Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

Angewandte
Psychologie

Nudging.
Ein neues Patentrezept?

Prof. Dr. Ester Reijnen & Swen Kühne, MSc.

Demonstration

- **Der Link:**
  - movo.ch

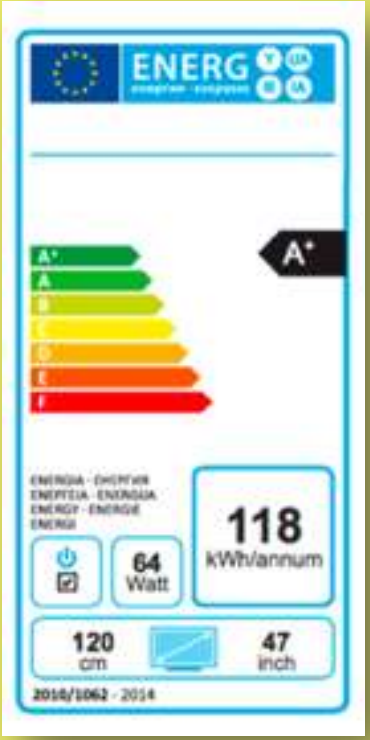
- **Token:**
  - **GI SA RO DI** (mit oder ohne Leerschläge)

Demonstration

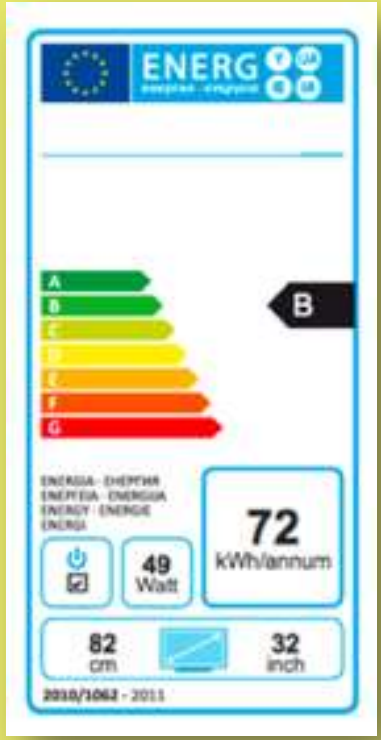
Welchen Fernseher (links oder rechts) würden
Sie einem ***energiebewussten Menschen*** empfehlen?

Beachten Sie, dass Ihnen diesbzgl. nur die Informationen auf den Energieetiketten zur Verfügung stehen.

Links:

