



Wie Nudges unsere Entscheidung beeinflussen

Schnell ein paar Pommes als Snack, faul auf der Couch liegen und wichtige Aufgaben vor sich herschieben – oft verhalten wir uns nicht so, wie es richtig wäre oder auch wie wir selbst es uns vorgenommen haben. Vor allem junge Menschen engagieren sich für den Klimaschutz – möchten aber kaum auf Flugreisen verzichten. Die Verhaltensökonomie hat gezeigt, dass Menschen keine rein rationalen Nutzenmaximierer sind. Sie verhalten sich auch entgegen ihren eigenen Interessen. Neben der CO₂-Bepreisung und technischen Entwicklungen steht etwa für die Reduktion von Flugreisen sogar das Verbot von Inlandsflügen zur Diskussion. Alternativ können Nudges (engl. „Stupser“) Anreize zur Verhaltensänderung geben, indem die Umgebung so gestaltet wird, dass eine bestimmte Entscheidung wahrscheinlicher wird. Beispielsweise werden Flugangebote mit weniger Emissionen visuell hervorgehoben. Brauchen wir diesen „Stupser“ in die gewünschte Richtung oder ist dies ein zu massiver Eingriff in die Autonomie der Entscheidung? Auch der Staat macht von Nudging Gebrauch, unter anderem mit Anreizen zu umweltfreundlicherem Verhalten.

Die Lernenden tauchen mit einem digitalen Experiment in die Unterrichtseinheit ein, das zur weiteren Beleuchtung des Themas motiviert. Sie erarbeiten das Konzept des libertären Paternalismus und beschäftigen sich mit kritischen Aspekten des Nudging.

Überblick

Themenbereich	Grundannahmen ökonomischen Denkens
Vorwissen	Modell des Homo oeconomicus
Zeitbedarf	2 Unterrichtsstunden
Methoden	Streitgespräch
Kompetenzen	Die Schülerinnen und Schüler ... <ul style="list-style-type: none">◆ erarbeiten das Konzept des Nudging.◆ erarbeiten eigene Nudges, die Menschen zum Energiesparen motivieren.◆ beurteilen in einem Streitgespräch, ob es sich beim Nudging um einen sinnvollen Stups zu gewünschtem Verhalten oder einen paternalistischen Übergriff durch den Staat bzw. Unternehmen handelt.
Schlagworte	Nudges, libertärer Paternalismus
Autoren	Timo Schuh und Anke Söller
Redaktion	RAABE – Dr. Josef Raabe Verlags-GmbH
Produktion	Klett MINT (Juni 2023)



Nudges – der rationale Weg zu einem besseren Leben?

Jedes Jahr an Neujahr nehmen sich viele Menschen vor, im nächsten Jahr mehr Sport zu treiben. Obwohl der Nutzen in Form von Fitness und Gesundheit sehr offensichtlich ist, geben viele Menschen diese Ziele schnell wieder auf. Warum kommt es zu dieser mangelnden Selbstkontrolle? Greift **das Modell des nutzenmaximierenden Homo oeconomicus**, wenn Menschen immer wieder Entscheidungen gegen ihr Interesse treffen? Welche Abhilfen gibt es und wie sind diese zu bewerten?

Die **Verhaltensökonomie** hat anhand zahlreicher Anomalien gezeigt, dass Menschen („humans“) im Unterschied zum Modell des Homo oeconomicus („econs“) oft nicht rational und nutzenmaximierend, sondern sogar wissentlich gegen ihre eigenen Interessen handeln (Absichts-Verhaltens-Lücke). Richard Thaler nennt dieses vom Ideal des wirtschaftswissenschaftlichen Modells abweichende Verhalten „Misbehaving“. Dessen Ursachen liegen nach Daniel Kahneman („Thinking fast and slow“) im Zusammenspiel von zwei unterschiedlich arbeitenden Systemen, die das menschliche Entscheidungsverhalten beeinflussen. System 2 arbeitet langsam und reflektiert, System 1 schnell und automatisch. Um die Vielzahl an Informationen verarbeiten zu können, wendet System 1 Heuristiken, d. h. vereinfachte Bewertungsverfahren an, die z. B. bei der Einschätzung von Wahrscheinlichkeiten Verzerrungen unterliegen können.

