

«Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstösst»



Buchtip

Der diesjährige Kongress für Gesundheitsökonomie und Gesundheitswissenschaften stand ganz im Zeichen der Verhaltensökonomie. Ein Begriff, der massgeblich durch den Wirtschaftswissenschaftler Richard Thaler und den Rechtswissenschaftler Cass Sunstein im Buch «Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstösst» geprägt wurde. Der Begriff «Nudge» war dann auch der meistgehörte an dieser Veranstaltung. Für uns Grund genug, dieses Buch etwas genauer anzuschauen.

Die Welt ist voll von Verboten und Geboten, die unser Verhalten beeinflussen. Die Verhaltensökonomie geht hier ganz andere Wege. «Schubser», sogenannte «Nudges», sollen das Verhalten der Menschen in vorhersehbarer Weise positiv beeinflussen, ohne aber als Anordnung oder Befehl formuliert zu sein.

«Libertärer Paternalismus»

Entsprechend nennen die beiden Autoren ihre Bewegung «Libertärer Paternalismus», wissentlich, dass dieses Wortgebilde bereits in sich widersprüchlich ist. Libertär steht für konsequentes Beharren auf die eigene Entscheidungsfreiheit, während der Paternalismus das Verhalten der Menschen beeinflussen und lenken will.

Thaler und Sunstein plädieren denn auch dafür, dass es legitim sei, wenn private Institutionen, Behörden aber auch Regierungen bewusst versuchen, die Entscheidungen der Menschen mit verhaltenslenkenden Massnahmen – «Nudges» – in eine bestimmte Richtung zu lenken. Sie beziehen sich dabei auf sozialwissenschaftliche Studien, die zeigen, dass Menschen in vielen Situationen eher schlechte Entscheidungen treffen, beispielsweise wenn es um ihre Gesundheit geht. Dies, weil sie eben nicht ausschliesslich rational, sondern oft schnell, «aus dem Bauch heraus», entscheiden. Für die Autoren ist Libertärer Paternalismus deshalb die erlaubte Beeinflussung zugunsten eines besseren Lebens. Immer unter der Voraussetzung, dass es einfach möglich sein muss, sich gegen «Nudges» zu entscheiden, am besten per Mausclick. Zudem

soll das Verhalten, welches durch einen «Nudge» ermutigt wird, dem Wohlergehen der Gesellschaft dienen.

Die bewusste Gestaltung von Wahlmöglichkeiten

Der Mensch trifft täglich dutzende kleiner und grosser Entscheidungen. Wie diese zustande kommen, wird im Buch umfassend dargelegt. Ein Beispiel: Ein Patient leidet an einer schweren Herzerkrankung; der Arzt rät zu einer nicht ungefährlichen Operation. Zum Patienten sagt er: «Von 100 Patienten, die sich dieser Operation unterziehen, sind 90 nach fünf Jahren noch am Leben». Die Chancen stehen gut, dass sich der Patient für die Operation entscheidet. Wenn aber der Arzt erläutert, dass «von 100 Patienten, die sich dieser Operation unterziehen, zehn innerhalb von fünf Jahren sterben», wird der Patient die Operation höchstwahrscheinlich vermeiden. Das Beispiel zeigt auf, wie die Präsentation einer Frage oder einer Entscheidungsoption bereits ein starker «Nudge» ist und den weiteren Verlauf der Dinge beeinflusst.

Ein «Nudge» der Leben rettet

Ein anderes Beispiel zur Einflussnahme auf die Entscheidungsstruktur ist nach Thaler/Sunstein dasjenige der Organspende. Viele Menschen können es sich durchaus vorstellen, ihre Organe nach dem Tod anderen zur Verfügung zu stellen. Den konkreten Schritt, sich als Organspender oder Organspenderin eintragen zu lassen, tun jedoch die Wenigsten, was gemäss den Autoren viel mit der menschlichen Trägheit zu tun hat. Sie schlagen deshalb vor, die Frage der Organspende mit der sogenannten Widerspruchslösung anzugehen, wie sie beispielsweise in Österreich und anderen europäischen Ländern praktiziert wird. Der sanfte Schubs – der «Nudge» – ist in diesem Fall, den potenziellen Spendern ein aktives Nein zur Organspende abzuverlangen; was in den meisten Fällen nicht passiert und wiederum mit der menschlichen Trägheit zu tun hat. Die Autoren untermauern das Beispiel mit Fakten aus Österreich, wo 99 Prozent aller Bürgerinnen und Bürger Organspender sind, wäh-

rend sich in Deutschland, das die erweiterte Zustimmungsregelung kennt, nur gerade 12 Prozent der Bevölkerung als Spender registriert sind.

Die Einwände

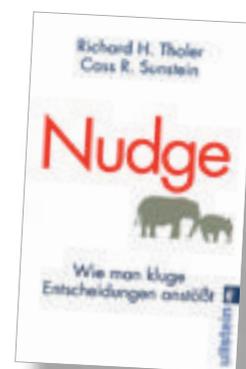
Kritiker des «Nudge-Ansatzes» sehen im Paternalismus in erster Linie eine Gefahr und eine inakzeptable Bevormundung des Bürgers. Vor allem, wenn es der Staat ist, der die Rolle des «Schubser» übernimmt. Sie sehen darin die freie Bahn für Propaganda, Manipulation, Zwang, Verbote und weitgehende Sanktionen.

Die Autoren streiten denn auch nicht ab, dass es durchaus Anreize geben kann, die den Menschen einen Schubs in die falsche Richtung geben. Sie sind aber der Meinung, dass die Bewertung von «Nudges» immer vom jeweils erreichten Ergebnis abhängt – davon, ob ein kleiner Schubs den Menschen schadet oder nützt.

Das Fazit

«Nudge» ist unterhaltsam geschrieben, liest sich leicht und ist mit dutzenden von Beispielen aus den Bereichen Altersvorsorge, staatlicher Umweltpolitik oder Gesundheit illustriert – allerdings grösstenteils aus einer US-amerikanischen Sicht. Denkanstösse über die Möglichkeiten und Grenzen der Verhaltensökonomie liefern die Autoren allemal.

SUSANNE STEFFEN



©«Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstösst», Richard H. Thaler und Cass R. Sunstein, Ullstein Verlag. Titel der englischen Originalausgabe: «Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness».