-individuales, pero se desapruaban más fuertemente cuando las personas no están de acuerdo con su objetivo (no hay percepción del problema individual).
 - Los nudges pro-sociales generalmente se aprueban, pero tienen tasas de aprobación más bajas.
- El tipo de nudges es relevante:
 - Se prefieren los nudges reflectivos.
 - El apoyo para los nudges automáticos depende de su objetivo y el ámbito en el que se aplican.

Principales resultados:

Nudge visto como una herramienta de política válida.

- Las personas aprobaron el uso de diferentes tipos de nudges y aceptan su uso en varias áreas de política pública.
- Actitudes negativas relacionadas con los objetivos de las intervenciones, no con las intervenciones per se.
- No hay diferencia importante por factores sociodemográficos o factores políticos
- El tipo de objetivos de política es relevante:
 - Se prefieren los nudges pro-individuales, pero se desapruaban más fuertemente cuando las personas no están de acuerdo con su objetivo (no hay percepción del problema individual).
 - Los nudges pro-sociales generalmente se aprueban, pero tienen tasas de aprobación más bajas.
- **El tipo de nudges es relevante:**
 - **Se prefieren los nudges reflexivos.**
 - **El apoyo para los nudges automáticos depende de su objetivo y el ámbito en el que se aplican.**

Actitudes hacia los nudges automáticos

En general, apoyo mayor a los nudges reflexivos, sin embargo,

- No hay rechazo categórico a los nudges automáticos.
- Las preferencias no difieren muy destacadamente y dependen fundamentalmente del tipo de objetivo de política pública.

¿Qué factores influyen aceptación de medidas nudges S1?

- Disposiciones individuales: pensamiento analítico vs. intuitivo (Hagman et al., 2015). Empatía y carácter individualista vs. comunitario (Jung and Mellers, 2016).
- Contexto experimental:
 - En evaluación de intervenciones por separado mayores tasas de aprobación de nudges de S1 (Davidai and Shafir 2018).
 - ¿Se activan heurísticas morales? Estudios describen nudges S1 como "automático y no-conscientes" y S2 como "información para mejorar decisión".

**Estudio
experimental
para testar
efecto de los
tres factores**



Estudio experimental para testar efecto de los tres factores

- ¿Cómo afecta el contexto de elección a la aceptabilidad de los nudges automáticos?
 - ¿Son más aceptados (rechazados) cuando se usan para cambiar acciones no deliberativas (conscientes / deliberadas)?
 - ¿Son más aceptados (rechazados) en un ámbito de bajo interés (alto).
 - ¿La aceptabilidad de los nudges automáticos aumenta (disminuye) cuando se utilizan en contextos de bajo interés (alto) donde las decisiones son inconscientes (conscientes)?

Experimento con viñetas

- $n= 228$
- diseño entre sujetos
- la muestra tuvo cuotas representativas en términos de género (51% eran mujeres) y edad (MD:40, sd:13,41)
- los participantes leen sólo 1 viñeta
-
- escenario hipotético que describe el efecto de un nudge en el comportamiento en tercera persona,
 - cómo afectó el nudge al comportamiento
 - la naturaleza de las decisiones a las que afectó y
 - el resultado del nudge
- Dos ámbitos de relevancia distinta
 - Alimentación saludable: reducir el consumo de SSB (escenario A: dominio proindividuo y relevancia baja interés)
 - Donación de órganos: fomentar la donación de órganos (escenario B, pro-social y relevancia alta)

Tratamientos

Tratamiento 1. La influencia del nudges. Se describe el tipo de influencia de el nudges como conscientes o inconscientes.

conscious conditions (reflective nudge)	unconscious conditions (automatic nudge)
los participantes fueron informados de que el nudges "hizo reflexionar a Martin y afectó sus decisiones de una manera totalmente consciente" y enfatizó que "Martin percibió que la medida influyó en su comportamiento".	los participantes fueron informados de que el nudge había afectado la decisión de Martin de "una manera inconsciente, más allá de su percepción y control" y enfatizaron que "Martin no percibió que la medida influyera en su comportamiento".

Tratamiento 2. El tipo de comportamiento . Se manipulaba la descripción de el comportamiento del nudgee y lo describía como un disposicionista o un situacionista.

dispositionist conditions	situationist conditions
Martin fue descrito como "una persona que elige de acuerdo a sus preferencias, a quien le gusta tener el control y tomar sus propias decisiones".	Martin fue descrito como "una persona que no siempre presta atención a su entorno" y "no le importa dejarse llevar"

Tratamientos

- 4 condiciones
- 2 ámbitos
- 8 grupos experimentales

		Type of behaviour			
		Situationist		Dispositionist	
Type of nudge	Automatic	AS_A (n=46)	AS_B (n=45)	AD_A (n=21)	AD_B (n=29)
	Reflective	RS_A (n=19)	RS_B (n=14)	RD_A (n=25)	RD_B (n=29)

Impresión general de la forma en que se influyó en el comportamiento:

¿Cómo te sientes acerca de influir en sus decisiones de esta manera? *Clasificado en una escala continua que va de 0 a ('Muy malo') a 100 ('Muy bueno').*

Percepciones de la *intrusividad* del nudge:

¿Cree que la medida restringe la libertad de elección?

¿Cree que Y aceptaría la intervención?

