

---

מה הוא נאדג' (Nudge)  
וכיצד נאדג'ים יכולים לתרום  
למוסדות להשכלה הגבוהה?

---



מאת :

ד"ר נועם פישמן, מומחה במחקר יישומי ובהערכת תוכניות  
ד"ר עינת נוטע-קורן, מנהלת המחלקה



## תוכן

במסמך נעסוק בנושאים הבאים :

- 2..... תוכן
- 3..... מה הוא נאדג'י? וכיצד נאדג'ים יכולים לתרום?
- 3..... 1. מה הוא נאדג'י ובמה הוא שונה מהתערבויות אחרות?
- 4..... 2. מתי אפשר להפעיל נאדג'י?
- 4..... 3. איך מפתחים נאדג'י?
- 7..... 4. הביקורת על נאדג'ים
- 7..... 5. דוגמאות
- 10..... נספח א – פירוט על תרומת איברים באנגליה
- 13..... נספח ב – עקרונות פעולה ודוגמאות ליישום אפשרי במוסדות להשכלה גבוהה
- 15..... מקורות מומלצים לקריאה

## מה הוא נאדג' ? וכיצד נאדג'יים יכולים לתרום למוסדות להשכלה הגבוהה ?

במוסדות רבים להשכלה גבוהה מפתחים התערבויות שונות כדי לנסות להשפיע על הבחירות ועל ההתנהגויות של הסטודנטים. למשל, תזכורות רבות נשלחות לתיבת הדוא"ל של הסטודנטים בניסיון לעודד אותם להירשם לסמסטר הבא, לגשת לבחינה או לשלם דמי ההרשמה. התערבויות כאלה פותחו על סמך הידע והניסיון שנצברו בשטח. מטרתנו היא להציג את הנאדג' ככלי שיכול לסייע בפיתוח התערבויות מועילות לסטודנטים באו"פ ולהשלים את ההתערבויות הקיימות הפועלות לטובת הסטודנטים. במסמך זה נגדיר מה הוא נאדג' בהשוואה להתערבויות אחרות, נסביר מתי מתאים להיעזר בנאדג'יים ונתאר איך מפתחים אותם. נדון גם בביקורת כלפי הנאדג'יים ונסיים עם כמה דוגמאות של נאדג'יים מהעולם עם התמקדות בתחום ההשכלה הגבוהה.

### 1. מה הוא נאדג' ובמה הוא שונה מהתערבויות אחרות ?

נאדג' הוא התערבות ממוקדת המכוונת אנשים למסלול רצוי של התנהגות. כדי שההתערבות תיחשב נאדג' היא חייבת לשמור על זכות הבחירה של כל פרט. למשל, הנחת פירות בגובה העיניים של העובדים המסתובבים בקפיטריה כדי לעודד תזונה בריאה יותר היא דוגמה קלאסית של נאדג'. איסור מוחלט על צריכת מזונות העשירים בסוכר אינו נחשב נאדג' (Thaler & Sunstein, 2009).<sup>1</sup> נאדג'יים דומים מאוד להתערבויות רבות המופעלות באוניברסיטה הפתוחה. אולם, יש להם ארבע תכונות המייחדות אותם מהתערבויות אחרות:

1. הם זולים יותר מהתערבויות אחרות.
2. הם מיישמים תובנות של מדעי ההתנהגות כדי לסייע לפרט לעבור חסם התנהגותי ספציפי בדרך להתנהגות רצויה.
3. הם מעודדים התנהגויות רצויות תוך כדי שמירת זכות הבחירה של כל פרט.
4. הם מאפשרים בדיקה מדויקת של האפקטיביות שלהם.

כך לדוגמה, סוג נפוץ של נאדג'יים מכונה שינוי ברירת המחדל (change default settings), והוא מיועד להתמודד עם חסם התנהגותי המכונה הטיית הסטטוס קוו (status quo bias). חסם זה מתבטא במצבים שבהם אנשים אינם מוכנים לפעול כדי לעשות שינוי אפילו אם הפעולה הנדרשת מהם היא פשוטה והשינוי הוא לטובתם. אם ידוע מהן הבחירות המועילות עבור רוב האנשים בחברה, אפשר להפוך את מערך קבלת ההחלטות כך שברירת המחדל תהיה האפשרות המשתלמת ביותר ולהציע אפשרות אחרת לכל מי שאינו מרוצה מברירת המחדל החדשה. התערבות זו נחשבת

<sup>1</sup> האיסור של בחירה או התנהגות מסוימת מכונה דחיפה (או Shove). לדחיפה יש חסרונות אך גם יתרונות, ובהקשרים מסוימים לכן היא יכולה להועיל. ראו (Sunstein (2014), לדיון מקיף על נאדג'יים לעומת דחיפות.

נאדג' משום שהיא זולה, ממוקדת בחסם התנהגותי ספציפי ומפשטת את תהליך קבלת ההחלטות תוך שמירה על זכות הבחירה.

