Zeitschrift: Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur

Band: 99 (2019)

Heft: 1065

Artikel: Der Knatsch mit dem Nudge

Autor: Rühli, Lukas / Halpern, David

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-868646

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: 25.01.2026

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

Der Knatsch mit dem Nudge

Der Liberale steht mit dem Nudge auf Kriegsfuss: Paternalismus auf leisen Sohlen! Eine unerhörte Anmassung, dass der Staat glaubt, besser zu wissen, was gut und schlecht für uns ist! Hinterhältige Entmündigung! Der Autor meint: Unsinn. Es wird nicht zu viel, sondern zu wenig genudgt. Eine Provokation.

von Lukas Rühli, im Gespräch mit David Halpern

Wer sich in hiesigen liberal-konservativen Kreisen über das Phänomen «Nudging» informiert, liest erstaunliche Dinge: «Der Nudge soll den Gebrauch der Freiheit erschweren oder verteuern!»[1], «Systematisches behördliches Nudging wird zum freiheitsgefährdenden Anreiz, sich vom Staat bevormunden zu lassen und ohne Risiken zu leben»[2], «Nudging ist rechthaberisch und eine undemokratische Marktmanipulation, die unseren nachhaltigen Wohlstand gefährdet»[3], «Die vereinigten Volkserzieher in den Regierungen dieser Welt haben sich etwas ausgedacht, um den Menschen zu Wohlverhalten zu ermuntern»[4] oder «Nudging-Behörden der Zukunft werden mit der wohltätigen Absicht, uns vor Fehltritten bzw. den Folgen unserer Trägheit zu bewahren, als Big Brother den unmündigen, zahlungsbereiten und konformistischen Untertanen schaffen helfen»[5].

Wow! Man könnte glatt meinen, Nudging sei die bei weitem perfideste und erfolgreichste Strategie machtsüchtiger Politiker, das Volk zu unterjochen und seiner letzten Freiheiten zu berauben. Die weitverbreitete Angst der deutschsprachigen Liberalen vor dem Nudge ist umso erstaunlicher, wenn man sich vergegenwärtigt, dass das Konzept in den USA vom unterdessen nobelpreisprämierten Ökonomen Richard Thaler und vom Rechtswissenschafter Cass Sunstein zum ersten Mal explizit beschrieben und bisher am umfangreichsten in Grossbritannien angewendet wurde. Es ist also in jenen zwei Ländern am weitesten etabliert, in denen die Staatsskepsis in guter angelsächsischer Tradition grösser ist als in Kontinentaleuropa, das von libertären und konservativen Amerikanern gerne einmal als «sozialistische Hölle» bezeichnet wird. Dass Liberale genau hier dem von ausgewiesenen Liberalen entwickelten Konzept des «Stubsens» so gar nichts abgewinnen können – dafür muss es doch einen Grund geben. Ich habe mich aufgemacht, ihn zu finden.

Moralisch zwiespältig?

Vor gut anderthalb Jahren, im Oktober 2017, stiess ich auf einen Artikel der (geschätzten) NZZ-Redaktorin Christina Neuhaus,[6] der mich hellhörig werden liess, denn er versammelte viele der «liberalen» Kritiken am Konzept des «sanften Schubsens» (Nudging), die mir seither immer wieder begegneten. Schauen wir genauer hin: Zur in Deutschland diskutierten Massnahme, in das Organspenderregister aufzunehmen, wer sich nicht dezidiert vor dem eigenen Ableben abmeldet (statt sich anmelden zu müssen, um aufgenommen zu werden), schreibt Neuhaus:[7] *«Das Beispiel erklärt exemplarisch das moralisch Zwiespältige am sanften Schubsen. Es ist unbestritten eine gute Sache, Schwerkranke mit Organspenden am Leben zu erhalten. Eine automatische Organentnahme ist aber auch ein elementarer Eingriff in Freiheits- und Persönlichkeitsrechte.»*

Ich stockte, las den Absatz erneut. Juristen mögen es anders sehen, aber ich als Ökonom würde salopp behaupten: Ein Eingriff in die Freiheitsrechte ist bei einer toten Person eher schwierig, denn ihre Handlungsfreiheit ist schon mit ihrem Ableben auf 0 gesunken. Zu debattieren wäre der Eingriff in die Persönlichkeitsrechte, denn diese bestehen auch postmortal. Da sich an der Freiwilligkeit der Organspende durch die Massnahme allerdings gar nichts ändern würde, kann ohnehin nicht von einem Eingriff in wie auch immer geartete Rechte gesprochen werden. Ich las weiter: *«Eine wahre Meisterin im Nudging ist die Stadt Zürich. Damit die Leute gar nicht erst auf die Idee kommen, sich ein Auto zuzulegen, fördert die Stadt Überbauungen ohne Parkplätze.»*

Wieder blieb ich hängen und dachte: Das ist kein Nudge, sondern eine subventionierte Einschränkung von Freiheiten (die selbstverständlich abzulehnen ist). Und erfuhr dann: *«Zudem müssen die Bauten Minergiestandards erfüllen, damit noch weniger Energie verbraucht wird.»*