Der Jurist Cass Sunstein und der mit dem Nobelpreis ausgezeichnete Verhaltensökonom Richard Thaler haben in ihrem Bestseller „Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt“ von 2008 beschrieben, wie die mangelnde Selbstkontrolle und Rationalität ausgeglichen werden könnten. Nudges sind „**sanfte Stupsen**“, welche die Entscheidungen von Menschen beeinflussen. Im Unterschied zu Zwang oder Verboten wird aber die Wahlfreiheit nicht eingeschränkt. Ökonomische Anreize dürfen nicht gesetzt werden. Die „Entscheidungsarchitektur“, d. h. die Faktoren der Entscheidungsumgebung, wird aber durch einen Denkanstoß in eine erwünschte, vorhersagbare Richtung gelenkt. Das Konzept sieht drei Prinzipien für den Einsatz von Nudges vor: Menschen sollen zu besseren Entscheidungen geführt werden, ohne jemandem etwas aufzuzwingen. Der Nudge sollte also im Interesse der Zielperson sein. Deshalb muss es nach Sunstein auch sehr einfach sein, sich gegen einen Nudge zu entscheiden. Die Veränderung der „Entscheidungsarchitektur“ kann z. B. durch eine Neuformulierung der Entscheidungssituation (Reframing) erfolgen.

Kommen Nudges von staatlicher Seite aus in Verwendung, sprechen die Schöpfer des Konzepts im Unterschied zu echtem Paternalismus durch Verbote von „**libertärem Paternalismus**“. Befürworter sagen, dass es situationsabhängig sinnvoll sein kann, manipulative Nudges zu setzen, z. B. bei Raucherinnen und Rauchern, die aufhören wollen.

In einer „Nudging Unit“ fanden diese Strategien z. B. in Großbritannien früh Eingang in die Politik. Während der Covid-19-Pandemie wurden auch in Deutschland Nudges (z. B. Erinnerungen in Sozialen Medien an die Hygieneregeln) eingesetzt, um die Maßnahmen und Gesetze nicht nur über Sanktionen, sondern durch Freiwilligkeit effektiver umzusetzen. In Deutschland sorgte die mögliche Anwendung von Nudging-Prinzipien auf das Transplantationsrecht für Diskussionen. Durch die Änderung des Entscheidungsvorgangs vom „Opt-in“ zum „Opt-out“, der sogenannten Widerspruchslösung, würde jede Bürgerin und jeder Bürger ohne ausdrückliche Ablehnung Organspenderin bzw. Organspender.

Gegnerinnen und Gegner des Nudgings lehnen ein paternalistisches Vorgehen, das bestimmte vermeintlich rationale Interessen verfolgt, als Bevormundung ab. Sie unterstellen dem Nudging manipulative Absichten, das letztlich sogar die Menschenwürde verletze und rechtlich anfechtbar sei, sogenanntes „Nudging for Evil“.

Im privaten Sektor sind wir von vielen Nudges umgeben. So heben zum Beispiel viele Unternehmen in ihren Onlineshops bestimmte Produkte als „Bestseller“ oder „Preis-Leistungs-Sieger“ visuell hervor, um deren Verkauf anzukurbeln.

Dagegen ist „**corporate nudging**“ der Öffentlichkeit noch eher unbekannt. Nudging-Strategien werden in Unternehmen eingesetzt, um Kundenerlebnisse zu strukturieren oder um Mitarbeitende z. B. in der Kantine zu gesünderem Essen und weniger Verschwendung zu animieren. Durch den Einsatz von Algorithmen können Unternehmen ihre Mitarbeitenden z. B. durch Pushnachrichten oder Gamification in die richtige Richtung „stupsen“. Presseberichten zufolge werden bei Amazon Mitarbeiter durch vibrierende elektronische Armbänder in Richtung der gesuchten Waren gelenkt, gleichzeitig werden aber alle Bewegungen

aufgezeichnet. Insbesondere bei algorithmusgestütztem Nudging stellt sich also die Frage, wo die ethischen Grenzen zwischen Manipulation und sinnvollem Nudge liegen.