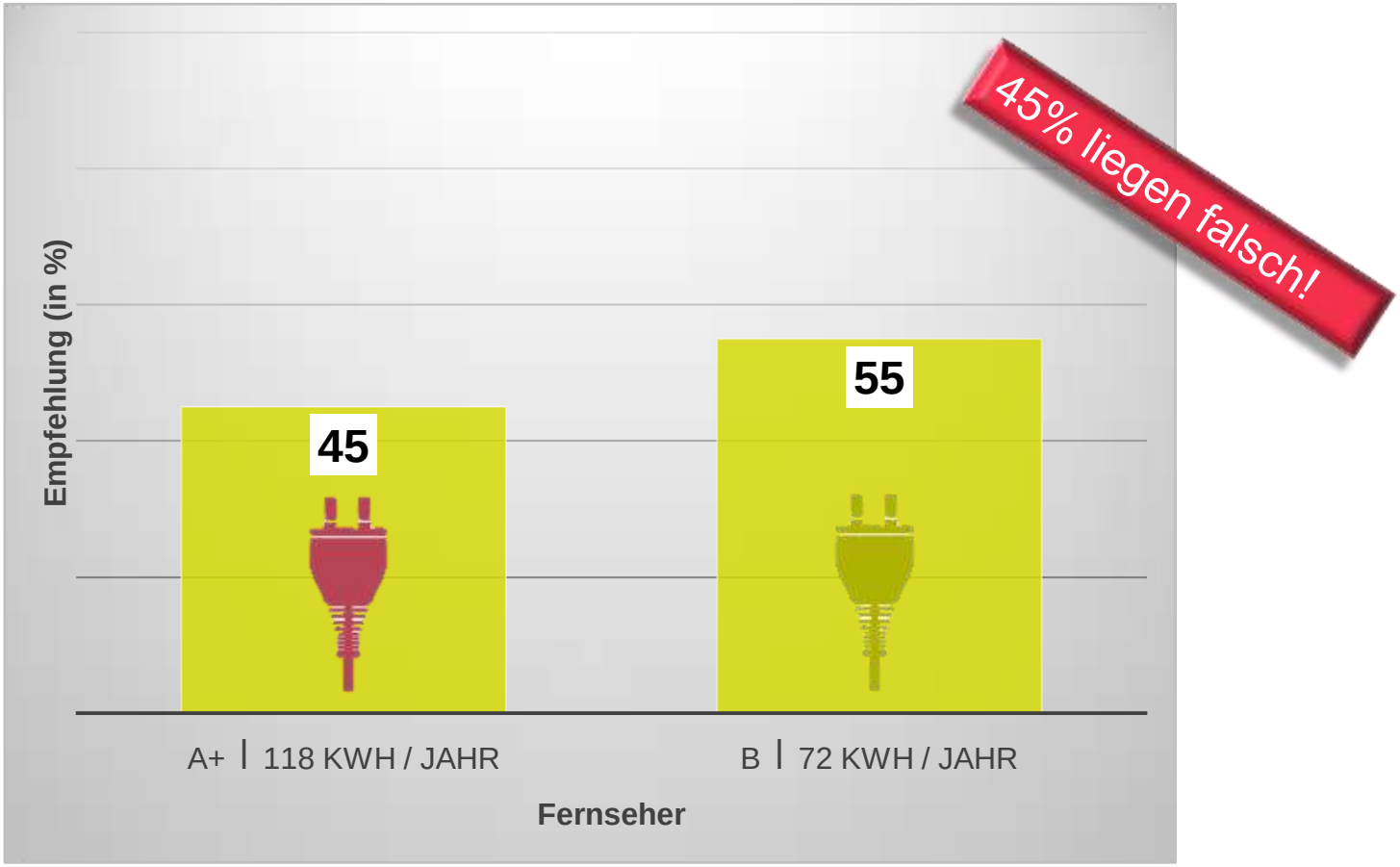


Rechts:



Demonstration

Ergebnis: Energieeffizienzklasse (EEK) vs. Stromverbrauch (kWh) / Jahr



Waechter, Sütterli, & Siegrist (2015)

Demonstration

Ergebnis

Nudge: Vereinfachung «komplexer Informationen» (hier: EEK)
→ gute Idee! Aber …

> IHRE ANTWORT

Nudging

Warum?

> ***Ausgangspunkt***: Wie kann man menschliches Verhalten verändern?

- Ansätze:
  - A: Ge- & Verbote