דוגמה לנאדג' אפקטיבי ביותר מסוג זה אפשר למצוא בנושא [הסכמה לתרום איברים במקרה של מוות](#). ברירת המחדל הנקבעת משפיעה מאוד על שיעור המסכימים להירשם במאגר המידע של התורמים בכל מדינה. חלק מהמדינות קובעות אי-הסכמה להירשם במאגר כברירת מחדל, כך שההרשמה למאגר מחייבת פעולה יזומה של הפרט שבה הוא מציין את הסכמתו (opt-in). במדינות אלה, שיעור ההסכמה להירשם למאגר התורמים הוא נמוך (4%–27%). לעומת זאת, יש מדינות שקבעו כברירת מחדל הסכמה להירשם במאגר המידע, וכל מי שאינו מעוניין להיות רשום בו צריך לציין את אי-הסכמתו (opt-out). במדינות אלה, כמעט כולם מסכימים להירשם למאגר התורמים (86%–99%) ורק שיעור מזערי של אנשים בוחרים באפשרות של אי-הסכמה (ראו איור 4 בנספח א). במקרה הזה, האפקט של הנאדג' משמעותי ביותר, אך במרבית המקרים, השפעתו מתונה יותר. כדי לבדוק את האפקטיביות של נאדג', משתמשים במערך ניסוי אקראי מבוקר (RCT – Randomized Controlled Trial). במערך זה, אוכלוסיית המחקר מחולקת באופן אקראי לקבוצה שמקבלת את הנאדג' ולקבוצת ביקורת שאינה מקבלת את הנאדג'. השוואת התוצאות בין שתי הקבוצות הללו מאפשרת **לזהות אילו התערבויות אינן אפקטיביות ולהרחיב את השימוש באלה האפקטיביות**<sup>2</sup>.

בנספח א מוצגים ממצאים ממערך ניסוי מבוקר שהפעילה ממשלת אנגליה בנושא תרומת איברים. באנגליה, ברירת המחדל היא אי-הסכמה והממשלה אינה מעוניינת להשתמש בשינוי ברירת המחדל כנאדג'. במקום זאת, אנגליה בדקה את האפקטיביות של שבעה נאדג'ים אחרים במסגרת מערך ניסוי מבוקר. נאדג'ים אלה פותחו כדי לעודד את אזרחי אנגליה להירשם באופן יזום (opt-in) למאגר תרומת האיברים. במחקר נמצאו הבדלים משמעותיים באפקטיביות של הנאדג'ים השונים, דבר שאיפשר לממשלה להרחיב את היקף הפעולות של הנאדג'ים האפקטיביים ביותר ולבטל את אלה שלא היו אפקטיביים.

## 2. מתי אפשר להפעיל נאדג'?

רצוי ומתאים להפעיל נאדג' במקרים שבהם מתקיימים ארבעה קריטריונים:

1. בארגון קיים ידע המאפשר איתור של חסמים התנהגותיים המונעים בחירות או התנהגויות רצויות.
2. יש אפשרות ליישם התערבות זולה ופשוטה.
3. אוכלוסיית היעד גדולה (לפחות אלף אנשים).
4. יש אפשרות ליישם מערך ניסוי אקראי מבוקר לבחינת אפקטיביות ההתערבות.

## 3. איך מפתחים נאדג'?

באיור 1 מוצג תיאור כללי של תהליך הפיתוח של נאדג'ים. בתחילת התהליך, **מגדירים את הבעיה** באמצעות סדרה של ראיונות עומק עם אנשי מפתח המכירים היטב את השטח. בראיונות אלה דנים

<sup>2</sup> כמובן, שיכולות להיות כמה קבוצות שמקבלות את הנאדג' והן יושוו לקבוצת ביקורת.