Das ist kein Nudge, sondern eine Vorschrift. Aber: *«Das Bundesamt für Gesundheit hat eben erst eine neue Kampagne gegen das Rauchen lanciert. Unter anderem liess es die ‹Smoke-free-Buddy-App› entwickeln, die Raucher beim Entzug unterstützen soll.»*

Oh! Es gibt eine App, die des Rauchens Überdrüssige beim Rauchstopp unterstützt? Als Raucher sollte ich sie mir ansehen! Als liberalem Raucher erschliesst sich mir aber der beklagenswerte «Eingriff in unsere Freiheiten» hier schon wieder nicht. Mit einem Nudge im engeren Sinne hat auch diese App zudem wenig zu tun. Für alle, die nicht nur ihre Rauch-, sondern auch ihre Essgewohnheiten umstellen wollen, hat Neuhaus aber eine andere «unbequeme Wahrheit» in petto, wie ich beim Weiterlesen feststellte:

«Das Propagieren vegetarischer und veganer Ernährung in der westlichen Welt führt in Südamerika und Afrika zu Missständen. In den Anden, wo das Trendgetreide Quinoa angebaut wird, sind die Ernährungssicherheit und das ökologische Gleichgewicht bedroht. Der intensive Anbau von Avocados führt zu Wasserknappheit und bedroht Waldbestände.»

Ich schlug die Zeitung zu. Zwar war es schon ein wenig überraschend, von der NZZ plötzlich Besorgnis bezüglich der Ernährungssicherheit und des ökologischen Gleichgewichts zu hören – mit dem Twist «immerhin», dass nicht der Fleischkonsum, sondern der Verzicht auf denselben die Wurzel solcher Übel sein soll. Aber selbst wenn wir dem Argument zuliebe annehmen, der Sachverhalt sei korrekt, dann krankt es doch an einem entscheidenden Punkt: Es bezieht sich nicht auf das Instrument «Nudging», das Neuhaus kritisieren wollte, sondern auf das Ziel, das damit erreicht werden soll. Die Wünschbarkeit eines Instrumentes anhand der Wünschbarkeit des damit zu erreichenden Ziels zu beurteilen, ist methodisch nicht korrekt.[8] Niemand würde doch auf die Idee kommen, dem Konzept «Gesetz» grundsätzlich die Legitimation abzusprechen, bloss weil mit einigen Gesetzen zweifelhafte Ziele verfolgt werden.

Was ist ein Nudge?

Im liberalen Lager geistern allerdings diese und andere An- und Vorwürfe herum, also muss man sich mit ihnen beschäftigen. Schon besagter Vater des Nudges, Richard Thaler, tat das früh und ausgiebig – und nannte drei Prinzipien zur Anwendung derselben:

1) Nudging sollte transparent und nicht irreführend sein.
2) Einem Nudge «auszuweichen» sollte so einfach wie möglich sein.
3) Man sollte gute Gründe haben zu glauben, dass das Verhalten, zu dem ermutigt wird, das Wohlergehen erhöht. (Auf diesen Punkt komme ich später noch zu sprechen.)

In Kürze

Deutschsprachige Liberale äussern sich mehrheitlich kritisch zum Konzept «Nudging». Mit ihrer Argumentation schiessen sie aber meist über das Ziel hinaus oder visieren gar überhaupt ein falsches an.

David Halpern erklärt die Tätigkeit seiner «Nudging Unit». Seine Antworten zeigen: Meist werden gar nicht spezifisch die Erkenntnisse der Verhaltensökonomie angewendet, sondern einfache psychologische Prinzipien – was diese staatlichen Interventionen noch harmloser macht als angenommen.

Mit einem noch konsequenteren Einsatz von Behavioural Insights könnte der Staat effizienter agieren und die Freiheit seiner Bürger erhöhen. (lr)

Ein Nudge ist explizit *nicht*:

1) Ein preislicher Anreiz oder jede andere Anordnung von Wahlmöglichkeiten, die ein «Ausweichen» nur unter signifikanten, auch nichtmonetären, Kosten ermöglicht.
2) Eine Einschränkung der Wahlmöglichkeiten.
3) Die Beeinflussung von Verhalten durch Lügen – z.B. steuersäumigen Haushalten in einem Brief mitzuteilen, 90 Prozent der Haushalte hätten ihre Steuer schon bezahlt, wenn es in Wirklichkeit nur 70 Prozent sind – oder durch unfundierte Behauptungen – z.B. «Bio senkt Hunger!».

Gegen Nudging gemäss obenstehender Definition gibt es daher auch oder *gerade* aus liberaler Sicht wenig bis nichts einzuwenden. Es ist, gegeben ein (politisches) Ziel X, das freiheitsbewahrendste Instrument, um dieses zu erreichen – ja möglicherweise sogar freiheitsfördernd.

