

## Das Potential von *Nudging* zur Förderung umweltfreundlichen Verhaltens

Prof. Tobias Brosch Universität Genf

## **Der Mensch - ein rationaler Entscheider?**



Homo economicus

- Bewusste Motive und Ziele dominieren Entscheidungen und Handlungen
- Kognitive Verarbeitung aller Informationen, die zur Entscheidungsfindung wichtig sind
- Gewichtung aller potentiellen Vor- und Nachteile im Entscheidungsprozess
- Rationaler Entscheidungsprozess führt zu optimalen Resultaten, welche die individuelle Nützlichkeit (*utility*) maximieren

#### Homo economicus versus homo sapiens



#### Ein "Steinzeitgehirn…"

- Optimiert um wichtige, sich wiederholende Herausforderungen im Pleistozän zu lösen
- Limitierte kognitive Kapazitäten
- Entscheidungen häufig durch kognitive Verzerrungen und Heuristiken beeinflusst (ermöglichen schnellere, effizientere Entscheidungsprozesse)

#### …in einer modernen Welt

Entscheidungsmechanismen nicht immer optimal, um heutige Herausforderungen zu lösen

## Fokus auf das Hier und Jetzt



#### > Intertemporale Diskontierung/Zeitpräferenz

- Wir bevorzugen es, eine Belohnung sofort zu erhalten, anstatt darauf zu warten
- Beispielfrage: "Wer würde lieber CHF 100 sofort erhalten? Wer würde lieber CHF 110 in einem Monat erhalten?"

## Fokus auf das Hier und Jetzt



#### > What you see is all there is

- Wir basieren unsere Einschätzungen und Entscheidungen auf den uns direkt zur Verfügung stehenden Informationen
- Wir denken nicht sehr oft "gut, es gibt noch viele Aspekte, die ich nicht kenne…"

## Fokus auf das Hier und Jetzt: Ein Problem für umweltfreundliches Handeln



## Nudging: Ein neuer Ansatz zur Verhaltensänderung



Information/Bildung



#### **Belohnung/Bestrafung**



**Ge- und Verbote** 



Nudging

# Nudging: Ein neuer Ansatz zur Verhaltensänderung



#### ➢ Ein Nudge

- Hat zum Ziel, Verhalten in eine vorhersagbare Richtung zu verändern, welche vorteilhaft für das Individuum und/oder die Gesellschaft ist
- Aktiviert einen psychologischen Entscheidungsmechanismus, welcher wissenschaftlich erforscht wurde
- Modifiziert die Verhaltensarchitektur
- Verändert nicht die Auswahl der Verhaltensoptionen
- Bewahrt die Entscheidungsfreiheit des Individuums

## Nudging zur Förderung umweltfreundlichen Verhaltens



Green by default



Green by social group



Green by framing

## Green by default



#### > Der Status quo bias

- Bei vielen Entscheidungsproblemen wird zwischen dem Beibehalten des Status quo und dem Akzeptieren einer Alternative gewählt
- Aus kognitiver Trägheit entscheidet sich die große Mehrheit meistens für die Beibehaltung des Status quo

#### Der status quo bias bei Organspenden



**Effective consent rates, by country**. Explicit consent (opt-in, gold) and presumed consent (opt-out, blue).

#### Der status quo bias bei Organspenden



**Effective consent rates, by country**. Explicit consent (opt-in, gold) and presumed consent (opt-out, blue).

### Der status quo bias bei Energietarifen



## Der status quo bias bei Energietarifen

#### Opt-in

#### Opt-out



42000 deutsche Haushalte, die einen neuen Energietarif auswählen sollten

Ebeling & Lotz, 2015

#### Der status quo bias bei Energietarifen



## Green by social group



#### Soziale Normen

- Unsere Wahrnehmung davon, was andere Menschen tun (oder was sie denken, dass man tun sollte) hat einen großen Einfluss auf unser eigenes Verhalten
- Soziale Normen funktionieren als Standards f
  ür akzeptiertes Verhalten und als Richtlinie, um unser und anderer Verhalten zu beurteilen
- Feldstudie: 290 kalifornische Haushalte erhielten Informationen über den Energieverbrauch ihrer Nachbarn