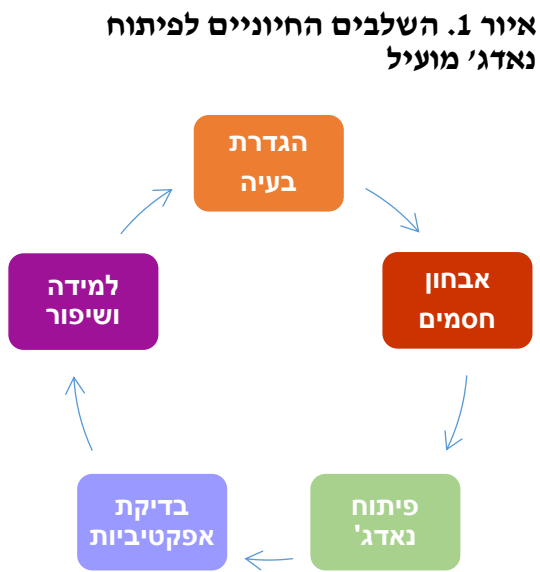
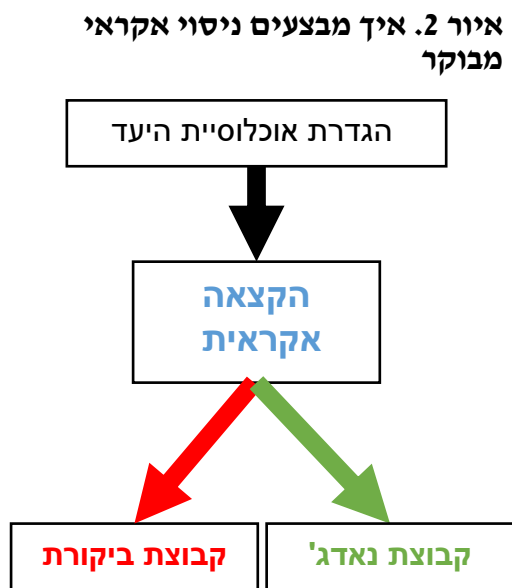
בבעיות שונות שעשויות להיות רלוונטיות במטרה לצמצם את המיקוד לבעיה אחת שמתאים להפעיל בה נאדג'.

אחרי הגדרת הבעיה **מנסים לאתר את החסמים העיקריים** שמסבירים חלק ניכר מהבעיה. החסמים יכולים להיות אישיים (למשל, חוסר מוטיבציה) ו/או סביבתיים (למשל, תמריצים להתנהגויות לא רצויות). גם את החסמים מאתרים באמצעות ראיונות עומק עם אנשי המפתח, ולעיתים נעזרים בעיבוד נתונים ו/או בשאלון המועבר למדגם מהשטח (למשל, במקרה של האוניברסיטה זה יכול להיות סטודנטים).

עתה **מפתחים את ההתערבות** בהתאם לחסמים העיקריים שאותרו. חשוב שכל התערבות תהיה ממוקדת בחסם ספציפי, בין שזה חסם אישי ובין שסביבתי. חשוב גם שההתערבות תהיה מבוססת על התובנות ועל עקרונות הפעולה שהצטברו במדעי ההתנהגות, הפסיכולוגיה והכלכלה. בנספח ב מוצגת רשימה מקיפה של עקרונות פעולה הנחשבים חיוניים לפיתוח נאדג'ים יחד עם רעיונות אפשריים ליישום באוניברסיטה. בשלב הפיתוח, חשוב גם להגדיר את מדדי התוצאה כך שכשמתחילים ליישם את הנאדג' בשטח יהיה אפשר לעקוב אחרי התוצאות הרלוונטיות.

אחרי פיתוח הנאדג' ויישומו בשטח **בודקים את האפקטיביות** שלו במסגרת מערך מחקר אקראי מבוקר (איור 2). למשל, במקרה של האוניברסיטה, כל הסטודנטים באוכלוסיית היעד משתתפים בהגרלה כך שחלק מוקצים לקבלת הנאדג' (קבוצת הנאדג') וחלק מוקצים לאי-קבלת הנאדג' (קבוצת הביקורת). באופן זה, קבוצת הנאדג' אמורה להיות דומה לקבוצת הביקורת בכל דבר למעט קבלת הנאדג'. את ההשפעה של הנאדג' אומדים באמצעות השוואה בין שתי הקבוצות במדדי התוצאה שנקבעו בשלב הפיתוח (למשל, הישגים או התמדה). פער לטובת קבוצת הנאדג', מלמד על השפעה חיובית של הנאדג'.

בשלב האחרון **לומדים מהתוצאות ומנסים לשפר את הנאדג'ים בהתאם**. שלב זה כולל זיהוי של נאדג'ים אפקטיביים ונאדג'ים לא-אפקטיביים. למידה מהצלחות ולמידה מכישלונות תורמות גם יחד לפיתוח נאדג'ים חדשים, חדשניים ואף מועילים יותר.