  - B: Informationskampagnen

    -> funktionieren beide nur bedingt!

  - C: Nudging («sanftes Stupsen»)

    -> durch «Veränderungen des Entscheidungsumfeldes»!

Nudging

Veränderungen des Entscheidungsumfeldes: Beispiele

> Amsterdam Schiphol: Urinale mit Fliege

– «Männer zielen gerne»

– Konsequenz: Es landet 80% weniger Urin auf dem Boden.

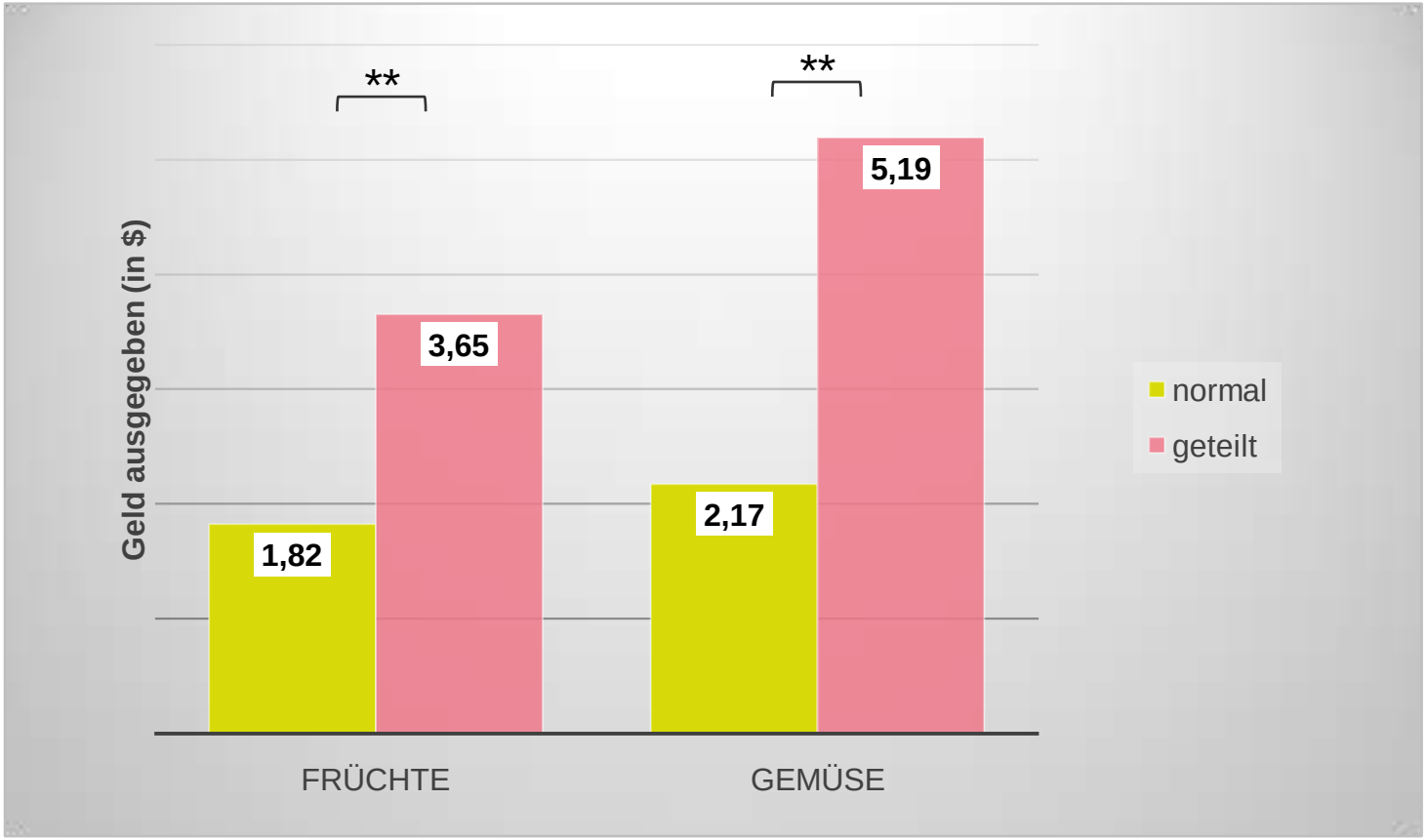
Alte Idee (1917, Michigan)!

