

Zeitschrift: Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur
Band: 95 (2015)
Heft: 1023

Artikel: Sind "Nudges" manipulativ?
Autor: Sunstein, Cass
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-736072>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 08.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

5 Sind «Nudges» manipulativ?

Kritiker meinen, dass «Nudges» häufig subtilen Formen von Manipulation gleichen.

Müssen sich Autonomie liebende Menschen vor «Nudges» fürchten?

Ein Begründer des Konzepts antwortet auf kritische Fragen.

von Cass Sunstein

In freien Gesellschaften manipulieren Beamte und Amtsträger ihre Bürger nicht. Sie behandeln sie mit Respekt. Sie verpflichten sich zum Erhalt der individuellen Würde jedes einzelnen. Verletzen sogenannte «Nudges» diese Prinzipien? Um das herauszufinden, müssen wir den Begriff zunächst definieren.

«Nudges» sind *Anstösse, die Menschen in eine bestimmte Richtung lenken, ihnen aber erlauben, ihren eigenen Weg zu gehen*. Ein «sanfter Stupser», wenn man so will. Ein GPS-System etwa lenkt Menschen in eine Richtung, ebenso wie eine Erinnerung (beispielsweise an eine Rechnung, die bald fällig wird). Um als «Nudge» zu gelten, darf dieser Eingriff aber keine spezifisch materiellen Anreize setzen. Eine Subvention ist kein «Nudge», eine Steuer auch nicht und weder eine Geld- noch eine Gefängnisstrafe gehen als «Nudge» durch. Ein «Nudge» muss Wahlfreiheit gewährleisten, und zwar ohne Wenn und Aber. Wenn ein Eingriff der wählenden Person bedeutende Kosten auferlegt, ist er folglich kein «Nudge». Ein «Nudge» ist nie mit Zwang verbunden; «Nudging» lehnt Zwang ganz grundsätzlich ab. «Nudges» werden sogar eigens dazu entworfen, die Würde der Menschen zu respektieren; sie halten die ultimative Entscheidungsfreiheit des einzelnen hoch.

Die augenfälligsten «Nudges» bestehen aus Standardvorgaben (sogenannten Defaults), die bestimmen, was passiert, wenn Menschen nicht etwas, sondern nichts tun – man denke an das automatische Einzahlen in Pensionskassen oder das automatisierte Bezahlen von Rechnungen. Andere «Nudges» sind:

- Vereinfachungen von Bewerbungen (beispielsweise für Weiterbildungen oder für finanzielle Unterstützung);
- Informationspflichten (beispielsweise für Kalorien in Lebensmitteln oder Labels für Energieeffizienz);
- visuelle oder andere auffällige Warnhinweise (beispielsweise abschreckende Bilder auf Zigarettenpackungen);
- erleichterter Zugang und Steigerung der Nutzerfreundlichkeit (beispielsweise durch das einfache und intuitive Design von Webseiten);
- Anwendung sozialer Normen (beispielsweise der Hinweis, wie hoch der eigene Energieverbrauch im Vergleich zu jenem der Nachbarn ist);

Cass Sunstein

ist Professor für Rechtswissenschaften an der Harvard University. Er schrieb zusammen mit dem Verhaltensökonom Richard Thaler das Buch «Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstösst» (Ullstein, 2011). Von 2009 bis 2012 war Sunstein für die amerikanische Regierung tätig und leitete das Office of Information and Regulatory Affairs im Weissen Haus.

- nichtmonetäre Belohnungen wie öffentliche Anerkennung (beispielsweise Orden, Titel);
- aktiver Hinweis auf Wahlmöglichkeiten (mit Fragen wie «Welchen Vorsorgeplan möchten Sie?» oder «Möchten Sie Organspender werden?»);
- Strategien der Selbstbindung (Menschen werden gefragt, ob sie im voraus zustimmen, ein bestimmtes Verhalten zu übernehmen, beispielsweise an einem Programm zur Raucherentwöhnung teilzunehmen, was sie selbstverständlich ablehnen können).