#### 4. הביקורת על נאדג'ים

בשנים האחרונות, התומכים המובילים של הנאדג'ים זכו להוקרה. ריצ'רד ת'יילר שזכה בפרס נובל לכלכלה ב-2017 הוא מחלוצי התחום. הוא כתב, יחד עם קס סונסטין, את הספר "נאדג'", ערך בלוג בשם **נאדג' בלוג** והשתתף בפעולות רבות נוספות כדי למסד את הנאדג' ככלי מדיניות מוביל. בעשור האחרון, הנאדג'ים קיבלו תשומת לב רבה מצד חוקרים, קובעי מדיניות ו**אפילו מצד נשיא ארצות הברית ברק אובמה וראש ממשלת אנגליה דייוויד קמרון**. אולם, קיימת גם ביקורת על התחום, וככל שהשימוש בנאדג'ים התרחב, כך הלכה והחריפה הביקורת. עיקר ההתנגדות נובעת מכך שנאדג'ים הם **פטרנליסטיים**. כלומר מפתח הנאדג' עושה זאת מכיוון שהוא חושב שהוא יודע מה טוב לאנשים אחרים. כמו כן, במקרים רבים **הנאדג'ים אינם אפקטיביים, ולעיתים רחוקות, הם אף יכולים להשפיע לרעה על האנשים שמקבלים אותם!** אלה הם מקרים שבהם מפתחי הנאדג' טעו ולא ידעו מה טוב לאחרים. לביקורת הזו אפשר להוסיף שגם אם מתמקדים רק בנאדג'ים שנראים אפקטיביים, **לרובם יש השפעה מתונה וקצרת טווח בלבד**. במילים אחרות, האפקט של נאדג'ים אינו חזק ובדרך כלל נעלם אחרי תקופה קצרה. כתגובה לביקורת זו, תומכי הנאדג' מדגישים את החשיבות **בשמירת זכות הבחירה של כל פרט** שמקבל את ההתערבות של נאדג'. הם מציינים גם את **העלות הזולה** של רוב הנאדג'ים, שכוללת כיתרון משמעותי בהשוואה לתוכניות חברתיות שאפתניות ויקרות יותר.<sup>3</sup> יתרה מזו, ראוי לציין, שכמו שראינו במקרה של תרומת איברים, לפעמים נאדג' קטן יכול להביא להשפעה מרשימה ביותר. כלומר על אף הביקורת, בהקשרים מתאימים, נאדג' יכול להיות כלי מועיל ורכיב משלים להתערבויות קיימות, שאפתניות ויקרות יותר.

#### 5. דוגמאות

להלן כמה סיפורי מקרה נבחרים של נאדג'ים המיועדים לסטודנטים בהשכלה גבוהה. חלק מהנאדג'ים הללו הצליחו לעזור לסטודנטים במידה מסוימת וחלק לא הצליחו לעזור. להלן נציג הן את ההצלחות והן את הכישלונות שכן כולם תורמים באותה המידה ליכולת שלנו לשפר את ההתערבויות העתידיות.

##### נאדג'ים המיועדים להגביר את תחושת השייכות למכללה

המכללה הציבורית בסן פרנסיסקו (San Francisco State University) הציבה לעצמה יעד להגביר את תחושת השייכות של הסטודנטים שלה ולהקנות להם הרגשה שהם מסוגלים להתמודד עם כל קושי שיעלה במהלך לימודיהם. לשם כך, בעזרת [Ideas42](#), פותחה תוכנית מקיפה שכללה מגוון של נאדג'ים שעוצבו לפי עקרונות פעולה נבחרים מתחום הפסיכולוגיה:

✓ **השפעה חברתית:** נאדג' אחד שפיתחו כלל סרטונים של שלוש דקות שתיארו את האתגרים העומדים בפני סטודנטים ותיקים ואת אופני ההתמודדות שלהם עם אתגרים אלה בדרך

<sup>3</sup> ברוב הניסיונות לבדוק מה השיעור של תוכניות חברתיות שמצליחות להשפיע באופן חיובי על משתתפיה, נמצא כי כ-30% (או אף פחות) מצליחות להשפיע, ואומדן זה אינו מביא בחשבון את חלק הארי של תוכניות חברתיות שלא עברו בדיקת אפקטיביות טובה מספיק.

להצלחה. נאדג' אחר שהם פיתחו ניסה להראות לסטודנטים המתקשים שהאתגרים שלהם דומים לאתגרים של סטודנטים רבים אחרים ושקיומם אינו מעיד על כישלון אישי.

✓ **יישום כוונות:** בעקבות צפייה בסרטון, סטודנטים התבקשו להשיב על שאלון קצר שמטרתו הייתה לחזק את המסרים מהסרטון. בנוסף, הסטודנטים התבקשו לכתוב פסקה קצרה המקשרת את התכנים של הסרטון לערכים וליעדים האישיים שלהם.

