

Friedrichsen, Jana; Hagen, Kornelia; Wagner, Lilo

Article

Stupsen und Schubsen (Nudging): ein neues verhaltensbasiertes Regulierungskonzept?

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Friedrichsen, Jana; Hagen, Kornelia; Wagner, Lilo (2018) : Stupsen und Schubsen (Nudging): ein neues verhaltensbasiertes Regulierungskonzept?, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, ISSN 1861-1559, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 87, Iss. 1, pp. 5-13, <https://doi.org/10.3790/vjh.87.1.5>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/206560>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Stupsen und Schubsen (Nudging): Ein neues verhaltensbasiertes Regulierungskonzept?

JANA FRIEDRICHSSEN, KORNELIA HAGEN UND LILO WAGNER

Jana Friedrichsen, DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, E-Mail: jfriedrichsen@diw.de
Kornelia Hagen, DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, E-Mail: khagen@diw.de
Lilo Wagner, E-Mail: lwagner@diw.de

Jeder Mensch muss vielfältige – oftmals sehr komplexe – ökonomische Entscheidungen treffen. Die Standardökonomie geht dabei davon aus, dass ökonomische Entscheidungen zielstrebig und systematisch rational, jeweils die Folgekosten und den -nutzen kalkulierend und abwägend, also optimal, getroffen werden. Auf der Grundlage dieses Verständnisses wurden und werden klassische Politikmaßnahmen (Anreize, Ver- und Gebote) konzipiert. In der Verhaltensökonomik hingegen wird die Auffassung vertreten, dass es Menschen schwerfällt, optimale Entscheidungen für sich zu treffen, dass sich Individuen typischerweise nicht ökonomisch rational verhalten, sondern dass ihre Entscheidungen von Heuristiken und Anomalien geprägt, zeitinkonsistent und kontextabhängig sind.

Auf dieser Grundlage werden verhaltensbasierte staatlich motivierte Maßnahmen zur Beeinflussung individuellen Verhaltens befürwortet. Durch Nudging wird versucht, eine Annäherung an rationale Entscheidungen herbeizuführen. Das Konzept gilt manchen als vielversprechender Ansatz, um den individuellen und gesellschaftlichen Wohlstand positiv zu beeinflussen, ohne die individuelle Entscheidungsfreiheit einzuschränken. Komplexe Entscheidungen sollen zum Wohle des Individuums erleichtert und Probleme des Selbstmanagements reduziert werden. Erreicht werden soll dies durch minimalinvasive, sensitive, umsichtige und in die jeweils politisch erwünschte Richtung beeinflussende Maßnahmen, die typischerweise kostengünstig sind. Statt durch Einschränkungen soll Verhalten durch Änderungen des Kontextes dort beeinflusst werden, wo beispielsweise Unaufmerksamkeit oder Nachlässigkeit systematisch zu irrationalen Entscheidungen führt. Kurzum, es geht um eine sanfte Regulierung oder – wie es Thaler und Sunstein (2003, 2008), die Urheber dieses Konzeptes nennen – um einen libertären Paternalismus. Das Konzept lässt sich der normativen Verhaltensökonomik zuordnen. In Wissenschaft und Politik wird es als evidenzbasiertes Nudging – Anstoßen durch Stupser – diskutiert. Bekannte Nudges sind das Setzen von Standardoptionen (defaults) – dazu gehört beispielsweise das Setzen einer

Opt-Out-Option anstelle eines Opt-In im Bereich der privaten Altersvorsorge (damit setzt sich beispielweise Haupt 2014 auseinander sowie im Vierteljahrsheft 2.2018 dazu der Beitrag von Knabe und Weimann) oder auch im Falle von Organspenden (dazu der Beitrag von Eberling im Vierteljahrsheft 2.2018), Vereinfachung oder Anordnung, verbesserte Transparenz sowie Warnhinweise oder Erinnerungen. Der Ökonom Richard Thaler hat solche Verhaltensverzerrungen und ihre Beeinflussung durch Nudges erforscht und wurde dafür im Jahr 2017 mit dem Wirtschaftsnobelpreis ausgezeichnet.

