



Bundesinstitut
für Bau-, Stadt- und
Raumforschung

im Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung



Idee, Potenziale und kritische Reflexion

Stadtentwicklung ist seit jeher ein Gemeinschaftswerk und manifestiert sich über unzählige Einzelentscheidungen. Dabei versuchen wir nicht zuletzt mit dem Bau- und Planungsrecht aber auch mit einer Reihe finanzieller Instrumente und Programme die Stadtentwicklung auf einen möglichst nachhaltigen Entwicklungspfad zu lenken.

Neben diesen konventionellen Instrumenten zur Beeinflussung des kollektiven Verhaltens sind in den letzten Jahren in Wissenschaft und Praxis verhaltensökonomische Ansätze diskutiert worden, die in der Idee des Nudging mündeten.

Im vorliegenden Heft werden Idee und Hintergründe des Nudging skizziert und erste Anwendungs-Beispiele zur Veranschaulichung aufbereitet. Es schließt sich eine kritische Beleuchtung der möglichen Wirkkraft des Nudging im Zeitalter der Digitalmoderne an – zugespitzt durch die Skizze des in China vorbereiteten Sozial-Kreditsystems.

Zum Abschluss wird die Frage diskutiert, ob und wie sich die Stadtentwicklungspolitik dem Thema Nudging nähern kann und schließt mit einem Ausblick, unter welchen restriktiven Rahmenbedingungen staatliches Nudging auch in der offenen Gesellschaft der Digitalmoderne trotz aller Vorbehalte angedacht werden könnte.

Nudging in der digitalen Stadt

Autor

Dr. Peter Jakobowski

Vorwort



Liebe Leserinnen und Leser,

was im Fußball schnell mit einem Strafstoß geahndet wird, wurde kürzlich mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften belohnt – das Schubsen. Der Verhaltensökonom Richard Thaler wurde für das von ihm lange Jahre erforschte und an die politische Praxis herangeführte Nudging ausgezeichnet. Im Kern geht es beim Nudging um die Frage, wie wir unser oft irrationales Entscheidungsverhalten, das uns mehr Nachteile als gedacht und nötig einbrockt, in den Griff bekommen können. So ist dann auch ein populärer Band mit „Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt“ überschrieben. Das Buchcover zeigt dabei einen großen Elefanten, der einen kleinen in die für ihn richtige Richtung schubst.

Da sich Urbanität aus der Vielfalt von Interessen, Milieus, Akteuren und ihren Entscheidungen ergibt, wird das Nudging schnell interessant für Gedankenspiele der Stadtentwicklungspolitik. Das auch deshalb, weil mit der Digitalisierung immer mehr Menschen in immer mehr (Entscheidungs-)Situations erreichbar werden, und über unsere digitalen Fußabdrücke und mithilfe von Big-Data-Analysen immer größerer Bereiche unseres Entscheidungsverhaltens entschlüsselt werden können. Jede einzelne dieser Entschlüsselungen könnte dann einen Grund zum Schubsen liefern.

Nun kann die Debatte um das Nudging in der digitalen Stadt ganz und gar nicht harmonisch geführt werden. Längst ist nicht klar, wer wen mit welcher Kraft schubsen soll und darf. Geht es nur um das unterschwellige Befördern eines gesitteten und engagierten Miteinanders in der Stadt? Oder geht es um Verhaltenssteuerung im großen Stil? Wie reagiert der per se steuerungshungrige Staat, wenn sich erste Nudging-Erfolge einstellen? Kann Heißhunger auf Nudging ausgeschlossen werden? Wie gefährlich ist die Hebelwirkung der digitalen Instrumente beim Schubsen?

Seit jeher sind die Menschen mehr oder weniger subtilen Verlockungen ausgesetzt. Wahlkämpfer und Marktschreier wissen ebenso wie Personal-Trainer oder Werbeagenturen, wie man Menschen für sich einnimmt und kleine wie große Entscheidungen beeinflusst. Dennoch wird mit dem Nudging in der digitalen Transformation eine neue Qualität erreicht, deren Chancen und Risiken es zu diskutieren gilt. Mit diesem Beitrag lade ich Sie hierzu ein.

Robert Kaltenbrunner

Dr. Robert Kaltenbrunner
Stellvertretender Leiter des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung

Einleitung

Viele unserer Entscheidungen lassen sich durch die Präsentation der Auswahlmöglichkeiten beeinflussen. Die Idee des Nudging nimmt für sich in Anspruch, gute Entscheidungen zu befördern.

Wenn der Schokopudding in der Kantine plötzlich fernab unserer gewohnten Gehwege platziert wird und uns stattdessen automatisch Obst auf dem Weg zur Kasse ins Auge fällt, speisen wir womöglich ein Stück gesünder als bisher. Wenn das Obst absichtlich an unseren Laufwegen in Szene gesetzt wird, weil man weiß, dass der eher ungesunde Pudding mehr aus Reflex und Gewohnheit als zur tiefen Bedürfnisbefriedigung gegessen wird, und wenn damit das Ziel einer gesünderen Ernährung der Bevölkerung einhergeht, spricht man von Nudging – vom Anstupsen richtiger Entscheidungen. Betreibt ein Staat Nudging, nutzt er Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomik, die ihre Empfehlungen wiederum aus der empirischen Verhaltens- und Entscheidungsforschung ableitet. Man formuliert kleine Umwege, nutzt den einen oder anderen Kniff und legt so den Bürgerinnen und Bürgern gleichsam Obststeller in ihren Alltag, damit sie sich klüger – zu ihrem langfristigen Vorteil – verhalten. Dabei kann es zum Beispiel darum gehen, Energie zu sparen, fürs Alter vorzusorgen oder sich gesünder zu ernähren. Eine notwendige Bedingung ist dabei immer, dass es ein „Richtig“ oder „Falsch“ tatsächlich gibt oder die zur Beurteilung relevanten Ziele gesellschaftlich ausgehandelt sind.

Auch Stadtentwicklungspolitik hadert in vielen ihrer Handlungsfelder oftmals mit den Akteuren der Stadt, weil es noch nicht gut genug gelingt, sie im Handeln auf die allgemein akzeptierten Ziele der nachhaltigen Stadtentwicklung einzuschwören. So gibt es eine Vielzahl geförderter Modellvorhaben, die sich damit befassen, wie sich unterschiedliche gesellschaftliche Gruppen und Akteure in Stadtentwicklung einbringen und gemeinsam Stadt machen können, ohne dass auf Ge- oder Verbote o.ä. zurückgegriffen wird.¹

All diesen Projekten haftet ein gutes Stück paternalistisches Denken an. Denn es geht bei ihnen mehr oder weniger darum, dass die Akteure der Stadtentwicklung mehr als bisher vorgegebene Zielrichtungen in ihrer Arbeit berücksichtigen: Klimaschutz, Integration, Nachbarschaftshilfe und weniger Kriminalität, aber auch die Wende hin zu einem weniger auto-dominierten Stadtverkehr sollen in der Stadt gemeinschaftlich verwirklicht werden. Die Vielzahl von Modell- und Pilotvorhaben oder städtischen Laboren belegt den großen Handlungsbedarf, den die Stadtentwicklungspolitik diesem akteurszentrierten Vorgehen beimisst. Daher sollte nach ergänzenden Instrumenten und Ansatzpunkten gesucht werden, die das Alltagshandeln der Akteure näher an die Ziele der nachhaltigen Stadtentwicklung bringt.

Ein jüngerer Ansatz ist eben das Nudging, mit dem – zusammen mit den Möglichkeiten der digitalen Kommunikation – auf das Verhalten der Bevölkerung breit Einfluss genommen werden kann. „Nudging (Synonym für anregen, lenken, formen) ist eine verhaltensökonomische Methode, bei der versucht wird, das Verhalten von Menschen auf vorhersagbare Weise zu beeinflussen, ohne dabei jedoch auf Verbote, Gebote oder ökonomische Anreize zurückzugreifen. [...] Hierzu werden die Rahmenbedingungen der Entscheidungsoptionen bewusst so verändert, dass der Entscheidende sich unbewusst in die gewünschte Richtung entscheidet. Die Mechanismen werden von den Entscheidenden dabei nicht als manipulativ wahrgenommen.“²

Folgende fiktive Alltagsszenarie wird in einer Stadt der nahen Zukunft, die sich der Idee des Nudging verschrieben hat, nicht ganz unwahrscheinlich sein.

(1) vgl. hierzu u.a. die Auflistung und Historie der Modellvorhabenforschung des Bundes unter www.exwost.de

(2) Riegel 2016

Gerade bekomme ich beim Frühstück – wie alle anderen auch – auf dem in den Küchentisch eingelassenen Touchscreen vom Zentralsystem „Stadt-Harmonie“ die neuesten Push-Meldungen zu meiner Stadt und meiner Nachbarschaft angezeigt. Dabei ist es hilfreich, dass meine Vorlieben und Aversionen, meine Religionszugehörigkeit und meine finanziellen Möglichkeiten in das Infosystem einfließen. Es ist doch viel leichter, nur aus für mich relevanten Alternativen auszuwählen. Heute: Hinweise zum Straßenfest im Mai (Paul kann das Gartenzelt gebrauchen), Kinderfest am Wochenende für die Kleinen (unsere Töchter sind zu groß, aber Lotte könnte beim Malwettbewerb helfen), Theater-Special, Donnerstag ab 22.00 Uhr, ich war bei den letzten beiden Charity-Veranstaltungen nicht dabei, habe aber deren Anliegen immer geliked (da muss und will ich jetzt spenden). Meine Smart-Watch zeigt mir gerade den durchschnittlichen

Stromverbrauch unserer Straße und unseres Mehrfamilienhauses an. Wir stehen in der Gruppe gut da, immerhin. Oh, schon wieder die Müllers, die haben mit ihrem neuen Beleuchtungsnetzwerk ein neues Toplevel erreicht. Nicht mehr lange und die Nachbarn ziehen wohl nach. Wir selbst müssen im nächsten Quartal mal in der Familie reden, ob wir die Spenden an die Charity-Projekte zu Gunsten einer Energieeinsparinvestition aussetzen. Meine Uhr meldet sich wieder: es sei Zeit aufzustehen, das Bewegungsziel für heute kaum noch zu erreichen. Jetzt hätte ich um ein Haar die Abfahrt unserer Fahrgemeinschaft aus dem Viertel verpasst – viele Wege legen wir mittlerweile zusammen zurück. Das spart manchmal Zeit und auf jeden Fall Geld – das Nachhaltigkeitsbarometer fürs Viertel hält das immer im oberen Drittel. Nach Feierabend trifft sich unsere Fahrgemeinschaft wieder an der Mobilitätsstation. Im Fonds des

elektrisch betriebenen Achtsitzers träume ich etwas vor mich hin, es wird langsam dunkel, Regen setzt ein. Ein entspannendes Signal für unser Wohnviertel, dass die Polizei trotz des trüben, düsteren Wetters im Zuge ihrer datengestützten Analysen zu Einbruchswahrscheinlichkeiten – in die wir alle regelmäßig auch unsere Beobachtungen zu Auffälligkeiten einspeisen – die Ampel für unser Quartier auf Grün stellen konnte. Meine Uhr rüttelt mich aus dem Dämmerzustand. Was ist das? Eine neue Nachricht: Ich soll mich morgen für ein Gespräch mit der Polizei bei mir zu Hause bereithalten, mein Handy zur Ortung bei Bußgeldandrohung unbedingt eingeschaltet lassen. Das datengestützte Verbrechensprognoseprogramm hat für meinen Stammdatensatz und meine Verhaltensprofile ungewohnt hohe Korrelationen für die Verübung einer Straftat ausgewiesen.