Können «Nudger» mehr?

Der Einkaufswagen

Der Einkaufswagen

Ergebnis



Wansink, Soman, Herbst, & Payne (2014)

Der Lift

Nudging

Definition

> ***sanfte Stubser ...*** in die «richtige» Richtung ...

- *Charakteristika*:
  - kein Ausschluss von Optionen («Atomstrom» bleibt im Angebot)
  - keine «starken» Veränderungen der wirtschaftlichen Anreize (Atomstrom wird nicht stark verteuert)

    - Stärken des Ansatzes: einfach & kostengünstig!
    - kritischer Aspekt: z. B. Gefühl der Bevormundung

Nudging

Warum funktioniert es?

> Das menschliche Verhalten wird meistens nicht ...

... durch bewusste oder ***rationale*** Gründe geleitet, ...
(Mr. Spok: denkt logisch, Gefühle sind ihm ein Rätsel)

Beispiel:
24* 47 oder
satt = aufhören zu essen

→ braucht **Kapazität**: Haben wir jedoch nur *begrenzt*!

...sondern durch ***unbewusste oder automatische*** Gründe
(Pippi Langstrumpf: Bauchgefühl).

Beispiel:
2 x 2 oder
grosser Teller = esse noch mehr

– Nudging: Nutzt diese «menschliche Schwächen» aus!

Nudging

Kriterien für Nudges

> Es gibt nicht **DIE** Kriterien!

- Beispiel: «Nudge Unit» oder «Behavioural Insight Team (BIT)»
  - Ihre Kriterien: Nudges müssen sein:
    - einfach.
    - ***anziehend.***
    - ***sozial***.
    - zeitgerecht.

Anziehend

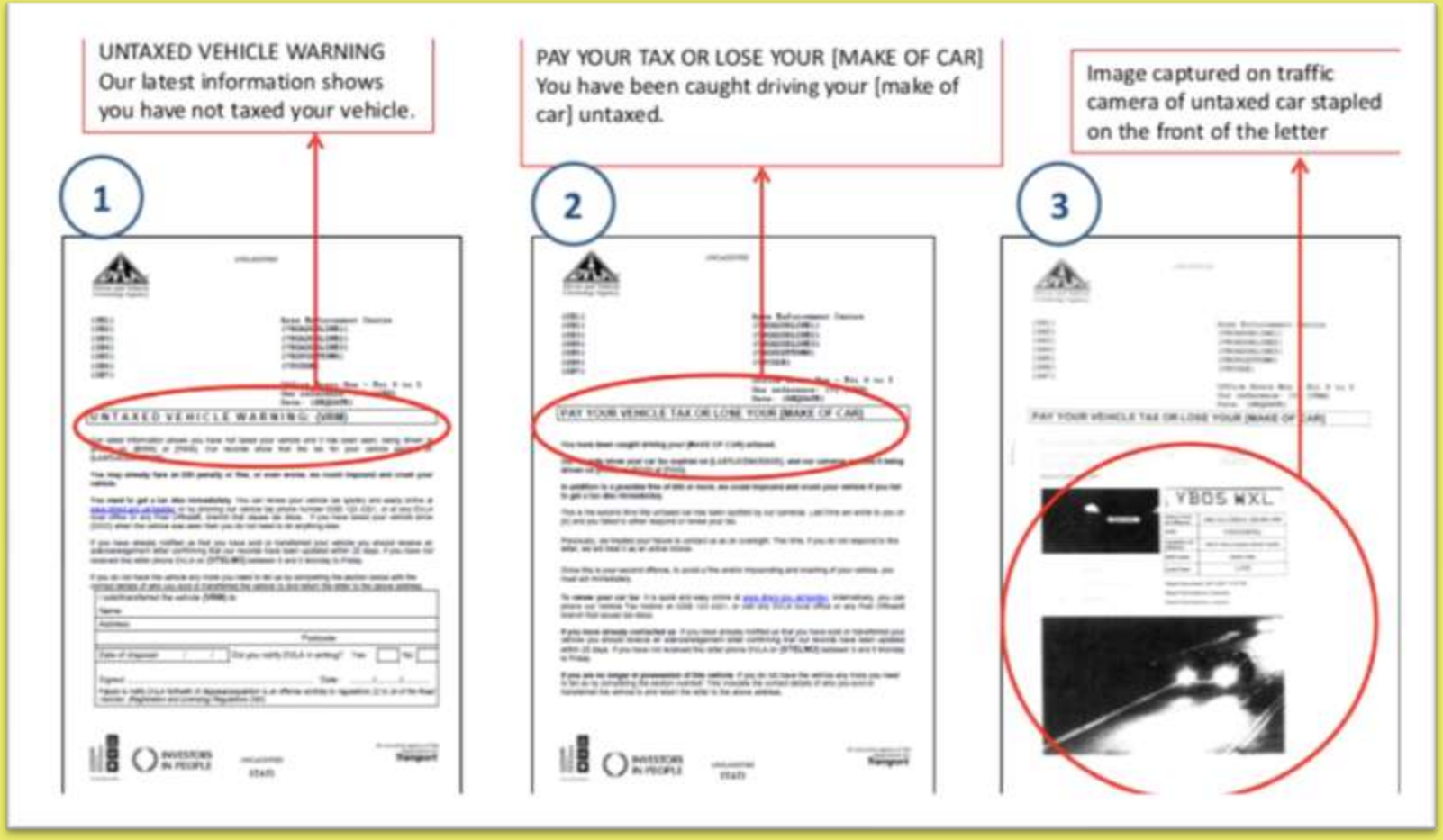
Nudges müssen ...

