

Henze, Justus

Thesis

Erziehung zur Unmündigkeit: eine kritische und interdisziplinäre Analyse des "nudging" in der angewandten Verhaltensökonomie

Provided in Cooperation with:

ZBW OAS

Reference: Henze, Justus (2020). Erziehung zur Unmündigkeit: eine kritische und interdisziplinäre Analyse des "nudging" in der angewandten Verhaltensökonomie. Hamburg : Zentrum für Ökonomische und Soziologische Studien, Universität Hamburg.
<https://www.wiso.uni-hamburg.de/fachbereich-sozoek/professuren/heise/zoess/publikationen/exma-papers/henze-nudging-in-der-verhaltensoekonomie.pdf>.

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/11159/6606>

Kontakt/Contact

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: [rights\[at\]zbw.eu](mailto:rights[at]zbw.eu)
<https://www.zbw.eu/>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte. Alle auf diesem Vorblatt angegebenen Informationen einschließlich der Rechteinformationen (z.B. Nennung einer Creative Commons Lizenz) wurden automatisch generiert und müssen durch Nutzer:innen vor einer Nachnutzung sorgfältig überprüft werden. Die Lizenzangaben stammen aus Publikationsmetadaten und können Fehler oder Ungenauigkeiten enthalten.

<https://savearchive.zbw.eu/termsfuse>

Terms of use:

This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence. All information provided on this publication cover sheet, including copyright details (e.g. indication of a Creative Commons license), was automatically generated and must be carefully reviewed by users prior to reuse. The license information is derived from publication metadata and may contain errors or inaccuracies.

Justus Henze

Erziehung zur Unmündigkeit:

**Eine kritische und interdisziplinäre
Analyse des ‚nudging‘ in der ange-
wandten Verhaltensökonomie**

ZÖSS

ZENTRUM FÜR ÖKONOMISCHE
UND SOZIOLOGISCHE STUDIEN

ExMA-Papers
ISSN 1868-5005/40
Exemplarische Master-
Arbeiten
Hamburg 2020

Erziehung zur Unmündigkeit:
Eine kritische und interdisziplinäre
Analyse des ‚nudging‘ in der ange-
wandten Verhaltensökonomie

Justus Henze

ExMA-Papers

ISSN 1868-5005/40

Zentrum für Ökonomische und Soziologische Studien

Universität Hamburg

Mai 2020

Impressum:

Die ExMa-Papers (Exemplarische Master-Arbeiten) sind eine Veröffentlichung des Zentrums für Ökonomische und Soziologische Studien (ZÖSS). Sie umfassen ausgewählte Arbeiten von Studierenden aus dem Masterstudiengang „Arbeit, Wirtschaft, Gesellschaft – Ökonomische und Soziologische Studien“ am Fachbereich Sozialökonomie der Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Hamburg.

Herausgeber/Redaktion:

Zentrum für Ökonomische und Soziologische Studien (ZÖSS)

Florian.Lampe@uni-hamburg.de

Fachbereich Sozialökonomie

Universität Hamburg – Fakultät WISO

Welckerstr. 8

D – 20354 Hamburg

Download der vollständigen ExMA-Papers:

<https://www.wiso.uni-hamburg.de/fachbereich-sozoek/professuren/heise/zoess/publikationen/exma-papers.html>

„video meliora proboque deteriora sequor“

„ich sehe das bessere und ich heiße es gut, dem schlechteren werde ich nachgehen“

Zugeschrieben dem römischen Dichter Ovid

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung und Forschungsthese	1
2. Vorab: Die Verhaltensökonomie als ökonomisches Paradigma	2
a. Einleitung und Abgrenzung zu anderen Denkschulen	2
b. Ontologie	4
c. Epistemologie	5
d. Methodologie und Methoden	5
e. Normativität und ideologische Grundstrukturen	6
3. „Nudge me if you can“ – Das „Nudging“ als Theorie und Exportprodukt der Verhaltensökonomie –	6
a. Eine Typologie des nudging	7
b. Anmerkungen zum Konzept des nudgings	8
c. Kritik am Konzept des nudgings	8
4. Dazu: Foucault und die Gouvernamentalität – eine kurze Einführung in den Begriff der Menschenregierungskunst –	9
5. Eine etwas andere Zusammenfassung: Nudging als politisches Steuerungselement? – eine Kritik an Anreizsystemen –	11
6. Literatur	13