Verhaltensökonomik, insbesondere die experimentelle Erforschung von Entscheidungen und Verhalten sowie die Auseinandersetzung mit den wissenschaftlichen und politischen Aspekten wie auch mit den Ausformungen des Nudgingkonzepts, ist seit geraumer Zeit ein Forschungsschwerpunkt am DIW Berlin. Mit dem vorliegenden Vierteljahrsheft und einem weiteren Band unter dem Titel „Stupsen und Schubsen (Nudging): Beispiele aus Altersvorsorge, Gesundheit, Ernährung“ möchten wir einen Beitrag zur kontroversen Debatte um das Politikkonzept des „Stupsens“ leisten. Im Fokus dieses Heftes stehen der dem Konzept zugrunde liegende theoretische Ansatz sowie die Stärken, Vorteile und Chancen, aber auch Nachteile und Probleme, die mit Nudging verbunden sein können. In dem in Kürze erscheinenden Folgeband (Vierteljahrsheft 2.2018) stellen Autorinnen und Autoren ihre Forschungen zum Nudgingkonzept bezogen auf konkrete Politikfelder – Altersvorsorge, Gesundheit, Ernährung sowie Spenden – vor. In Ergänzung zu den beiden Bänden findet am 27. November 2018 ein öffentlicher Workshop des DIW Berlin statt, in dem Beiträge aus beiden Bänden mit Vertretern aus Wissenschaft, Politik und Wirtschaft diskutiert werden (siehe in diesem Heft Seite 161).

In manchen Veröffentlichungen ist von einem quasi weltweiten Konsens zum Nudging die Rede (Sunstein et al. 2018). In den Beiträgen des vorliegenden Vierteljahrsheftes werden hingegen mit Blick auf bestimmte Facetten und Nuancen des Nudgings als Politikkonzept recht kontroverse Standpunkte vertreten. Von einem Konsens kann schwerlich die Rede sein. Die Begrifflichkeit wird als unscharf beschrieben und der theoretische Hintergrund wird unterschiedlich beurteilt. Viele Fragen werden aufgeworfen: Geht es beim Nudging um ein neues Paradigma in den Wirtschaftswissenschaften, oder wird nicht gewissermaßen „unter der Hand“ das rationale Handeln der Standardökonomie geradezu wieder in den Mittelpunkt gestellt, wenn Individuen zu einem möglichst rationalen Handeln angeleitet werden sollen? Ist Nudging als bürgernahe und ethisch unbedenkliche Politikstrategie zu begreifen, oder impliziert das Konzept paternalistisches Obrigkeitsdenken? (diskutiert wurden diese Aspekte unter anderem von Bruttel und Stolley 2014, Güht und Kliemt 2014 sowie Schnellenbach 2016).

Offensichtlich ist, dass es keine einheitliche Definition für Nudging gibt. Ebenso wenig gibt es einen Konsens über die ethischen Eigenschaften, die Nudges erfüllen müssten, um legitim zu sein. Einigkeit besteht darüber, dass ein Nudge ein Individuum in seiner Entscheidungsfreiheit nicht einschränken soll. Ein weithin akzeptiertes Kriterium für einen legitimen Nudge ist zudem, dass er transparent kommuniziert werden sollte.

Am Nudgingkonzept wird vor allem kritisiert, es handle sich um eine gezielte und illegitime Beeinflussung des Verhaltens (Hansen und Jespersen 2013, Hansen 2016). Skepsis wird auch darüber vorgetragen, was die „richtige“ Entscheidung wäre, die den „wahren“ Präferenzen eines Individuums entsprechen würde. Dem entgegen Befürworter des Konzepts, dass Entscheidungssituationen immer einer bewussten oder unbewussten Gestaltung bedürfen. Sie fragen daher auch danach, warum eine (möglicherweise zufällig) entstandene Architektur (beispielsweise ein Opt-In

in der freiwilligen betrieblichen Altersvorsorge) gegenüber einer anderen Architektur (beispielsweise einem Opt-Out in der freiwilligen betrieblichen Altersvorsorge) bevorzugt werden sollte?

Diskutiert wird auch, welche Akteure „nudgen“ können (sollten). Unternehmen wenden im Rahmen von Werbung und Marketing seit langem Techniken an, die Verbraucher subtil beeinflussen. Dies geschieht in der Regel zur Steigerung des Gewinns von Unternehmen und liegt oft nicht im Interesse der Konsumenten. Inwiefern das Wohl der „genudgten“ Person und die Identität des Entscheidungsarchitekten für die Begriffsabgrenzung eine Rolle spielen, wird ebenfalls nicht einheitlich beurteilt.

Die Verhaltensökonomik berichtet über viele angeblich rationale ökonomische Entscheidungen, die letztlich aber doch systematisch von Entscheidungs- und Verhaltensfehlern geleitet werden (Thaler und Sunstein 2008). Dazu gehören unter anderem Verlustangst und in der Folge Verzerrung des Status quo, Finanz- und/oder Altersaversion, Gegenwartspräferenz, inkonsistente Zeitpräferenzen sowie mangelnde Selbstkontrolle. Oftmals werden daher Entscheidungen lediglich auf der Basis von Daumenregeln getroffen oder weil es Freunde und Nachbarn (soziale Normen) auch so gemacht haben.