> 1. ... Aufmerksamkeit auf sich ziehen!
  – z. B. durch Personalisierung, Relevanz oder Kontrast
    – Warum? Der Mensch kann pro Zeiteinheit nur 2-3 Objekte ***bewusst*** verarbeiten.

> 2. «richtig» bewertet (resp. kategorisiert) werden!
  – z. B. in eine positive oder negative Emotion

→ Bilder helfen!
  – Beispiel: Die Motorfahrzeugsteuer

Die Motorfahrzeugsteuer



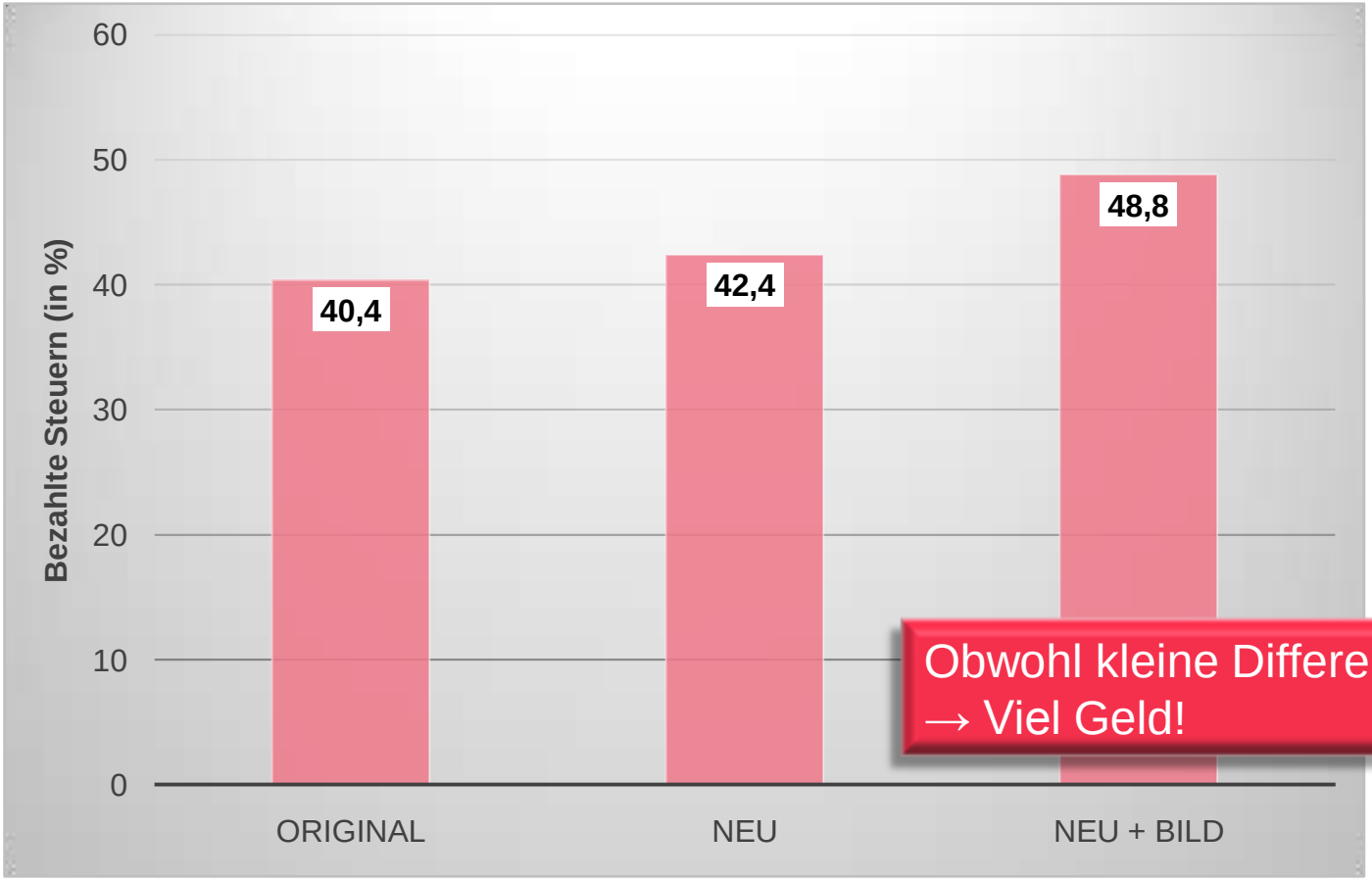
Original

Neu

Neu + Bild

Die Motorfahrzeugsteuer

Ergebnis



Obwohl kleine Differenz:
→ Viel Geld!

BIT

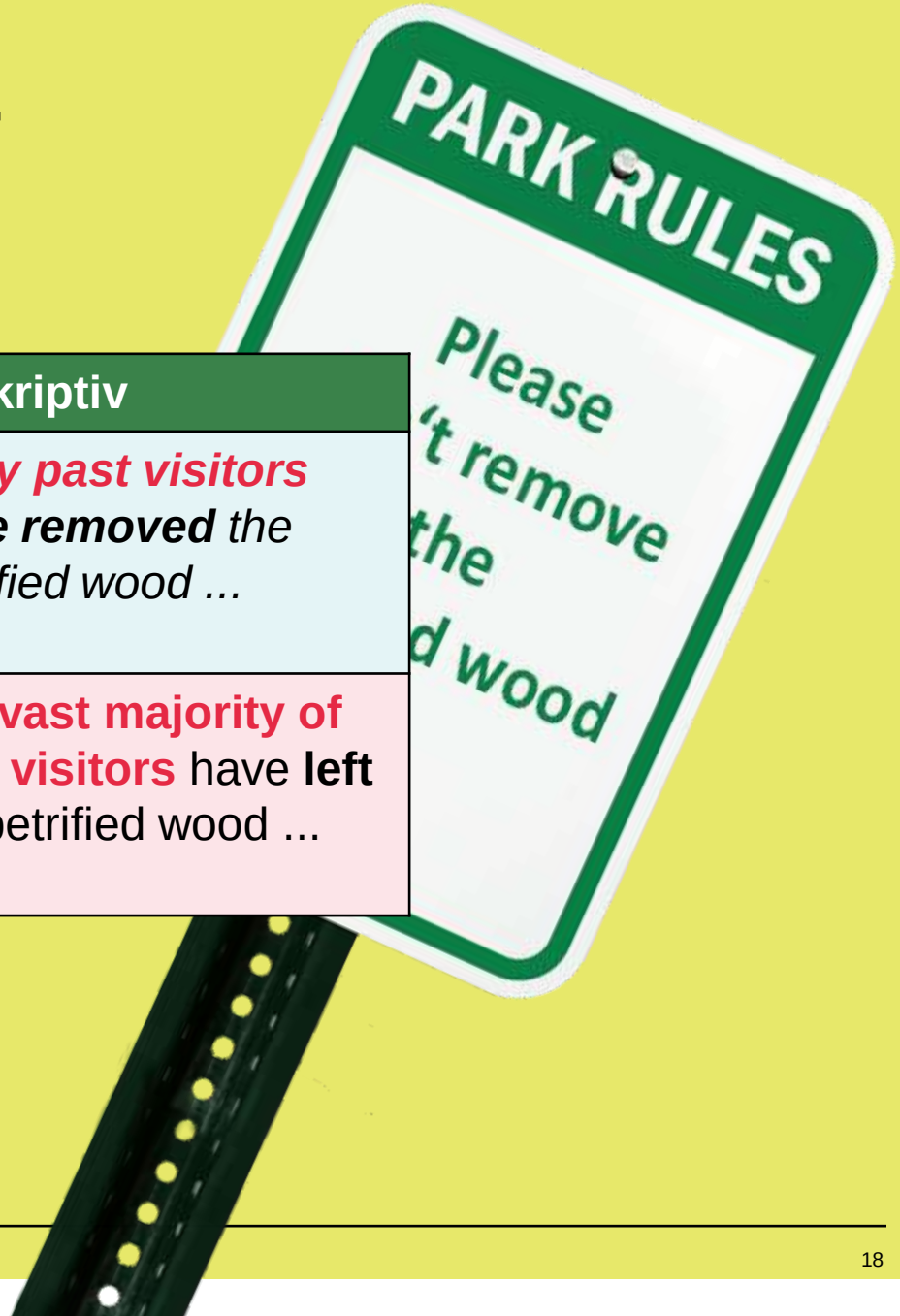
Sozial

Nudges sollen ...