1. Einleitung und Forschungsthese

Gesundheitsförderung, individuelle Prävention, Selbstoptimierung und self-tracking sind zunehmend in den Alltag der Menschen integriert. Das sogenannte ‚nudging‘ (im Folgenden ohne Anführungszeichen geführt), also das ‚sanfte Stupsen‘ von Individuen bei einzelnen Abwägungen in eine gewünschte Entscheidungsrichtung ist dabei ein Mittel, diese Alltagsintegration voranzutreiben. Dieses nudging nimmt eine relevante Position in der verhaltensökonomischen Theoriebildung und in der ökonomischen Politikberatung ein (Kuhn 2013). Es werden mehr und mehr Lehrstühle eingerichtet, Krankenkassen und Rentenversicherungen probieren sich an der Implementierung von nudges und das Kanzleramt bestellt drei nudging-Spezialisten in den Beraterstab der Kanzlerin (BPB 2017). Die absichtsvolle Führung von Individuen durch das gezielte Auslösen (meist) unbewusster Verhaltensveränderungen ist sowohl zu einem merklichen Faktor in der innerökonomischen Diskussion als auch ein politisches Gestaltungsmittel geworden. Genügend Gründe sich dieses expandierende Forschungs- und Politikfeld vorzunehmen und sozialökonomisch zu untersuchen. Daher wollen wir uns in dem vorliegenden Beitrag einem interdisziplinären Verständnis dieses Modells und der dahinterstehenden Verhaltensökonomie annähern. Aus der Überzeugung das gerade durch diese Interdisziplinarität ein gesellschaftskritisches Gesamtverständnis des Untersuchungsgegenstands erreicht wird, werden vor allem die Wechselwirkungen zwischen ökonomischen und gesellschaftlichen Phänomenen (samt Theorien) in den Blick genommen. Der interdisziplinäre und gesellschaftskritische Ansatz, den der Autor - auch durch seine Ausbildung am Fachbereich Sozialökonomie der Uni Hamburg (vormals Hamburger Universität für Wirtschaft & Politik- HWP) – wählt, stellt sich damit in den Dienst einer Pluralen Ökonomik. Diese will auf Begrenzungen des Denkens durch die Dominanz der Neoklassik vor allem in der akademischen Lehre verweisen. So versuchen wir nun diesen Ansatz mit Hilfe folgender leitender Fragestellungen zu untersuchen:

Wie lässt sich das theoretische Konzept des nudgings interdisziplinär begreifen und in welchem Verhältnis steht es zur Verhaltensökonomie als ökonomisches Paradigma? Kann das nudging (in Form politischer Anwendung) als Art getarnte Lenkung im Modus neoliberaler Staatlichkeit verstanden werden und welche Rolle nimmt die Idee des liberalen Paternalismus in der Legitimation des nudgings ein?

Dazu wollen wir uns zuerst die Verhaltensökonomie genauer anschauen und als eigenes ökonomisches Paradigma begreifen (2). Um das nudging in dieses Paradigma einzuordnen, nähern wir uns diesem ökonomischen Modell in Form einer Kaskade vom *Konkreten* zum *Allgemeinen*. Dazu schauen wir uns zunächst die theoretische Idee des nudging und den innerökonomischen Diskurs zu diesem Modell an (3) und versuchen dies danach aus einer soziologischen Perspektive genauer zu verstehen und gesellschaftspolitisch zu deuten (4). Eine kritische Einordnung des nudgings und existierender Anreizsysteme im Allgemeinen soll den Beitrag abschließen (5).