Abbildung 1

Wortwolke



Quelle: BBSR

Verhaltensökonomische Grundlagen zum Nudging

Das Konzept des Nudging beruht auf Erkenntnissen der Psychologie und der Neurowissenschaften, die belegen, wie schwierig es für Menschen teilweise ist, für sie richtige Entscheidungen zu treffen.

In den Wirtschaftswissenschaften gibt es neben der liberalen Schule seit jeher Diskussionen über Bereiche, die im Sinne übergeordneter Ziele eher vom Staat als vom freien Spiel von Angebot und Nachfrage geregelt werden sollten. Neben Fragen der Daseinsvorsorge stehen für diese Diskussion die Theorie-Schlagworte Meritorik und Paternalismus.³ Klassische Themen aus diesem Theoriediskurs sind hierbei unter anderem die Schulbildung oder die Altersvorsorge. So wird mit der gesetzlich verankerten Schulpflicht das Thema Bildung eben nicht als Einzelabwägung in die Hände der Eltern oder gar des Kindes gelegt. Vielmehr besteht ein Konsens darüber, dass sich mühsames sowie zeit- und kostenintensives Lernen im Prinzip immer auszahlt. Ähnlich ist zumindest in Deutschland die Rentenversicherung im Prinzip gesetzlich vorgeschrieben, um zu verhindern, dass zu viele Menschen den Konsum in der Gegenwart zu hoch bewerten und nicht genug für das Rentenalter vorsorgen. Neben den Diskursen über die Meritorik ist in den letzten beiden Jahrzehnten die Verhaltensökonomik (Behavioral Economics) immer bedeutender geworden, aus der auch die Idee des „Nudging“ hervorgegangen ist. Das Konzept ist öffentlichkeitswirksam von Richard Thaler und Cass Sunstein mit ihrem Buch „Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt“ in die Debatte getragen worden.⁴ Im Mittelpunkt der Überlegungen steht zum einen die Einsicht, dass uns die Funktionsweise unseres Gehirns bzw. die von uns eingesetzten kognitiven Systeme mit Blick auf unsere Ziele im Alltagshandeln oft in die Irre führen. Darauf aufbauend haben vielfältige Experimente belegt, dass man individuelle Handlungen durch die Ausgestaltung von Entscheidungssituationen beeinflussen kann. Für Thaler und Sunstein ist es im gesellschaftlichen Kontext sinnvoll und zur Wohlfahrtsmehrung

auch notwendig, staatlicherseits Entscheidungssituationen aktiv umzugestalten, weil Menschen – aufbauend auf den experimentellen Erkenntnissen der Psychologie – entgegen der Annahmen der neoklassischen Ökonomik nicht immer rational das tun, was das Beste für sie selbst oder für die Gesellschaft ist. Sie lassen sich vielmehr häufig über bestimmte Begleitumstände im Entscheidungsumfeld zu falschen Entscheidungen hinreißen. Beispiele dafür gibt es im Gesundheitsbereich, bei der Altersvorsorge oder beim Umweltschutz.

Die Grundidee des Nudging umfasst die bewusste Gestaltung der eigentlichen Handlungs- und Entscheidungssituation, in der Verhaltensänderung beginnt, ohne dabei die Menge der Auswahloptionen selbst einzugrenzen. Die „Entscheidungsarchitektur“ ist gezielt zu gestalten, damit sich Menschen von sich aus für eine Verhaltensänderung entscheiden. Eine zentrale Prämisse dieses Ansatzes ist, dass es in vielen individuellen Entscheidungssituationen objektiv unkluge Lösungen gibt. Im individuellen Bereich können viele Genussentscheidungen für Nikotin, Alkohol oder Zucker hier eingeordnet werden. Sicher gibt es in der Stadtentwicklung keinen übergreifenden Konsens über „richtig“ oder „falsch“. Gleichwohl lassen sich Entscheidungen und Alltagshandeln durchaus in diese Kategorien fassen, wenn es denn gemeinsam ausgehandelte Ziele für die Entwicklung einer Stadt gibt.

Einer der Kernpunkte der Nudging-Idee soll hier nach Thaler und Sunstein illustriert werden, um vielleicht einen praktischen „Aha-Effekt“ auszulösen. Gemeint ist das teilweise irritierende System der menschlichen Wahrnehmung, Bewertung und letztlich auch Entscheidungsfindung, das in den letzten Jahren durch die Forschung in Psychologie und Neurowissenschaften analysiert wurde.

(3) vgl. hierzu z.B. Jakubowski 1999, 2000

(4) Vgl. Thaler/Sunstein 2008: Thaler hat 2017 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhalten.

Angenommen, Sie wollen einen der beiden Tische, die Sie in Abbildung 2 sehen, in Ihr Wohnzimmer stellen. Welcher, glauben Sie, ist der größere? Schätzen Sie einmal das Längenverhältnis der Tischkanten zueinander – einfach nach Augenmaß. Die meisten Menschen denken, der linke Tisch sei schmaler und länger als der rechte. Nehmen Sie jetzt ein Lineal und messen Sie nach. Sie werden sich verwundert die Augen reiben und feststellen, dass beide Tischplatten identisch sind. Man kann in diesem Fall seinen Augen, seinem kognitiven System, nicht trauen.

Was zeigt uns dieses Beispiel? Wenn Sie den linken Tisch als länger und schmaler sehen, entspricht das nachweislich Ihren normalen menschlichen Fähigkeiten. Mit Ihnen ist alles in Ordnung (soweit zumindest, wie es um Ihre spontane visuelle Wahrnehmung geht). Sie werden aber unmittelbar erkennen, dass uns die Wahrnehmung einen Streich gespielt hat, dessen Auswirkungen auch in anderen Alltagsentscheidungen weitreichende Wirkung haben könnte.

Es gibt eine Vielzahl von individuellen Lebensentscheidungen, in denen wir

Menschen uns in dieser Tischsituation befinden und relativ schnell – eher unklug – entscheiden. Dass dieser Zusammenhang zu an sich unerwünschten Entwicklungen beitragen kann, dürfte ebenfalls auf der Hand liegen.

Das Tischbeispiel verdeutlicht zwei wichtige Punkte des Nudging: Es gibt Situationen, in denen uns unser Gehirn systematisch falsch entscheiden lässt. Shepard, auf den die Zeichnung der Tische zurückgeht, wusste, was er zeichnen musste, um das Gehirn auf eine falsche Fährte zu locken. Das bedeutet im Umkehrschluss, überall dort, wo wir über solche systematischen Irrwege in der Entscheidungsfindung von Menschen Bescheid wissen, könnten wir durch Änderungen der Darstellung von Entscheidungssituationen systematische Fehler in individuellen und kollektiven Entscheidungssituationen ausschließen.

Die irritierenden Tische zeigen anschaulich, dass wir Menschen je nach Situation mindestens auf zwei Arten des Denkens zurückgreifen: eine intuitiv-automatische Denkweise und eine reflektierend-rationale Art.⁵

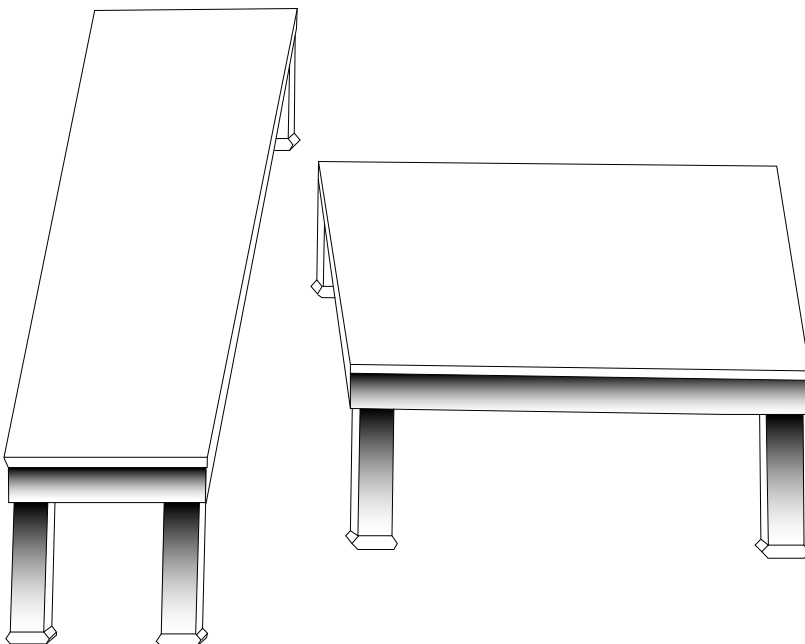
Man kann die Hauptmerkmale dieser beiden Formen kognitiver Systeme wie in Tabelle 1 grob zusammenfassen.

Dass wir in vielfältigen Entscheidungssituationen von einem grundsätzlichen Nebeneinander mindestens dieser beiden Arten kognitiver Systeme begleitet werden, ist ein wichtiger Teil des oft leichtfertig ausgesprochenen Satzes „Irren ist menschlich“. Fest steht, dass diese Form der Irritation einem datengestützten System künstlicher Intelligenz wie zum Beispiel Watson wohl ebenso wenig wiederfahren würde, wie sie Mr. Spock auf der Kommandobrücke der Enterprise aufs Glatteis geführt hätte.

Ein anderes Phänomen, das dem Nudging-Konzept zugrunde liegt, ist etwas, das in der Ökonomik als dynamische Präferenzen oder auch dynamische Inkonsistenzen bezeichnet wird.⁶ Die klassische Entscheidungstheorie geht regelmäßig davon aus, dass die Präferenzen (Vorlieben, Geschmack, Wünsche) eines Individuums in Bezug auf die Entscheidungssituation auch im Zeitablauf konstant sind. Wer die Farbe Rot einem metallic Grün vorzieht und neben ein paar weiteren extravaganten Eigenschaften seine Sportivität zumindest über Symbole gern nach außen zeigt, dürfte sich im Autosalon für ein rotes Sportcabriolet entscheiden – sofern es den finanziellen Rahmen nicht sprengt. Weder ein schwarzer SUV noch ein silbergrauer Kombi dürfte diesem Kunden in dieser Kaufsituation mehr Nutzen stiften. Bei konstanten Präferenzen würde sich dieser Kunde auch in der nächsten Woche genauso entscheiden. Es gibt allerdings eine Vielzahl von Entscheidungssituationen, in denen eine Konstanz der Präferenzen schlicht nicht zutrifft. Die Realität ist dann oft nicht so einfach abzubilden, wie es die klassische Entscheidungstheorie zur Modellbildung getan hat. So kann es zum Beispiel kurz vor Anpfiff eines wichtigen Fußballspiels, das ich mir zuhause im Fernsehen

Abbildung 2

Zwei Tische



Quelle: nach Shepard, 1990

anschaue, meine tiefste Überzeugung sein, nur eine Flasche Bier zu trinken und ein „paar Chips“ zu essen. Weil zum einen das fettige Zeug ungesund ist und ich zum anderen morgen einen wichtigen Termin habe, bei dem ich mir keinen durch Alkohol benebelten Kopf leisten kann. Meine Präferenzstruktur vor Anpiff ist also eindeutig. Gleichwohl kommt es oft genug vor, dass sich schon in der Halbzeitpause ein völlig anderes Konsumbild ergibt. Was ist mit meinen Präferenzen passiert? Hier gibt es mehrere Erklärungsstränge:

- Die kurzfristigen Präferenzen haben offenbar Oberhand über die längerfristigen erhalten.
- Der Frust eines negativen Spielverlaufs hat den Entscheidungsrahmen so geändert, dass die ursprüngliche Präferenz auf einer nicht mehr relevanten Auswahl an Alternativen beruhte.
- Meine Präferenzen haben sich im Ablauf der letzten 45 Minuten gewandelt. Mit jedem Schluck Bier und jeder Handvoll Chips bin ich der Versuchung mehr und mehr erlegen, einen über die Maßen genüsslichen Abend zu verleben.