> «sozialen Kontext» miteinbeziehen.

- <u>soziale Normen:</u>
  - A: *Injunktive*: Wie man sich verhalten ***sollte***!
  - B: *Deskriptive oder deklarative*: Wie man sich ***tatsächlich*** im Alltag verhält!
    - Beispiel: Das versteinerte Holz

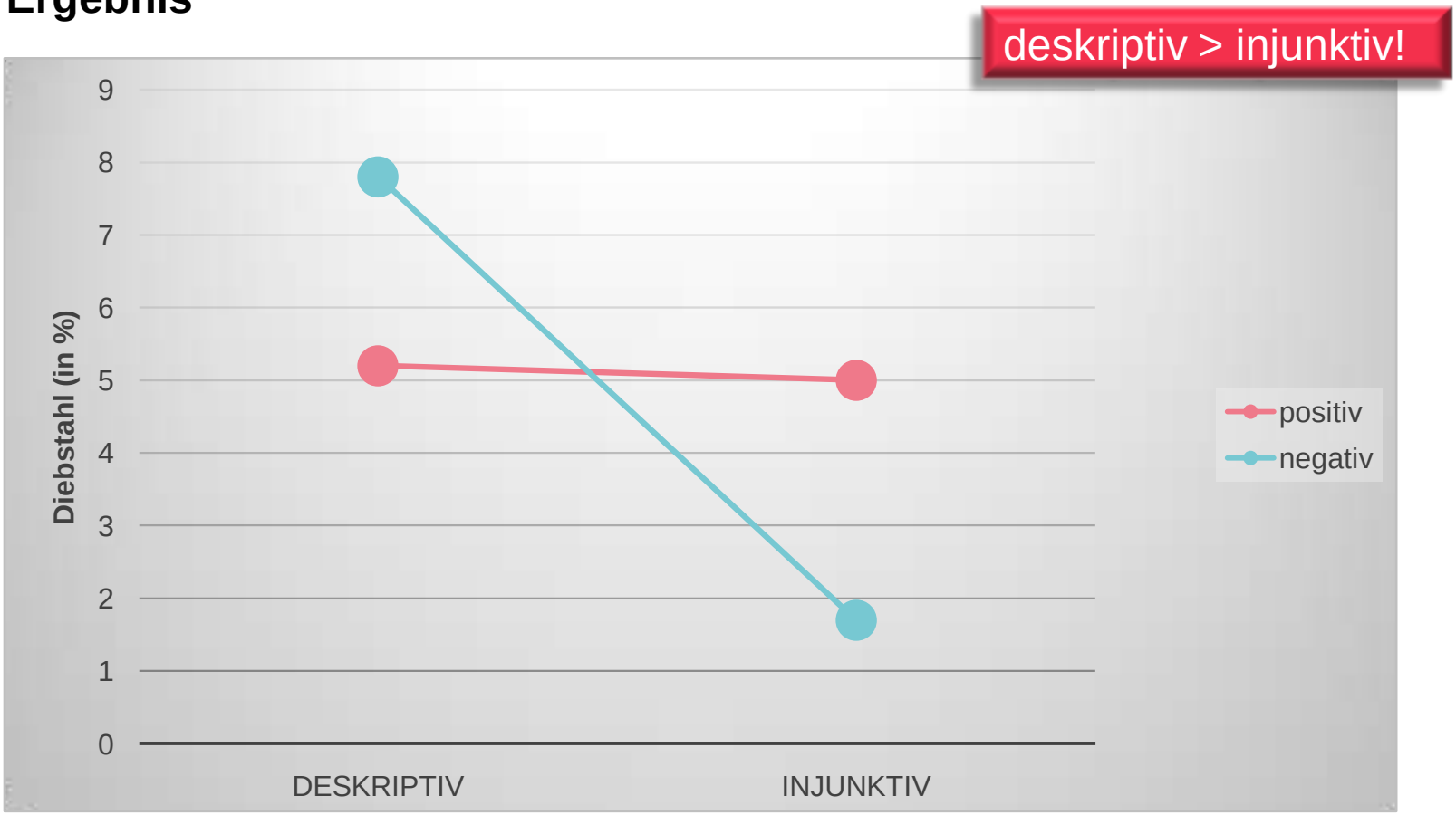
Das versteinerte Holz



	Injunktiv	Deskriptiv
negativ	*Please **don't remove** the petrified wood ...*	***Many past visitors have removed** the petrified wood ...*
positiv	Please **leave** petrified wood ...	**The vast majority of past visitors** have **left** the petrified wood ...

Das versteinerte Holz

Ergebnis



Cialdini, Demaine, Sagarin, Barrett, Rhoads, & Winter (2006)

Der Lift (Fort.)