Literaturhinweise:

Beck, Hanno/Prinz, Aloys: Glück - Was im Leben wirklich zählt, 2017.

Falk, Armin: Warum es so schwer ist, ein guter Mensch zu sein... und wie wir das ändern können: Antworten eines Verhaltensökonomen, München 2022.

Harff, Christoph/Mc Lachlan, Christopher: Corporate Nudging. Verhaltensmuster in Organisationen durch intelligente Anstupsler verändern, Freiburg 2021.

Thaler, Richard R./Sunstein, Cass R.: Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt, Berlin 2011.

Thaler, Richard R.: Misbehaving: Was uns die Verhaltensökonomik über unsere Entscheidungen verrät, München 2. Aufl. 2019.

Unterrichtsverlauf

Zeit	Phase	Inhalte	Materialien	Tipps / Hinweise
1. Unterrichtsstunde: Was ist Nudging und wie wird es verwendet?				
20'	Einstieg I	Die SuS führen ein Experiment zum Thema Entscheidungen durch.	Digitales Experiment: Konsumspiel	Hinweise zum Spielablauf sind in der Spielanleitung zu finden.
25'	Erarbeitung I	Die SuS lernen das Konzept des „Nudging“ kennen, können in diesem Zusammenhang den Begriff „libertärer Paternalismus“ erklären und überlegen, inwiefern Nudges dazu beitragen können, Menschen zum Energiesparen zu bewegen.	M1 Mit Stupsen zum besseren Verhalten? Das Nudgingkonzept	
2. Unterrichtsstunde: Nudging als politischer Ansatz				
5'	Einstieg II	Die SuS machen sich mit einem Video zum Energiesparen mit Nudging auf politischer Ebene vertraut.	M2 Energiespartipp	
15'	Erarbeitung II	Die SuS erarbeiten sich anhand zweier Materialien Argumente für und gegen das Nudging auf politischer Ebene. Davon ausgehend entwickeln sie ein Streitgespräch über den Einsatz von Nudges zur Motivation der Bevölkerung zum Energiesparen.	M2a Green Nudging: Schon kleine Anreize bringen Menschen zum Energiesparen M2b Am Ende lauert eine Glücksdiktatur	Methode: Streitgespräch
15'	Sicherung	Die SuS führen das Streitgespräch durch.		
10'	Vertiefung	Die SuS werten das Streitgespräch aus.		



Experiment: Konsumspiel

Ob beim Shoppen im stationären Handel oder online – vielfach stehen wir vor der „Qual der Wahl“. In diesem Konsumspiel sind alle Spielenden nach ihrer persönlichen Entscheidung gefragt. Das Klassenergebnis wird im Anschluss an der Leinwand angezeigt und kann diskutiert werden.

M1

Mit Stupsern zum besseren Verhalten? – Das Nudging-Konzept

[...] Wir beharren konsequent auf Entscheidungsfreiheit – das ist der libertäre Aspekt unseres Ansatzes. Alle Menschen sollen generell frei entscheiden können, was sie tun möchten und was sie lieber ablehnen wollen. Um es mit den Worten des verstorbenen Milton Friedman zu sagen: Libertäre Paternalisten wollen, dass die Leute „frei sind zu entscheiden“. Deshalb ist es unser Ziel, Politikrichtlinien zu entwerfen, die die Entscheidungsfreiheit erhalten oder sogar vergrößern. Wenn wir das Adjektiv „libertär“ im Zusammenhang mit „Paternalismus“ benutzen, so wollen wir damit einfach hervorheben, dass die Freiheit des Einzelnen gewahrt wird. Und wenn wir davon sprechen, die Freiheit zu bewahren, dann meinen wir das auch so. Libertäre Paternalisten wollen es den Menschen leichtmachen, ihren eigenen Weg zu gehen; sie möchten niemanden daran hindern, von seinen Freiheitsrechten Gebrauch zu machen.