In jedem von uns ringen regelmäßig zwei Typen von Entscheidern um den größten Einfluss auf unser tatsächliches Handeln: Das ist zum einen der „Planer“ und zum anderen der „Macher“. Während der „Planer“ ex ante Situationen durchaus richtig einzuschätzen weiß, macht ihm der „Macher“ – wie im Beispiel des Fußballspiels – oft genug einen Strich durch die Rechnung. Der „Planer“ ist dabei eher der coole, rationale Typ, der einem reflektierend-rationalen System der Entscheidung folgt. Der „Macher“ hingegen ist eher ein Heißsporn, der sich von der Situation und der jeweiligen Lust und Laune leiten lässt. Jeder von uns kennt diesen inneren Kampf aus der einen oder anderen Situation nur zu gut. Und oft genug suchen wir nach Strategien für eine erfolgreiche Selbstkontrolle. Das

Nudging wird von seinen Befürwortern auch als eine Strategie verstanden, die Komponenten der Verführung und der Gedankenlosigkeit in unseren Alltagsentscheidungen ein wenig einzugrenzen.⁷

Das theoretische Grundgerüst für das Nudging hat wie skizziert mit Einsichten der Psychologie und Verhaltensökonomik zu tun, dass Menschen Entscheidungssituationen nicht in mathematische Probleme umwandeln und Aufgaben immer rechnerisch rational lösen, sondern mit Hilfe von Heuristiken oder Daumenregeln mentale Abkürzungen nutzen, die häufig zu systematisch falschen Entscheidungen führen.⁸ Dies gilt auch bei der Abschätzung von Wahrscheinlichkeiten für den Eintritt bestimmter Ereignisse. Dabei zeigt die experimentelle Forschung, dass sich Menschen bei der Formulierung oder Auswahl solcher Daumenregeln oder Orientierungspunkte häufig auch von irrelevanten oder zufälligen Umfeldbedingungen leiten lassen. Hierauf aufbauend sind insbesondere Framing-Effekte in den Fokus der Forschung geraten: „Framing beschreibt den Effekt, dass die Formulierung eines Problems Einfluss auf die Wahl des Entscheiders nehmen kann. Wird ein Problem auf zwei verschiedene Weisen, aber logisch äquivalent formuliert, so kann es alleine aufgrund der unterschiedlichen Formulierung der Problemstellung zu unterschiedlichen Entscheidungen kommen.“⁹

Die Entscheidung für oder gegen eine Option sollte nicht von der Formulierung des Entscheidungsproblems abhängen – doch genau das kann passieren, haben Experimente gezeigt; dieser Effekt wird als Framing bezeichnet und verletzt eines der wesentlichen Postulate der Entscheidungstheorie, die so genannte Invarianz: die Präferenz für eine Option sollte unabhängig von deren Beschreibung sein.“⁹

Eine Vielzahl experimenteller Untersuchungen hat eine breite Palette von Arten des Framing hervorgebracht, die letztlich auch Pate für die Idee des Nudging standen und stehen: So werden beim attributiven Framing Objekte mit einem Attribut beschrieben, das nur zwei Ausprägungen annehmen kann, die sich logisch ergänzen: Fragte man nach der Qualität von Fleisch, das einmal als 25 Prozent mager und zum anderen als 75 Prozent fett beschrieben wurde, wurde das als mager beschriebene Fleisch als hochwertiger eingestuft. Bei medizinischen Behandlungsmethoden ergibt sich ein ähnliches Bild, wenn man alternativ Überlebenschancen oder Sterberisiken zur Beschreibung nutzt.

(5) Einen breiten Überblick gibt z. B. Strohner 1995
 (6) vgl. z. B. Leibbrand 1996
 (7) vgl. Thaler/Sunstein 2008: 61ff
 (8) vgl. Beck 2014: 25–27
 (9) Beck 2011a: 153

Tabelle 1

Hauptmerkmale zweier kognitiver Systeme

Intuitiv-automatisches System	Reflektierend-rationales System
Unkontrolliert	Kontrolliert
Müheelos	Angestrengt
Assoziierend	Deduzierend
Schnell	Langsam
Unbewusst	Bewusst
Erlernt	Regelgeleitet

Quelle: nach Thaler / Sunstein 2008: 34

Eine andere Form ist das Handlungsframing, bei dem es um die Entscheidung für oder gegen eine Handlung geht. Einmal werden in der Beschreibung der Auswahlsituation die positiven Folgen der Handlung betont, in der anderen Variante werden die negativen Auswirkungen des Nicht-Tuns hervorgehoben. Ein häufig beschriebenes Experiment befasst sich mit gesundheitlichen Vorsorgeuntersuchungen. Diese werden eher wahrgenommen, wenn hervorgehoben wird, dass bei einer Unterlassung der Vorsorge die Chance auf frühzeitige Erkennung von Krankheiten sinkt, als wenn man die steigende Chance der Entdeckung bei regelmäßiger Vorsorge hervorhebt. Es ist davon auszugehen, dass einer Handlungsaufforderung eher gefolgt wird, wenn die Folgen des Nicht-Tuns als ein Verlust beschrieben werden, da Menschen in der Regel risikoavers eingestellt sind.¹⁰

Übertragen auf die Ebene alternativer staatlicher Regulierung gegenüber Steuern oder Ver- und Geboten fassen Thaler und Sunstein das Nudging als Konzept des „libertären Paternalismus“ auf, das aus ihrer Sicht zwei Prinzipien umfassen muss:

■ Der Bürger muss seine Entscheidungsfreiheit behalten und es muss stets Transparenz darüber gewährleistet sein, mit welchem Ziel Nudging eingesetzt wird.

■ Darüber hinaus ist es wichtig, dass Maßnahmen zur Verhaltensänderung nur in solchen Handlungsfeldern eingesetzt werden, in denen breite empirische Belege dafür vorliegen, dass das aktuelle Entscheidungsumfeld zu nicht intendierten Entscheidungen und Handlungen führt.¹¹

(10) Diese Ausführungen orientieren sich an Beck 2014: 155.
(11) Vgl. auch P.G. Hansen unter <https://behavioralpolicy.org/what-is-nudging/> und die dort aufgeführte Literatur.

Melanie Schaubert, Leiterin des Geschäftsbereichs Watson IoT bei IBM für den DACH-Raum

„Watson ist eine Technologieplattform, die sich den sogenannten kognitiven Systemen zuordnen lässt. Sie greift einerseits auf traditionelle Suchalgorithmen, Machine Learning oder etablierte Analyse-Anwendungen zurück – arbeitet andererseits aber auch mit einer neuen Generation von Algorithmen, unter anderem in den Bereichen neuronale Netzwerke, Textanalyse und Spracherkennung.“

Watson kann strukturierte und unstrukturierte Daten gleichermaßen verarbeiten, Muster erkennen, Korrelationen und verdeckte Zusammenhänge herstellen und damit – nach einem entsprechenden Training – auch ein eigenes Verständnis für Themen oder Sachverhalte entwickeln. Kognitive Systeme wie Watson arbeiten mit Wahrscheinlichkeitshypothesen und schlagen unterschiedliche Optionen vor. Ein Beispiel: Wenn man dem System eine Frage stellt, tritt nicht einfach nur eine Suchmaschine in Aktion, die nach der richtigen Antwort fahndet, sondern das System versteht tatsächlich die Sprache und den Sinn dahinter. Es zerlegt hierfür die Frage in ihre einzelnen semantischen Fragmente, sucht nach dem tieferen Sinn und bietet auf Basis unterschiedlicher Kriterien dann eine Auswahl möglicher Antworten, nach Wahrscheinlichkeiten gestaffelt. Auch das ist neu. Denn damit verabschieden wir uns von den deterministischen Systemen der Vergangenheit.“

Quelle: <http://www.computer-automation.de/unternehmensebene/produktionssoftware/artikel/129250/>

Abbildung 3

Nicht jede gut gemeinte Markierung schafft Klarheit



Foto: Peter Jakubowski

Nudging-Beispiele aus der Praxis

Das Nudging wird bereits in einigen Ländern erprobt. Besonders im Verkehrsbereich zeigen sich wirksame Anknüpfungspunkte.

Dass es sich beim Nudging um mehr als Theorie handelt, zeigen konkrete Maßnahmen in Großbritannien und in den USA. Im Januar 2014 hat die US-amerikanische Regierung das sogenannte Social and Behavioral Science Team (SBST) mit dem Ziel eingesetzt, Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomik in die Politik einzubinden.¹² Die amerikanische Initiative folgte dabei dem britischen Beispiel des Behavioral Insights Teams (BIT), das auch als inoffizielle Nudge Unit der Britischen Regierung bezeichnet wurde.¹³ Auch in Dänemark kooperieren drei Ministerien im Rahmen eines sogenannten MindLab, einer Art Testlabor, für effektive Bürger-Services. Ziel der Kooperation ist es, zu verstehen, wie die Menschen in Dänemark mit staatlichen Regelungen zurechtkommen. In Forschungsprojekten werden Bürger bei Behördengängen begleitet oder beim Ausfüllen von Formularen beobachtet. Man versucht auf diese Weise herauszufinden, warum welche Fehler auftreten und wie man sie künftig vermeiden kann. Aber auch in anderen Fällen wird in Dänemark das Nudging praktisch erprobt.¹⁴ So wurde in Kopenhagen ein Vorschlag der Verhaltensökonominnen des Danish Nudging Network aufgenommen, auf Bürgersteige grüne Fußabdrücke zu malen, die zu Mülleimern führen. Der Abfall auf den Straßen ging daraufhin – angeblich – um beachtliche 40 Prozent zurück.¹⁵ Auch in Deutschland wurde im Bundeskanzleramt eine Projektgruppe eingerichtet. Ziel der Gruppe „Wirksames Regieren“ ist es, „im Zuge von Ex-ante-Wirksamkeitsanalysen empirische Erkenntnisse für die Beurteilung von alternativen Lösungsansätzen zu gewinnen und damit die Wirksamkeit politischer Maßnahmen zu erhöhen. Ergänzend zum Instrument der Ex-post-Evaluation werden dazu vor der Einführung einer Maßnahme unterschiedliche Lösungs- bzw. Handlungsansätze

auf ihre Wirksamkeit hin wissenschaftlich untersucht und empirisch getestet, um besonders wirksame Ansätze identifizieren zu können.“¹⁶ Die Gruppe hat Mitte Februar 2015 die Arbeit aufgenommen und sollte – ähnlich wie in Dänemark – ressortübergreifende Projekte entwickeln.

Eine Handvoll Beispiele kann die Idee des Nudging weiter verdeutlichen:

- Ein wirkmächtiges Instrument des Nudging sind sogenannte „Default-Lösungen“. So schlagen Thaler und Sunstein für die USA zum Beispiel vor, private Vorsorgepläne einzuführen, in die automatisch eingezahlt wird. Aus dieser Art der Altersvorsorge soll man sich aber ohne Probleme aktiv abmelden können. Wichtig für diese Form des Nudge ist, dass sich der Einzelne aktiv gegen eine Altersvorsorge entscheiden muss. Es wird eine Situation geschaffen, in der nicht das „Nicht-Handeln“ gegen die langfristigen Interessen des Einzelnen verstößt, sondern man sich aktiv gegen seine persönlichen Interessen wendet. Eine solche Default-Lösung könnte auch in der Organspende helfen, Tausende von Menschenleben zu retten, würde jeder als Organspender gelten, solange er sich nicht explizit dagegen stellt.