Ökonomisch nicht rational verhalten sich Individuen bei relativ selten zu treffenden – oft existenziellen – Entscheidungen. Dazu gehört beispielsweise, privat für das Alter vorzusorgen. Politische Verlautbarungen weisen spätestens seit Beginn der 2000er Jahre immer wieder darauf hin, dass der Lebensstandard in der Nacherwerbsphase durch die gesetzliche Rentenversicherung allein nicht mehr erhalten werden könne und deswegen auch privat vorgesorgt werden müsse. Dennoch gibt es – abgesehen von den Menschen, die finanziell nicht dazu in der Lage sind, Geld für das Alter zurückzulegen –, viele Menschen, die nicht für ein angemessenes Versorgungsniveau im Alter vorsorgen. Aus den verschiedensten Gründen wird für das Auskommen im Alter kein oder zu wenig Geld gespart (dazu beispielsweise Börsch-Supan und Coppola 2010).

Auch bei weniger umfassend existenziellen und bei alltäglichen Entscheidungen kann beobachtet werden, dass Menschen zwar durchaus etwas „anpacken“ wollen, um ein Ziel zu erreichen, aber es dann häufig nicht zur Umsetzung des „Wollens“ kommt. Entweder werden Entscheidungen oder aber die konkrete Umsetzung von Entscheidungen verzögert – in der wissenschaftlichen Literatur diskutiert unter dem Stichwort Prokrastination. Beispiele dafür gibt es viele, etwa in der Ernährung oder im Gesundheitsverhalten (Cutler et al. 2003, DellaVigna und Malmendier 2006). Wer kennt das nicht: Der Sportkurs, der für regelmäßige Bewegung gebucht, aber dann nur unregelmäßig oder gar nicht besucht wurde. Ähnliche Erfahrungen haben viele mit dem Vorhaben, gesünder zu essen. Wenn dann aber beim Einkauf an der Verkaufstheke oder im Verkaufsregal auf Augenhöhe Schokoladenriegel liegen, wird dieser süßen Verlockung, dem Reiz nachgegeben. Das Selbstmanagement, die Selbstkontrolle und -bindung hat in den geschilderten Situationen nicht funktioniert, die Vorliebe für das Nächstliegende hat gegenüber dem entfernten Ziel gewonnen.

Lässt sich aber hieraus direkt schließen, dass Menschen fehlerhafte Entscheidungen treffen und sie deshalb motiviert werden sollten, bessere Entscheidungen zu treffen? Jeder Mensch hat andere Vorlieben, Kriterien, und Informationen, die seine Entscheidungen beeinflussen. Auch etwas, das wie ein Fehler aussieht, mag einer bestimmten Logik folgen. Beispielsweise der, auf diese Entscheidung keine Zeit verwenden zu wollen, da etwas anderes wichtiger ist.

Aus gesellschaftlicher Perspektive mögen einige individuelle Entscheidungen weniger gut und weniger wohlförderungsförderlich erscheinen als andere, da sie möglicherweise für die Gesellschaft insgesamt zu Belastungen führen. Staatliches Nudging richtet sich zwar auf die Beeinflussung individueller Entscheidungen und auf eine Verbesserung des Individualwohls, dahinter steht aber jeweils eine politische Vorstellung über die Ausgestaltung des Gemeinwohls – beispielsweise über Verteilungs-, Gesundheits- oder Klimaziele.

Eine libertäre Durchsetzung staatlich paternalistischer Intentionen kann möglicherweise die Akzeptanz in der Bevölkerung erhöhen. Beispielsweise hat die Anschnallpflicht bei ihrer Einführung sehr viel Widerwillen in der Bevölkerung ausgelöst, ist aber heute kein Thema mehr. Nudging wäre, als das Anschnallen noch äußerst kontrovers diskutiert wurde, ein interessantes Konzept gewesen, denn es hätte die individuelle Entscheidungsfreiheit nicht eingeschränkt. Unklar ist aber, ob eine stupsende Intervention ebenso effektiv gewesen wäre wie die damals eingeführte Gurtpflicht. Grundsätzlich ist wohl davon auszugehen, dass die Akzeptanz eines Nudges eng damit verbunden ist, wie er ausgestaltet ist.