Paternalismus ist wichtig, weil es unserer Überzeugung nach für Entscheidungsarchitekten legitim ist, das Verhalten der Menschen zu beeinflussen, um ihr Leben länger gesünder und besser zu machen. Anders gesagt, wir sind dafür, dass private Institutionen, Behörden und Regierungen bewusst versuchen, die Entscheidungen der Menschen so zu lenken, dass sie hinterher besser dastehen – und zwar gemessen an ihren eigenen Maßstäben.

[...] Wir werden anhand [...] sozialwissenschaftlicher Studien zeigen, dass Menschen in vielen Situationen ziemlich schlechte Entscheidungen treffen – Entscheidungen, die sie nicht treffen würden, wenn sie richtig aufgepasst hätten, umfassend informiert wären und unbegrenzte kognitive Fähigkeiten sowie absolute Selbstkontrolle besäßen.

Es handelt sich hierbei um eine relativ leichte, weiche und unaufdringliche Art des Paternalismus, weil die Auswahl der Möglichkeiten nicht eingeschränkt und keine der Optionen mit überaus strengen Auflagen versehen wird. Wenn jemand Zigaretten rauchen, jede Menge Sü-

ßigkeiten essen, eine ungeeignete Krankenversicherung abschließen oder nicht für sein Alter vorsorgen möchte, dann werden libertäre Paternalisten ihn weder daran hindern noch ihm Steine in den Weg legen. Dennoch versuchen private und öffentliche Entscheidungsarchitekten nicht nur, die vermuteten Vorlieben der Menschen vorherzusehen und umzusetzen, sondern sie geben den Leuten außerdem einen kleinen Stups in die richtige Richtung – einen Nudge. Unter Nudge verstehen wir also alle Maßnahmen, mit denen Entscheidungsarchitekten das Verhalten von Menschen in vorhersagbarer Weise verändern können, ohne irgendwelche Optionen auszuschließen oder wirtschaftliche Anreize stark zu verändern. Ein Nudge muss zugleich leicht und ohne großen Aufwand zu umgehen sein. Er ist nur ein Anstoß, keine Anordnung. Das Obst in der Kantine auf Augenhöhe zu drapieren zählt als Nudge. Junkfood aus dem Angebot zu nehmen hingegen nicht. [...]

Schaut man sich ökonomische Lehrbücher an, dann liest man dort, dass dieser Homo oeconomicus denkt wie Albert Einstein, Informationen speichert wie IBMs Supercomputer *Big Blue* und eine Willenskraft hat wie Mahatma Gandhi. Die Leute, die wir kennen, sind freilich nicht so. Echte Menschen haben ohne Taschenrechner Schwierigkeiten mit der Division, vergessen manchmal den Geburtstag ihres Ehepartners und haben am Neujahrsmorgen einen Kater. Ein echter Mensch ist in der Regel kein Homo oeconomicus, sondern ein *Homo sapiens*. [...]

Denken Sie an das Problem mit dem Übergewicht. Fast 20 Prozent der US-Bürger leiden mittlerweile an Fettleibigkeit, und mehr als 60 Prozent aller Amerikaner gelten als übergewichtig. [...] Es wäre also lächerlich zu behaupten, dass sich alle Menschen richtig ernähren. Mit Sicherheit verbessern sich ihre Essgewohnheiten, wenn sie den einen oder anderen Nudge in die richtige Richtung bekommen.

Quelle: Thaler, Richard R./Sunstein, Cass R. (2022): Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt, Ullstein/Econ Verlag



„Defaults“:

Unter Defaults werden Standardeinstellungen verstanden, die Menschen in eine empfehlenswerte Richtung „stupsen“ sollen, indem bei Entscheidungssituationen ein optimaler Standard als Vorauswahl angeboten wird. Ein Beispiel dafür ist die betriebliche Altersvorsorge in den USA. Das gewünschte Verhalten ist der Abschluss der betrieblichen Altersvorsorge zu sehen. Damit möglichst viele Amerikaner sich dementsprechend verhalten, gilt bei der betrieblichen Altersvorsorge, dass dem Beitritt aktiv widersprochen werden muss.

Nudging oder kein Nudging?