- Effektive Geschwindigkeitsbegrenzung in Chicago: Seit einiger Zeit setzt die Stadtverwaltung dort auf eine neue Methode, um die Fahrer zum Abbremsen zu bewegen. Am Anfang einer gefährlichen Kurve wird auf die Geschwindigkeitsbegrenzung aufmerksam gemacht, danach folgt eine Reihe auf der Fahrbahn aufgemalter weißer Streifen. Es handelt sich dabei nicht um Ruckelbelag, sondern lediglich um eine visuelle Information. Die Abstände zwischen den Linien sind am Anfang regelmäßig, doch je näher man dem gefährlichen Bereich der Kurve kommt, desto

(12) Vgl. hierzu <http://thepsychreport.com/current-events/head-of-white-house-nudge-unit-maya-shankar-speaks-about-newly-formed-us-social-and-behavioral-sciences-team/> sowie die Website des Behavioral Science Teams unter <https://sbst.gov>.

(13) <http://www.economist.com/node/21551032>

(14) Vgl. die Homepage des dänischen MindLabs unter <http://mind-lab.dk/en/>; vgl. zu Dänemark auch <http://inudgeyou.com/en/projects>.

(15) <https://www.welt.de/wirtschaft/article138326984/Merkel-will-die-Deutschen-durch-Nudging-erziehen.html>; von Jan Dams, Anja Ettl, Martin Greive, Holger Zschäpitz veröffentlicht am 12.03.2015

(16) Deutscher Bundestag – 18. Wahlperiode, Drucksache 18/4856: 1

näher liegen die Streifen beieinander. Das erweckt den Eindruck, dass die Fahrgeschwindigkeit zunimmt. Der natürliche Instinkt lässt den Fahrer langsamer werden, bevor der Scheitelpunkt der Kurve erreicht ist.¹⁷

■ Die Regierung im australischen New South Wales ließ sich von britischen Experimenten inspirieren und setzt nun auf Gruppendruck. So wird zum Beispiel transparent gemacht, wie viel Energie Nachbarn verbrauchen oder wie viele Bürger schon ihre Steuern und Gebühren beglichen haben. Oft versucht der Einzelne zu vermeiden, vor den Nachbarn als Außenseiter dazustehen. Er wird angeregt, sein Verhalten einer gewünschten Form anzupassen.¹⁸

■ Die britische Nudge Unit hat mit unterschiedlichen Formen der Ansprache versucht, Bürger zur Zahlung ihrer Steuern zu bewegen. So wurde bei einem Experiment in einem Schreiben an säumige Zahler der Kfz-

Steuer schlicht eine eher umgangssprachliche Form der Ansprache gewählt (getreu dem Motto „Zahlen Sie Ihre Steuern, oder Sie verlieren Ihren Wagen“) anstatt der eher holprigen Sprache der Finanzverwaltungen. In einigen Fällen wurde das Schreiben zudem durch ein Foto von dem betroffenen Fahrzeug ergänzt. Allein die Umformulierung des Schreibens soll zu einer Verdoppelung der Personen geführt haben, die ihre Kfz-Steuer beglichen haben. Im Experiment mit dem zusätzlich ergänzten Foto soll sich die Anzahl der Steuerzahler verdreifacht haben.

■ Wie allein die Ansprache und sprachliche Aufbereitung eines Themas die Ergebnisse beeinflussen kann, zeigt auch ein Beispiel aus Frankreich. Eine Studie zum unterschiedlichen Abschneiden von Jungen und Mädchen im Fach „Technisches Zeichnen“ zeigte, dass Jungen deutlich besser bei der Prüfung abschnitten als die Aufgabe mit

„Geometrie“ überschrieben wurde. Als man die Aufgabe als „Malen“ beschrieb, waren Mädchen mindestens so gut wie Jungen. Lehrern wird nun beigebracht, die entsprechenden Begriffe im Unterricht zu verwenden.¹⁹

(17) <http://www.governing.com/columns/smart-mgmt/col-government-data-behavioral-science-nudge-impact.html>
 (18) <https://fehradvice.com/blog/2013/05/26/nudges-in-der-praxis-5-beispiele/>
 (19) vgl. Nudge nudge, think think – The use of behavioural economics in public policy shows promise; in: The Economist; im Web unter <http://www.economist.com/node/21551032>, aufgerufen am 10.10.2017; vgl. auch <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S002210310900105X>

Tabelle 2

Ausgewählte Nudges zur Verhaltensregulierung

Default-Regeln	Dies sind die wirksamsten Nudges: bspw. Steuerzahlung nur per Bankeinzug; jeder Bürger ist obligatorisch Organspender, sofern er sich nicht aktiv anders entscheidet; Voreinstellungen bei Druckern für doppelseitiges Drucken können Papier einsparen
Vereinfachungen	Es wird darauf geachtet, dass z. B. Verwaltungssprache oder die Struktur von Anträgen so einfach und übersichtlich gehalten werden, dass Missverständnisse als Grund für Fehlverhalten eingeschränkt werden.
Soziale Normen / „Gruppendruck“	Es wird in der Kommunikation auf das Verhalten einer Mehrheit in der Gesellschaft hingewiesen, um zu erreichen, dass sich die Adressaten „einreihen“ oder dieser allgemein befolgt Norm anschließen.
Information/ Warnungen	Dieses Prinzip ist hauptsächlich auf Konsumenten abgestimmt. Voraussetzung ist die Verständlichkeit der zugänglichen Informationen, um bestimmte Entscheidungen zu fördern. Hier ist u.a. die Palette der Produktkennzeichnungen z. B. bei Lebensmitteln oder im Elektronikbereich zu nennen. Die Veränderung der Farbe oder Größe sowie grafische Elemente können die Aufmerksamkeit der Konsumenten erhöhen. Beispiele sind Warnhinweise auf Zigarettenschachteln aber auch die in Deutschland bekannte Kampagne zum angemessenen Fahren auf Autobahnen.
Strategien der Selbstbindung	Beim Vermögensaufbau sind hier zum Beispiel angemessene Sparpläne zu nennen, die der Einzelne zum „automatischen“ Sparen abschließt, damit kein monatlich wiederkehrender Konflikt „Sparen“ versus „Konsum“ auftritt. „Sport treiben“ in der Gruppe macht es schwieriger im Einzelfall abzusagen, als wenn man allein zum Joggen geht. In anderen Gesundheitsbereichen kann man Freunde oder Familienmitglieder bitten, zu helfen, wenn es um weniger Autofahren, Zucker, Fett, Alkohol oder Nikotin geht.
Erinnerungen	Vergesslichkeit, Ablenkung oder Stress hält uns von vielen für unsere Gesundheit und unser soziales Engagement sinnvollen Aktivitäten ab. Erinnerungen vielfältigster Form können unser Verhalten beeinflussen. Smart Watches, Smartphones und andere Wearables können hier wichtige Helfer sein. Dieser Punkt überschneidet sich mit den Strategien zur Selbstbindung.

Quelle: Zusammenstellung in Anlehnung an <https://de.wikipedia.org/wiki/Nudge> sowie Bruttel / Stolley 2014 und Bosworth/ Bartke 2014

Nudging und digitale Transformation

Im Zeitalter der Digitalmoderne neigt das Nudging dazu, gegenüber dem Individuum übergreifend zu werden. Einer – auch staatlichen – Verhaltenslenkung können Tür und Tor geöffnet werden.

Mit der digitalen Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft sind durchaus weitreichende Implikationen für das Nudging verbunden. Im Kern geht es dabei um zwei alles dominierende Aspekte:

■ Die schnell voranschreitende digitale Vernetzung aller Lebens- und Arbeitsbereiche führt schrittweise zu einer breiten Datafizierung unserer gebauten Umwelt und unserer Verhaltensmuster. Es entsteht langsam ein datengestütztes Spiegelbild unserer Existenz. Dies wiederum eröffnet ein sehr großes Potenzial für die evidenzbasierte Identifikation von Entscheidungsanomalien, wie sie dem Nudging-Konzept zugrunde liegen. Dies wiederum könnte zu einer sehr starken Vermehrung wirkungsvoller und als sinnvoll erachteter Nudges führen. Es erwächst die Gefahr einer Standardisierung (von wem auch immer ausgehend) gewünschten Handelns auf Basis datengestützter Analysen unserer Alltagsentscheidungen.²⁰

■ Dadurch, dass wir alle über Smartphones, mobiles Internet und andere digitale Gadgets wie beispielsweise Smart-Watches und die Nutzung virtueller sozialer Netzwerke beinahe überall und immer online sind, ist die potenzielle Wirksamkeit einiger Formen von Nudges im digitalen Zeitalter um ein Vielfaches höher, als dies in einer rein analogen Sphäre der Fall wäre.²¹ Mit der Digitalisierung wird Nudging zu einer sehr wirkmächtigen Steuerungsoption.

Darüber hinaus soll an dieser Stelle kurz auf die Akteure eingegangen werden, die Nudges kreieren und aussenden können und werden. In einer naiven Welt wäre dies der wohlmeinende Staat, der zur Wohlfahrtssteigerung seiner Bürgerinnen

und Bürger Nudges zur Gesundheitsvorsorge, zum Umweltschutz und vielleicht auch zur Unfallvermeidung im Verkehr aussendet. In einer offenen Gesellschaft ist aber nicht von einem monostrukturierten Nudging auszugehen. Vielmehr wird es zu einer unübersichtlichen Vielfalt und vermutlich stark wachsenden Anzahl im Nudging aktiver Akteure kommen – vom Staat über Unternehmen bis hin zu NGOs und vielen anderen Akteuren, die an der politischen Willensbildung teilhaben. Dies wird die konstitutive Basis des wissenschaftlich fundierten Nudging schnell aushebeln können, da eine Evidenzbasierung im Big-Data-Kontext zwar grundsätzlich möglich ist (und in viele Bereiche des Alltagslebens dringen wird), aber ob der Vielfalt abgesandter Nudges der einzelne Adressat dieser Nudges kaum noch von reinem Marketing, von schlichter Meinungsäußerung oder gar Propaganda unterscheiden kann. Wie leicht dürfte es sein, Nudges auf falschen Fakten aufzubauen oder entsprechend Memes zu kreieren und über soziale Netzwerke massenhaft zu verbreiten. Ebenso ist davon auszugehen, dass Nudging-Akteure nicht mehr ausschließlich Sphären wie Staat, Wirtschaft oder Zivilgesellschaft zugeordnet werden können, sondern zunehmend von technischen Systemen ausgesendet werden. Im Spiegel provozierte Sascha Lobo in seiner Kolumne zur Netzwelt vom 8. Juni 2017 mit der These, dass wir in fünf Jahren die Hälfte des Tages tun und lassen, was uns eine Maschine vorschreibt.²² Dies würde auf drei unterschiedliche Arten geschehen:

- 1) freiwillig, weil es richtig scheint,
 - 2) unfreiwillig, weil es nicht anders geht und
 - 3) unwissentlich.
- Anlass seiner Erörterungen zur ma-

(20) Einen interessanten Einblick in die Digitalisierung in China gewährt Stöcker 2017

(21) vgl. auch Lobo 2017

(22) Lobo 2017

schinellen Bevormundung, die er als Nany-Tech bezeichnet, war eine neuerliche Produktvorstellung von Apple, bei der das neue Betriebssystem automatisch über den sogenannten Dopplereffekt erkennt, ob man in einem fahrenden Auto sitzt. Wenn ja, wird das Umschalten in einen neuen Modus „Do not disturb while driving“ angeboten. Bedenkt man die wachsende Zahl von smartphonebedingten Verkehrsunfällen mit Toten und Verletzten, ist das durchaus eine gute Idee. In diesem Beispiel würden wir also eine Maschine beauftragen, uns von gefährlichem Fehlverhalten abzuhalten – uns also anzustupsen.