Um die ethischen Grenzen der Einsatzmöglichkeiten der Verhaltensbeeinflussung durch Nudges auszuloten, sollten auch unterschiedliche Arten des Stupsens und Schubsens und verschiedene Kontexte betrachtet werden, da die ethische Bewertung des Nudgings sowohl von der konkret gewählten Maßnahme als auch vom spezifischen Einsatzbereich abhängig sein könnte. Beispielsweise kann eine Standardeinstellung im Bereich der Altersvorsorge relativ unstrittig sein, in einem anderen Zusammenhang, beispielsweise bei der Organspende aber als problematisch wahrgenommen werden.

Trotz der wissenschaftlichen Kontroverse insbesondere um das staatliche Nudgingkonzept und seinen praktischen Implikationen hat sich das Konzept in vielen Ländern in unterschiedlicher Ausprägung de facto in verschiedenen Politikfeldern als Politikstrategie etabliert. So findet sich Nudging beispielsweise in der Alterssicherung, im Bereich Umwelt, Nachhaltigkeit und Energie, in Gesundheit und Ernährung sowie in Teilen auch im Finanzmarktwesen. Eine Entwicklung, die durchaus im Einklang steht mit gesellschaftspolitischen und ökonomischen Grundlinien, die spätestens seit Ende des vorigen Jahrhunderts die meisten entwickelten Volkswirtschaften prägte: Deregulierung und Privatisierung sowie Rückbau des Wohlfahrts- und Sozialstaates hin zu mehr Eigenverantwortung des Einzelnen, unter anderem mit dem Ziel, öffentliche Haushalte von Kosten zu entlasten und Verwaltung zu vereinfachen.

Vorreiter bei der Implementierung und Institutionalisierung des Nudgingkonzepts waren ohne Zweifel Wissenschaft und Politik in den USA – erinnert sei nur an die von Obama im September 2015 erlassene Executive Order „Using Behavioural Science Insights to Better Serve the American People“ sowie an die bereits 2010 erfolgte Institutionalisierung eines britischen Behavioural Insights Teams (BIT) in Großbritannien. Auch in Deutschland wurde das Konzept aufgegriffen, zunächst von einzelnen Bundesministerien. Zudem wurde 2015 im Bundeskanzleramt zur Ausgestaltung der politischen Ziele eine Projektgruppe „Wirksam regieren“ eingerichtet (www.bundesregierung.de/Webs/Breg/DE/Themen/Wirksam-regieren/_node.html). Diese Projektgruppe greift auf das Nudgingkonzept zurück. Ihre Aufgabe ist es, Behörden dabei zu unterstützen, „[...] die Zielgenauigkeit und Wirksamkeit politischer Vorhaben [...] stärker aus Sicht und mit Beteiligung der Bürgerinnen und Bürger“ (Koalitionsvertrag 2013 von CDU, CSU und SPD – Dezember 2013) zu entwickeln. Als Beispiele für Projekte der Bundesregierung wird der Impfschutz für alle genannt, auf die Altersvorsorge wird verwiesen sowie auf Warnhinweise zum Kleinfahrerschutz oder auf

eine Vereinfachung der Steuererklärung. Schließlich wird die Implementierung von Nudging auch von der Europäischen Kommission vorangetrieben, die dazu aktuell die Einleitung eines Koordinierungs- und Standardisierungsprozesses einleitet (Lourenco et al. 2016).

Die Beiträge des vorliegenden Vierteljahrsheftes greifen einige der bereits angesprochenen Fragen auf, im Mittelpunkt des Bandes stehen Fragen nach dem Menschenbild, das dem Politikkonzept zugrunde liegt, diskutiert wird die Definition und Kategorisierung von Nudges sowie ihre ethische Legitimation.

Im ersten Beitrag unseres Vierteljahrsheftes 1.2018 zum Nudging diskutieren *Ludger Heidbrink* und *Andrea Klonschinski* die normativ-ethische Legitimierbarkeit von Nudges im Sinne des libertären Paternalismus. Sie tragen vor, der Verweis auf Abweichungen individueller Entscheidungen vom Rational-choice-Ideal sowie das Ansprechen nur des automatischen Denkens (System I), nicht aber des reflexiven Denkens (System II) seien keine legitime Basis für Nudging. Weder sei empirisch klar, ob diese Abweichungen für den Entscheidenden nachteilig seien, noch was dieser wollen würde, wäre er denn rational. Von diesen Überlegungen ausgehend werden in dem Beitrag Nudges nach den Kriterien der Transparenz und der Wirkungsweise auf die zwei Denksysteme – reflexiv und automatisch – typisiert.