2. Vorab: Die Verhaltensökonomie als ökonomisches Paradigma

Bevor wir uns dem spezifischen theoretischen Konzept des nudgings und vor allem dessen Anwendung widmen, bedarf es einer Fundierung des Themas durch eine Einordnung des nudgings innerhalb der Grundannahmen verhaltensökonomischer Theoriebildung und Modellierung, sowie der Verhaltensökonomie selbst innerhalb einer ausdifferenzierten, aber doch hegemonial dominierten Volkswirtschaftslehre. Diese Einordnung soll im Folgenden nach einer kurzen Einleitung in die Denkschule, samt einer holzschnittartigen Darstellung der Geschichte der Verhaltensökonomie (a), maßgeblich anhand der wissenschaftstheoretischen Kategorien Ontologie (b), Epistemologie (c), Methodologie (d), und Normativität (e) erfolgen. Dies soll helfen, im Folgenden eine kritische Analyse und eine Abwägung der Phänomene rund um die Anwendung des nudgings präziser vornehmen zu können, weil erst durch das Verständnis des theoretischen Zugangs zur Wirklichkeit, dem Disziplinverständnis und der verwendeten Methoden das nudging als klares Produkt verhaltensökonomischer Forschung identifizierbar wird. Schlussfolgernd kann eine kritische Analyse des nudgings als theoretisches Modell und politisches Projekt nur gelingen, wenn die in der konkreten Anwendung eventuell verschleierte Kernelemente verhaltensökonomischer Ideen (bspw. von Mensch und Gesellschaft) durch das Aufzeigen der Verbindungslinien zu den Grundtheoremen dieses Paradigmas erkenntlich werden. So können diese Zusammenhänge in die Kritik mit einbezogen werden und das nudging steht nicht als isoliertes Phänomen zweier Ökonomen im entrückten Fokus der Untersuchung. Kurz gesagt: Wir ordnen das nudging abstrakt wissenschaftstheoretisch ein, um es konkret analysieren und auch kritisieren zu können.

a. Einleitung und Abgrenzung zu anderen Denkschulen

Die Verhaltensökonomie hat als relativ junger Bereich der akademisch-theoretischen (und angewandten) Volkswirtschaftslehre in dieser kurzen Geschichte schon einige Aufmerksamkeit auf sich gezogen und nimmt in der aktuellen akademischen Landschaft einen zunehmend prominenten Platz ein. Lehrstühle werden neu eingerichtet (vgl. Uni Hamburg 2019), Drittmittel ausgeschüttet und der Disziplin so ein akademischer, wie auch allgemein gesellschaftlicher Aufschwung verschafft.

Die Untersuchungsgegenstände der Verhaltensökonomie sind menschliches Verhalten, individuelle Entscheidungen und einzelne Abwägungsergebnisse in insbesondere (aber nicht ausschließlich) marktlich organisierten Sphären. Dabei geht es weniger wie in soziologischer Theorietradition um die Regelmäßigkeit sozialen Handelns, sondern es werden eher die Abweichungen individuellen Verhaltens zum standardisierten ‚homo oeconomicus‘ untersucht (vgl. Kersting/Obst 2016). Das heißt, dass die Verhaltensökonomie als theoretische Disziplin zur Erweiterung neoklassischer Modelle ver-

standen werden kann. Die Abweichungen vom rationalen Kalkül des nutzenmaximierenden, informierten, abwägenden homo oeconomicus (Mill 1836)¹ werden als „non-standard“ oder „biased“ eingeführt, als eingeschränkt rational verstanden und zum zentralen Untersuchungsgegenstand erklärt (vgl. Kersting/Obst 2016 oder bspw. Akerlof/Dickens 1982 zur Frage Risiko am Arbeitsplatz).

Die Verhaltensökonomie stellt grundsätzlich keine makrosystematischen Theorien zum Wirtschaftssystem oder zum Begriff der Ökonomie an sich auf. Schauen wir daher auf zwei grundlegende theoretische Ansätze der Disziplin, so zum einen auf das Konzept eines ‚dualen Entscheidungssystems‘ und zum anderen auf die ‚erweiterte Entscheidungstheorie‘. Skizzieren wir ganz kurz die grundlegenden Ideen der Modelle, um eine Illustration verhaltensökonomischen Denkens zu erhalten. Die Theorie des dualen Entscheidungssystems geht davon aus, dass jede Entscheidung von zwei verschiedenen Systematiken beeinflusst wird: zum einen vom intuitiven, zum anderen vom denkenden System (vgl. Kahnemann 2011). Während das intuitive System schnell zu Entscheidungen kommt, aber als schwankend charakterisiert wird, soll das denkende System als aufwändiger, aber zuverlässig gelten (Kersting/Obst 2016). Durch das Zusammenspiel dieser beiden Systeme bezeichnet die Verhaltensökonomie das menschliche Verhalten als begrenzt rational.