Im Konsumbereich sind personalisierte Empfehlungssysteme von besonderer Bedeutung, die zum Beispiel bei Amazon für mehr als ein Drittel des Umsatzes verantwortlich sein sollen und über die algorithmengesteuerte Auswertung von Konsumgewohnheiten „passgenau“ Konsumwünsche adressieren und somit Teile unserer Alltagsentscheidungen prägen.²³ Dabei ist es eine kontrovers geführte Diskussion, ob es sich bei den datengestützten Empfehlungssystemen um effiziente Strategien zur präferenzorientierten Entscheidungshilfe oder schlicht um eine Manipulation individueller Entscheidungen durch Internetkonzerne handelt.

Was wir im Konsumbereich vielleicht als hilfreich bewerten, erhält bei Wahlen oder im gesellschaftspolitischen Diskurs eine grundlegend andere Bedeutung. So wird insbesondere in den USA kontrovers über den Einsatz von Big-Data-Instrumenten im Wahlkampf diskutiert oder hinterfragt, in welchem Maße digitale Plattformen über die direkte oder versteckte Platzierung von Wahlempfehlungen Präsidentschaftswahlen beeinflussen können.²⁴ Anders mag man es bewerten, dass zum Beispiel Facebook eine Funktion eingeführt hat, mit der Mitglieder die Organisationsbereitschaft in der Bevölkerung unterstützen können. Noch

komplizierter wird es, wenn man kaum noch unterscheiden kann, ob Empfehlungen gezielt von Personen oder aber von Bots ausgesprochen werden.²⁵ Die komplizierte Aufarbeitung der Rolle der wohl nachweisbaren Einflussnahme russischer Akteure auf die US-Wahl 2016 ist ein wichtiger Hinweis auf die Brisanz digitaler Beeinflussung von Bürgerinnen und Bürgern. So sollen im Jahr 2016 über 146 Millionen Amerikaner bei Facebook und Instagram von Russland aus gepostete Propaganda gesehen haben.²⁶

Neu sind diese Debatten erst auf den zweiten Blick. Denn natürlich gibt es seit jeher Marketingaktivitäten und ausgeklügelte Versuche, die öffentliche Meinung zu beeinflussen. Im Kontext von Big Data und der technikinduzierten Tendenz zu einer globalen Monopolisierung daten- oder internetbasierter Dienste droht allerdings der Meinungswettbewerb als Basis freiheitlicher Gesellschaften ausgebootet zu werden. Die Gefahr sogenannter Informationskokons ist virulent. Es können kommunikative Universen entstehen, in denen wir nur zu hören bekommen, was wir auswählen und was uns beruhigt und zusagt. Wenn Mitglieder einer politischen Gruppe – oder die politisch Verantwortlichen in einem Staat – in einem Kokon leben, fehlen ihnen Offenheit und Weitsicht, werden sie kaum über den Tellerrand ihres eigenen Universums hinaus denken, einfach weil sich ihre eigenen Vorurteile festsetzen.²⁸ Doch zeigen sich neben den Kokons auch gegenläufige Auswüchse. Wie die Süddeutsche Zeitung berichtete, haben die Kongressermittlungen zur Aufarbeitungen der Rolle Russlands im 2016er Wahlkampf ergeben, dass russische Aktivisten per Facebook in Houston eine Demonstration organisiert haben, bei der zwei frei erfundene politische Organisationen zur selben Zeit am selben Ort tausende Menschen zugleich gegen „die Islamisierung von Texas“ und für die

„Rettung islamischen Wissens“ mobilisierten. Es kam zu Handgemengen, und die Veranstaltungen wurden im Stadtrat von Houston debattiert.²⁹ In den USA wird aufbauend auf dieser Art von Erkenntnissen an einer gesetzlichen Transparenzverpflichtung für Plattformbetreiber gearbeitet, die politische Werbung ermöglichen oder unterstützen.³⁰

Wovor wir uns alle fürchten sollten, sind Modelle, wie sie in China erprobt werden und wie sie Aktivisten für den Erhalt einer offenen Gesellschaft kaum ferner liegen dürften: Bereits im Jahr 2014 hat Rongcheng damit begonnen, ein Sozialkredit-System einzuführen.³¹ Die Idee folgt rigoros einer zentralstaatlichen Lenkungsphilosophie: Der Staat sammelt so viele Daten wie möglich, trägt sie zusammen und wertet sie aus. Bürgerinnen

(23) vgl. Meyer-Schönberg/Cukier 2013: 69

(24) vgl. z. B. Malte Krohn 2012 zur Rolle des Microtargeting im US-Wahlkampf 2008 oder Reinhold/Crawford, 2016

(25) Vgl. hierzu z. B. Schüssler 2016 und das Interview mit Simon Hegelich: „Willkommen in der Welt der Bots.“ Bei Facebook werden Unternehmen und Promis künftig sogar die Möglichkeit haben, eigene Bots zur Kommunikation mit Kunden und Fans aufzusetzen. Und so dem Kontakt einen persönlicheren Anstrich verleihen. Doch Bots sind nicht immer nur nett. Sie unterwandern soziale Medien. Sie bringen Diskurse zum Entgleisen. Und sie arbeiten für politische Strippenzieher. „Es ist definitiv so, dass wir heute mit Bots kommunizieren, ohne dass uns immer klar ist, dass wir es mit einer Maschine und nicht mit einem Menschen zu tun haben“, sagt Simon Hegelich.

(26) vgl. Kuhn 2017

(27) Lanier spricht hierbei von der Macht der „Sirenservers“: „Hinter einem ‚Sirenserverserver‘ verbergen sich enorme Rechnerleistungen, die alle anderen Rechner im Netzwerk übertreffen und ihren Eigentümern auf den ersten Blick einen garantierten Weg zu unbegrenztem Erfolg bieten. Doch diese Vorteile sind reine Illusion und führen über kurz oder lang zu einem massiven Scheitern.“, Lanier 2014: 18

(28) vgl. Sunstein 2009: 20

(29) vgl. Kuhn 2017

(30) vgl. Brühl 2017

(31) Das Konzept des chinesischen Sozialkreditsystems wird auch von Kai Strittmatter in seinem Beitrag „Update der chinesischen Diktatur“ skizziert und das Staatsverständnis von Staatschef Xi Jinping erörtert. Vgl. hierzu <http://sz.de/1.3717154>

und Bürger mit einer A-Bewertung stehen auf der roten, die anderen auf der schwarzen Liste. „Die auf der roten Liste werden bei Zulassungen für Schulen, bei sozialen Leistungen oder auch beim Abschluss von Versicherungen bevorzugt behandelt. Wer in der C-Gruppe landet, wird regelmäßig kontrolliert und muss bestimmte Einschränkungen erdulden. Wer in der untersten Klasse D auftaucht, qualifiziert sich nicht mehr für Führungspositionen, bekommt bestimmte Leistungen gestrichen und verliert seine Kreditwürdigkeit.“³² Bis 2020 sollen alle privaten und staatlichen Datenbanken in China miteinander verbunden sein. Ziel der Kommunistischen Partei ist es, jegliches Verhalten zu erfassen, zu bewerten, zu belohnen oder zu sanktionieren.

Allerdings sollten wir uns nicht allein fürchten, sondern frühzeitig opponieren, weil uns das in vielem so ferne China über die Globalisierung von Güter-, Kapital- und Datenflüssen viel näher ist, als es uns in manchen Dingen lieb ist. Technik und Wissenschaft entfalten ebenso wie Märkte auch bei der Digitalisierung gewaltige Kräfte. Und diese Dynamik verfügt über kein inneres Korrektiv, das mögliche Negativentwicklungen aus sich heraus stoppen würde und könnte. Was einmal gedacht ist, wird nicht mehr zurückgenommen – so steht es schon in Dürrenmatts Physikern: Eine Entwicklung wie die der Digitalisierung zieht im Prinzip unaufhaltsam ihre Bahn. Und wenn das datengestützte Sozialkredit-System der chinesischen Küstenstadt Rongcheng³³ eine solche Entwicklung mit Strahlkraft sein sollte, würden sich viele Freiheitsdiskurse von allein erübrigen.

In diesem hier nur angedeuteten Zusammenhang erhalten die Ideen zum Nudging – dem wohlwollend gemeinten Anstoßen „kluger“ Entscheidungen – eine völlig andere Dimension.³⁴ Auch wenn die meisten Befürworter des Nudging diese Form

des Totalitarismus sicher ablehnen, müssen die Gefahren des Nudging im Zusammenspiel mit der Digitalisierung deutlich angesprochen werden, da sich ungewollte aber irreversible Dammbrüche ergeben können. Daher sollte bei Überlegungen zum digital gestützten Nudging immer bedacht werden, dass individuelle (Entscheidungs-)Freiheit ein sehr hohes Gut darstellt, das nur unter Einhaltung des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit eingeschränkt werden darf. Bezo-

gen auf die Potenziale des Nudging gilt dann weiterhin der Grundsatz, dass Freiheit eben auch die Freiheit umfasst, falsche Entscheidungen zu treffen.³⁵

- (32) http://www.deutschlandfunkkultur.de/chinas-sozialkredit-system-auf-dem-weg-in-die-it-diktatur.979.de.print?dram:article_id=395126 (aufgerufen am 06.01.18)
- (33) vgl. ebenda
- (34) vgl. zu einer ähnlichen Argumentation auch Lobo 2017
- (35) vgl. auch Schnellenbach 2011 sowie Bruttel / Stolley 2014: 768

Abbildung 4

Was tun?



Foto: Peter Jakobowski.

Nudging für gute Stadtentwicklung?

Wir benötigen einen Fachdiskurs darüber, ob und wie Nudging-Instrumente zur Stärkung einer nachhaltigen Stadtentwicklung entwickelt und eingesetzt werden sollen.

Auch die Stadtentwicklungspolitik zielt in vielen Handlungsfeldern auf Verhaltensänderungen bei den relevanten Akteuren, um zu einer besseren Erreichung ihrer Ziele zu gelangen. Das bedeutet, auch in der Stadtentwicklung könnte es lohnenswert sein, nach Entscheidungsanomalien Ausschau zu halten und Nudges für die Stadtentwicklung zu entwickeln. Im föderalen Gefüge der deutschen Stadtentwicklungspolitik können zum einen Bund, Länder und Kommunen Sender wie Adressaten von Nudges sein. Darüber hinaus kommen – in einem vereinfachten Politikverständnis – die Wirtschaft sowie die Zivilgesellschaft in ihrer jeweiligen Ausdifferenzierung als Adressaten von Nudges in Frage. Denkt man an Umweltverbände oder zivilgesellschaftliche Initiativen zur Integration o.ä. könnten diese grundsätzlich auch Sender von Nudges in Richtung Staat, Wirtschaft oder Zivilgesellschaft sein. Allerdings stellt sich vor einem liberalen Staatsverständnis die Frage nach der Legitimation nicht in vergleichbarer Weise wie beim staatlichen Nudging, das in diesem Beitrag im Mittelpunkt steht.

