

## «Nudging» – sanftes Stupsen zugunsten der Gesundheit

**Welchen Beitrag kann die Verhaltensökonomie leisten, um unser Gesundheitswesen effizienter zu gestalten und Kosten zu sparen? Ist das sogenannte «Nudging» tatsächlich eine Alternative zu konventionellen Präventionsprogrammen und Kampagnen für eine gesündere Lebensart? Der 13. Schweizerische Kongress für Gesundheitsökonomie und Gesundheitswissenschaften hat Antworten zu diesen Fragen gesucht.**

Es ist eine Art «who is who» im Gesundheitswesen, das sich jeweils Ende Oktober zum Kongress für Gesundheitsökonomie und Gesundheitswissenschaften versammelt. Dass dieses Jahr gut zweihundert Interessierte den Weg ins Auditorium Ettore Rossi im Inselspital gefunden haben, dürfte mit dem Kongressthema zu tun haben: «Ein neuer Weg in die Zukunft: Die Umsetzung von verhaltensökonomischen Erkenntnissen im Gesundheitssystem».

### **Mehr Effizienz im Gesundheitssystem dank Verhaltensökonomie?**

Von ihm war viel die Rede, vom «Homo oeconomicus». Und davon, dass es ihn in Reinkultur eigentlich gar nicht gibt, den emotionslosen Rechner und Nutzen-Maximierer, den perfekt disziplinierten Bürger, Patienten, Versicherten oder Konsumenten, der jederzeit rational agiert. Darüber waren sich die Referentinnen und Referenten am Kongress allesamt einig. Vielmehr zeigt die Realität, dass sich die Menschen oft ineffizient, unökonomisch und emotional verhalten, wenn sie Entscheide treffen. Kurz, sie treffen «Bauchentscheide», oft mit durchaus guten Ergebnissen.

Bei der Verhaltensökonomie geht es darum, die vermeintliche Irrationalität des Menschen zu nutzen, um mit Hilfe psychologischer Kniffe Verhaltensänderungen zu erreichen. Und so drehte sich die Frage am diesjährigen Kongress für Gesundheitsökonomie auch darum, welchen Beitrag diese Disziplin leisten kann, um das Gesundheitswesen effizienter zu gestalten und Kosten zu senken.

### **«Nudging»: der sanfte Stups**

Ist die Rede von Verhaltensökonomie, taucht schnell der Begriff «Nudge»\* auf. Gemeint sind verhaltenslenkende Mass-



nahmen, die nicht auf dem herkömmlichen volkswirtschaftlichen Instrumentarium von Regulierung, Besteuerung oder Subvention basieren, uns aber dennoch veranlassen, besser – zum Beispiel gesünder – zu leben. «Nudges» sollen das Verhalten der Menschen ohne erhobenen Zeigefinger beeinflussen, sie anstupsen, ihr Verhalten zu ändern, ohne Verbote oder Gebote. «Genudgt» werden wir in unserem Alltag übrigens längst. Dann zum Beispiel, wenn anstelle einer Geschwindigkeitsbegrenzung ein Schild mit der Aufschrift «Papi, fahr vorsichtig» am Strassenrand steht. Wenn auf der Stromrechnung darauf hingewiesen wird, dass der eigene Stromverbrauch höher ist als der nachbarschaftliche Durchschnitt. Oder wenn im Personalrestaurant die Früchte in Griffnähe platziert sind, man sich zum Erreichen des Schokoladekuchens hingegen auf die Zehenspitzen stellen muss, und die Tagesempfehlung des Chefkochs immer eine gesunde, ausgewogene Mahlzeit ist.

### **«E-Nudges»: Anreize für eine gesündere Lebensweise**

Chronische Krankheiten wie Diabetes, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Lungenerkrankungen oder Fettleibigkeit nehmen zu und gehören zu den grossen Herausforderungen, denen unser Gesundheitssystem gegenübersteht. Sie sind mitverantwortlich für den massiven Kostenanstieg der vergangenen Jahre. Und obwohl die Risikofaktoren bekannt sind – Bewegungsmangel, Rauchen, ungesunde Ernährung und vieles mehr – fällt es den Patientinnen und Patienten oft schwer, ihr Ver-



Foto: Prisma

halten zu Gunsten einer gesünderen Lebensweise zu ändern. Bequemlichkeit, Unvermögen oder trotzige Resistenz behalten die Oberhand. Ein verhaltensökonomischer Ansatz zur Unterstützung von gesundheitsförderlichem Verhalten kann hier geeignete Anreize setzen; «Nudging» kommt zum Zug, respektive «E-Nudging», wenn der «sanfte Stups» digital respektive IT-basiert erfolgt.