Das zweite grundlegende Modell ist eine Erweiterung des neoklassischen Entscheidungsmodells, entwickelt durch Matthew Rabin (Rabin 2002). Es beschreibt genau die angesprochenen Abweichungen des neoklassischen Modells und typisiert diese in drei Kategorien. Zum einen führen ‚non-standard preferences‘, so zum Beispiel soziale Präferenzen wie Altruismus, das Interesse an Verteilungsfragen etc. zu Abweichungen vom Verhaltensmodell des rationalen Agenten. ‚Non-standard beliefs‘ sind darüber hinaus Faktoren wie ein übermäßiges Selbstvertrauen, oder unvollständige Informationen, die zu ‚falschen‘ Verallgemeinerungen führen und somit die rationale und nutzenmaximierende Entscheidung verzerren. Zum Dritten nimmt ein ‚non-standard decision making‘ Einfluss auf subjektive Entscheidungen. Heuristiken oder das Framing einer Entscheidungssituation nehmen in dieser Kategorie Einfluss, sodass eine Entscheidung vom jeweiligen Umfeld abhängt und sich damit nicht mehr mit vorhersagbarem, rationalen Nutzenkalkül deckt.

Beide theoretischen Beispiele zeigen gut die Orientierung verhaltensökonomischer Modelle am aktuellen neoklassischen Mainstream der akademischen VWL. Auffallend ist auch, dass die Verhaltensökonomie als Disziplin mit einem Werkzeugkasten aus der neoklassischen Ökonomie und der quantitativ-experimentellen Psychologie in wissenschaftlichen Bereichen Forschung betreibt, die vormals eher Gebiete der Soziologie oder Kulturwissenschaften waren. Das sieht man auch daran, dass einer der vielleicht wichtigsten Aufsätze der aktuellen Verhaltensökonomie, nämlich die Veröffentlichung unter dem Titel: *„Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk“* (Kahnemann/Tversky 1979) von Amos Tversky und Daniel Kahnemann, also zwei anerkannten Psycholo-

¹ Für einen Überblick zur Kritik an Modell des homo oeconomicus siehe Schlösser 2007

gen verfasst wurde. Darin verwenden sie psychologische Methoden um die dokumentierten Anomalien beim Treffen ‚vernünftiger‘ Entscheidungen zu erklären. Die Diffusion ökonomischer Fragestellungen und psychologischer Ansätze findet somit in der Verhaltensökonomie ihre disziplinäre Ausgestaltung und dies explizit im Rahmen neoklassischer Annahmen über die Welt und ihre Beschaffenheit.

Damit wird schon deutlich, wie man die Verhaltensökonomie im breiten Feld ökonomisch-theoretischer Paradigmen verorten kann. Mit ihrer klaren Fokussierung auf Probleme von Knappheit unter Unsicherheit erweitert die Verhaltensökonomie den Fokus neoklassischen Denkens lediglich um einen verstärkten Unsicherheitsfaktor (Exploring Economics 2020). Aspekte wie Herrschaft, sozialer Wandel, sowie Spezifika von Vergesellschaftung als relevante Punkte zur Beantwortung ökonomischer Fragen kommen in verhaltensökonomischer Theoriebildung nicht vor. Auch dadurch kann die Nähe zum ökonomischen Mainstream, wenn nicht sogar eine weitreichende Deckungsgleichheit mit der Neoklassik argumentativ unterstützt werden. Dies hat auch zur Folge, dass die behavioral economics ein ähnlich geschlossenes Denkgebäude und einen vergleichsweise engen theoretischen Zugang zur Wirklichkeit aufweisen wie die Neoklassik. Dadurch und durch die methodische Einseitigkeit ist die Verhaltensökonomie schwer anschlussfähig an heterodoxe Modelle wie beispielsweise aus der postkeynesianischen oder feministischen Ökonomik, geschweige denn an anderen Sozialwissenschaften.

b. Ontologie

Gehen wir nun genauer die einzelnen wissenschaftstheoretischen Kategorien durch, um so die Charakteristika der Verhaltensökonomie als eigenes Paradigma genauer bestimmen zu können und unsere Abgrenzung zu anderen Denkschulen konkreter zu fundieren. Auch wird in den folgenden Abschnitten auf kritische Einwände oder Begrenzungen verhaltensökonomischer Theoriebildung verwiesen, um so einen Übergang zu einer ausführlichen kritischen Diskussion des nudging und der Verhaltensökonomie in Kapitel 3 und 5 zu bilden.

