

Vom Schubsen und Geschubst-Werden



Von [BZ-Redaktion](#)
Sa, 07. Dezember 2019
[Kommentare](#)

BZ-Plus | BZ-GASTBEITRAG: Klaus Leisinger plädiert für die Anwendung von psychologischen Tricks, um das menschliche Verhalten zu steuern.

Niemand wird gerne geschubst – und doch passiert es täglich unzählige Male. Es geschieht selten im physischen Sinne und löst auch meist kein Unbehagen aus, ist jedoch mit Hilfe psychologischer Finessen sehr erfolgreich. Der US-amerikanische Verhaltensökonom Richard Thaler und der Harvard-Jurist Cass Sunstein machen auf Methoden aufmerksam, mit denen man das Handeln von Menschen unter Verzicht von Verboten und ohne wirtschaftliche Anreize durch sanftes Lenken systematisch beeinflussen kann – sie nannten das "nudging", schubsen.

Manche Ökonomen legen ihren Modellen noch immer eine Homo-oeconomicus-Fiktion zugrunde, gehen also von voll informierten, kühl rechnenden und ausschließlich rational handelnden Nutzenmaximierern aus. Tatsächlich aber handeln Menschen selten nach reinen Vernunftkriterien. Sie nehmen aus der Vielzahl der verfügbaren Informationen meist auch nur jene zur Kenntnis, die ihnen in der gegebenen Situation nützlich erscheinen. Menschen sind beeinflussbar (Influencer!), bewerten kurzfristige Vorteile höher als langfristige Nachteile und handeln daher oft nicht im wohlverstandenen Eigeninteresse. Verbote und wirtschaftliche Anreize bewirken zwar einiges – aber psychologische Tricks eben auch.

Ein eher banales Beispiel: Männer, die im Stehen pinkeln, lassen bei der Zielgenauigkeit oft die Präzision vermissen, die denjenigen, die Toiletten sauber halten müssen, zugutekäme. Durch einen einfachen Appell an den Spieltrieb des Mannes, wird dieses Problem fast vollständig gelöst: Installiert man am Urinal ein kleines Tor und einen herunterhängenden kleinen Ball, versucht sich Mann als Torjäger. Sein Bemühen, den Ball ins Tor zu pinkeln, hat zur Erleichterung der Reinigungskräfte als Nebeneffekt eine dramatisch verbesserte Zielgenauigkeit. Ebenso effektiv, wenn auch weniger unterhaltsam funktionieren aufgemalte Zielscheiben oder Fliegen.

Ein anspruchsvolleres Beispiel sind vorgegebene Entscheidungsvarianten, denen man widersprechen muss, weil sonst Zustimmung unterstellt würde: Heute ist niemand ein potenzieller Organspender, der zu Lebzeiten nicht ausdrücklich seine Bereitschaft durch einen Spenderausweis ausgedrückt hat ("opting-in"). Nichts tun heißt: "Nein, danke." Ein alternatives Modell geht umgekehrt vor: Schweigen, das heißt kein expliziter Widerspruch wird als Zustimmung gewertet: "Ja, gerne." Man kann lange darüber diskutieren, was für die eine Vorgehensweise spricht und was für die andere – aus ethischer Perspektive liegen zwischen den beiden Entscheidungswegen jedoch Welten.

Auch beim Onlinekauf sind subtile "Schubser" üblich: Bestelle ich ein Buch, so erscheinen, bevor ich "zur Kasse" gehe, Hinweise auf andere Bücher. Dies mit der Erklärung, dass andere Kunden, die das von mir bestellte Buch kauften, diese auch noch erwarben. Wenn ich online ein Flugticket kaufe, so ist oft auch das Kästchen "Reiseversicherung" schon angeklickt – ich muss es ausklicken ("opting-out"), sonst habe ich mangels Widerspruchs etwas gekauft, das ich gar nicht brauche.

Natürlich kann man Menschen auf gleich subtile Weise auch zu gesünderem Essen, umweltfreundlicherer Mobilität, Ökostrom, größerer Achtsamkeit oder anderem "schubsen" – und damit etwas bewirken, das sowohl den betreffenden Menschen als auch der Allgemeinheit zugutekommt. Thaler und Sunstein vertreten die Ansicht, "nudging" stelle kein Problem dar, wenn demokratischen Kontrollen unterworfenen staatlichen Institutionen Entscheidungssituationen so gestalten, dass Bürger eher im wohlverstandenen Eigeninteresse entscheiden. Da die prinzipielle Entscheidungsfreiheit der Bürger nicht angetastet würde, volle Transparenz geschaffen und öffentlicher Diskurs garantiert sei, seien solche Steuerungsinstrumente weniger eingriffig als Verbote oder Gebote. Niemandem werde etwas aufgezwungen.

Kritiker fürchten dagegen Manipulation durch besserwisserisches Behördenpersonal, ideologisch verzerrte Präferenzen sowie sich selbst überschätzende politische Entscheidungsträger – alles Befürchtungen, die nicht aus der Luft gegriffen sind. Die Tatsache, dass auch mit Fake-News Einfluss auf Denken und Handeln der Menschen genommen wird, wurde im letzten Wahlkampf um die US Präsidentschaft offenbar. Dennoch: "Nudging" wird Teil der Entscheidungsprozesse moderner Gesellschaften bleiben, und die Methoden werden immer subtiler. Daher ist größere Wachsamkeit in Bezug auf Schubereien sowie erhöhte Transparenz und vermehrte öffentliche Diskussion dazu notwendig.