



Bessere Entscheidungen durch sanfte Anstöße: Nudging

Der US-amerikanische Wirtschaftswissenschaftler Richard H. Thaler wurde für seine bahnbrechenden Beiträge zur Verhaltensökonomik ausgezeichnet, mit denen er eine Brücke zwischen wirtschaftlichen und psychologischen Analysen der individuellen Entscheidungsfindung schlägt. Die Verhaltensökonomik bietet neue Möglichkeiten, Handlungsoptionen zu gestalten und Institutionen zu schaffen, die Menschen dabei helfen, bessere Entscheidungen zu treffen und gesellschaftliche Anliegen stärker zu unterstützen.

Die traditionelle wirtschaftswissenschaftliche Theorie geht davon aus, dass Menschen gut informiert sind, rational denken, ihre Ziele verwirklichen können und nur auf ihren eigenen Vorteil bedacht sind. Die von Richard Thaler durchgeführten Untersuchungen zeigen, dass Abweichungen von diesem theoretischen *Homo economicus* sowohl signifikant als auch systematisch sein können. Den Menschen fehlt es an Rationalität und Selbstbeherrschung – außerdem sind ihnen Gerechtigkeit und das Wohlergehen anderer Menschen wichtig.

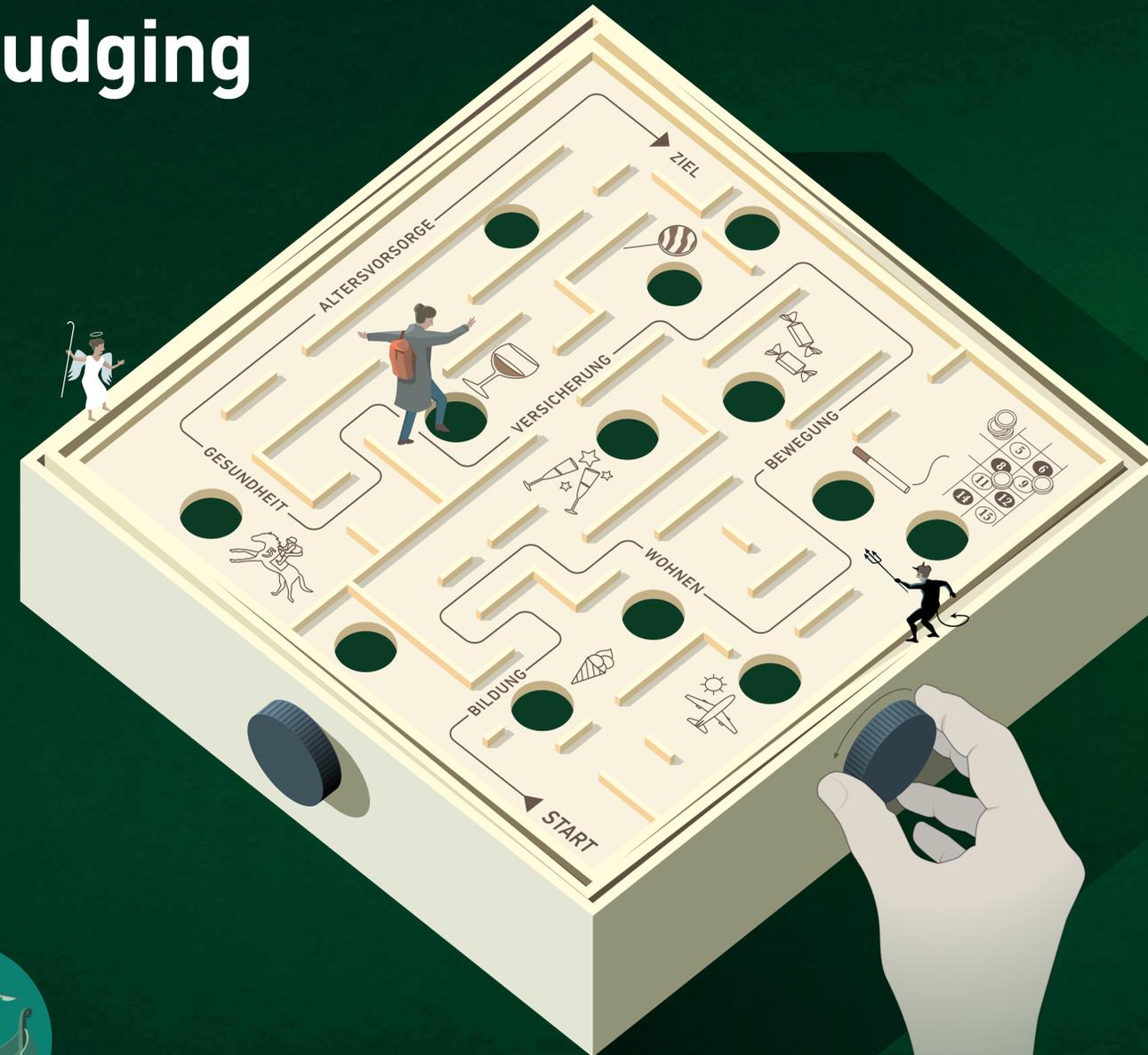
Richard Thaler hat zu einer Neudefinition der wirtschaftlichen Analyse beigetragen, indem er drei psychologische Persönlichkeitsmerkmale berücksichtigt, die systematisch wirtschaftliche Entscheidungen beeinflussen: soziale Präferenzen, begrenzte Rationalität und Mangel an Selbstbeherrschung.