Als moralisch unproblematisch werten die Autorin und der Autor auf das reflexive System abzielende Nudges, die weder manipulativ sind noch den Entscheidenden in seiner Autonomie einschränken. Ein Beispiel seien Warnhinweise. Bei Nudges, die zwar auf das reflexive System zielen, aber intransparent sind, müsse eruiert werden, ob die Autonomie beeinträchtigt sei. Zu diesem Typ gehört das Framing von Wahrscheinlichkeiten, beispielsweise ob das Risiko einer Operation als Überlebens- oder als Sterbensrate formuliert wird. Hier sei zu eruieren, ob durch edukative Maßnahmen Autonomie hergestellt werden könne. Nudges hingegen, die auf das automatisierte System zielten, seien legitim, wenn sie auf Probleme mangelnder Selbstkontrolle reagieren und als Mittel der Selbstbindung begriffen werden, die autonome Entscheidungen zulässt. Resümiert wird, unterstützende politische Maßnahmen seien keine Erfindung des libertären Paternalismus, sondern knüpften an ältere moralphilosophische und demokratietheoretische Debatten zum Umgang mit Rationalitätsanomalien an.

Im zweiten Beitrag nehmen *Malte F. Dold* und *Christian Schubert* eine philosophisch-ökonomische Perspektive auf das Nudging ein. Sie gehen wie der Beitrag zuvor auf die konzeptionelle Fundierung und das Menschenbild des libertären Paternalismus ein. Die Kritik der beiden Autoren an der Theoriebasis des Wohlfahrts- und Rationalitätskonzept des libertären Paternalismus und seiner politischen Ausprägung in Form des Nudgings ist fundamental und weist über die Diskussion des Nudgingkonzepts hinaus. Sie wenden insbesondere ein, die normative Verhaltenswissenschaft setze den Homo oeconomicus – den perfekt konsistent entscheidenden und handelnden Akteur – als Maßstab für Entscheidungsverhalten normativ und wolle die manifesten und wahren Präferenzen der Individuen offenlegen. Die beiden Autoren halten es dagegen für erforderlich, dass der normative Zweig der Verhaltensökonomik seinen Rationalitätsbegriff prozeduralisiert, also auch inkonsistente Präferenzen und das fortlaufende auf Versuch und Irrtum basierende Lernen neuer Präferenzen anerkennt.

Entscheidend dabei sei, inwieweit dem Individuum eine Balance zwischen dem Delegieren alltäglicher und zumeist kognitiver Aufgaben an externe Instanzen – etwa an die Politik, an Unternehmen oder auch an Algorithmen – und der autonomen Bewältigung solcher Aufgaben gelingt.

Werden Alltagsentscheidungen sehr umfassend systematisch zugunsten des Sich-lenken-Lassens (durch Nudges) aufgegeben, drohe die Fähigkeit verloren zu gehen, überhaupt aktiv Entscheidungen treffen zu können. Die Folge wäre eine eingeschränkte Identitätsbildung, also eine Art Wohlfahrtsverlust.

Es gibt ein breites Spektrum an Politikmaßnahmen, die auf der Grundlage verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse ausgestaltet werden. *Kathrin Loer* und *Alexander Leipold* sprechen in ihrem Beitrag in diesem Kontext von „behavioural insights“. Sie skizzieren eine neue typologische Erfassung solcher Maßnahmen mit vier Arten von Instrumenten – autoritären Instrumenten (Ver- und Geboten), Anreizen, informatorischen Instrumenten sowie Formen der Organisation und Kooperation – und wenden diese exemplarisch auf Fallbeispiele an, der Regulierung ungesunden Ernährungsverhaltens und der Energienutzung in Privathaushalten in den USA. Des Weiteren wird diskutiert, wie sich verhaltenswissenschaftlich fundierte Maßnahmen zu bekannten politischen Instrumenten verhalten.

Für die Autorin und den Autor sind auf verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen basierende Nudges kein neuartiges diskontinktes Politikinstrument, sondern eine Rekonfiguration konventioneller Instrumente. Die Inputs setzten aber eine beschleunigte Reaktion und einen besonderen Effekt in Gang, den „behavioural spin“, mit dem differenziert berücksichtigt werden könnte, dass Handeln von vielfältigen kognitiven und nicht kognitiven Faktoren abhängt. Möglich sei ein „behavioural spin“ auf allen politischen Ebenen, die Nutzung sei teilweise auf Kooperationen zwischen Markt und Staat angewiesen. Der „behavioural spin“ stoße an Grenzen, wenn die Heterogenität von Zielgruppen mehrere Strategien erfordere, aber nur eine gewählt werde. Vermutet wird schließlich, dass der „behavioural spin“ oftmals nur dann zu effektiver Politik beiträgt, wenn die Wertvorstellungen der Adressierten weitestgehend mit den politischen Zielen übereinstimmen.