Sie haben denn auch Hochkonjunktur, die Fitness-Armbänder und -Uhren, die tragbaren Sensoren, die in Verbindung mit einer Vielzahl von Smartphone-Apps die Anzahl der zurückgelegten Schritte aufzeichnen, Puls und Blutdruck überwachen, das Schlafverhalten dokumentieren oder den Benutzer, die Benutzerin über die Menge der verbrauchten Kalorien auf dem Laufenden halten. Die Geräte dokumentieren den Tagesablauf und sollen mit geeignetem Feedback zu einem gesundheitsförderlichen Verhalten motivieren. Bereits gibt es Krankenversicherer, die ihre Versicherten mit einer Gutschrift belohnen, wenn deren Fitness-Armband pro Tag eine bestimmte Anzahl Schritte registriert.

Noch wird das effektive Potenzial von «E-Nudging» im Gesundheitswesen erst zu Bruchteilen genutzt, so die Meinung der Wissenschaftler am Kongress. Studien zeigen denn auch, dass eine wirkungsvolle Gesundheits-App – beispielsweise zur Unterstützung von Gewichtsabnahme – den individuellen Bedürfnissen der Benutzer derzeit noch zu wenig Rechnung trägt. Die Systeme sind zu wenig personalisiert, «one-size-fits-all» funktioniert in diesem Bereich nicht.

**Die Experten sind überzeugt:  
Die Verhaltensökonomie kann einen  
bedeutenden Beitrag zur Senkung  
der Gesundheitskosten leisten.**

Die Kategorisierung von Benutzertypen ist jedoch schwierig und stellt die Entwickler von Gesundheits-Apps vor grosse Herausforderungen. Mit komplizierten Algorithmen versuchen sie, Bedürfnisse und -präferenzen in Relation zu setzen. Immer mit dem Ziel, dass sich eine App aufgrund des beobachteten Verhaltens automatisch und kontinuierlich dem Benutzer anpasst.

#### **Die Grenzen der Verhaltensökonomie**

Die Verhaltensökonomie erfindet weder die Welt des Gesundheitswesens neu, noch liefert sie absolute Wahrheiten. Sie garantiert keine Ergebnisse, bietet aber Ideen und Möglichkeiten um Verhaltensänderungen zu bewirken, die für mehr Effizienz im System sorgen können – allerdings in kleinen Schritten. So etwa könnte das Fazit zum diesjährigen Gesundheitsökonomie-Kongress lauten. Als niederschwellige Intervention zur Verhaltenslenkung ist «Nudging» dabei ein interessanter Ansatz mit einem in der Regel guten Kosten-Nutzen-Verhältnis. Allerdings sind diese «Verhaltensstimuli» mit grosser Sorgfalt und regelkonform anzuwenden. Ganz einfach deshalb, weil der Grat hin zur Manipulation und Bevormundung ein schmaler ist. Für die «Nudging»-Kritiker ist die Idee, Menschen mit Hilfe der Verhaltensökonomie zu beeinflussen, frag- oder mindestens diskussionswürdig, gerade im Gesundheitswesen.

SUSANNE STEFFEN

\* «Nudge» – Englisch für Stups oder Schubs, ist ein Begriff der Verhaltensökonomie, der massgeblich durch den Wirtschaftswissenschaftler Richard Thaler sowie den Rechtswissenschaftler Cass Sunstein und deren Buch «Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness» geprägt wurde.<sup>1</sup> Unter «Nudge» verstehen die Autoren eine Methode, das Verhalten von Menschen auf vorhersagbare Weise zu beeinflussen, ohne dabei auf Verbote und Gebote zurückzugreifen oder ökonomische Anreize verändern zu müssen.

<sup>1</sup> ©2009 Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein; Verlag: Gildan Media Corp. Mehr zum Thema «nudging» in der Rubrik «Buchtipps» auf Seite 27 dieser Ausgabe von infosantésuisse