Beispiel	Ja	Nein	Begründung
Vergünstigte Monatskarten für den öffentlichen Nahverkehr.			
Das vegetarische Gericht wird zuerst auf der Speisekarte aufgeführt.			
Es gibt fleischfreie Tage in einer Kantine.			
Die Standardeinstellung des Druckers steht auf doppelseitigem Druck.			
Ein Mitarbeiter erhält zur Erhöhung der Arbeitsmotivation einen Gehaltszuschlag von 10 Prozent.			
Ein Reminder am Fahrstuhl zeigt an, wie gesund Treppensteigen ist.			

Aufgaben

- 1** Führen Sie die Experimente mithilfe des digitalen Tools durch. Tauschen Sie sich über die Ergebnisse zu zweit und dann im Plenum aus. Beziehen Sie dabei folgende Fragen mit ein:

 - ◆ Ist Ihnen bei der Auswahl (vor der Auflösung) aufgefallen, dass Konsumgüter vorausgewählt oder hervorgehoben waren?
 - ◆ Wie groß waren die Unterschiede zwischen den beiden Gruppen jeweils? Sind diese unterschiedlichen Ergebnisse in der Klasse Ihrer Meinung nach vergleichbar mit der Realität?
 - ◆ Welche waren ausschlaggebende Aspekte bei der Entscheidungsfindung?
- 2** Lesen Sie den Text und bearbeiten Sie die folgenden Fragen arbeitsteilig oder in Einzelarbeit:

 - a) Erklären Sie, was unter einem „Nudge“ zu verstehen ist.
 - b) Charakterisieren Sie das Konzept des „libertären Paternalismus“.
 - c) Begründen Sie, ob in den Fallbeispielen ein Nudge vorliegt oder nicht.
- 3** Sie sind Mitglied einer Nudging Unit der Bundesregierung, die einberufen wurde, um die Bürgerinnen und Bürger zum Energiesparen zu motivieren. Gestalten Sie in Gruppenarbeit Vorschläge für entsprechende Nudges.

M2

Energiespartipp



„Wir heizen in der Regel nur ein Zimmer. Es ist auch gesünder, wenn man im Haus nicht überall die gleiche Temperatur hat.“
Winfried Kretschmann, Ministerpräsident Baden-Württemberg

M2a

Green Nudging: Schon kleine Anreize bringen Menschen zum Energiesparen

Erst sind fünf Eisbären auf dem Duschkopf zu sehen, dann vier, drei, zwei, einer. Die Botschaft: Je kürzer Du duschst, desto mehr Eisbären bleiben übrig. Die Ingenieure, die das Schweizer Produkt entwickelt haben, konnten in Studien zeigen, dass Menschen kürzer duschen und im Durchschnitt 22 Prozent Energie sparen, wenn sie darauf hingewiesen werden, wie viel Wasser – und damit Energie – sie verbrauchen.

Die Eisbären sind ein sogenannter „Green Nudge“, ein Stups oder Anreiz, sich umweltfreundlicher zu verhalten. „Green Nudging“, das Konzept, Menschen ohne große Verbote oder neue Regeln zu umweltfreundlicherem Verhalten zu animieren, ist groß im Kommen.

Die Eisbären sollen die Folgen der Klimakrise veranschaulichen: Wer viel Energie verbraucht, trägt zu Treibhausgasen bei. Und die sorgen für die Klimaerwärmung, die wiederum zur Eisschmelze führt und den Lebensraum der Eisbären bedroht.

Green Nudging funktioniert in vielen Bereichen

Die gemeinnützige Klimaschutzagentur Energiekonsens des Bundeslands Bremen hilft Unternehmen beim Green Nudging. Mittlerweile sind es mehr als 20, die verschiedenste Tricks zum Energiesparen ausprobiert haben.

Bei einer Fischfeinkost-Firma haben Mitarbeiter aus Bequemlichkeit oft die Tore zu den Kühlräumen offengelassen und damit unnötig Energie verbraucht. Heute sind nahe den Toren große Anzeigen mit der Temperatur und einem Smiley angebracht: Wenn es zu warm wird, ist ein

roter Smiley mit nach unten gezogenen Mundwinkeln zu sehen. Stimmt die Temperatur, ist ein lachender grüner Smiley zu sehen. Das Fazit: In einem Zeitraum von 25 Tagen wurden mit der Smiley-Anzeige 19 Prozent weniger starke Temperaturabsenkungen zum Nachkühlen der Räume benötigt als im gleichen Zeitraum vorher.