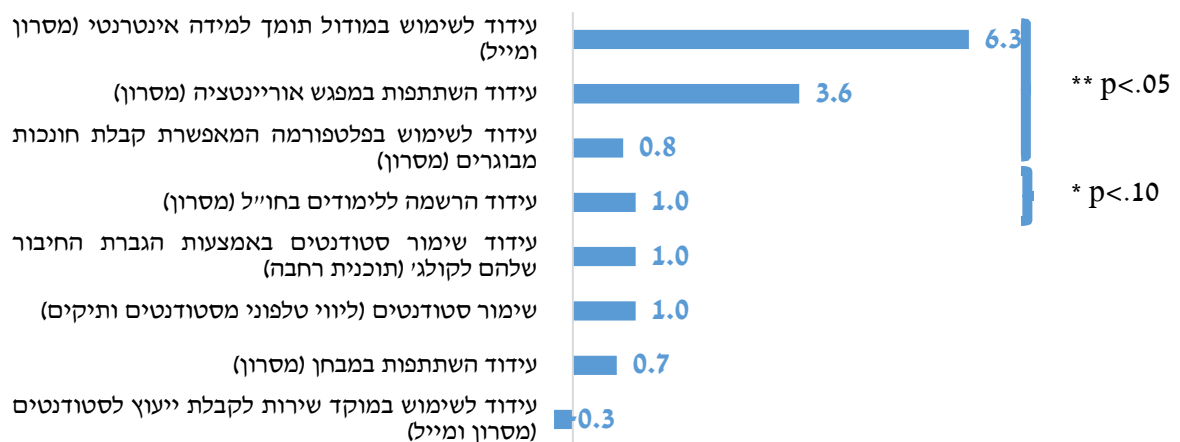
✓ **תזכורות והדגשת תאריך היעד ("דדליין"):** סטודנטים קיבלו מייל שבועי שכלל תזכורות מנהליות והכוונה או ייעוץ אקדמי. הם קיבלו למשל, מייל שמעודד אותם להזדרז ולהשתמש בשירותי החונכות לפני מועד בחינה.

חבילה זו של נאדג'ים הביאה לגידול של 10% בהתמדה בשנה השנייה של הלימודים ולהשפעה חיובית דומה בציון הממוצע ובצבירת נקודות הזכות.

### נאדג'ים לטובת הסטודנטים בקינגס קולג' לונדון

בקינגס קולג' בלונדון הוקמה יחידת [What Works](#) שנועדה לבדוק את האפקטיביות של התערבויות שונות באוניברסיטה המיועדות בעיקר לסטודנטים הנמצאים בסיכון גבוה לנשירה. הם בדקו התערבויות מגוונות החל מנאדג'ים קטנים (כגון שליחת מסרון לעידוד השתתפות במפגשי אוריינטציה) ועד לתוכנית רחבה ושאפתנית המיועדת לשימור סטודנטים. חצי מההתערבויות שנבדקו נמצאו אפקטיביות וחצי נמצאו לא אפקטיביות (איור 4). התוכנית השאפתנית לשימור סטודנטים לא הצליחה להשפיע על ההתמדה בלימודים. כל ההתערבויות נבדקו במערכי ניסוי מבוקרים, דבר שאיפשר לקולג' להרחיב את ההתערבויות שנמצאו אפקטיביות ולהסיר או לשנות את אלה שלא נמצאו אפקטיביות.

### איור 3. ההשפעות של התערבויות שונות בקינגס קולג' (בנקודות אחוז)







### נאדג'ים המיועדים לסייע בהתמודדות עם חסמים התנהגותיים של סטודנטים

המכללה הציבורית של מדינת ניו-יורק (SUNY Brockport) איתרה סטודנטים שהיו בסיכון גבוה לנשירה. חלקם הוקצו לקבוצת הנאדג' וקיבלו הודעות באמצעות דוא"ל, המיועדות למזער סדרה של התנהגויות לא רצויות, כגון אי-נוכחות במפגשי למידה, הכנה לא מספקת למבחנים וחוסר ניצול שירותים של שיעורי עזר ללא תשלום. הניסוחים בהודעות נבחרו על סמך שיטות מבוססות במדעי ההתנהגות:

✓ **פישוט ופרסונליזציה:** מיילים המזהירים סטודנטים בסיכון מפני כישלון בקורס, ומייל המעודד את השימוש בשיעורי עזר חינם לפני מבחנים.

✓ **הדגשת תאריכי יעד:** מיילים עם תזכורת של תאריך יעד לביצוע משימה מנהלית.

✓ **הדגשת הפסד:** מיילים שכללו מידע על העלות של כל מפגש למידה.

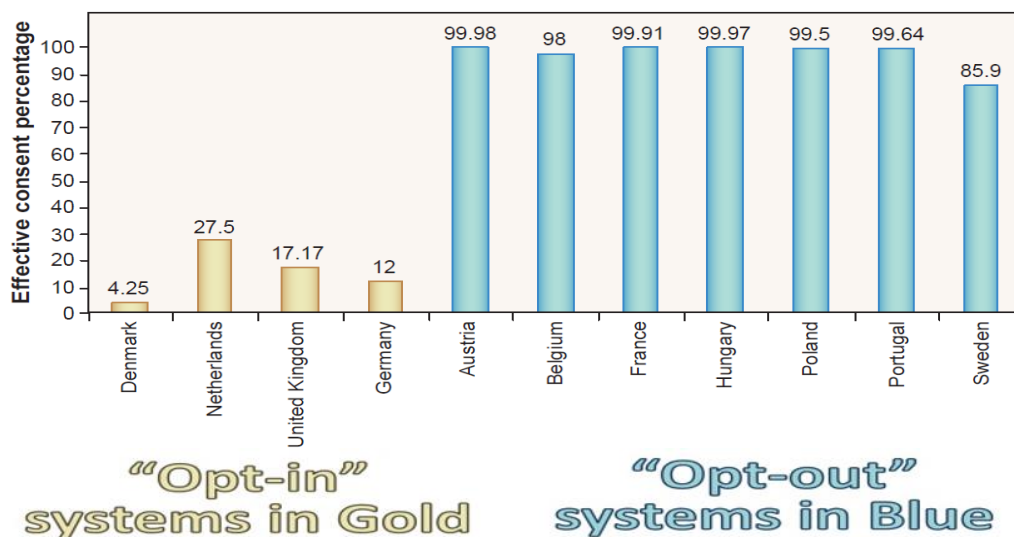
✓ **השפעה חברתית:** מייל שכולל מידע על סטודנטים מצליחים. למשל, "סטודנטים שמצליחים מקדישים 20 שעות שבועיות בלמידה".

