

06./07.11.2019

## **Der Umgang mit Risiken in unserem Leben: Veränderung von Verhalten durch Nudging**

Jörg Rieskamp, Prof. Dr.

### **Zusammenfassung**

Viele Regierungen und Organisationen unterschiedlicher Länder wie auch der Schweiz haben begonnen, die Erkenntnisse der Psychologie und Verhaltensökonomie für ihre Politikgestaltung in gesellschaftlich relevanten Bereichen zu nutzen. Die wissenschaftliche Forschung der Psychologie und Verhaltensökonomie der letzten Dekaden konnte aufzeigen, dass Menschen sich nicht vollkommen rational im Umgang mit Risiken verhalten. Wegweisend ist hier der sogenannte Nudging-Ansatz der Verhaltensökonomie. In ihrem Buch «Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstösst» zeigen die Autoren Thaler und Sunstein, wie es möglich ist, durch Veränderung des Entscheidungskontextes Verhalten ohne regulatorische Interventionen zu verändern. «Nudges», sogenannte «Stupser», stellen Veränderungen der Umwelt da, die dazu dienen, Menschen zu bestimmten Entscheidungen zu führen, ohne dabei ihre Wahlfreiheit einzugrenzen. Beispielsweise ist es möglich, Verhalten durch eine Veränderung der Voreinstellungen wesentlich zu beeinflussen. Bei einer Entscheidung stellt die Voreinstellung die Alternative dar, die resultiert, wenn keine aktive Entscheidung getroffen wird. Beispielsweise gilt im Bereich der Organspende in Österreich, dass ein Organ einem potentiellen Spender entnommen werden kann, wenn zu Lebzeiten kein Widerspruch festgehalten wurde. Im Unterschied hierzu gilt in der Schweiz, dass eine Organspende nur bei ausdrücklicher Zustimmung des potentiellen Spenders erfolgen darf. Diese unterschiedlichen Regelungen führen zu sehr unterschiedlichem Spenderverhalten. Auch bei der Altersvorsorge können Voreinstellungen das Sparverhalten wesentlich beeinflussen. So ist es möglich, durch eine vorgegebene Sparrate das Sparverhalten wesentlich zu beeinflussen. Die Ausgestaltung von Rentenvorsorgeplänen bietet somit die Möglichkeit, die Gesellschaft besser auf die Risiken der Altersvorsorge vorzubereiten. Theoretisch basieren Nudging-Ansätze auf der Idee des liberalen Paternalismus, nach dem es für private als auch öffentliche Institutionen legitim und möglich ist, menschliches Verhalten zu beeinflussen, ohne die Wahlfreiheit von Menschen einzugrenzen. In dem Vortrag wird dieses Konzept theoretisch dargestellt und an einigen praktischen Beispielen verdeutlicht. Dabei wird diskutiert, ob dieser Ansatz auch dazu geeignet ist, Menschen bei dem Verfolgen ihre langfristigen Ziele zu unterstützen, so dass sie mit Risiken vernünftiger umgehen und bessere Entscheidungen treffen können.

### **Literatur und Internetlinks**

Thaler, R. & Sunstein, C. (2010). *Wie man bessere Entscheidungen anstösst*. Berlin: Ullstein.

Sunstein, C. R., & Thaler, R. H. (2003). Libertarian paternalism is not an oxymoron. *The University of Chicago Law Review*, 70(4), 1159–1202.

### **Kontakt**

Prof. Dr. Jörg Rieskamp

Abteilung für Wirtschaftspsychologie, Fakultät für Psychologie

Universität Basel, Missionsstrasse 62a, 4055 Basel, 061 207 06 03

joerg.rieskamp@unibas.ch / secretary-ep@unibas.ch

www.psychologie.unibas.ch/de/ep/



Universität  
Basel