Seit einigen Jahren gibt es die Möglichkeit, die Effektivität des Nudgings empirisch zu überprüfen. Ich wende mich dafür an David Halpern, Direktor des umgangssprachlich als «Nudge Unit» bezeichneten Behavioural Insights Team (BIT) in London. Er erklärt sich bereit, Details seiner Arbeit zu erläutern. Das BIT wurde 2010 von der neugewählten liberal-konservativen Regierung um David Cameron und Nick Clegg gegründet, und der Psychologe Halpern hatte sich damals schon einen Namen als Nudging-Forscher gemacht: Schon unter Tony Blair, als Chief Analyst der «Strategy Unit», publizierte er ein Paper dazu, das damals noch auf vehementen Widerspruch stiess. Eine spätere Arbeit, «Mind Space»[9], die die Anwendung von Behavioural-Ansätzen in der Politik untersuchte, erhielt 2010 von David Cameron persönlich Zuspruch, da dieser auf der Suche nach Alternativen zu noch mehr Gesetzen, Regulierungen und Ausgaben war. Halpern als Direktor des neuen BIT: naheliegend.

Herr Halpern, wer sind die Kunden des BIT?

Fast alles Organisationen aus dem öffentlichen Sektor, hin und wieder ein NGO. Das BIT wurde 2014 teilprivatisiert, um nicht mehr nur der britischen Regierung dienen zu können. Über die Hälfte unserer Arbeit findet unterdessen im Ausland statt, wir haben letztes Jahr in 30 Ländern gearbeitet. Schon seit der Gründung bestand unsere Rolle auch oft im Wissenstransfer an andere Organisationen wie z.B. das United Nations Development Programme (UNDP) oder die Weltbank, damit sie Programme unabhängig von uns durchführen können.

Haben Sie Konkurrenz?

Ja. Die OECD – die unterdessen ihr eigenes Behavioural Team hat – zählt heute über 200 Organisationen weltweit, die sich explizit mit dem Thema beschäftigen.[10] Das ist allerdings nicht immer eine Form der Konkurrenz, sondern kann auch in Kooperationen gute Lösungen hervorbringen. Grundsätzlich ist die hohe Zahl erfreulich, denn vor zehn Jahren, als Cass Sunstein mit solchen Projekten begonnen hatte, schien ein breiter Erfolg des Konzepts unwahrscheinlich.

Was kostet ihr Rat?
Ein kurzer Ratschlag kann 2000 Pfund kosten, ein sehr grosses Projekt eine Million. Die grössten Kosten fallen jeweils nicht bei der Beratung an, sondern bei der Durchführung der Trials.

Haben Sie schon Aufträge abgelehnt?
Schon mehrmals. Einerseits können das Anfragen von Ländern sein, bei denen wir schlicht nicht überzeugt sind, dass es funktionieren würde. Manchmal gelangt man mit sehr spezifischen Ideen an uns, die uns unrealistisch erscheinen. Dann sagen wir: «Wir wollen euer Geld nicht verschwenden.» Auch ablehnen müssen wir üblicherweise Anfragen gewinnorientierter Unternehmen.

Nennen Sie uns Ihr erfolgreichstes Projekt.
Oh, das ist schwierig. Als ob Sie mich nach meinem Lieblingskind fragen würden. Darf ich mehrere nennen?

Bitte.
Da ist zum einen ein interessantes Projekt zur Steuerdisziplin. Das wenden unterdessen viele Länder an und es hat ihnen Hunderte von Millionen eingebracht. Mit einer simplen Erinnerung wurde eine schnellere Begleichung der Steuerschuld erreicht: «Sie sind gewissenhafter, als Sie denken: Sie zahlen Ihre Steuern üblicherweise rechtzeitig.» Das ist doch viel netter und motivierender: den Steuerzahlern zu vermitteln, dass man ihnen vertraut.

Dazu fällt mir sofort ein Hinweisschild ein, mit dem auf Schweizer Autobahnen zu nahes Auffahren verhindert werden soll: «Sie fahren mit Abstand am besten!» Auch hier: Lob und Vertrauen statt Tadel. Und natürlich ein tolles Wortspiel.
Ganz genau das.

Aber entschuldigen Sie, ich habe Sie unterbrochen. Sie wollten noch weitere Lieblingskinder nennen.
Wir machen auch vieles im Bereich **Arbeitsmarktintegration**. Bisher wurden Arbeitssuchende gefragt: «Nach welchen Jobs haben Sie letzte Woche gesucht?» Wir änderten das in: «Was wirst du nächste Woche tun? Nach welchen Jobs suchst du? Wann wirst du suchen und wie wirst du dabei vorgehen?» Dieses Prinzip nennt man «Implementation Intentions». Man schaut vorwärts, regt spezifisch an. Ohne Sanktion. Es soll die Leute schlicht ermutigen, vorwärtszuschauen. Wir konnten nachweisen, dass die Leute so wesentlich schneller wieder an die Arbeit zurückkehren, das Programm wurde landesweit umgesetzt. Eine Version davon haben wir in Australien repliziert; die Effekte waren dort sogar noch grösser. Auch in Singapur wurde es angewandt. Oder etwas zum Thema **soziale Mobilität**: Besonders im Fokus sind hier benachteiligte Jugendliche mit hoher Gefahr für Schulabbruch. Wir haben eine Serie von Trials mit 16- bis 17-Jährigen in Grossbritannien durchgeführt, die das Schulschwänzen deutlich verringerte und die Wahrscheinlichkeit, den am Ende der obligatorischen Schulzeit abzulegenden Englisch- und Mathetest zu bestehen, um 25 bis 30 Prozent erhöhte. Die Schüler durften zwei «Lernpaten» ernennen. Diese – das können Eltern, Bekannte oder auch Geschwister sein – wurden dann (auf ausdrückliche Erlaubnis der Schüler) von der Schule auf dem Laufenden darüber gehalten, was die Kinder gerade durchnehmen. Das ist gerade für Eltern sehr hilfreich, denn wenn die ihr Kind fragen: «Wie war die Schule?», erhalten sie selten mehr als ein «Okay». Sind sie hingegen z.B. informiert darüber, dass ihre Tochter gerade «Of Mice and Men» liest, können sie viel gezielter fragen und erhalten damit auch vernünftige Antworten, was ihnen eher ermöglicht zu helfen. Nach dem Programmende fragten wir die Schüler: Wollt ihr das weitermachen? Die grosse Mehrheit wollte – interessanterweise sogar besonders häufig Schüler mit nachteiligem Hintergrund.