¿Crees que es ético influir en el comportamiento de esta manera?

¿Considera que el efecto de la medida en el comportamiento de Y es positivo?

Clasificado en una escala continua que va de 0 a ('En absoluto') a 100 ('Sí, totalmente').

Percepciones de la aceptabilidad de los nudges

¿Se opondría a la aplicación de la medida?

¿Cree que la medida es aceptable?

¿Estaría usted a favor de aplicar esta medida?

Clasificado en una escala continua que va de 0 a ('En absoluto') a 100 ('Sí, totalmente').

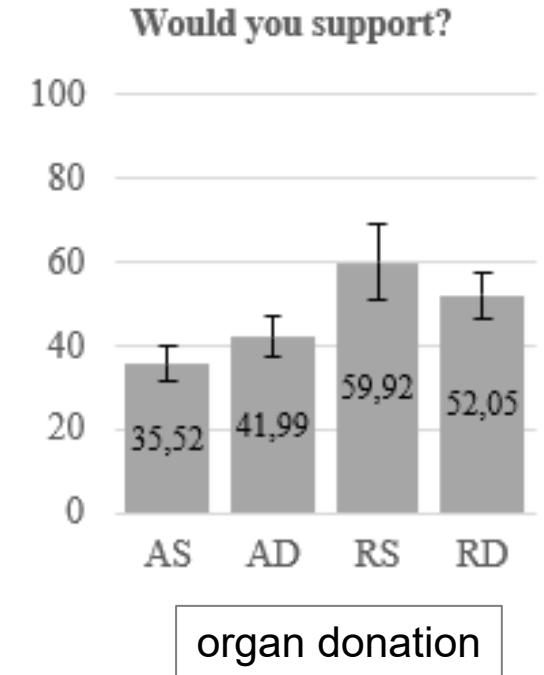
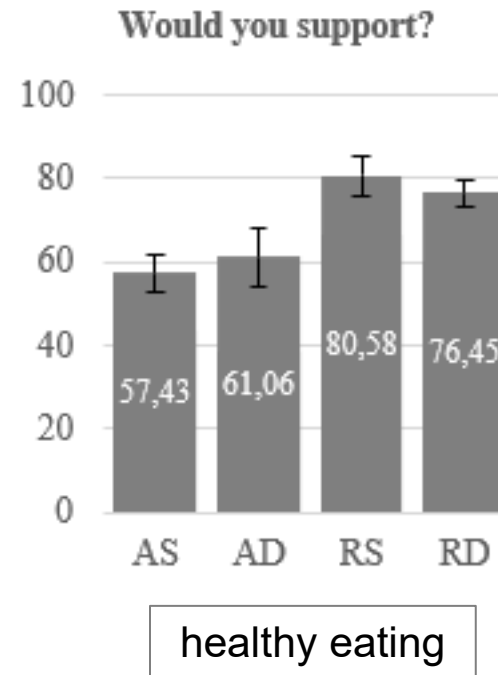
Manipulation checks

- Type of influence
- Type of behaviour

- Las descripciones en las viñetas afectan significativamente las respuestas a todas las preguntas en ambos escenarios.
- Las diferencias entre las condiciones fueron impulsadas por el Tratamiento 1. Tipo de nudges.
 - La percepción de *intrusividad* fue mayor en las condiciones de nudge automático
 - La aceptabilidad fue menor en las condiciones de nudge automático
- Tratamiento 2. El tipo de comportamiento fue ineficaz
 - No evidence to support that people judge automatic nudges as less intrusive when they affect unconscious/unintended choices

El efecto del ámbito: diferencias entre escenarios

- Las actitudes hacia las viñetas fueron más negativas en el escenario de donación de órganos que en el escenario de alimentación saludable.
- El uso de los nudge siempre fue aprobado en el escenario de alimentación saludable, independientemente del tipo de nudges y tipo de decisión.
- El uso de nudges para promover la donación de órganos solo se aprobó en las condiciones de nudges reflexivo.



Conclusión: actitudes hacia los nudges automáticos

- Los nudges automáticos se perciben como más intrusivos que los nudges reflexivos, pero
- Los nudges automáticos no se rechazan categóricamente.
- Las actitudes hacia los nudges automáticos dependen del contexto:
 - Las intervenciones descritas de la misma manera se perciben como más intrusivas en ámbitos de relevancia moral alta.
 - La aceptabilidad varía entre dominios
 - Se aprueba el uso de nudges automáticos para promover opciones saludables
 - Se rechaza el uso de nudges automáticos para fomentar la donación de órganos

**Estudio
experimental
para testar
efecto de los
tres factores**



Ideas finales

- Los nudges no son intrínsecamente problemáticos, pero su uso debe revisar aspectos normativos: se requiere discusión sobre cómo y dónde deben aplicarse.
- Su aceptabilidad requiere prestar atención a: su objetivo, la manera en que influyen el comportamiento y el contexto y ámbito en el que se aplican.
- Información sobre cómo la ciudadanía valora su implementación es útil para revisar sus implicaciones normativas y
- En España, los resultados son positivos: hay aceptación generalizada de su uso, sin embargo ciertas reservas sobre el uso de nudges automáticos en algunos ámbitos donde los agentes pueden pensar que es más relevante tomar decisiones conscientes.

**Gracias por la atención
¿preguntas?**