Der Smiley zeigt an, ob die angezeigte Temperatur gut oder schlecht ist.

„Beim Green Nudging wird nichts verboten und nichts belohnt“, sagt die Bremer Projektleiterin Astrid Stehmeier. „Man lässt die Leute wie sie sind, aber ändert die Entscheidungsumgebung.“ Viele Menschen würden sich gern klimafreundlicher verhalten, seien aber ohne Denkanstöße aus der Umgebung in einer Routine gefangen. Oft reiche es, Voreinstellungen zu ändern. So könne die Klimaanlage im Büro routinemäßig zu einer bestimmten Zeit ausgehen oder die Spülmaschine könne automatisch auf Ökowschgang eingestellt sein. Wer will, kann die Einstellungen ändern. „Nudging ist ein schlankes Instrument für Klimaschutz, da muss kein großes Rad gedreht werden“, sagt Stehmeier.

55 **Ohne Zwang, nur durch Informationen**

Das Nudging-Konzept wurde von den amerikanischen Verhaltensökonom Richard Thaler, der 2017 den Nobelpreis erhielt, und Cass Sunstein geprägt. Sie legten dar, wie Menschen durch kleine Anregungen von Firmen
60 oder Behörden ganz ohne Zwang zu Verhaltensänderungen gebracht werden können.

Oft reicht als „Nudge“ schon eine konkrete Information, hat Stehmeier festgestellt. Etwa, wenn im Büro an Müllbehältern Symbole kleben, die genau zeigen, was
65 wo hineingehört. Eine Firma hat damit erreicht, dass der

Anteil der korrekt sortierten Müllstationen von 46 auf 71 Prozent gestiegen ist.

Oder bei der Dusche mit den Eisbären, die den Wasser- und Energieverbrauch anzeigt. Die Firma Amphiro lässt den Duschkopf auch via App mit dem Smartphone verbinden. So kann die Schnelligkeit, mit der die Eisbären verschwinden, eingestellt werden. In der App können Duschende verfolgen, wie sich ihr Energieverbrauch entwickelt. Auf Instagram ist die Firma mit Informationen wie
75 dieser präsent: „Eine Sekunde warm duschen verbraucht so viel Energie wie das Aufladen eines Smartphones.“

Quelle: (sb/dpa) <https://www.watson.de/nachhaltigkeit/gute%20nachricht/168653241-green-nudging-schon-kleine-anreize-bringen-menschen-zum-energiesparen> und Christiane Oelrich: Green Nudging - Wie Eisbären beim Duschen Energie sparen helfen (dpa, 16.05.2022)

M2b

„Am Ende lauert eine Glücksdiktatur“

Ökonom Richard Thaler hat für seine Theorie des „Anstupsens“ den Nobelpreis bekommen. Doch ein Kollege [Hanno Beck, Professor für Volkswirtschaftslehre, Hochschule Pforzheim] hält seine Ideen für gefährlich: Denn woher weiß der Staat eigentlich,
5 was am besten für uns ist? Was ist Glück? Diese Frage stellt sich jeder Mensch im Laufe seines Lebens, mancher täglich. [...]

DIE WELT: Der diesjährige Alfred-Nobel-Gedächtnispreis für Wirtschaftswissenschaften geht an Ihren amerikanischen Kollegen Richard Thaler, der sich, wie Sie, auf das Gebiet der Verhaltensökonomie spezialisiert hat. Ein grandioser Erfolg für Ihre
10 Zukunft.

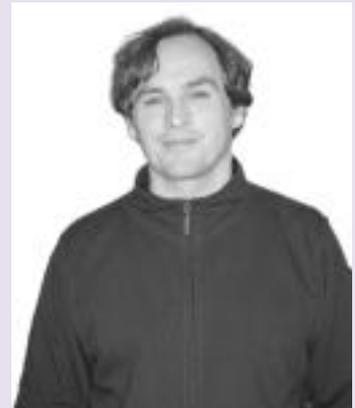
Hanno Beck: Das sehe ich nicht so. Im Gegenteil. Ich fürchte eher, dass die Ideen Thalers dadurch eine noch stärkere Verbreitung erleben, und das halte ich für nicht ganz ungefährlich.