### Anpassung des Energieverbrauchs



Haushalte, deren Verbrauch zu Beginn **überdurchschnittlich** war

Above Average
Below Average

### **Anpassung des Energieverbrauchs**



Above Average Below Average Haushalte, deren Verbrauch zu Beginn überdurchschnittlich war

Haushalte, deren Verbrauch zu Beginn **unterdurchschnittlich** war



## Anpassung des Energieverbrauchs



Haushalte, deren Verbrauch zu Beginn **überdurchschnittlich** war

Haushalte, deren Verbrauch zu Beginn unterdurchschnittlich war und die einen Smiley erhielten



# **OPOWER: 50 Millionen Haushalte, 6 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart**

### **OP** WER



# Green by framing



#### > Framing

- > What you see is all there is
- Die Art und Weise, wie Information präsentiert wird, auf welchen Aspekt der Schwerpunkt gelegt wird, hat einen großen Einfluss auf unser Entscheidungsverhalten

#### Politische Ideologie und Umweltentscheidungen



Political ideology

#### **Emotionen als moralische Marker**





Haidt, 2007

# Unterschiedliche moralische Sensitivität bei Linken und Konservativen



Haidt, 2007

# Unterschiedliche moralische Sensitivität bei Linken und Konservativen



- Inhaltsanalyse der Kommentare mit Umweltthema in den führenden US-amerikanischen Zeitungen
- Die große Mehrheit der moralischen Argumente bezogen sich auf "Schaden, der der Umwelt zugefügt wird"
- Verhaltensexperiment: Umweltprobleme wurden Versuchspersonen beschrieben als
  - > HARM: Wie schädigen Menschen die Umwelt
  - > PURITY: Wie wird die Umwelt verschmutzt und verseucht

#### **Moralisches Framing von Umweltproblemen**



**Fig. 2.** Results from Study 3: mean proenvironmental attitude as a function of moral-messaging condition and political ideology (liberal = 1 SD below the mean; conservative = 1 SD above the mean). Asterisks indicate significant differences between groups (p < .001). Error bars represent ±1 SEM.

Framing von Umweltproblemen als PURITY

- Führt zu erhöhten Emotionen bei Konservativen (Ekel)
- Führt zu umweltfreundlicheren Einstellungen bei Konservativen

# Nudging zur Förderung umweltfreundlichen Verhaltens

| E | 7 |
|---|---|
|   | ) |
|   | E |

Green by default





Green by social group

Green by framing

#### Vorteile von Nudging:

- Nudging bietet eine neue, komplementäre Klasse von Interventionsstrategien zur Verhaltensänderung
- Nudging ermöglicht relativ kostengünstige Interventionen, die viele Menschen erreichen und so zu großen Effekte führen können
- > Nudging beschränkt nicht die individuelle Entscheidungsfreiheit

# Kritik am Nudging-Ansatz

#### Menschenbild hinter Nudging:

- Nudging basiert auf einem relativ negativen Menschenbild: der Mensch als kognitives Mängelwesen
- Nudging hilft dem Menschen nicht, diese Einschränkungen zu überkommen, sondern "nutzt sie aus"

#### > Ethische Aspekte des Nudging:

- > Wahrnehmung der Manipulation
- Nudging basiert oft auf automatischen Prozessen, die Effekte sind für das Individuum nicht unbedingt transparent
- > Wer definiert die Ziele der Interventionen? Mit welcher Legitimation?

# Zusammenfassung

- Nudging: eine effiziente neue Interventionsart, basierend auf Ergebnissen der Verhaltens- und Kognitionsforschung
- Erkennt an, dass Menschen aufgrund von kognitiven Verzerrungen, Heuristiken, und affektiven Reaktionen "nicht-rationale" Entscheidungen treffen
- Benutzt die gleichen kognitiven Verzerrungen, Heuristiken, und affektiven Reaktionen, um bessere Entscheidungen zu ermöglichen

- Eine ethisch vertretbare Anwendung sollte:
  - Das individuelle Wohl und das Gemeinwohl vergrößern
  - Entscheidungen befördern, die die Zielpersonen bei genauerem Nachdenken auch befürworten würden
  - Von einer politisch legitimierten Instanz beschlossen werden
  - Für die Zielpersonen transparent sein





## Das Potential von *Nudging* zur Förderung umweltfreundlichen Verhaltens

Prof. Tobias Brosch Universität Genf