Ich kann nicht oft genug betonen, dass das zentrale Ziel des «Nudging» darin besteht, «Entscheidungen so zu beeinflussen, dass sie Menschen *nach deren eigener Beurteilung* besser stellen».¹ In den meisten Fällen ist es nicht einfach, diesem Anspruch gerecht zu werden. Wenn ein GPS beispielsweise jemanden zu einem Ziel führt, das nicht jenem des Nutzers entspricht, verfehlt es seinen Zweck. Und wenn es eine längere und weniger angenehme Route vorschlägt, stellt es den Entscheider aus dessen eigener Sicht nicht besser.

Wichtig ist auch, zu betonen, was oftmals gern unter den Tisch fällt: «Nudging» ist per se unvermeidlich. Selbst die Natur liefert «Nudges», die unser Verhalten verändern, ein kalter Wintertag genauso wie die «unsichtbare Hand» des freien Markts. Wo immer ein Staat mit Formularen, Büros, Webseiten und Programmen operiert, wird er Menschen «stupsen». Jede soziale Ordnung hat eine *Entscheidungsarchitektur*, eine Art von Design, und beeinflusst menschliche Entscheidungen. Es ist deshalb zwecklos, «Nudging» als solches abzulehnen, da es kein Design gibt, das nicht irgendwelche Optionen bevorzugt. Aber natürlich ist es möglich, bestimmte «Nudges» abzulehnen oder zu kritisieren.

Stellen Sie sich beispielsweise vor, ein Staat «stupst» Bürger mit dem Ziel, die Interessen sowieso bevorzugter Interessengruppen

««Nudging» ist per se unvermeidlich. Selbst die Natur liefert «Nudges», die unser Verhalten verändern, ein kalter Wintertag genauso wie die «unsichtbare Hand» des freien Markts.»

Cass Sunstein

pen zu fördern oder Bürgerrechte einzuschränken oder die Menschenwürde anzutasten. Das ist durchaus möglich, und in der Tat beruhen viele schlagkräftige Einwände gegen «Nudges» und gegen die Änderungen der Entscheidungsarchitektur darauf, dass die ihnen zugrunde liegenden Motivationen und Ziele der jeweiligen Entscheidungsträger undurchsichtig oder gar unrechtmässig seien. Daraus folgt, dass kaum ein Einwand auf das Konzept des «Nudging» per se zielt, viele aber auf die Grundlage und Ziele einzelner «Nudges». Wir wollen uns daher im folgenden nicht mit einzelnen «Nudges» beschäftigen, sondern mit dem Konzept selbst; dazu müssen wir uns vergegenwärtigen, wie «Nudges» prinzipiell funktionieren.

Verhaltensökonomie

In der Verhaltensökonomie ist es Standard geworden, zwischen zwei Typen kognitiver Systeme im menschlichen Denken zu unterscheiden: System 1 ist schnell, automatisch und intuitiv; System 2 ist langsam, berechnend und abwägend. System 2 kann sich irren und tut dies auch, aber es ist System 1, das vornehmlich mit psychologischen Fallstricken und kognitiven Verzerrungen in Verbindung gebracht wird. Als Beispiele mögen ungerechtfertigter Optimismus und übertriebener Fokus auf kurzfristige Ereignisse dienen. Einige «Nudges» versuchen nun, die Wirkung von System 2 zu verstärken, indem sie die Rolle des Überlegens und bedachten Ermessens stärker gewichten – beispielsweise durch

Offenlegungsstrategien und Strategien der Selbstbindung. Andere «Nudges» sind dazu entworfen, das System 1 anzusprechen oder zu aktivieren – beispielsweise im Falle von anschaulichen und bildlichen Warnungen. Einige «Nudges» funktionieren gerade nur wegen der Art, wie System 1 funktioniert – beispielsweise wenn Menschen bei einmal vorgegebenen Standardoptionen (*Defaults*) bleiben, weil die Kraft der Trägheit wirkt.

Ein «Nudge» mag mit der Begründung gerechtfertigt werden, dass er kognitiven Verzerrungen (*Behaviorial Bias*) entgegenwirkt, aber – und dies ist ein wichtiges Argument – eine kognitive Verzerrung ist keine erforderliche Begründung für einen «Nudge». Die Offenlegung von Information kann ja auch ohne kognitive Verzerrungen hilfreich sein. Eine Standardvorgabe vereinfacht das Leben und kann wünschenswert sein, ungeachtet dessen, ob eine kognitive Verzerrung im Spiel ist oder nicht. Ein GPS ist beispielsweise auch für Menschen nützlich, die nicht an Gegenwartspräferenz, Wahrscheinlichkeitsverzerrung oder Überoptimismus leiden.