Wir haben bisher also ein Erinnerungsschreiben mit Vertrauensbekundung (Steuern), praktisch nochmals dasselbe (Arbeitsmarktintegration) und etwas Elternpädagogik (soziale Mobilität). Das ist mir jetzt fast ein bisschen zu harmlos. Wo bleibt die Anwendung des Wissens um all die systematischen Abweichungen des Menschen gegenüber strikt rationalem Verhalten, die uns die Behavioural *Economics* lehren? Da wären (um nur einige zu nennen):

1) Verlustaversion: Menschen beurteilen den Nutzen eines Zustands nicht absolut, sondern von einem Referenzpunkt aus, dem Status quo. Verluste gewichten sie deutlich stärker als Gewinne (vgl. S. 17). Das führt auch zu einem Status-quo-Bias: Menschen verharren öfters im Status quo, als man gemäss Rationalmodell annehmen müsste, denn der Status quo scheint sie wenigstens gut gegen Verluste abzusichern.

2) Von diesem Referenzpunkt (der leicht verschiebbar ist) aus verhalten sie sich auf der Gewinnseite risikoavers, aber auf der Verlustseite erstaunlicherweise risikofreudig.[11] Das bedeutet auch: Emotional wiegen viele kleine Verluste schwerer als ein grosser (mit demselben monetären Gegenwert), ebenso bereiten viele kleine Gewinne mehr Freude als ein grosser. Es ist also ratsam, einen grossen Gewinn mental in mehrere kleine zu zerlegen, aber mehrere kleine Verluste zu einem grossen zu kombinieren. Oder kleine Verluste direkt mit einem grösseren Gewinn gegenzurechnen. Oder kleine Gewinne von einem grösseren Verlust abzutrennen.

Allein diese sogenannte Kahneman-Tversky-Bewertungsfunktion[12] eröffnet eigentlich ein Sammelsurium an potentiellen Nudging-Interventionen. Wollte z.B. ein Staat seine Steuerzahler mittels Steuerabzüge – das ist noch nicht der Nudge, sondern ein finanzieller Anreiz – zu gewissen Verhaltensweisen animieren, z.B. Kinder haben, öV benutzen, Sparen, so wären diese Steuererleichterungen wirksamer eingesetzt, wenn die Abzüge – und hier jetzt der Nudge! – nicht direkt auf der Steuererklärung gegengerechnet werden, sondern wenn dem Steuerzahler eine Rechnung

«Wir probieren in einem Trial immer verschiedene Alternativen und testen, welche am besten funktioniert. Das ist die eigentliche Leistung unseres Ansatzes: Mit dem Randomised Control Trial bringen wir die Wissenschaft in die Politik.»

David Halpern

David Halpern, zvg.

über die Bruttoschuld präsentiert wird (die er auch zu begleichen hat) und ihm dann separat Gutschriften resultierend aus den Steuererleichterungen zugeschickt werden, am besten begleitet durch einen Brief, in dem etwa stehen könnte: «Wir bedanken uns bei Ihnen, dass Sie die Zukunft der Menschheit sichern [Kinder haben]. Hier ist Ihre Belohnung!»

3) Zeitinkonsistentes Verhalten (siehe S. 16) oder gar zeitinkonsistente Präferenzen

4) Falscher Umgang mit «versunkenen Kosten», mit Kosten also, die schon angefallen sind und die man nicht mehr rückgängig machen kann: Menschen haben eine starke Tendenz, diese in ihren Entscheidungen zu berücksichtigen. Stattdessen sollte jede Entscheidung auf Basis der Abwägung von Kosten und Nutzen ab Entscheidungspunkt getroffen werden.[13]

Ich hake darum bei Halpern nach und versuche, mehr aus ihm herauszukriegen.

Die genannten Beispiele haben wenig mit Verhaltensökonomie im engen Sinne zu tun.

Das mag sein. Wir trafen 2010 bewusst die Entscheidung, unser Institut «Behavioural Insights Team» zu nennen und nicht «Behavioural Economics Team». Denn wir wollten ein breites Spektrum an psychologischen Erkenntnissen verwenden, nicht nur jene aus der Verhaltensökonomie. Diese Ansicht teilte übrigens Daniel Kahneman[14]; er wunderte sich ohnehin, warum die Lorbeeren seiner Erkenntnisse der Ökonomie zufielen, denn er selbst war ja Psychologe.