Im Stadtverkehr bildet die Minderung von Lärm, Schadstoffemissionen und Verkehrsunfällen Handlungsschwerpunkte der Stadtentwicklung. Bereits heute werden hier Maßnahmen erprobt, die sich eng am theoretischen Konzept des Nudging orientieren. So werden gelegentlich in Wohngebieten oder an Schulen ergänzend zur Ausschilderung der zulässigen Höchstgeschwindigkeit Dialog-Displays aufgestellt, die die jeweilige Geschwindigkeit der Verkehrsteilnehmer messen und den Fahrer über ein entsprechendes Emoticon unmittelbar mit seiner tatsächlichen Fahrgeschwindigkeit konfrontieren. Zumindest bei regelmäßigen Fahrten in so ausgestatteten Bereichen gibt es empirische Hinweise darauf, dass sich über Dialog-Displays Geschwindigkeiten und Unfallhäufigkeiten reduzieren lassen.³⁶ Während ein Gebotsschild oft genug die Einstellung nach sich zieht, dass eine Missachtung der Vorgabe nicht bemerkt oder vom Fahrer als „nicht so schlimm“ bewertet wird, führt die direkte optische Konfrontation mit dem eigenen Fehlverhalten häufig zu einer Verhaltensanpassung. Das direkte Feedback ändert den Handlungsframe des Verkehrsteilnehmers, löst oft ein schlechtes Gewissen aus – beim nächsten Mal möchte man lieber ein zustimmend lächelndes Emoticon sehen. Strahlt dem Vordermann ein lächelnder Smiley entgegen, möchte man selbst auch einen sehen. Wird der Wagen vor einem angeraunt, möchte man selbst dies gern umgehen.

Ähnlich kann man die Idee der „Shared Spaces“ in den Kontext des Nudging oder Framing setzen – auch wenn dies baulich und in Bezug auf die Kosten der Umsetzung ungleich teurer ausfällt. Ziel des Konzeptes ist es, noch vom Auto geprägten Straßenraum lebenswerter und sicherer zu machen. Im Mittelpunkt der Idee steht der beinahe vollständige

Abbildung 5



Smiley



Fotos: Peter Jakubowski

Verzicht – und zwar nicht auf das Auto. Vielmehr sollen Verkehrsräume ohne Verkehrszeichen, Signalanlagen und Fahrbahnmarkierungen auskommen und alle Verkehrsteilnehmer vollständig gleichberechtigt werden. Allein an der Vorfahrtsregel soll nicht gerüttelt werden. Diese Form der Liberalisierung hat in einer Vielzahl von Versuchen immer wieder erstaunlich positive Ergebnisse hervorgebracht. Durch diese vollständige Veränderung des Handlungsframes für Verkehrsteilnehmer kommt es zu einer deutlichen Reduzierung der Unfallzahlen und Fahrgeschwindigkeiten, was durch Schilder und andere Verbote nicht erreichbar erscheint. Shared Spaces steigern sowohl die Aufmerksamkeit der Verkehrsteilnehmer als auch das Bewusstsein, sich rücksichtsvoll eingliedern zu müssen, da das faktische „Recht des Stärkeren“ offenkundig und unübersehbar aufgelöst wurde.³⁷

Ein anderes wichtiges Handlungsfeld der aktuellen Stadtentwicklungspolitik liegt im energetischen Stadtumbau. Ziel ist hier – oftmals auf Ebene des Stadtquartiers – die Nutzung erneuerbarer Energien zu fördern, Maßnahmen zur Steigerung der Energie-Effizienz verstärkt umzusetzen sowie insgesamt den Energieverbrauch zu drosseln. Neben Ver- und Geboten sowie finanziellen Anreizen sind ebenfalls Nudges denkbar, um die Ziele des energetischen Stadtumbaus erreichen zu können. Denkbare Nudges könnten an der Messung von Energieverbrauch und Klimagasemissionen und an deren gezielter Offenlegung ansetzen. Über die Entwicklung und breite Einführung von Smart Meters wird es künftig möglich sein, eine beinahe vollständige Transparenz über den Energieverbrauch zu erreichen. Gekoppelt mit Informationssystemen im Haushalt können vielfältige Hinweise zur Energieeinsparung im Alltag gegeben werden, die die Bewohner

situativ mit den energetischen Folgen ihres Alltagshandelns konfrontieren und Verhaltensänderungen nach sich ziehen dürften. Es ist außerdem denkbar, Mess- und Informationssysteme in die Öffentlichkeit des Quartiers zu übertragen. So können gewissermaßen Wettbewerbe zur gemeinsamen Erreichung energetischer Ziele im Quartier organisiert werden, wenn ein öffentlich einsehbares Informationssystem zu Energieverbrauch oder den Anteilen erneuerbarer Energien im Quartier installiert wird. So kann es sein, dass sich Familien mit dem Thema „Energie“ befassen und kleinere oder größere Maßnahmen ergreifen, die bisher – aus welchen Gründen auch immer – hierzu nicht zu motivieren waren. Das positive Gruppengefühl, bei einer „Guten Sache mitzumachen“, kann bisherige Blockaden und Lethargie lösen. Werden solche Ideen im Quartier freiwillig gemeinschaftlich entwickelt und umgesetzt, dürfte die Wirkung allerdings deutlich stärker ausfallen, als im Falle einer kommunalen Vorgabe, da dann Probleme des Trittbrettfahrens, der Zuordnung von Erfolgen und ggf. auch das von Belohnungen an Bedeutung gewinnen dürften.

Eine für die Stadtentwicklung strukturell relevante Konstellation möglicher Entscheidungsanomalien liegt in der häufigen Missachtung relevanter Kostenkomponenten. So werden zum Beispiel bei der Ausweisung neuer Wohn- oder Gewerbegebiete oft infrastrukturelle und verkehrliche Folgekosten nicht ausreichend berücksichtigt. Auch kommt es immer wieder vor, dass teure Doppelinvestitionen in benachbarten Kommunen einer günstigeren kooperativen Gemeinschaftsinvestition vorgezogen werden. Im individuellen Bereich wird häufig darauf hingewiesen, dass die individuelle Verkehrsmittelwahl aus ökonomischer Sicht irrational erscheint. Ähnliches gilt im Bereich des Klimaschutzes bzw. der Energie-

einsparung, wo oftmals kostensenkende und zugleich klimaschonende Maßnahmen oder Entscheidungen unterbleiben.

Mit Blick auf die soziale Komponente der Stadtentwicklung beklagen die Menschen eine zunehmend Anonymität und Entfremdung, während gleichzeitig der Trend zur Individualisierung in vielen Lebensbereichen weiterhin anhält. Auch hier könnten grundsätzlich Entscheidungsanomalien eine Erklärung bieten. Ein Mehr an nachbarschaftlichem Engagement und ein Mehr an rein monetärer Spendenbereitschaft oder eine Stärkung des sozialen Unternehmertums könnte durch Nudges erreicht werden.

Neben direkten Nudges zum Anstupfen zielgerichteter Entscheidungen im Alltagshandeln von Individuen ist es grundsätzlich denkbar, Nudges einzusetzen, um Entscheidungen innerhalb des föderalen Geflechts staatlicher Akteure zu verbessern. Betrachtet man das Verhältnis zwischen Bund, Ländern und Kommunen auf dem Gebiet der Stadtentwicklung zeigt das Beispiel des § 171f BauGB, der zur Einrichtung von Business Improvement Districts auf Basis zu erlassender Ländergesetze ermuntert, dass eine Gesetzes-Novelle durch das Aufzeigen – nicht das Vorschreiben – bestimmter Lösungswege das Handeln von Ländern bzw. von Kommunen beeinflussen kann. Dies ermuntert Länder und Kommunen, neue Instrumente und Verfahren

(36) vgl. z. B. Großmann 2013: Das Thüringer Ministerium für Infrastruktur und Landwirtschaft hat im Jahr 2016 sogar ein Programm zur Förderung von Dialog-Displays (DD) 2016 aufgelegt. vgl. <https://www.thueringen.de/th9/tmil/verkehr/strassenverkehr/verkehrssicherheit/dd/>

(37) Hinweise zum Konzept und eine Vielzahl von Beispielen sind auf der Website des Netzwerks „Shared Space“ zu finden: <http://www.netzwerk-sharedspace.de/>

auszuprobieren, da man die explizite Benennung im Gesetz als eine Art „Qualitätssiegel“ werten kann und so die Hemmschwelle, Neues auszuprobieren sinkt. Dabei wäre nach den Grundsätzen des Nudging zu beachten, dass die gewählten Formulierungen in Gesetzen oder Verordnungen keine Verpflichtungen beinhalten und die Kommune nicht in eine rechtlich relevante Rechtfertigungslage gerät, wenn sie handelt wie bisher. Allerdings ist in diesem Kontext zu hinterfragen, ob das an sich regelgebundene, auf klaren Verwaltungsverfahren beruhende Handeln staatlicher Institutionen durch Nudges beeinflusst werden kann (Effizienz und Effektivität) und soll (Legitimation).

Neben solchen rechtlichen Nudges könnten auch digitalgestützt Wettbewerbe um gute Lösungen einer Nachhaltigen Stadtentwicklung initiiert werden, die über Transparenz und einen gewissen sozialen Druck auch Kommunen zu zielorientierten Verhaltensänderungen bewegen können. Auf freiwilliger Basis gibt es bereits eine Vielzahl von Netzwerken, in denen sich Städte und Gemeinden zusammenschließen, um voneinander zu lernen und sich gegenseitig anzuspornen. Webgestützte Benchmark-Systeme zu unterschiedlichen Handlungsfeldern könnten hier weitere Impulse setzen, wobei eine zentrale Erfolgsbedingung immer sein wird, dass die empirischen Grundlagen solcher Systeme von allen Beteiligten bzw. Netzwerkmitgliedern geteilt oder akzeptiert werden.

Da die Idee des Nudging – wie gezeigt – darauf abzielt, „schlechte Angewohnheiten und Alltagsroutinen“ zu durchbrechen, könnten auch mobile Online-Games in die Überlegungen einbezogen werden. Mit dem Ziel, mehr Bewusstsein für die Urbanität in der eigenen Stadt zu erzeugen, könnte es gelingen, Stadträume nicht nur als Kulisse für die individuelle, private Lebensgestaltung zu sehen, sondern Stadträume als Lebens- und Gestaltungsräume

zu erleben. Vielleicht liefern der beachtliche Boom von „Pokémon Go“ oder die vielfältigen Aktivitäten um das Geocaching ein erstes Indiz dafür, dass es auch spielerisch möglich ist, Menschen für Fragen der Stadt und der Stadtentwicklung zu interessieren. Vor einem gezielten Einsatz solcher Gaming-Elemente für eine bessere Stadtentwicklung wären aber noch viele Fragen zu beantworten: Allein der kurze aber heftige Hype von „Pokémon Go“ – das nun bereits von „Harry Potter Go“ beerbt wurde – wirft sofort Fragen zum zeitlichen Wirkungshorizont und der Strahlkraft solcher Ideen auf. Zudem sind die hier behaupteten positiven Effekte auf die Wahrnehmung des Urbanen kaum belegbar und allenfalls Nebeneffekte des Gamingproduktes.³⁸

Bislang eher passive Akteure in Stadtentwicklungsprojekte einzubinden, erfordert zunächst eine erfolgreiche Ansprache. Viele Projekte zeigten, dass konventionelle Wege über die Tageszeitung oder Bürgerversammlungen kaum noch ausreichen, weil diese Kanäle wichtige Gruppen der Stadtgesellschaft nicht erreichen. In unterschiedlichen Projekten wird bereits damit experimentiert, wie man durch das Aufbrechen alter Gewohnheiten neue Beteiligung initiieren kann. So wird in Stuttgart mit dem Projekt „Salz & Suppe“ eine innovative Form der Bürgerbeteiligung ausprobiert: An Stuttgarter (Ess-)

Tischen wurden stadtweit Dialoge über soziale, kulturelle und räumliche Grenzen hinweg initiiert.³⁹ Ebenfalls ungewöhnlich versuchte man in Offenbach, Lust auf Beteiligung zu wecken, indem unter dem Stichwort „Masterplan vor Ort“ mit Aktionen in der Innenstadt und auf Stadtfesten ganz unterschiedliche Bevölkerungsgruppen angesprochen wurden. Besonderes Highlight war eine Veranstaltung mit gemeinsamem Fastenbrechen während des Ramadan, bei der viele migrantische Familien mitgemacht haben.⁴⁰

Es zeigt sich, dass auch in der Stadtentwicklung in Deutschland bereits erste Nudges zu erkennen sind, die traditionelle Regulierungen über Ver- und Gebote, Verordnungen oder finanzielle Anreize ergänzen, wobei insbesondere die wirkmächtige Nutzung digitaler Instrumente noch aussteht oder aber aus guten Gründen allenfalls in Ausnahmen oder im „Kleinen“ angedacht wird und wurde. Inwieweit die skizzierten Beispiele auch in ihrer Genese dem theoretischen Konzept der Verhaltensökonomie entstammen, kann und soll an dieser Stelle nicht beurteilt werden.