«Nudges» entspringen stets dem Verständnis, dass es einfach oder schwierig sein kann, im Leben zu navigieren. Wie das GPS-Beispiel anklingen lässt, haben viele «Nudges» das Ziel, den Menschen die Orientierung zu vereinfachen und es ihnen zu ermöglichen, jenes Ziel zu erreichen, das sie selbst bevorzugen.

Was ist Manipulation?

Damit wären wir bei der komplexen Idee von «Manipulation» angelangt. Ein Anstoss gilt nicht schon als manipulativ, nur weil er darauf abzielt, das Verhalten von Menschen zu verändern. Wenn man den Fahrer eines Fahrzeuges darauf aufmerksam macht, dass eine Unfallgefahr besteht, betreibt man keine Manipulation. Das gleiche gilt, wenn ich jemanden darauf hinweise, dass eine Rechnung fällig ist.

Es ist schwierig, notwendige und hinreichende Bedingungen zu identifizieren, um von einer Manipulation sprechen zu können. Umgekehrt ist es einfacher: Ein Musterbeispiel von Manipulation ist die Lüge. Wenn Sie Menschen sagen, dass sie gewisse Nahrungsmittel essen sollten, weil diese besonders gesund seien, dies aber nicht den Fakten entspricht, dann manipulieren Sie diese Leute. Auch irreführendes Verhalten gilt als manipulativ – selbst dann, wenn niemand eigentliche Falschaussagen macht. Wenn Sie etwa andeuten, dass es ungesund sei, gewisse Nahrungsmittel zu essen, obwohl dies nicht der Fall ist, manipulieren Sie das Verhalten anderer Menschen.

Wir können an dieser Stelle festhalten: Eine Handlung kann als manipulativ angesehen werden, wenn es ihr an Transparenz mangelt – wenn also der Handelnde seine Rolle oder die wahre Motivation seines Handelns verheimlicht. Wenn Menschen ihre eigene Rolle verbergen, so scheint es gerechtfertigt, ihnen den Vorwurf der Manipulation zu machen. Wenn also Beamte Massnahmen ergreifen, um das Verhalten von Menschen zu verändern, ohne ihnen offenzulegen, was oder warum sie etwas tun, dann

haben wir es mit Manipulation zu tun. Daraus können wir schliessen, dass «Nudges» vollständig transparent sein und sich genauer öffentlicher Überprüfung unterziehen müssen – und zwar nicht weniger als Gesetze, Erlasse oder Verbote. Wenn der Staat irgendeine Art der Offenlegung verlangt (zum Beispiel die Energiekosten bestimmter Produkte), so darf er nicht verbergen, warum er dies macht. Und wenn der Staat irgendwelche Standardvorgaben anregt (beispielsweise automatische Teilnahme an Vorsorgeplänen), sollte er erklären, was er macht, und gleichzeitig die öffentliche Überprüfung seines Handelns anregen.

Zur Manipulation zählt auch jegliches Handeln, das darauf abzielt, das Unterbewusstsein von Menschen in einer Art zu beeinflussen, die deren bewusste Entscheidungsfreiheit unterwandert. Wenn wir es damit zu tun haben, dann lautet der Einspruch gegen Manipulation, dass dadurch die Autonomie von Menschen eingeschränkt wird und sie nicht mit Respekt behandelt werden. Der Einspruch gilt für Lügen, die eingesetzt werden, um Verhalten mit falschen Aussagen statt mit wahren zu beeinflussen; dagegen würde die Wahrheit Menschen in die Lage versetzen, für sich selbst zu entscheiden. Aber der Einspruch beschränkt sich nicht auf Lügen.