Welche Beispiele sind näher an der Ökonomie?

Ein bekanntes ist die **Altersvorsorge**: Wie viele Länder unterstützt Grossbritannien freiwillige Einzahlungen in die Pensionskasse mit Steuergutschriften. Unsere Schätzungen ergaben allerdings, dass pro Pfund Steuersubvention bloss ein bis zwei zusätzliche Cents gespart werden. Eine unglaublich ineffiziente Massnahme! Vor sechs Jahren haben wir dann das Formular für die Sparentscheidung angepasst: Ein Sparplan, der eine Erhöhung der Einzahlungen im Falle einer Lohnerhöhung vorsieht, wurde zur Default-Option gemacht. Das hatte enorme Auswirkungen: 91 Prozent der Angestellten, an denen dieses Formular ausprobiert wurde, wählten dieses Schema. Heute sparen dank dieser Massnahme 10 Millionen Arbeitnehmer mehr für ihre Rente. Ironischerweise werden die Behavioural Economics ausgerechnet in ökonomischen Bereichen – abgesehen vielleicht von der Finance – bisher spärlich angewendet. Wir versuchen das zu ändern. Beispielsweise haben wir mit der britischen Zentralbank eine interessante Arbeit durchgeführt und publiziert.[15] Sie betreibt wie die meisten Zentralbanken «Forward Guidance», publiziert quartalsweise **Inflationsberichte**, um zumindest einen Teil irrationaler Marktvolatilität zu verhindern. Wir haben in einem Trial das traditionelle schriftliche Executive Summary durch eine Serie von einfachen, zusammenfassenden Datenvisualisierungen ersetzt. Das hat das Verständnis des Reports um 40 Prozent erhöht, und erstaunlicherweise hat es auch das Vertrauen in die Bank per se erhöht, was für die Geldpolitik von grosser Bedeutung ist.

Gibt es auch Projekte, die gar nicht funktioniert haben?

Durchaus. Aber genau da setzt eine essenzielle Stärke der Behavioural Insights an: Klar, auf der einen Seite führen wir ein realistischeres Modell des menschlichen Verhaltens ein als jenes, das immer noch in vielen Wirtschaftsbüchern und im Kopf der Politiker existiert. Auf der anderen Seite aber bringt man im wörtlichen Sinne Experimentierfreudigkeit in die Politik. Üblicherweise sagt eine Regierung: «Wir haben Problem A und machen ein Gesetz X, das es lösen soll.» Andere zweifeln daran, ob X die richtige Lösung ist. Doch das Gesetz gilt – ab sofort und für alle. Das erschwert eine Überprüfung, ob das die richtige Entscheidung war, denn es ist wissenschaftlich schwer nachzuweisen, was ohne Gesetz X passiert wäre. Unser Ansatz ist anders: Wir probieren in einem Trial immer verschiedene Alternativen und testen, welche am besten funktioniert. Das ist die eigentliche Leistung unseres Ansatzes: Mit der «randomisierten kontrollierten Studie» – Randomised Control Trial – bringen wir die Wissenschaft in die Politik.

Und welche Versuchsanordnungen waren wenig erfolgreich?

Ich nenne Ihnen drei Beispiele: In einem Trial zur Förderung von **Organspenden** erhielt eine Testgruppe einen Brief, auf dem eine Gruppe fröhlicher Menschen abgebildet war und darunter stand: «Viele haben sich schon registriert, warum nicht Sie?» Es zeigte sich, dass das hinzugefügte Foto eher vom eigentlichen Inhalt *ablenkte* und auch wenig Handlungsbedarf vermittelte. Das machte es am Ende *unwahrscheinlicher*, dass die Empfänger der Spenderliste beitraten. Andere Varianten funktionierten dafür wirklich gut. Auf einer war z.B. bloss das Logo abgebildet und es stand: «Wenn du ein Organtransplantat bräuchtest, würdest du dann eines annehmen? Falls ja, hilf denen, die eines brauchen, und trage dich in die Spenderliste ein.» Bilder können generell schlecht vorhersehbare Effekte haben. Mit einem Infrarotfoto eines isolierten und eines unisolierten Hauses wollten wir Hausbesitzer dazu animieren, ihr **Haus** besser zu **isolieren**. Personen, die das Foto erhielten, interessierten sich aber signifikant *weniger* für Isolation.

Warum?

Offenbar signalisierten die Gelb-Orange-Rot-Töne um Türen und Fenster, die eigentlich ein Hinweis auf Wärmeverlust hätten sein sollen, den Betrachtern: Hey, dieses Haus sieht ja sehr gemütlich aus! *Drittens*: Bei der Auswertung der Trials geht es zudem nicht nur darum, ob sie funktionieren, sondern auch, wie sie ankommen. Nach der Finanzkrise hatten viele Briten ein schlechtes Kreditrating. Dieses wird von privaten Agenturen auf Basis verschiedenster Informationen gebildet. Zum Beispiel verringert es sich, wenn eine Person nicht im Wählerregister eingetragen ist. In einem kleinen Trial haben wir also die Leute darüber aufgeklärt, wie

das Rating gebildet wird und mit welchen simplen Massnahmen sie es verbessern könnten. Wir erhielten mehrere Reaktionen à la: «Warum schreibt ihr mir wegen meinem Kreditrating? Was zur Hölle geht euch das an?» Wir stoppten den Trial.