Deskriptive Norm
Liftschild:
„Die meisten Menschen nehmen die Treppe!“ –
46% mehr Personen nehmen die Treppe

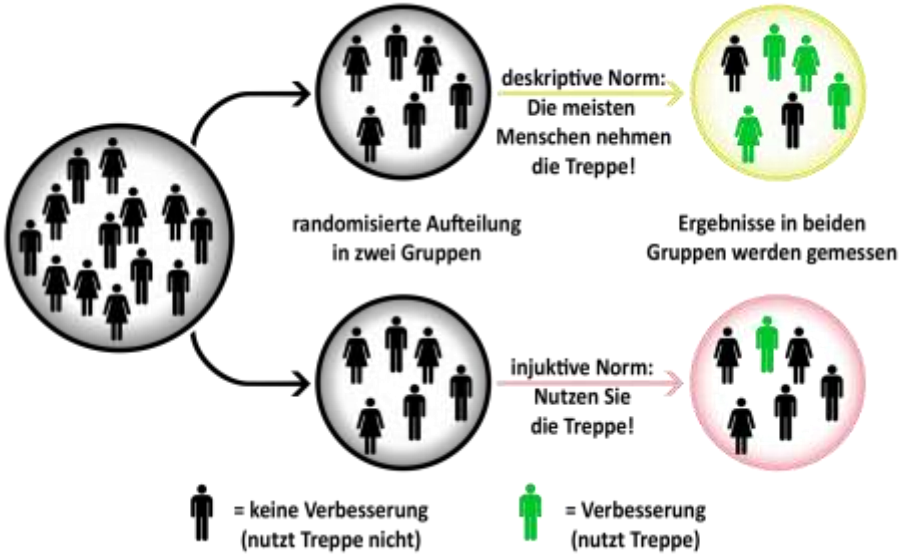
Nudging

Wirkmechanismen von Nudges

> Kennen wir diese? - NEIN

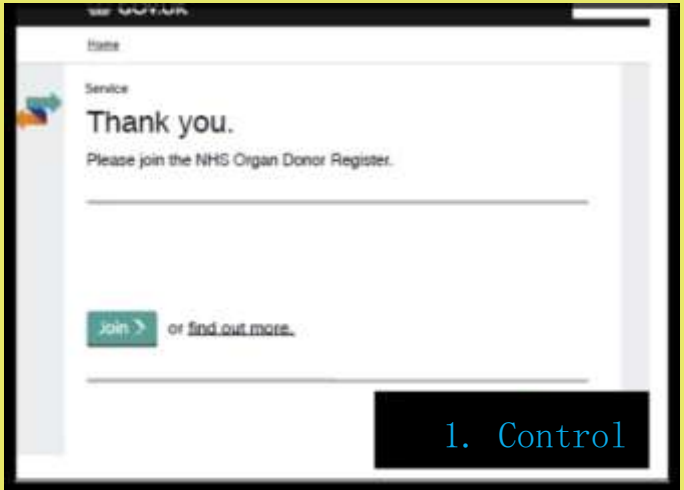
– können nur mittels «**randomisierten kontrollierten Studien**» (engl. randomized controlled trials, RCT) ermittelt werden

– basierend auf Erkenntnissen aus der kognitiven Grundlagenforschung!