חבילה זו של נאדג'ים הביאה לירידה של 10% בנשירה מקורסים וגידול של 27% בהיעזרות בחונכות בקבוצת ההתערבות.

### נספח א – פירוט על תרומת איברים באנגליה

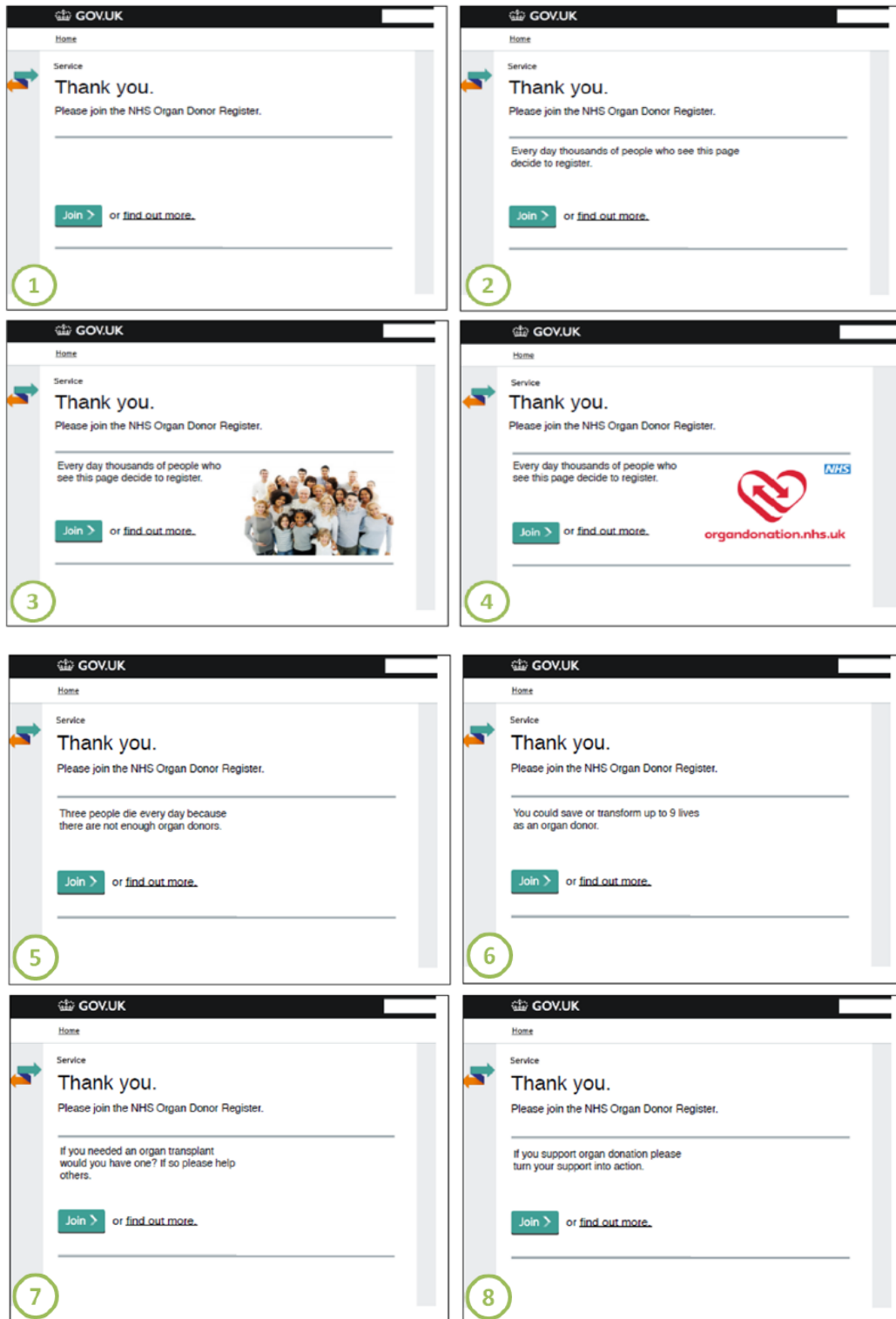
באנגליה ברירת המחדל היא אי-הרשמה למאגר תרומת האיברים במקרה של מוות, ולכן רק שיעור נמוך של אזרחים מסכימים להיכנס למאגר התורמים (איור 4). מדינת אנגליה אינה מוכנה לשנות את ברירת המחדל הזו, אך היא יזמה סדרה של נאדג'ים המיועדים להגדיל את שיעור ההסכמה להירשם למאגר התרומות. כל נאדג' (החלק העליון באיור 5) כלל ניסוח פנייה שהתמקד בחסם התנהגותי ספציפי וקבוצת הביקורת קיבלה פנייה גנרית. רוב הנאדג'ים הגדילו את שיעור ההרשמה למערכת התורמים במידה מתונה (החלק התחתון של איור 5). חשוב לציין שהיו הבדלים משמעותיים באפקטיביות של הנאדג'ים השונים, מה שאפשר לממשלה להרחיב את היקף הפעולות של הנאדג'ים האפקטיביים ביותר ולבטל את אלה שלא היו אפקטיביים. במקרה הזה, ההשפעה המתונה של הנאדג'ים הצליחה להוסיף [מעל חצי מליון אנשים למערכת התורמים](#).