Rebecca Ruehle plädiert in ihrem Aufsatz dafür, die Rolle des Entscheidungsarchitekten bei der ethischen Bewertung von Nudging nicht zu vernachlässigen. Wird Nudging nicht von staatlicher Seite, sondern von Unternehmen für ihre Beschäftigten initiiert, so griffe der vorgebrachte Paternalismusvorwurf nicht. Erstens könne Nudging im Unternehmenskontext als ein Mittel zur Durchsetzung des ohnehin allgemein akzeptierten und vertraglich geregelten Direktionsrechts angesehen werden. Wo Autonomie nie vorhanden war, sei auch deren Verlust nicht möglich. Zweitens hätten patriarchalische Züge im Unternehmertum eine lange Tradition, Eingriffe in das Leben der einzelnen Person fänden nicht gegen deren Willen statt. Davon abgesehen steigere der relativ einfache Arbeitsplatzwechsel möglicherweise die Toleranz gegenüber solchen Eingriffen. Der Umzug in ein anderes Land zur Umgehung staatlicher Nudges hingegen sei mit hohen individuellen Kosten verbunden. Drittens analysiert die Autorin die Möglichkeit des Missbrauchs. Die Kontrolle privater Institutionen durch den Staat, Mitarbeiter oder auch durch dritte Organisationen sei relativ einfach durchzusetzen, daher wäre die Angst eines Missbrauchs durch Nudges in Unternehmen weniger stark ausgeprägt. Der Staat hingegen müsse sich selbst regulieren, was sehr viel schwieriger durchzusetzen sei.

Über die Entstehung und den Erfolg der seit mehreren Jahren zu beobachtenden inter- und transnationalen Verbreitung von Nudging als Subtypus und häufigste Ausprägung von Verhaltenspolitik informieren *Holger Straßheim* und *Rebecca-Lea Korinek*. Sie nehmen die Perspektive der sozialwissenschaftlichen Expertiseforschung ein. Mit Blick auf die Institutionalisierung sowie auf die Politikfelder identifizieren sie vier verhaltenspolitische Ländercluster, das angelsächsische, skandinavische, kontinentaleuropäische, lateinamerikanische. Die angelsäch-

sischen Länder institutionalisierten schon früh ressortübergreifend spezielle regierungsnahe Nudgingabteilungen, nutzten verhaltenspolitische Instrumente für ein breites Spektrum an Regulierungs- und Politikfeldern, und Wissenschaft und Politik sei oft vernetzt. In skandinavischen Ländern entwickelten und erprobten Expertenteams Instrumente der Verhaltenspolitik vorerst auf kommunaler und dezentraler Ebene. In kontinentaleuropäischen Ländern dominiert dezentrale und ressortbezogene Verhaltenspolitik. In Deutschland etwa wird auf verhaltenspolitische Expertise nur punktuell und durch einige Ministerien zurückgegriffen. Die Staaten Lateinamerikas werden als zunehmend verhaltenspolitisch agierend charakterisiert. Auch durch Organisationen auf der transnationalen Ebene – durch die Weltbank, die Vereinten Nationen, die OECD und die EU – erfolgte eine Aktivierung von Verhaltenspolitiken.

Mit Blick auf die grenzüberschreitenden Vernetzungsdynamiken resümieren die Autorin und der Autor, Verhaltenspolitik sei besonders erfolgreich in Politikfeldern, die wissenschaftlich und politisch einen hohen Symbolwert haben, und wenn sie sich auf wissenschaftlich anerkannte und politisch leicht zu demonstrierende Evidenzen stütze. Die Ausbreitung der Verhaltenspolitiken sei sicherlich auch ein Ergebnis eines Zeitgeistes, würde aber Sedimentierungen hinterlassen, die langfristig transformative Wirkung haben könnten. Erfolgreich seien Verhaltenspolitiken auch deshalb, weil es ihren Protagonisten gelänge, ihre Erkenntnisse mit den Zeithorizonten und Rhythmen des Politikbetriebs zu synchronisieren.