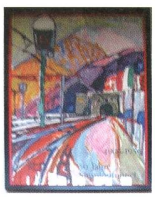
Diese fünf weiteren Beispiele bekräftigen meinen Eindruck: Die Nudging-Strategien, die bei den Experten in London tatsächlich zur Anwendung kommen oder empfohlen werden, sind überraschend harmlos. Statt ausgefeilten Twists aus der Verhaltensökonomie wird meist bloss simple Psychologie angewendet. Bei der Altersvorsorge: Passivität (eher als explizite Status-quo-Präferenz). Bei den Nationalbankberichten: verständliche Information (was mit Nudging im engeren Sinne wenig zu tun hat). Bei den Organspenden: Reziprozität. Bei der Hausisolation: ein Foto. Und beim Kreditrating: abermals Information. Sind die Briten ein Einzelfall?

Nudging worldwide

Die OECD publizierte 2017 eine Übersicht mit 159 Fallstudien zu Behavioural Insights aus aller Welt.[16] Mit Abstand am meisten wurden tatsächlich in Grossbritannien durchgeführt, mehr als die Hälfte insgesamt im englischen Sprachraum. Etwa ein Viertel waren eigentliche «Randomised Control Trials», der Rest waren Labor- oder Online-Experimente, Surveys, Literaturreviews und ähnliches. Hier eine kleine Auswahl der Interventionen:

- Konsumentenschutz: Warnbriefe an potentielle Scam-Opfer (Australien)
- Ausbildung: Stärkere Teilnahme an After-School-Zentren (Südafrika)
- Energie: Stromsparen mittels Benchmarketings und Smartmeters (UK): Führte nicht zu erheblicher Reduktion
- Umwelt: Wassersparen mittels Benchmarketings (Costa Rica): Reduktion um knapp 5 Prozent
- Umwelt: Verringerung des Foodwastes über Aufklärung zu den «Mindestens haltbar bis...»- und «Zu konsumieren bis...»-Labels (Italien)
- Finanzmarkt: Förderung von besseren Entscheidungen beim Wechsel des Sparkontos (UK)
- Gesundheit: Vermehrte Kondomverwendung im ländlichen Sambia: Studie zu Preissensitivität. Hat mit Nudging nichts zu tun.
- Gesundheit: Reduktion der Überverschreibung von Antibiotika durch Briefversand mit Vergleichszahlen an «auffällige» Ärzte (UK)
- Telekommunikation: Verbesserung der Verständlichkeit von Mobilfunkverträgen (Kolumbien)

Anzeige

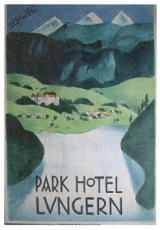


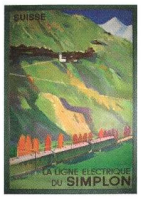
Ein aussergewöhnliches Appartementhotel, grosszügig und komfortabel, ausgestattet mit besonderen Kunst- und Designobjekten. Die Sammlung schweizerischer Tourismusplakate wird Sie begeistern. Die Lage direkt am malerischen Weissensee mit herrlicher Sicht auf die Berge ist einmalig. Die Autorenzeitschrift „Schweizer Monat" liegt in jedem Appartement aus.

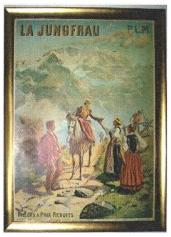
Ferienwohnungen mit Balkon direkt am Weissensee im Allgäu, nahe Schloss Neuschwanstein, mit Schwimmbad, Sauna, Wellness, Kinderclub, Frühstücksbuffet, Restaurant, Tiefgarage.

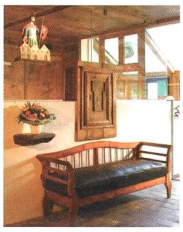
****
Seespitz
Ihr freundliches Haus direkt am Weissensee

Hoi Allgoi
...aus dem Allgoi, für das Allgoi.



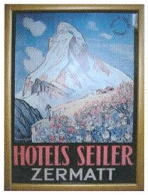






Appartementhotel Seespitz
Pfrontener Str. 45
87629 Füssen-Weissensee
Deutschland
Telefon +49 83 62/388 99
Telefax +49 83 62/388 90
E-Mail info@seespitz.com
www.seespitz.com
www.allgoi.com

Aktionär der SMH AG



Wo sind nun die von den Schweizer Liberalen zu Beginn dieses Textes zitierten «freiheitsgefährdenden Anreize», die «rechthaberischen, undemokratischen Marktmanipulationen»? Es wird schnell klar: Auch unter den 40 von der OECD beschriebenen Trials haben nur wenige mit der Korrektur von «Fehlentscheidungen» als Folge eigentlichen nichtrationalen Verhaltens zu tun, und bei kaum einem – noch nicht mal bei grosser Grundskepsis – drängt sich einem der Verdacht «Bevormundung!» auf. Meist geht es schlicht um Aufklärung, um den Abbau von (Verständnis-) Hürden. Wenn genudgt wird, dann oft über die Kommunikation sozialer Normen.