Allein der enge Fokus der Verhaltensökonomie auf das Verhalten macht das Individuum zum zentralen Objekt des ontologischen Zugangs, also der Beschreibung der Wirklichkeit bzw. die Auffassung der Verhaltensökonomie über die Beschaffenheit der Welt. Das Individuum ist stets das zentrale Objekt der Analyse, jedoch mit einem komplexeren Verständnis der Bedingtheiten menschlichen Handelns durch Regelmäßigkeiten, Heuristiken, Wünsche oder Launen (so z.Bsp. Brunello et al 2009 zu Ernährungsverhalten oder Gruber/Köszegi 2004 für Zigarettenrauchen). Klar kann man jedoch die typische Ontologie der Neoklassik in den Überlegungen der Verhaltensökonomie zu kognitiver Knappheit erkennen. Es wird ebenfalls davon ausgegangen, dass Knappheit von Ressourcen das zentrale ökonomische Problem darstellt. Dieser klar reduktionistische Zugang ist beispielsweise in der Konstruktion von Knappheitsproblemen aus jenen Überlegungen zu den begrenzten kognitiven Kapazitäten zu erkennen (vgl. Camerer et al 2003).

Diese Fokussierung auf die Knappheit von Ressourcen spiegelt sich klar im wissenschaftlichen Zugang zu ökonomisch-gesellschaftlichen Problemen wider. Diese Enge im Verständnis ökonomischer Probleme, kombiniert mit den Grundannahmen menschlicher Interaktion führt zur verhaltensökonomischen Fragestellung nach den Bedingungen rationalen Verhaltens. Dies passiert grundsätzlich mit dem Ziel, ein effizientes Ergebnis herbeizuführen. In der praktischen Ausformung dieser theoretischen Überlegungen führt das beispielsweise zu einem Forschungsfeld wie ‚Marktdesign‘. Unsicherheit ist dabei die einzige klare Erweiterung der Ontologie der Neoklassik. Verhaltensökonomische Forschung geht davon aus, dass Menschen sich in unsicheren Situationen gewisser Entscheidungsheuristiken bedienen und es so zu Verzerrungen des Verhaltens des rationalen Agenten kommt (vgl. Kersting/Obst 2016). Jedoch unterscheidet sich der Begriff der Unsicherheit im theoretischen Verständnis grundsätzlich vom beispielsweise Postkeynesianismus oder der österreichischen Schule und spielt auch eine merklich untergeordnete Rolle im Verhältnis zu den Knappheitstheorien.

c. Epistemologie

Die Epistemologie, also die Frage nach den notwendigen und hinreichenden Bedingungen von Wissen, oder konkreter, ob die Wissenschaft die Welt konstruiert, oder ob sie real beschreibbar ist, hat in der Verhaltensökonomie eine eher deskriptive Orientierung. Man kann von einer Art „epistemologischen Realismus“ (Kersting/Obst 2016) sprechen, das heißt von der Grundannahme der Verhaltensökonomie, dass Verhalten relativ problemlos beobachtet und beschrieben werden kann. Die Frage nach Wissensproduktion, von selbstreferentiellen Dynamiken, welche die Wirklichkeit nicht direkt beobachtbar machen, von strukturellen Einflussfaktoren individuellen Handelns und sozialer Interaktion wird wenig diskutiert.