Soziale Präferenzen berücksichtigen unsere Ansichten darüber, was fair und gerecht ist, zum Beispiel in Bezug auf Preise und Löhne. Zur Wahrung von Gerechtigkeit sind wir bereit, auf materielle Vorteile zu verzichten. Wir sind sogar bereit, uns persönlich für die Bestrafung anderer einzusetzen, die gegen grundlegende Fairness-Normen verstoßen, und zwar nicht

nur, wenn wir selbst davon betroffen sind, sondern auch, wenn jemand anderes unfair behandelt wird.

Begrenzte Rationalität beschreibt, wie wir unsere Entscheidungen vereinfachen und wie irrationale Beweggründe unsere Entscheidungen beeinflussen können, was aus einer traditionellen wirtschaftlichen Perspektive nicht verständlich ist. Solche Entscheidungen lassen sich mit Hilfe von Richard Thalers Theorie der mentalen Buchführung erklären.

Sie beschreibt, wie Menschen finanzielle Entscheidungen organisieren, konzipieren und bewerten. Beim Mangel an Selbstbeherrschung geht es darum, kurzfristigen Impulsen zu Lasten eines längerfristigen Ziels nachzugehen. Wir treffen die falsche Entscheidung, obwohl wir meist wissen, dass langfristig eine andere Entscheidung besser wäre. Wir entscheiden uns also nicht immer für das, was für uns am besten ist. Richard Thaler hat eine Theorie entwickelt, wie Menschen zu besseren Entscheidungen verholten werden kann. Dieser Ansatz wird „Nudging“ genannt. Ein Nudge bzw. ein Anstoß in die richtige Richtung hilft uns dabei, Geld zu sparen oder uns für den Umweltschutz einzusetzen, ohne dass wir dazu gezwungen werden.



Nudging: Kluge Entscheidungen anstoßen

Richard Thaler hat die Nudging-Theorie, eine praktische Anwendung der Verhaltensökonomie, entwickelt. Dabei geht es darum, Menschen durch Anstöße, sogenannten Nudges, dabei zu helfen, sich zu beherrschen und rationalere Entscheidungen zu treffen. Thaler befürwortet einen libertären Paternalismus, bei dem Politik und Institutionen den Menschen Anstöße für bessere Entscheidungen anbieten, ohne dabei die Freiheit des Einzelnen einzuschränken.

So kann sich beispielsweise jemand verpflichten, einen Teil seiner künftigen Gehaltserhöhungen in die Altersvorsorge zu investieren. Manchmal geht es darum, die beste Standardoption festzulegen, also diejenige Option, die automatisch gewählt wird, wenn man sich nicht aktiv für etwas anderes entscheidet. Es gibt Situationen, in denen viele Menschen keine aktive Entscheidung fällen. Ein Beispiel dafür ist die Organspende: Es hat sich gezeigt, dass es viel mehr Spender gibt, wenn die Organspende eine Standardoption ist, so dass jeder automatisch Organe spendet, wenn er sich nicht aktiv dagegen entscheidet.

Richard H. Thaler

Geboren 1945 in East Orange, NJ, USA. Charles R. Walgreen Distinguished Service Professor of Behavioral Science and Economics an der University of Chicago Booth School of Business, IL, USA.



Begrenzte Rationalität

Oft vereinfachen wir unsere alltäglichen finanziellen Entscheidungen, indem wir gedanklich separate Konten führen. Thalers Theorie über die mentale Buchführung zeigt die Konsequenzen dieser Vorgehensweise auf. So nehmen Menschen zum Beispiel teure Kredite für einen bestimmten Zweck auf, obwohl das Geld eigentlich an anderer Stelle zinsfrei zu ihrer Verfügung stünde.



Soziale Präferenzen

Unser Wunsch nach Fairness und selbstlosem Verhalten hat Einfluss auf bestimmte Situationen. Trotz einer steigenden Nachfrage nach Regenschirmen bei unerwarteten Regenfällen wird eine Preisanhebung in dieser Situation als unfair wahrgenommen. Das könnte den Handel davon abhalten, den Preis für die Schirme zu erhöhen, um einen künftigen Kundenverlust zu vermeiden.



Mangel an Selbstbeherrschung

Der Mythos um Odysseus und die Sirenen beschreibt die Spannung zwischen dem langfristig denkenden, planenden Selbst und dem kurzfristig denkenden, genussorientierten Selbst. Manchmal ist es gut, sich selbst in Fesseln zu legen, um auf dem Weg zu einem langfristigen Ziel nicht temporären Verlockungen zu erliegen.



Foto: Portrait von Richard H. Thaler: France Luetjens