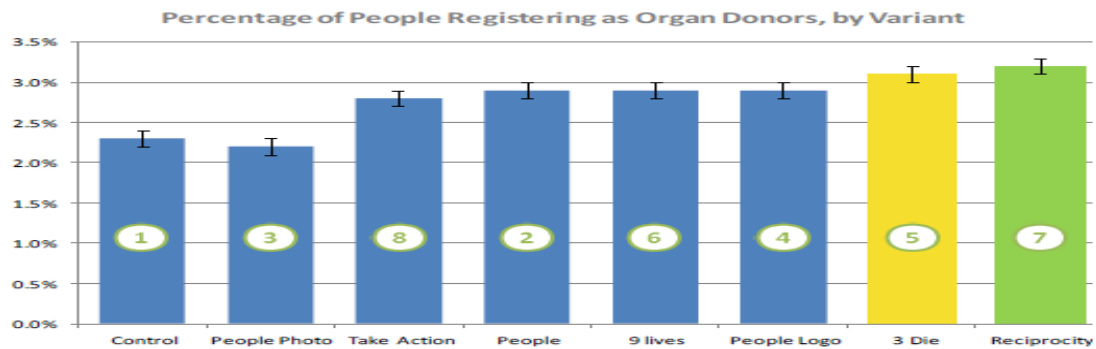
### איור 4. שיעור ההסכמה לתרום איברים במדינות שונות



Johnson, E. J., & Goldstein, D. (2003). Do Defaults Save Lives? *Science*, 302, 1338-1339.

איור 5. תוכן הפניות שקיבלו האנשים בקבוצות ההתערבות השונות (קבוצות 2-7) ובקבוצת הביקורת (1), ושיעורי ההרשמה למערכת תרומת האיברים בכל קבוצה (מקור: Behavioural Insights Team (2013))





## נספח ב – עקרונות פעולה ודוגמאות ליישום אפשרי במוסדות להשכלה גבוהה

**הדגשת תאריך יעד:** הדגשת תאריך היעד כדי ליצור תחושת דחיפות.

דוגמה: שליחת מייל או מסרון לסטודנטים לפני סגירת ההרשמה הסדירה שמדגיש את היתרונות ההרשמה סדירה (לזכות במקום בקבוצה המבוקשת) ו/או את ההשלכות השליליות של הרשמה מאוחרת (דמי איחור).

**הדגשת ההפסד:** הדגשת ההפסד האפשרי של האנשים לעומת הרווח האפשרי בעקבות ביצוע פעולה.

דוגמה: "אם לא תגיש בקשה למלגה אתה עשוי להפסיד X שם שיכלו לעזור לך לממן את הלימודים".

**השפעה חברתית:** יצירת תחושת לחץ חברתי להתמיד ולהצליח בלימודים על ידי סטודנטים אחרים ו/או קרובי משפחה וחברים של הסטודנטים שרוצים שהם יצליחו.

דוגמה: שליחת דיורר אלקטרוני לסטודנטים חדשים עם טיפים מסטודנטים מצטיינים ו/או מסטודנטים שהצליחו להתמודד עם הבעיות הנפוצות בקרב סטודנטים.

**התאמה לשונית:** תרגום פניות חיוניות לערבית, אנגלית, אמהרית, ו/או רוסית.

דוגמה: פניות שהן רלוונטיות במיוחד לדוברי ערבית יכללו תרגום לערבית.

**יישום כוונות:** בקשת הצהרה על כוונה לבצע פעולה מסוימת.

דוגמה: לצרף למייל פנייה של יועץ/ת טופס מקוון שבו הסטודנט מתבקש לרשום מועד שבו הוא מתכנן להגיע לפגישת ייעוץ.