DIE WELT: Aber wieso denn? Thaler will doch nur das Beste für alle. Er macht Vorschläge, wie der Staat Menschen durch indirekten Einfluss zu einem rationaleren Verhalten bringt, das diesen nutzt. Er hilft ihnen auf ihrem Weg zu einem glücklicheren Leben.

Beck: Genau das ist das Problem. Seine Idee des sogenannten Nudging, des Anstupsens, geht zum einen davon aus, dass Menschen willensschwach sind und oft irrational handeln. Zum anderen weiß
20 in diesem Weltbild der Staat, was das Beste für die Menschen ist, was sie glücklich macht. Beides bezweifle ich. Nehmen wir ein Beispiel: Thaler sagt, der Staat solle Menschen dadurch zu Investitionen in die Altersvorsorge bringen, dass diese sich nicht mehr aktiv für ein Vorsorgeprodukt entscheiden müssen, sondern automatisch Geld von ihrem Gehalt dafür abgezogen wird, es sei denn, sie optieren aktiv dagegen. Das erhöht natürlich die Zahl jener drastisch, die vorsorgen. Ein anderes
25 Beispiel sind die abschreckenden Bildchen auf den Zigarettenschachteln, die ebenfalls die Menschen zum richtigen Verhalten bringen sollen.

DIE WELT: Und was ist daran schlimm? Diese Vorgehensweisen führen zu einem Verhalten, das zum Besten des Einzelnen ist.

Beck: Es ist eine Sache, bei einzelnen Personen Verhaltensänderungen anzustreben, wenn die Personen das explizit möchten. Hier aber geht es darum, dass eine irgendwie zustande gekommene
30 politische Konstellation per Gesetz Verhaltensänderungen zwingend vorschreibt. Das sind zwei sehr unterschiedliche Dinge. Und zudem: Woher weiß denn der Staat immer so genau, was zu meinem



© Hochschule Pforzheim

Besten ist? Es kann 100 Gründe geben, warum ich keine Altersvorsorge betreiben will, und die kenne nur ich. Meine Entscheidung kann also sehr wohl rational sein. Ebenso kenne ich diverse Raucher, die ganz klar um die Gefährlichkeit des Rauchens wissen, sich aber dennoch bewusst dafür entscheiden – auch das kann durchaus rational sein. Warum maßt der Staat sich an, diese Entscheidungen für irrational zu halten und zu entscheiden, was gut für uns sein soll? Noch bedenklicher wird es aber beispielsweise beim Thema Organspende. Da schlagen Thalers Fans vor, dass Deutschland das österreichische Modell übernimmt. Danach müsste jeder, der seine Organe nach dem Tod nicht zur Verfügung stellen will, sich aktiv dagegen aussprechen, statt, wie bisher, aktiv einer Organspende zustimmen zu müssen.

DIE WELT: Das erhöht die Zahl der zur Verfügung stehenden Organe. Wo ist das Problem?

Beck: Das liegt darin, dass damit unsere Organe grundsätzlich erst einmal dem Staat gehören. Finden wir das alle gut? Ich weiß es nicht. Zudem wird auf jeden, der das nicht will, großer psychologischer Druck aufgebaut. Er muss jetzt öffentlich kundtun: Ich will meine Organe nicht spenden, und er stellt sich damit ins soziale Abseits, obwohl er gute Gründe dafür haben kann.

DIE WELT: Thaler selbst nennt das „sanften Paternalismus“. Klingt doch ganz nett.