In den wenigen Fällen, in denen die Menschen mit Instrumenten im engeren Sinne der Verhaltensökonomie zu besseren Entscheidungen geschubst werden sollen, ist das Argument, das Andreas Hefti im vorhergehenden Artikel ausführt, an sich zwar nicht von der Hand zu weisen: Im Rationalmodell des *Homo oeconomicus* schliessen wir von dessen Handlungen auf seine Präferenzen («Wenn er Gift trinkt, muss er wohl Gift mögen»). Wenn wir nun Abweichungen vom Rationalmodell zulassen, dann können wir nicht mehr so einfach von den Handlungen auf die Präferenzen schliessen. Das heisst in der Folge, dass wir keinen interpretations- oder normfreien Zugang mehr dazu haben, was Präferenzen eigentlich sind. Das wiederum erschwert ein «objektives» Urteil darüber, ob ein Nudge das Wohlergehen des Genudgten erhöht. So weit, so richtig. In der Theorie.

Bei all den Praxisbeispielen, die wir nun gesehen haben, lässt sich die Wohlfahrtssteigerung bei gesundem Menschenverstand allerdings kaum von der Hand weisen: Dass viele Raucher ihre Sucht gerne überwinden würden, ist offensichtlich und auch nur logisch, wenn man bedenkt, dass eine Minute Rauchen rein statistisch gesehen die Lebenserwartung um etwa 2 bis 5 Minuten reduziert.[17] Dass Gemüse gesünder ist als Zucker, ist trotz aller Irrungen und Wirrungen der «Lebensmittelwissenschaft» ein ziemlich gut abgesichertes Faktum. Und schnellere Arbeitsmarktintegration von Arbeitssuchenden? Davon profitieren alle. Termingerechte Begleichung von Rechnungen: gut für Schuldner und Gläubiger. Die Durchfallquote nicht privilegierter Kinder an Abschlussprüfungen senken: tolle Sache! Organspenden, Reduktion übermässiger Antibiotikaverschreibungen und von Foodwaste: Da kann doch niemand ernsthaft dagegen sein? Und dann gibt es

Anzeige

Don Giovannis Life

Für Frauen, die ihr Glück nicht von einem Mann abhängig machen wollen:
Individuelle Vorsorge- und Finanzberatung für ein selbstbestimmtes Leben.

SwissLife

noch die Fälle, wo es schlicht darum geht, ein gegebenes Ziel effizienter zu erreichen. Da spricht ohnehin nichts gegen einen Nudge, denn Effizienz steigert die Wohlfahrt *immer* und einen effizienten Staat wollen *alle*. Hier steht er also schon fast in einer moralischen Verantwortung, seine Wirksamkeit mit Hilfe von Behavioural Insights zu verbessern.

Man kommt kaum umhin, die von Nudging-Kritikern häufig gestellte Suggestivfrage «Soso, der Staat weiss es also besser?» provokativ mit «Ja, doch, in diesen Fällen eigentlich schon» zu beantworten. Und sogar wenn man der Meinung ist, der Staat und das Kollektiv irrten allzu oft: Der Nudge ist immer noch allen anderen, uns bekannten staatlichen Interventionen vorzuziehen, denn er schränkt uns – so es denn wirklich ein Nudge ist und nicht ein als Nudge getarntes Verbot! – in unserer Wahlfreiheit nicht ein, er lässt uns die freie Entscheidung, ja er hat auf alle, die strikt rational agieren, nicht den geringsten Einfluss. Aus liberaler Warte wäre daher sogar zu fragen: Liesse sich damit nicht noch viel mehr auf viel unbürokratischeren Wegen erreichen, als wir es bisher tun? Ich frage noch einmal bei David Halpern nach:

Wie würden Sie gegen Nudging argumentieren, wenn Sie müssten?
Wie jede andere Technologie oder Technik kann man es zum Guten oder zum Schlechten verwenden. Es gibt viele Beispiele, anhand derer man Nudging diskreditieren könnte. Zum Beispiel in der Glücksspielindustrie. Die verwendet Behavioural-Erkenntnisse mit bemerkenswerter Präzision mit dem unmoralischen Ziel, Menschen so viel Geld wie möglich verlieren zu lassen. Hier wie überall stellt sich letztlich die Frage: «Who watches the nudgers?» Eigentlich alle, auch die Unternehmen, zumindest aber die Regierung, sollten die betroffenen Leute am besten direkt fragen: Wie wollt ihr genudgt werden? Es gibt alle möglichen, seltsamen und wundervollen Ideen, Leute vom Rauchen abzubringen, aber es stellt sich immer die Frage: Welche ist akzeptabel? Am besten sollte sich ein Staat, der die Einführung von Nudging-Instrumenten erwägt, an die Öffentlichkeit wenden und fragen: «Schaut, das ist das Problem. Wir denken, diese Massnahme sollte auf diese Weise effektiv sein. Was denkt ihr?» Ich halte es für sehr wichtig, dass Regierungen dort, wo sie Behavioural-Techniken nutzen, um Erlaubnis bei den Bürgern fragen.