(38) vgl. zu diesem Thema auch Rauterberg 2013: 66 ff

(39) vgl. die Website zum Projekt www.salz-suppe.de

(40) vgl. BBSR 2016: 17

Abbildung 6

Damit alle Füße auf dem Boden bleiben – in der U-Bahn



Foto: Peter Jakubowski

Schlussfolgerungen

Das Nudging zielt auf die Begrenzung von Entscheidungsanomalien ab, die über breite empirische Analysen identifiziert worden sind. Zum Anstoßen klügerer Entscheidungen soll staatlicherseits das jeweilige Entscheidungsumfeld der Individuen so verändert werden, dass Entscheidungen gegen die eigenen Interessen seltener getroffen werden bzw. vom Individuum aktiv herbeigeführt werden müssen. Vertreter dieses Konzeptes zur Ergänzung staatlicher Regulierungsinstrumente betonen zudem, dass überall dort, wo Nudges eingeführt oder genutzt werden, Transparenz über das gewählte Vorgehen zu schaffen ist, um einer unterschweligen Freiheitseinschränkung vorzubeugen.

Denkt man das Nudging eng zusammen mit der Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft wird schnell deutlich, dass Nudging zu einem mächtigen Instrument zur Steuerung individuellen Handelns werden kann. Ein beredtes Beispiel für diese Sorge ist das skizzierte Konzept des chinesischen Sozialkredit-Systems. Das immanente Problem dabei bildet das technologische Potenzial, unsere digitalen Fußabdrücke umfassend zu speichern und Verhaltensweisen individuell zu analysieren. Entsprechend wird es in immer mehr Lebensbereichen möglich werden, Verhalten zu kategorisieren, vielleicht Verhaltensnormen zu errechnen und Abweichungen mathematisch zu belegen. Diese Entwicklung birgt die große Gefahr, dass nicht mehr allein Entscheidungsanomalien betrachtet werden, die allgemein akzeptierte Nachteile für das jeweilige Individuum verhindern sollen, sondern dass per se Abweichungen von einer „Mehrheitsnorm“ als Legitimation für den Einsatz von Nudges fehlinterpretiert werden. An dieser Stelle ist zu konstatieren, dass die in Reinform in

vielen Punkten durchaus nachvollziehbare und auch in einer offenen Gesellschaft möglicherweise zu rechtfertigen Strategie des Nudging im digitalen Zeitalter vollständig ihren Charakter ändert, da ihre Potenziale und negativen Nebenwirkungen heute unüberschaubar erscheinen. Hier droht tatsächlich ein Dambruch, wie ihn Thaler und Sunstein selbst ansprechen, aber für verhinderbar halten.⁴¹

Die Digitalisierung verschärft die unter anderem von Steinmann formulierte Kritik am Konzept des Nudging noch einmal deutlich. Er sieht den „libertären Paternalismus“ als „Oxymoron: Es werden zwei gegensätzliche, einander widersprechende Begriffe miteinander verbunden. Der Öffentlichkeit könnte so suggeriert werden, staatliches Handeln und vor allem staatliche Ziele seien mit liberalen Ideen vereinbar. Zugleich könnte es gelingen, intensiveren staatlichen Eingriffen ein positives Image zu verleihen.“⁴²

Daher wird an dieser Stelle aus einer liberalen Perspektive vorgeschlagen, Nudging-Ansätze staatlicherseits nur dann einzusetzen, wenn sie ein durchaus strenges Prüfraster durchlaufen haben, das die Legitimation staatlicher Ziele und Maßnahmen bestätigt.⁴³ Wobei sich dieser Verfahrens-Vorschlag auf solche Ziele und Nudges bezieht, die eine klare gesellschaftliche Relevanz aufweisen, weil sie auf der betrachteten föderalen Ebene alle oder eine große Mehrheit der Menschen als Adressaten der Nudges betreffen. Erzieherische Maßnahmen wie beispielsweise das Aufmalen von Schuhsohlen oder Fußabdrücken auf dem Boden von Bussen und Bahnen, um die Verschmutzung von Sitzpolstern zu verringern, würden hier unter eine Bagatellgrenze fallen.

In einem ersten Verfahrensschritt gilt es, das konkrete Ziel eines staatlichen Eingriffes zu legitimieren. Zunächst ist das Ziel zu formulieren, das mit der Entwicklung eines oder mehrerer Nudges erreicht werden soll. Zur Legitimationsprüfung des Ziels bietet es sich an, auf den von John Rawls in die Liberalismus-Debatte eingeführten „Schleier der Unwissenheit“ zurückzugreifen.⁴⁴ Dieser Prüfschritt hilft dabei, allgemein konsensfähige (und nicht nur mehrheitsfähige) Ziele zu identifizieren. Das Rawls'sche Konzept nutzt eine hypothetische Situation, in der die Mitglieder einer Gesellschaft selbst über die institutionelle Grundstruktur eines für sie zu errichtenden Gemeinwesens zu entscheiden haben. Rawls geht davon aus, dass die Bürger in einer solchen Entscheidungssituation von allem absehen, was sie dazu verleiten könnte, sich unfaire Vorteile gegenüber einem Mitbürger zu verschaffen. Der „Schleier der Unwissenheit“ bedeutet, dass kein Individuum seinen Platz in der Gesellschaft kennt, ebenso wenig wie seine Intelligenz oder seine Körperkraft etc.. Das gedankliche Konzept des „Schleiers der Unwissenheit“ kann dabei helfen, gesellschaftlich breit akzeptierte, moralisch integre Ziele zu identifizieren und von Partialinteressen oder individueller Gängelung u.ä. zu unterscheiden.

(41) vgl. zu diesem Thema auch Rauterberg 2013: 66 ff

(42) vgl. die Website zum Projekt www.salzsuppe.de

(43) zur institutionenökonomischen Debatte zu Konsens und Legitimation vgl. schon Homann 1985 und zu Verfahrensvorschlägen zur Beurteilung staatlicher Maßnahmen vgl. z. B. Grosseckler 1991

(44) vgl. hierzu Rawls 1994: 160; Hirsch 1997: 10 oder Jakubowski 1999: 82ff

In einem zweiten Prüfschritt ist angemessen zu belegen, dass die Verfehlung des legitimen Ziels durch Entscheidungsanomalien bedingt bzw. begünstigt wird. Gelingt dieser Beleg, können Nudges als mögliches Instrument der Wahl näher untersucht werden.

Entsprechend schließt sich der dritte Prüfschritt an, bei dem sowohl zu belegen ist, dass und welche Nudges einen relevanten Beitrag zur Zielerreichung leisten können und ob der Einsatz von Nudges auch verhältnismäßig in dem Sinne ist, dass kein milderes Mittel zu einer vergleichbaren Zielerreichung zur Verfügung steht. In diesem Prüfschritt sind sowohl pekuniäre Kosten des Instrumenteneinsatzes zu berücksichtigen als auch die Kosten nicht beabsichtigter Nebenwirkungen. Als Resultat dieses komplexen Prüfschrittes würde die

Erforderlichkeit des Einsatzes von Nudges belegt sein.

In der Logik des hier vorgeschlagenen Verfahrens müsste im Anschluss der Regulierer in einer geeigneten Form bekannt geben, dass nun ein entsprechender Nudge zur Erreichung des betreffenden Zieles eingesetzt wird.

Die Wirksamkeit des Nudges müsste nach Einführung zudem in regelmäßigen Abständen evaluiert werden. Und bei negativer Beurteilung müsste der Nudge wieder abgeschafft werden.

Nudging als ergänzendes Regulierungsinstrument ist sehr schwer zu definieren und kaum klar gegenüber Verbraucheraufklärung, Informationskampagnen, schlichtem Marketing oder Verhaltenssteuerung

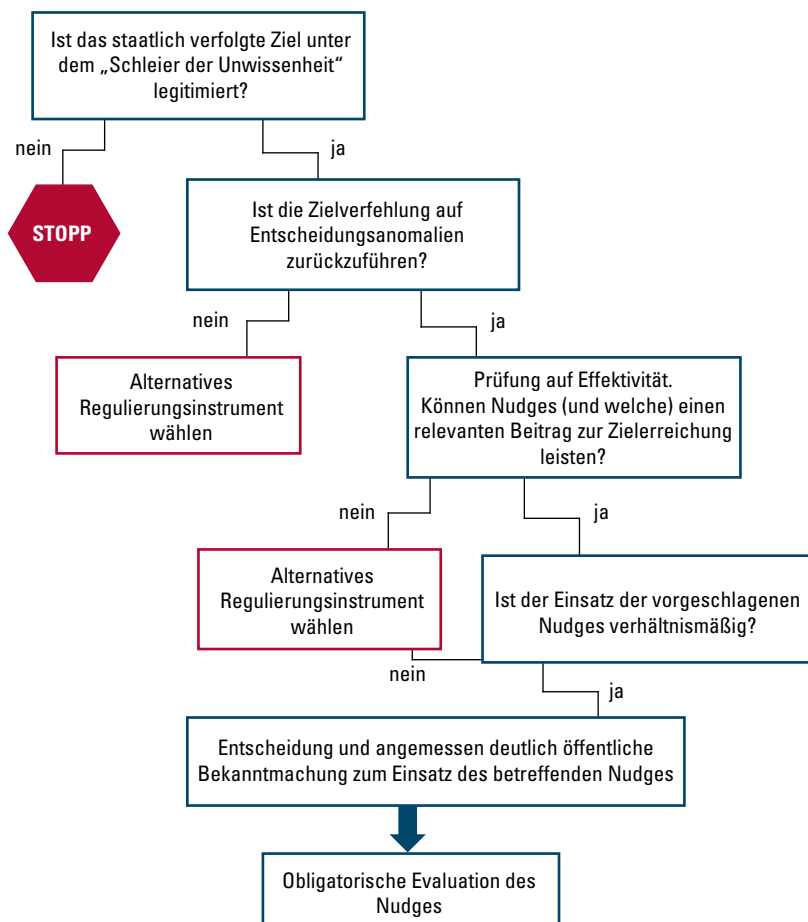
abzugrenzen. Anders als bei Ge- und Verboten oder einer Ökosteuer oder einer Maut ist es auch sehr schwierig, die Treffsicherheit, Effizienz und Legitimation staatlicher Nudges zu analysieren.