Beck: Das Entscheidende daran ist das Wort Paternalismus: Jemand anderes entscheidet für mich, was richtig für mich ist, er weiß, was mir zu meinem Glück fehlt. Und er bringt mich dahin, indem er psychologische Tricks anwendet. Diese Tricks sollen diese Bevormundung dann „sanft“ machen. Doch rechtfertigen die Ziele wirklich solche Mittel? Und wo soll das hinführen? Beim Thema Organspende finden es vielleicht viele noch richtig. Aber man kann sich auch ganz andere Themen ausdenken, wo es dann wirklich zweifelhaft wird. Beispielsweise ist bekannt, dass in Deutschland Menschen ab einem Einkommen von etwa 70.000 Euro durch Gehaltssteigerungen nicht mehr glücklicher werden. Als Konsequenz könnte man dann ja eine Steuer von 100 Prozent auf Einkommen erheben, die darüber liegen. Das zeigt: Geht man einmal diesen Weg, kann es schnell einen abschüssigen Hang hinunterführen, an dessen Ende im schlimmsten Fall eine Art Glücksdiktatur lauert, in der der Staat die Menschen durch Manipulation zwangsbeglückt.

DIE WELT: Sie plädieren also dafür, dass der Staat sich raushält. Zu Ende gedacht hieße das aber wiederum, der Staat sollte auch keine Sozialsysteme unterhalten.

Beck: Nein. Der Staat soll durchaus dabei helfen, den Weg ins Unglück zu verbauen. Denn, wie der Philosoph Karl Popper schon betont hat, gibt es Millionen Wege zum Glück, aber nur wenige ins Unglück. Sprich: Der Staat soll uns bei Krankheit auffangen, unsere Freiheit sichern und uns idealerweise vor Arbeitslosigkeit bewahren. Er soll aber besser erst gar nicht versuchen, für uns den Weg zum Glück zu finden.

DIE WELT: Was ist denn überhaupt Glück?

Beck: Diese Frage stellen sich Ökonomen seit Langem und sie ist sogar die Ausgangsfrage der Wirtschaftswissenschaft. [...] Seit einiger Zeit haben wir jedoch tatsächlich die Möglichkeit, Glück direkt zu messen, beispielsweise indem Menschen über repräsentative Umfragen nach ihrem Befinden gefragt werden. Darüber hinaus hat man in der Biologie, Medizin und anderen Wissenschaften Fortschritte gemacht, die es ermöglichen, die Lebensbedingungen einerseits und die genetische Grundausstattung der Menschen miteinander in Verbindung zu bringen.

DIE WELT: Was also macht uns glücklich?

Beck: Die Antwort ist leider einigermaßen ernüchternd. Denn das, was an Erkenntnissen wirklich eindeutig und gesichert ist, das ist recht banal: Zum Glücklichsein trägt bei, Freunde zu haben, gesund zu sein sowie über eine möglichst gute Bildung **und** damit idealerweise über ein gutes Einkommen zu verfügen. Bei allen anderen Dingen sind die Ergebnisse dagegen weit weniger eindeutig. Beispielsweise sind Verheiratete zwar im Schnitt glücklicher. Es deutet aber einiges darauf hin, dass in erster Linie jene heiraten, die ohnehin schon glücklicher sind. Und Kinder scheinen nur dann glücklicher zu machen, wenn sich Paare bewusst für sie entschieden haben. [...]

Quelle: <https://www.welt.de/wirtschaft/article169652501/Am-Ende-lauert-eine-Gluecksdiktatur.html>

Aufgaben

- 4 Lesen Sie das Zitat von Winfried Kretschmann. Vergleichen Sie dieses Vorgehen mit denen von Ihnen in Aufgabe 3 erarbeiteten Nudges zum Energiesparen.
- 5 Erarbeiten Sie in zwei Gruppen ein Streitgespräch zu der Frage, ob Nudging ein sinnvolles Mittel zur Motivation der Bevölkerung für das Energiesparen ist.
 - a) Verwenden Sie dazu jeweils den Text M2a bzw. M2b. Diskutieren Sie diese anschließend im Plenum unter anderem anhand dieser Fragen:
 - 1 Engen Nudges den Entscheidungsspielraum von Individuen zu sehr ein?
 - 2 Gibt es objektiv gute Entscheidungen?
 - 3 Woher soll der Staat/ein Unternehmen (besser) wissen, was gut für die Menschen ist?
 - 4 Können Nudges Verhaltensweisen **dauerhaft** beeinflussen?
 - b) Werten Sie das Streitgespräch im Plenum aus: Welche Argumente haben Sie überzeugt und warum?