Beispielsweise kann unterschwellige Werbung als manipulativ oder abwertend erachtet werden, weil sie hinter dem Rücken der Menschen wirkt, ohne deren bewusste Wahrnehmung anzusprechen. Auf das Unterbewusstsein abzielende Werbung umgeht die Möglichkeit, Entscheidungen durch Abwägung zu treffen. Kaum jemand findet unterschwellige Werbung gut. Eine andere Frage ist aber, ob solche verpönten Praktiken Aufschluss über andere politische Instrumente geben können, die breitere Unterstützung erhalten.

Nudges und Manipulation

Nun dringen wir zum Kern der Sache vor: Einige Kritiker behaupten, dass «Nudges» häufig manipulativ seien. Die Philosophin Sarah Conly beispielsweise reklamiert, dass wir, wo «Nudges» am Werk seien, «Menschen nicht als allgemein fähig erachten, gute Entscheidungen zu treffen, sondern sie überlisten, indem wir ihre Irrationalität ansprechen – einfach in fruchtbarer Art und Weise. Wir räumen ein, dass Menschen generell nicht in der Lage sind, gute Entscheidungen zu treffen, wenn sie ihren eigenen Instrumenten überlassen sind. Dies widerspricht der grundlegenden Prämisse des Liberalismus: Wir sind im Grunde rationale und kluge Kreaturen, die sich selber autonom steuern können, und dies auch tun sollten.»²

Nichts könnte von der Wahrheit weiter entfernt sein. Der Vorwurf ist nicht fair gegenüber den häufigsten Formen von «Nudges» – erinnern Sie sich an die Liste am Anfang dieses Essays. Denken wir an einige Testfälle, für die der Vorwurf offensichtlich deplatziert ist.

1. Ministerialbeamte können Vorschriften für visuelle Warnhinweise auf gefährlichen Produkten wie Zigaretten machen,

wenn sie annehmen, dass emotionale und aufrüttelnde Darstellungen signifikante Wirkung auf das Konsumverhalten haben.

2. Sie können auf die Tendenz der Menschen zur «Verlustaversion» zurückgreifen und vorschlagen, dass Leute Geld verlieren, wenn sie auf eine bestimmte Handlung (etwa regelmässige gesundheitliche Vorsorge) verzichten, statt dass sie Geld gewinnen, wenn sie sich dafür entscheiden.
3. Sie können erkennen, dass die Aussage, ein Produkt sei «zu 90 Prozent fettfrei», eine andere Wirkung erzeugt als die Aussage, ein Produkt habe nur «10 Prozent Fett» – und sie können jenes sprachliche «Framing» wählen, das die erwünschte Wirkung hat.
4. Sie können entscheiden, welche sozialen Normen wie hervorgehoben werden – und zwar im Wissen, dass Hinweise auf das Verhalten anderer eine grosse Wirkung auf das Verhalten von Menschen haben können.
5. Sie können die Entscheidungsarchitektur so verändern – beispielsweise in einer Cafeteria oder auf einem Formular –, dass bestimmte Optionen bevorzugt gewählt werden, etwa weil sie am Anfang stehen, leicht erreichbar sind oder ins Auge stechen.

Es ist keine Untertreibung zu sagen: keiner dieser Fälle hat mit ungeheuerlicher Manipulation zu tun. Es gibt keine Lüge und keine Irreführung. Aber haben wir es mit Versuchen zu tun, die die Entscheidungsfreiheit von Menschen untergraben oder ihre Würde angreifen? Ich habe betont, dass der Staat vollständig transparent sein soll bei allem, was er macht. Er soll sein Handeln und die Gründe für sein Handeln nicht verheimlichen. Beseitigt nun Transparenz die Vorwürfe der Manipulation? Die Antwort auf diese Frage ist keineswegs offensichtlich.

Vielleicht können bildliche Gesundheitswarnungen als manipulativ gesehen werden, wenn sie mit dem Ziel entworfen sind, Emotionen von Menschen aufzuwühlen, statt mit Fakten zu informieren. Aber was ist, wenn die Warnung in der Öffentlichkeit genau mit diesem Ziel erklärt wird? Was, wenn die Warnung als effizient vorgestellt und begründet wird, weil sie Emotionen anspricht und Leben rettet? Was, wenn sie durch relevante Teile der Bevölkerung – sagen wir Raucher – aus genau diesem Grund begrüsst wird? Ähnliche Fragen können für die strategische Nutzung von «Framing»-Effekten (Präsentation von Informationen), sozialen Normen und Anordnungseffekten aufgeworfen werden.