**פישוט:** פישוט ניסוחים בפניות ו/או תהליכים.

דוגמה לפישוט ניסוחים: הפחתת מלל, הגדלת גופן ושימוש באיורים להמחשה.

**פרסונליזציה:** הקניית יחס אישי, למשל, על-ידי שימוש בפרטים אישיים כדי להפוך את הפנייה (או את התהליך) לאישית יותר.

דוגמה: פנייה אל הסטודנט בשמו וציון נתונים אישיים כמו מספר נקודות הזכות שנותרו לו לסיום התואר.

**תזכורות:** שימוש במסרונים או במיילים בסמוך לתאריך היעד של ביצוע הפעולות.

דוגמה: שליחת מסרונים או מיילים עם ניסוחים שונים כדי לעודד סטודנטים לגשת לבחינה.

**Active No:** לבקש מאנשים לבצע פעולה יזומה כדי לדחות את השירות.

דוגמה: דרישה מסטודנטים שטרם ניגשו לבחינה לציין באופן יזום שהם אינם רוצים לגשת אליה במועד הקרוב.

**ברירת מחזל:** אפשרות מסוימת נקבעת באופן אוטומטי וכל מי שמעדיף אפשרות אחרת צריך לציין זאת.



דוגמה: בחרנו עבורך שלושה קורסים מתאימים. תוכל לשנות את ההרשמות בכל מועד עד תאריך מסוים. לאישור ולביצוע התשלום לחצו על הקישור להלן. כדי לשנות את הבחירה – לחצו על הקישור להלן.

**התחייבות מראש:** שכנוע אנשים להתחייב לביצוע משימה באופן שבו אם לא מבצעים אותה הם חייבים לעשות משהו אחר.

דוגמה: הענקת מלגה באופן אוטומטי בשנה העוקבת רק אם הסטודנט עמד בהתחייבות לרכוש מספר מסוים של נקודות זכות באותה השנה. אם הסטודנט לא יעמוד בהתחייבות שלו, הוא לא ימשיך לקבל מלגה באופן אוטומטי בשנה שלאחר מכן.

מקורות מומלצים לקריאה

- Behavioural Insights Team. 2013. *Applying behavioural insights to increase charitable giving*. London: Cabinet Office. Available at [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/267100/Applying\\_Behavioural\\_Insights\\_to\\_Organ\\_Donation.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/267100/Applying_Behavioural_Insights_to_Organ_Donation.pdf)  
[behavioraleconomics.com](http://behavioraleconomics.com)
- Benartzi, S., Beshears, J., Milkman, K. L., Sunstein, C. R., Thaler, R. H., Shankar, M., Tucker-Ray, W., Congdon, W. J. and Galing, S. 2017. "Should governments invest more in nudging?" *Psychological Science* 28(8), 1041–1055.  
<https://doi.org/10.1177/0956797617702501>
- Canning, A. M., Hume, S., Makinson, L., Koponen, M., Hall, K., Delargy, C. 2017. *KCLxBIT Project Report 2015-2017*. Available at: <https://www.kcl.ac.uk/study/assets/PDF/widening-participation/What-works-project-report.pdf>.
- Harford, T. 2011. *Adapt: Why success always starts with failure*. London: Little, Brown.
- Ideas42.org. 2016. *Nudging for Success: Using behavioral science to improve the postsecondary student journey*. Available at: <https://www.ideas42.org/wp-content/uploads/2016/09/Nudging-For-Success-FINAL.pdf>
- Johnson, E. J., and Goldstein, D. 2003. Do Defaults Save Lives? *Science* 302(5649), pp. 1338-1339. <https://doi.org/10.1126/science.1091721>  
[kcl.ac.uk/study/widening-participation/what-works](http://kcl.ac.uk/study/widening-participation/what-works)
- Sallis, A., Harper, H. & Sanders, M. 2018. Effect of persuasive messages on National Health Service Organ Donor Registrations: a pragmatic quasi-randomised controlled trial with one million UK road taxpayers. *Trials* 19(513).  
<https://doi.org/10.1186/s13063-018-2855-5>
- Sunstein, C. R. 2014. Nudging: A Very Short Guide. *Journal of Consumer Policy* 34(4), 583-588. Available at <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:16205305>.
- Sunstein, C. R. 2014. *Nudges vs. Shoves*. *Forthcoming Harvard Law Review Forum*. Available at <https://harvardlawreview.org/2014/04/nudges-vs-shoves/>
- Thaler, R. H., and Sunstein, C. 2009. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. (updated edition). New York: Penguin.



פישמן, נ', ונוטע-קורן, ע' (2019). [מדוע בדיקות אפקטיביות אינן אפקטיביות? ומה הפתרון?](#) נייר  
עמדה פנימי לטובת האוניברסיטה הפתוחה. רעננה: האוניברסיטה הפתוחה.