Das Konzept „Global Nudging“ sowie die damit verbundenen Probleme und Vorteile stehen im Zentrum des Beitrags der Autoren *Andreas Friedl, Felix Gelhaar, Patrick Ring* und *Christoph Schütt*. Ihren Fokus wählten sie vor dem Hintergrund, dass verschiedene öffentliche Güter – wie etwa der Klimawandel oder instabile Finanzmärkte – globalen Herausforderungen unterliegen, die nationale Kompetenzen überschreiten und internationale Kooperationen, Koordination und Entscheidungen erfordern. Die Autoren führen aus, Global Nudges würden sich von Nudges im klassischen Sinn durch ihr Anwendungsfeld auf globaler Ebene unterscheiden.

Im Vergleich zu klassischen staatlichen Politikmaßnahmen sei Global Nudging ein kostengünstiger Politikansatz und könnte dazu beitragen, klassische Probleme des Trittbrettfahrens in der Bereitstellung globaler öffentlicher Güter zumindest zu verringern. Global Nudges sollten aber nicht anstelle international bindender Abkommen eingesetzt werden, sondern eher das Instrumentenset internationaler Entscheidungsträger ergänzen. Wahrscheinlich sei, dass der minimal-invasive Charakter des Global Nudgings die Wahrnehmung als Eingriff in nationale Souveränität verringert und im Vorfeld von Verhandlungen, Einigungen auf konkrete Maßnahmen erleichtert. Wurde in dem vorigen Beitrag vertreten, transnationale Organisationen engagierten sich seit geraumer Zeit verstärkt für vernetzte Verhaltenspolitiken und Nudging, kommen Friedl und seine Mitautoren, zu dem Ergebnis, Nudging im Bereich globaler Politikmaßnahmen werde bislang vor allem auf nationaler Ebene erforscht und angewandt. Nur eine supranationale Institution beziehungsweise ein international besetztes Expertengremium könnte dies ändern und wissenschaftlich fundiert für die Durchsetzung von Auflagen oder Verboten durch Global Nudging sorgen.

Ihren Beitrag „Akzeptanz und Effektivität kognitiver und moralischer Nudges“ motivieren *Lena Detlefsen* und *Menuş Khadjavi* mit der Frage, ob die Wahl eines Nudginginstruments an der Art des damit verfolgten politischen Ziels – das Individuum oder die Gesellschaft betreffend – ausgerichtet werden sollte. Eine Bewertung findet auf Basis der Kriterien Akzeptanz, empfundenes Autonomiegefühl und Effektivität von Maßnahmen des Nudging statt. In ihrer deskriptiv-empirischen Studie befragten die Autorin und der Autor Studierende zu ihrer Wahrnehmung der

Nudges „Änderung der Standardeinstellung“ und „Bereitstellung sozialer Information“. Inhalt der sozialen Information ist der Vergleich der Eigenschaft einer Person mit der einer Gruppe. Bezüglich des politischen Ziels entwerfen sie vier Szenarien jeweils zwei das Individuum betreffende Ziele, gesunde Ernährung und betriebliche Altersvorsorge, und zwei die Gesellschaft betreffende Ziele, Organspende und Klimaschutz.

Ihre Ergebnisse interpretieren die Autorin und der Autor dahingehend, dass die passgenaue Wahl des Nudginginstruments sowohl durch Akzeptanz als auch Autonomieempfinden verbessern könnte. Die Änderung der Standardeinstellung sei aber im Hinblick auf Effektivität unabhängig von dem verfolgten politischen Ziel die überlegene Maßnahme anzusehen. Akzeptanz und Autonomieempfinden würden im Rahmen der Untersuchung gesteigert, wenn bei Zielen, die das Individuum betreffen, die Änderung der Standardeinstellung gewählt würde, bei Zielen die die Gesellschaft betreffen, hingegen die Bereitstellung sozialer Information.

Corinna Michel und *Julius Schneider* erhoffen sich durch die Durchführung eines Onlineexperiments aufschlussreiche Erkenntnisse über Nutzen und Risiken sozialen Feedbacks. Sie wählten als Anwendungsbeispiel die Arbeitsproduktivität. Die Teilnehmenden korrigierten kurze Diktate und erhielten nach einer Teilbearbeitung eine Rückmeldung zu ihrer selbsteingeschätzten Bearbeitungszeit im Vergleich zu der einer Kontrollgruppe. Im Einklang mit der wissenschaftlichen Literatur lasse sich ein Bumerangeffekt feststellen, der Konformität erzeuge: Ein negatives soziales Feedback verkürzte die Bearbeitungszeiten, ein positives verlängerte sie hingegen. Etwas überraschend erscheint ein Seitenbefund zur Arbeitsqualität: Sie sank in Folge positiven und negativen sozialen Feedbacks. Vermutet wird, der Nudge verschiebe den Fokus der Aufmerksamkeit von der Qualität zur Bearbeitungszeit. In Erinnerung behalten werden sollte, dass Nudges ungeahnte und möglicherweise ungewollte Nebeneffekte haben könnten.