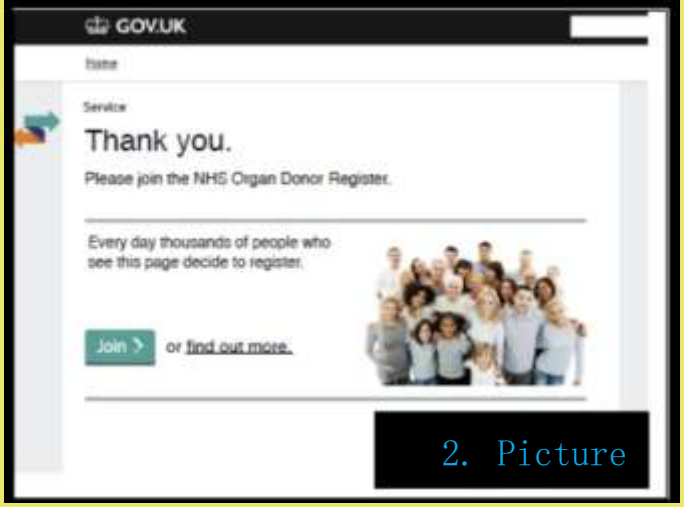


–Beispiel: Die Organspende

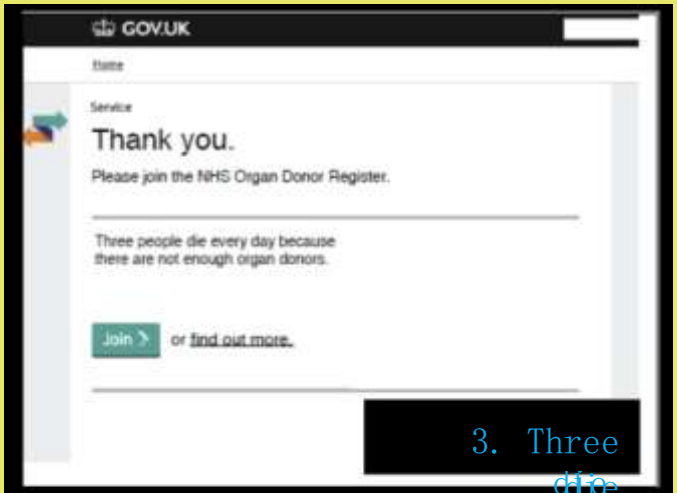
Die Organspende



1. Control



2. Picture



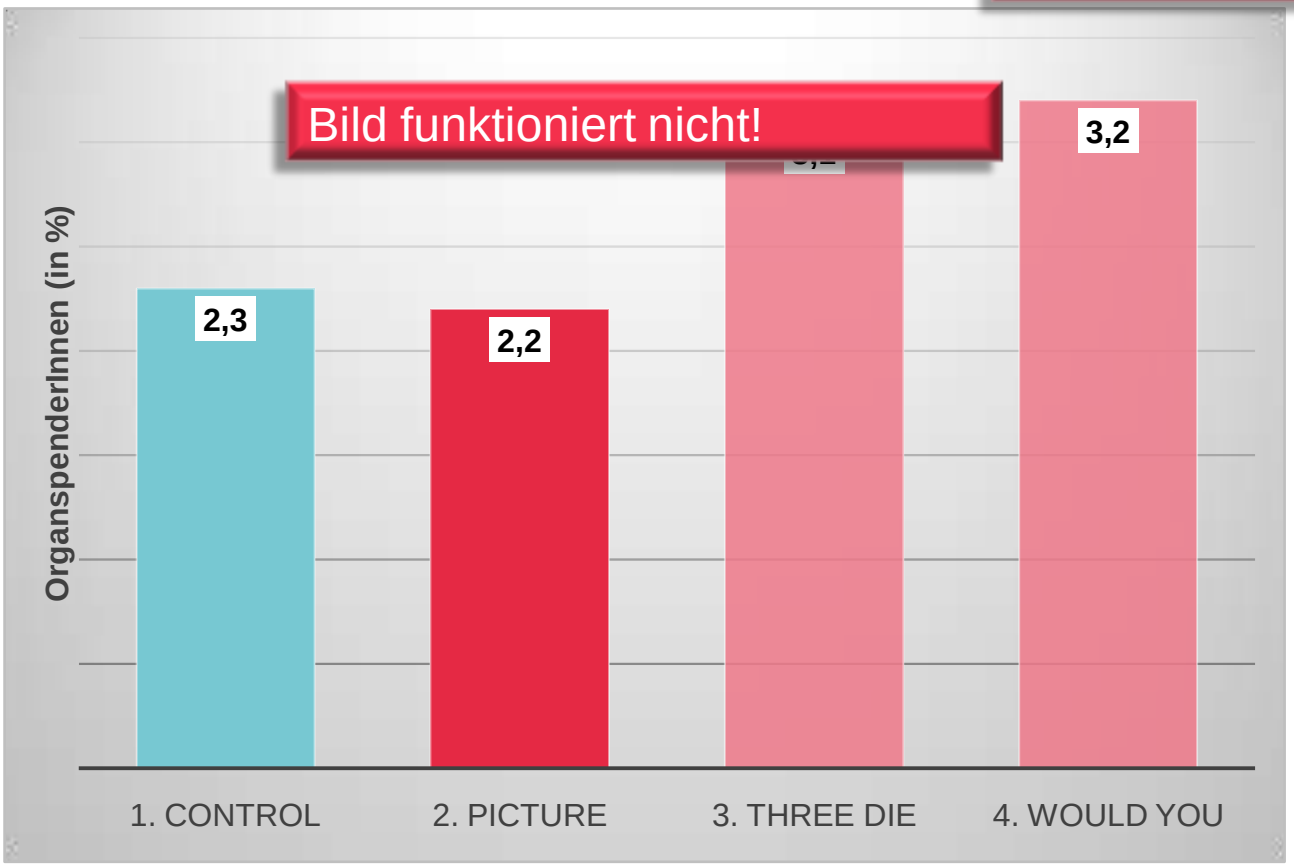
3. Three die

4. Would you

Die Organspende

Ergebnis

> 100‘000 Menschen mehr!



BIT

Nudging

Nudging - ein neues Patentrezept?

> Antwort: ... ist noch «offen»!

- Es braucht ...
  - (gerade) im ***Bereich Umwelt***

    → noch viele randomisierte kontrollierte Studien!

Nudging - ein neues Patentrezept?

Schlusswort:

,,Das lebhafteste Vergnügen, das ein vernünftiger Mensch in der Welt haben kann, ist, ***neue Wahrheiten*** zu entdecken – das nächste nach diesem ist, ***alle Vorurteile loszuwerden***."

Friedrich der Grosse

DANKE & AUF WIEDERSEHEN!

Team Angewandte Kognitionspsychologie