Auch wenn die Idee des Nudging schon seit vielen Jahren in den Wissenschaften diskutiert wird, sind seine Potenziale für die Stadtentwicklung kaum untersucht worden. Das Nudging bietet auch für die Stadtentwicklung in Deutschland eine Fülle von Ansatzpunkten, die über den systematischen Einsatz digitaler Instrumente zum Beispiel im Stadtverkehr, bei der energetischen Modernisierung aber auch im sozialen Bereich zu einer schnelleren Zielerreichung führen könnten. Bisher fehlen aber empirische Analysen dazu, ob und in welchem Maße Entscheidungsanomalien den Weg zur nachhaltigen Stadtentwicklung erschweren. Ebenso fehlen Analysen zu geeigneten und legitimen Nudges für die Stadtentwicklungspolitik.

Aus liberaler Sicht bewegt sich das Nudging allerdings an einer kritischen Grenze zur breiten staatlichen Bevormundung. Es spricht Einiges dafür, dass die neuen digitalen Technologien für die offene Gesellschaft riskante Grenzübertritte befördern. Andererseits darf aber auch nicht vergessen werden, dass eine Vielzahl gesellschaftlich akzeptierter Ziele mit hoher Priorität – das sind ebenso soziale Ziele wie die der Klima- und Energie- oder der Verkehrspolitik – immer wieder verfehlt werden. Der Wandel in den Köpfen ist sicherlich der zentrale Anknüpfungspunkt zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit unserer Städte. Deshalb darf die Suche nach effektiven Instrumenten, die diesen Wandel einleiten, nicht ohne Not eingegrenzt werden. Man sollte aber versuchen, die gefährliche Hydra des digitalen Nudging durch Verfahren zur Sicherung der Legitimation zu flankieren, die sich dem liberalen Kern der europäischen Stadt verpflichten.

Abbildung 7

Prüfschema zur Legitimation staatlicher Nudges



Quelle: eigene Darstellung

Literatur

- BBSR (Hrsg.) (2016): stadt:pilot 11 – Das Magazin zu den Pilotprojekten der Nationalen Stadtentwicklungspolitik, Bonn.
- Beck, Hanno (2014): Behavioral Economics, Eine Einführung, Wiesbaden.
- Brühl, Jannis (2017): Kampf des Jahrhunderts: Staat gegen Silicon Valley, in: <http://www.sueddeutsche.de/digital/tech-konzerne-kampf-des-jahrhunderts-staat-gegen-silicon-valley-1.3730552>, 31. Oktober 2017, 17:58 Uhr, abgerufen am 07.11.2017.
- Bosworth, Steven/ Bartke, Simon (2014): Implikationen von Nudging für das Wohlergehen von Konsumenten, in: Wirtschaftsdienst, Heft 11, November 2014, S. 774–777.
- Bruttel, Lisa V. / Stolley, Florian (2014): Ist es im Interesse der Bürger, wenn ihre Regierung Nudges implementiert?, in: Wirtschaftsdienst, Heft 11, November 2014, S. 767–771.
- Dams, Jan/ Ettl, Anja/ Greive, Martin/ Zschäpitz, Holger (2015): Merkel will die Deutschen durch Nudging erziehen, in: Welt online, im Web unter: <https://www.welt.de/wirtschaft/article138326984/Merkel-will-die-Deutschen-durch-Nudging-erziehen.html> veröffentlicht am 12.03.2015, abgerufen am 24.10.2017.
- Deutscher Bundestag (2015): BT-Drucksache 18/4856,
- Großmann, Viktoria (2013): Smileys im Autoverkehr – Bitte lächeln, <http://www.sueddeutsche.de/bayern/smileys-im-autoverkehr-bitte-laecheln-1.1747378>.
- Grossekettler, Heinz (1991): Zur theoretischen Integration der Wettbewerbs- und Finanzpolitik in die Konzeption des ökonomischen Liberalismus, in: Boettcher, Erik, Herder Dorneich, Philipp, Schenk, Karl-Ernst (Hrsg.) Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 10. Band, S. 103–144, Tübingen.
- Hansen, Pelle G. (2016): What is Nudging? unter <https://behavioralpolicy.org/what-is-nudging/>, abgerufen am 24.10.2017.
- Hinsch, Wilfried (1997): Politischer Konsens in einer streitbaren Welt, in: Philosophische Gesellschaft Bad Homburg/ Hinsch W. (Hrsg.) in: Zur Idee des politischen Liberalismus, John Rawls in der Diskussion, Frankfurt a.M.
- Homann, Karl (1985): Legitimation und Verfassungsstaat, in: Boettcher, Erik, Herder Dorneich, Philipp, Schenk, Karl-Ernst (Hrsg.) Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 4. Band, Die Vertragstheorie als Grundlage der Parlamentarischen Demokratie, S. 48–71, Tübingen
- Jakubowski, Peter (1999): Demokratische Umweltpolitik – Eine institutionen-ökonomische Analyse umweltpolitischer Zielfindung, Frankfurt a.M. u.a.O.
- Jakubowski, Peter (2000): Political Economic Person contra Homo oeconomicus – Mit PEP zu mehr Nachhaltigkeit, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Band 26 (2000), Heft 4, S. 299–310.
- Krohn, Malte (2012): Microtargeting – Wahlkampf mit Datensätzen, in: Politik Digital, 24.10.2012, im Internet unter: <http://politik-digital.de/news/microtargeting-wahlkampf-mit-datensaetzen-122117/> abgerufen am 23.12.2016.
- Kuhn, Johannes (2017): Propaganda im US-Wahlkampf – Manipuliert, mit Grüßen aus Sankt Petersburg, <http://www.sueddeutsche.de/digital/propaganda-im-us-wahlkampf-manipuliert-mit-gruessen-aus-st-petersburg-1.3732249>, 2. November 2017, 09:45 Uhr, abgerufen 07.11.2017.
- Lanier, Jaron (2014): Wem gehört die Zukunft?, 6. Aufl.; Hamburg.
- Leibbrand, Frank (1996): Theoretische Diskussion und abstrakte Handlungstheorie; Ein methodologisches Abstraktionsstufenmodell und seine Anwendung in der Handlungsökonomik, in: Erfahrung und Wissen, Schriften zur Förderung der Beziehungen zwischen Philosophie und Einzelwissenschaften, Bd. 82, Berlin.
- Lobo, Sascha (2017): Nudging – Du willst es doch auch. Oder?, Spiegel Online, 12.10.2017.
- Lobo, Sascha (2017): Bevormundung durch Technik – Die Maschine will doch nur Ihr Bestes, Spiegel.de, 8.6.2017.
- Meyer-Schönberg, Viktor/Cukier, Kenneth (2013): Big Data – Die Revolution, die unser Leben verändern wird, München.
- Rauterberg, Hanno (2013): Wir sind die Stadt! Urbanes Leben in der Digitalmoderne, Berlin.
- Rawls, John (1994): Eine Theorie der Gerechtigkeit, 8. A., Frankfurt a.M..
- Reinbold, Fabian/Crawford, Kate (2016): Internetkonzerne im Wahlkampf: „Es gibt riesige ethische Fragen“, Interview von F. Reinbold mit K. Crawford, in: [spiegelonline](http://spiegelonline.de), 19.05.2016, im Internet unter: spiegel.de/netzwelt/netzpolitik/facebook-kann-eine-Wahl-drehen-sagt-internet-forscherin-a-1092348.html

Riegel, G.F. (2016): Nudging, im Internet unter <http://www.digitalwiki.de/nudging/>, veröffentlicht am 8.11.2016.

Schnellenbach, Jan (2011): Wohlwollendes Anschubsen: Was ist mit liberalem Paternalismus zu erreichen und was sind seine Nebenwirkungen?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Volume 12, Issue 4, pages 445–459, November 2011.

Schüsseler, Matthias (2016): Wie Bots unser Leben beeinflussen, [bazonli-ne.ch/digital/internet/wie-bots-unser-leben-beeinflussen/21568960/print.html](http://www.bazonli-ne.ch/digital/internet/wie-bots-unser-leben-beeinflussen/21568960/print.html), abgerufen am 23.12.2016.

Shepard, Roger (1990): Mind Sights: Original Visual Illusions, Ambiguities, and Other Anomalies, with a Commentary on the Play of Mind in Perception and Art, New York (Nach Thaler/ Sunstein 2008).

Steinmann, Mathias (2015): Nudging – Die Interventionsspirale lauert; Paternalismus als Wolf im Schafspelz, Juni 2015; <http://ef-magazin.de/2015/06/20/7033-nudging-die-interventionsspirale-lauert>, abgerufen am 23.12.2016.

Stöcker, Christian (2017): Digitalisierung in China – Sei eine 1 - oder du bist eine 0, in: <http://www.spiegel.de/wissenschaft/technik/digitalisierung-in-china-sei-eine-1-oder-du-bist-eine-0-a-1173854.html>.

Strittmatter, Kai (2017): Update der chinesischen Diktatur, in: Süddeutsche Zeitung online, im Web unter <http://sz.de/1.3717154>, aufgerufen am 24.10.2017.

Strohner, Hans (1995): Kognitive Systeme, Eine Einführung in die Kognitionswissenschaft, Westdeutscher Verlag, Opladen.

Sunstein, Cass R. (2009): Infotopia, Frankfurt a.M.

Thaler, R. H./ Sunstein, Cass. R. (2008): Original: „Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness“ sowie die deutsche Ausgabe aus dem Jahr 2009: Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstößt.

Verwendete Websites:

<http://inudgeyou.com/en/projects>.

<http://thepsychreport.com/current-events/head-of-white-house-nudge-unit-maya-shankar-speaks-about-newly-formed-us-social-and-behavioral-sciences-team/>

http://www.deutschlandfunkkultur.de/chinas-sozialkredit-system-auf-dem-weg-in-die-it-diktatur.979.de.print?dram:article_id=395126

<http://www.economist.com/node/21551032>

<http://www.governing.com/columns/smart-mgmt/col-government-data-behavioral-science-nudge-impact.html>

<http://www.spiegel.de/netzwelt/netzpolitik/facebook-kann-eine-wahl-drehen-sagt-internet-forscherin-a-1092348.html>, abgerufen am 23.12.2016.

<https://de.wikipedia.org/wiki/Nudge>

<https://fehradvice.com/blog/2013/05/26/nudges-in-der-praxis-5-beispiele/>

<https://www.salz-suppe.de>

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S002210310900105X>.

Website des Behavioral Science Teams unter <https://sbst.gov>.

MindLabs unter <http://mind-lab.dk/en/>.

Nudge nudge, think think – The use of behavioural economics in public policy shows promise; in: The Economist, 24. März 2012, im Web unter <http://www.economist.com/node/21551032>, aufgerufen am 10.10.2017.

Herausgeber

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR)
im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR)
Deichmanns Aue 31–37
53179 Bonn

Ansprechpartner

Dr. Peter Jakobowski
peter.jakubowski@bbr.bund.de

Redaktion

Friederike Vogel

Satz und Gestaltung

Yvonne Schmalenbach

Druck

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Bonn

Bestellungen

gabriele.bohm@bbr.bund.de
Stichwort: BBSR-Analysen KOMPAKT 03/2018

Die BBSR-Analysen KOMPAKT erscheinen in unregelmäßiger Folge. Interessenten erhalten sie kostenlos.

ISSN 2193-5017 (Printversion)

ISBN 978-3-87994-134-6

Bonn, Februar 2018

Newsletter „BBSR-Forschung-Online“

Der kostenlose Newsletter informiert monatlich über neue Veröffentlichungen, Internetbeiträge und Veranstaltungstermine des BBSR.

www.bbsr.bund.de > newsletter