Beate Gebhardt betrachtet Nachhaltigkeitsawards (NHA) in der Ernährungsbranche, mit denen Unternehmen ausgezeichnet werden, die sich besonders für nachhaltige Entwicklung engagieren. Das Ziel von NHAs sei es, bereits erfolgtes Engagement zu belohnen, Unternehmen zu weiteren Verbesserungen zu motivieren sowie nachhaltige Konsumententscheidungen zu erleichtern. NHAs seien als Nudges einzustufen, da sie Information über die Nachhaltigkeitsbemühungen und -erfolge von Unternehmen vereinfacht kommunizieren. Dabei schränkten sie weder die Entscheidungsfreiheit von Unternehmen ein, die zumeist freiwillig an NHAs teilnehmen, noch die von Individuen. Basierend auf eigenen Erhebungen stellt Gebhardt dar, Unternehmen erwarteten durch die Auszeichnung mit einem NHA, die Beziehung zu ihren Beschäftigten ebenso zu verbessern wie ihre Geschäftsbeziehungen und die Wahrnehmung ihres Unternehmens in der Öffentlichkeit. Die Ergebnisse einer Verbraucherbefragung stützten diese Einschätzung; eine Mehrheit der Befragten empfinde mehr Sympathie für ein mit einem NHA ausgezeichnetes Unternehmen als für die Wettbewerber. NHAs seien jedoch bisher wenig sichtbar und ihre zunehmende Anzahl könne die Aufmerksamkeit für einzelne NHA weiter schwächen. Die Vergabe durch eine unabhängige Jury oder eine staatliche Institution könnte die Glaubwürdigkeit von NHAs verbessern. Jedoch müsse im Einzelfall geprüft werden, ob ein Staatspreis notwendig sei, da dieser gegenüber privat vergebenen NHAs nicht grundsätzlich im Vorteil sei und einen Markteingriff darstelle.

Literaturverzeichnis

- Börsch-Supan, Axel und Michela Coppola (2010): SAVE: Sparverhalten und Altersvorsorge in Deutschland. *Deutsche Rentenversicherung*, 65 (2), 237–244.
- Cutler, David M., Edward L. Glaeser, and Jesse M. Shapiro (2003): Why have Americans become more obese? *Journal of Economic Perspectives*, 17 (3), 93–118.
- DellaVigna, Stefano und Ulrike Malmendier (2006): Paying not to go to the gym. *American Economic Review*, 96 (3), 694–719.
- Güth, Werner und Hartmut Kliemt (2014): Nudging: Obrigkeitsdenken und Verwaltungsfreude in neuem Gewande? *Wirtschaftsdienst*, 94 (11), 771–774.
- Hansen, Pelle Guldorg (2016): The definition of nudge and libertarian paternalism: Does the hand fit the glove? *European Journal of Risk Regulation*, 7 (1), 155–174.
- Hansen, Pelle Guldorg und Andreas Maaløe Jespersen (2013): Nudge and the manipulation of choice: A framework for the responsible use of the nudge approach to behaviour change in public policy. *European Journal of Risk Regulation*, 4 (1), 3–28.
- Haupt, Marlene (2014): Nudging im Bereich der Alterssicherung – warum und wie? *Wirtschaftsdienst*, 94 (11), 784–787.
- Lourenco, Joana Sousa, Emanuele Ciriolo, Sara Rafael Almeida und Xavier Troussard (2016): Behavioural insights applied to policy. *European Report 2016*. Europäische Kommission, Brüssel.
- Schnellenbach, Jan (2016): Respektiert eine Politik des „weichen Paternalismus“ die Autonomie individueller Konsumenten? Studie im Auftrag von Prometheus – Das Freiheitsinstitut gGmbH, Berlin.
- Sunstein, Cass R., Lucia A. Reisch und Julius Rauber (2018): A worldwide consensus on nudging? Not quite, but almost. *Regulation & Governance*, 12 (1), 3–22.
- Thaler, Richard H. und Cass R. Sunstein (2003): Libertarian paternalism. *American Economic Review*, 93 (2), 175–179.
- Thaler, Richard H. und Cass R. Sunstein (2008): *Nudge. Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven und London, Yale University Press.