Was mir bei all Ihren und auch bei den OECD-Beispielen aber immer noch fehlt, ist eine striktere Anwendung der Erkenntnisse der Verhaltensökonomie – vor allem durch den Staat. Sie erwähnen die Glücksspielindustrie, die diese Erkenntnisse gegen den Konsumenten anwendet. Läge es nicht in der Verantwortung des Staates, ebendiese Erkenntnisse umfassender zugunsten seiner Bürgerinnen und Bürger einzusetzen?
Ja, wir sollten mit der Anwendung von Verhaltensökonomie noch viel weiter gehen, als wir das bisher getan haben, ganz besonders innerhalb der Kerninstitutionen des Wirtschaftssystems. Was uns aber im allgemeinen – weit über die strikte Definition des Nudgings hinaus – ein Kernanliegen ist, ist die schon erwähnte Einführung eines realistischeren Modells des menschlichen Verhaltens beim «policy making». Politik wird aktuell viel zu häufig basierend auf irren Theorien über das menschliche Wesen gemacht, die keine empirische Basis haben – und so schaffen wir immer neue Regulierungen und Gesetze, ohne sie jemals getestet zu haben. Das muss sich ändern! Es gibt noch viel zu tun. Die wahre Herausforderung der Behavioural Science ist nicht, dass die Leute ihre Rechnungen schneller bezahlen. Die grossen Herausforderungen der Menschheit sind: Wir sind sehr gruppenorientiert. Warum können wir die Behavioural Science nicht verwenden, um Kriege zu stoppen? Was können wir erreichen, indem wir die subtilen Details der sozialen Mobilität besser bestehen? Wie können wir die Korruption zurückbinden? Transparenz allein reicht offenbar nicht. Was hat uns die Behavioural Science zu bieten, um diese Probleme zu lösen? Die Arbeit des BIT hat eben erst begonnen! ❮

[1] www.nzz.ch/feuilleton/der-mensch-das-manipulierbare-wesen-ld.1333552
[2] www.nzz.ch/feuilleton/was-ist-schon-ein-schubser-ld.1346171
[3] www.libinst.ch/publikationen/LI-Paper-Boender-Meyer-Corporate-Social-Responsibility.pdf
[4] www.nzz.ch/meinung/schubs-mich-ld.1322728
[5] Siehe Fussnote 2.
[6] Siehe Fussnote 4.
[7] In vielen europäischen Ländern – nicht so aber z.B. in UK und in der Schweiz – ist diese sogenannte «Widerspruchslösung» längst die Regel. Für eine Übersicht siehe: www.organspende-info.de/infothek/gesetze/europa-regelungen
[8] Es sei denn, das Ziel sei dem Instrument schon inhärent – was aber fast nie der Fall ist.
[9] www.instituteforgovernment.org.uk/publications/mindspace
[10] https://pbs.twimg.com/media/DkE10gqXcAAA1Dx.jpg:large
[11] Sie gehen also lieber ein Glücksspiel mit Verlusten ein, als einen sicheren Verlust in der Höhe des Erwartungswerts des Verlusts aus dem Glücksspiel hinzunehmen.
[12] Vgl. Lukas Rühli: Von weissen Haien und schwarzen Schwänen. In: Schweizer Monat 1061, November 2018, S. 50–53. https://schweizermonat.ch/von-weissen-haien-und-schwarzen-schwaenen/
[13] Erhält eine Gruppe von Freunden einen All-you-can-eat-Pizzagutschein geschenkt, wird sie deutlich weniger essen, als wenn sie dafür selber eine erhebliche Summe bezahlt hätte. Im zweiten Fall herrscht der Gedanke vor: «Das muss sich ja jetzt lohnen!» Dabei ist die Ausgangslage in beiden Fällen dieselbe: Jede Pizza ist ab Essbeginn gratis. Gegessen werden sollte also in beiden Fällen, solange der Konsum einer weiteren Pizza noch einen positiven Nutzen generiert (oder salopper gesagt: mit Befriedigung statt Qual verbunden ist).
[14] Kahneman gewann 2002 den Nobelpreis für seine «Prospect Theory» aus dem Jahr 1979, die einen Grundstein der Behavioural Economics darstellt.
[15] www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/working-paper/2018/enhancing-central-bank-communications-with-behavioural-insights.pdf
[16] OECD: Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from around the World. Paris: OECD Publishing, 2017. http://dx.doi.org/10.1787/9789264270480-en
[17] Berechnung basierend auf www.rauchfrei-info.de/informieren/news/detail/news/neue-studie-wie-rauchen-das-leben-verkuerzt/, bei fünf Minuten Rauchzeit pro Zigarette.

David Halpern
ist Psychologe und leitet das Behavioural Insights Team in London. Er hat eine Gastprofessur am King's College London inne.

Lukas Rühli
ist Redaktor dieser Zeitschrift.