Wenn der Staat auf das eher affektaffine System 1 zielt – vielleicht durch «Framing», vielleicht durch emotional aufrüttelnde Aufrufe –, so könnte er auf die Tatsache reagieren, dass System 1 schon zuvor angesprochen wurde (etwa durch Werbung), und zwar zum Schaden vieler Menschen. Im Zusammenhang mit Zigaretten ist es plausibel zu sagen, dass eine Reihe von Manipulationen – einschliesslich Werbung und sozialer Normen – Menschen beeinflusst haben, mit dem Rauchen anzufangen. Wenn dies so

ist, dann könnte man sagen, dass es Beamten erlaubt sei, Feuer mit Feuer zu bekämpfen. Aber die Analyse ist in diesem Fall nicht aufrichtig. Einige mögen einwenden, dass zweimal Unrecht kein Recht schaffe – und dass der Staat Menschen als Erwachsene behandeln und ihre Fähigkeit zur Abwägung ansprechen müsse, wenn er sie vom Rauchen abhalten wolle.

Es ist auch plausibel zu sagen, dass selbst mit vollständiger Transparenz zumindest in gewissem Masse Manipulation im Spiel sei, wenn ein Staat auf die Emotionen von Menschen zielt und nach Formulierungen sucht, die wirken, eben weil sie das intuitive Denken der Menschen (System 1) ansprechen. Aber es gibt verschiedene Ausmasse von Manipulation, und es gibt wohl einen grossen Unterschied zwischen einer Lüge und dem Versuch, eine Alternative in einem reizvollen Licht darzustellen.

Im normalen Leben würden wir unsere Freunde und Liebsten wohl kaum der Manipulation bezichtigen, wenn sie eine Lösung als jene darstellen, die von den meisten anderen Mitgliedern ihres Umfelds bevorzugt wird. Oder wenn sie den Verlust betonen, der mit einer schrecklichen Alternative verbunden sein könnte, oder wenn sie eine Option mit finsterem Blick beschreiben und die andere mit einem entzückenden Lächeln. Als manipulativ betrachtetes Handeln ist ein graduelles Phänomen. Und wenn ein Doktor oder eine Anwältin Körpersprache benutzt, um eine Alternative zu unterstützen oder abzuwenden, wäre es penibel, Einwände von «Untergrabung» oder «Irreführung» der erwägenden Prozesse von Patienten oder Klienten vorzubringen.

Wir haben gesehen, dass die meisten «Nudges» nicht manipulativ sind. Allerdings könnte man sich für jene «Nudges», die es in einem gewissen Grade und unter bestimmten Umständen sein könnten, durchaus vernünftige und je nach Ausmass der Manipulation gewichtige Bedenken vorstellen. Es ist fraglos richtig und fair, sich für ein absolutes (oder beinahe absolutes) Tabu von Lügen und Täuschung seitens des Staates stark zu machen. Aber sicherlich sollten wir nachsichtiger sein gegenüber emotionalen Anreizen und «Framing». Wenn eine bildliche Gesundheitswarnung viele Leben rettet: ist sie wirklich unakzeptabel, nur weil sie als (milde) Form der Manipulation gelten kann?

Es stimmt: Menschen, denen die Autonomie als hohes schützenswertes Gut gilt, hegen eine starke und vielleicht begründete Abneigung gegen jegliche Art von Manipulation – und zwar ganz besonders, wenn sie vom Staat ausgeht. Aber die meisten «Nudges» fallen einfach nicht unter das hier dargelegte Konzept der Manipulation, und andere ritzen höchstens an der Hülle dieses Konzepts. Es wäre mehr als seltsam, «Nudging» deshalb zu verbieten. ◀

Aus dem Amerikanischen übersetzt von Florian Rittmeyer.

¹ Richard Thaler und Cass Sunstein: Nudge. New Haven: Yale University Press, 2008.

² Sarah Conly: Against Autonomy. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. (eigene Übersetzung)

«Die meisten
«Nudges» sind nicht
manipulativ.»

Cass Sunstein