Der homo oeconomicus bleibt eine Art Benchmark für zu beobachtendes Verhalten (vgl. Leggett 2014). Die Fragen, wie dieses mindestens sekundär gesetzte normative Handlungsideal mit jenem deskriptiven Realismus vereinbar ist, kann nicht abschließend geklärt werden. Für einige Verhaltensökonom*innen wird der homo oeconomicus direkt als idealtypisches Benchmark gesetzt, so bei Thaler und Sunsteins Forschungen zum nudging (Thaler/Sunstein 2008), welche man dadurch auch als Teil einer Art konstruktivistischen Verhaltensökonomie sehen kann. Was in anderer Forschung häufig indirekt passiert, wird hier offen kommuniziert. Der Fokus liegt dabei (wie so häufig) in der Quantifizierung der Abweichungen des beobachteten Verhaltens vom gesetzten Benchmark, also auf der konkreten Analyse des systematic bias. Bei Thaler/Sunstein geht es dann sogar noch darum, wie die Lücke zwischen beobachtetem Verhalten und formuliertem idealisierten Benchmark zu schließen sei, doch dazu in Kapitel 3 mehr.

d. Methodologie und Methoden

Die zentralen Methoden der Verhaltensökonomie sind Labor- und Feldexperimente. Vor allem in Laborexperimenten wird der Versuch unternommen einzelne Verhaltensabläufe, konkreter einzelne

Entscheidungen, von allen Einflussfaktoren zu entkleiden, um so eine Aussage über Kausalitäten und Korrelationen in Entscheidungssituationen treffen zu können (vgl. Kersting/Obst 2016). Vor allem verfolgt die Verhaltensökonomie den Ansatz, über ein Forschungsdesign mit grob gesagt Treatment und Kontrollgruppen überprüfbare Kausalitäten herauszufinden (vgl. ebd.) und damit Ergebnisse zu produzieren, die der VWL vorher eher fern lagen. Ansonsten versucht die volkswirtschaftlich-ökonomische Forschung vor allem Korrelationen ausfindig zu machen - Kausalitäten zu formulieren liegt einer Sozialwissenschaft eigentlich eher fern. Die Verhaltensökonomie eint daher ebenfalls mit der Neoklassik, sich methodologisch eher an einem naturwissenschaftlichen Ideal zu orientieren.

Über die Hypothesengewinnung ist es schwer eindeutige Aussagen zu treffen. Obwohl die Fokussierung auf individuelles Verhalten eher eine Orientierung an induktiven Methoden vermuten lässt, lassen sich auch aus dem Modell des homo oeconomicus abgeleitete deduktive Verfahren finden (vgl. Fuhrberg 2020).

e. Normativität und ideologische Grundstrukturen

Die Verhaltensökonomie ist eine der wenigen ökonomischen Teildisziplinen, die eine relativ klare Zielrichtung des Wissenschafts- und Erkenntnisprozesses formuliert. Diese Forschungsausrichtung dringt auch deutlich ins gesellschaftspolitische Feld hinein. Ziel ist es vor allem, Wissen über menschliches Verhalten in Entscheidungssituationen zu generieren, um *auch* explizit gesellschaftspolitische Probleme im Sinne eines Rational-Choice Ansatzes gestalten zu können (Thaler/Sunstein 2008). In diesem Sinne werden auch vielfach Legitimationsdiskurse zur Rechtfertigung von Eingriffen ins Marktgeschehen geführt. Auf Basis der indirekt-normativen Setzung des rationalen Agenten als erwünschte Handlungsorientierung werden Eingriffe in die ‚freien Marktkräfte‘ über die inkrementelle Reduktion nicht-rationalen Verhaltens legitimiert. Diese Argumentation erlaubt so auch ein weitreichendes Engagement vieler Verhaltensökonom*innen als politische Berater*innen. Vor allem über Effektivitätsanalysen einzelner regulativer Maßnahmen oder ‚policy‘-Evaluationen werden verhaltensökonomische Theorien und politische Positionen eines liberalen Paternalismus in das politische Tagesgeschehen gebracht. Ein Paradebeispiel dafür ist das sogenannte nudging. Dieses prominente Beispiel aus dem Bereich der angewandten Verhaltensökonomie wollen wir uns nun im nächsten Kapitel genauer anschauen.

3. ‚Nudge me if you can‘ – Das ‚Nudging‘ als Theorie und Exportprodukt der Verhaltensökonomie –

Mit dem Fokus auf das Konzept des nudgings wollen wir uns nun einem der bekanntesten und populärsten theoretischen und praktischen Produkte der behavioral economics widmen. Der Theorie des nudgings nähern wir uns in einer Art Kaskade. Zuerst folgt eine kurze Einführung in die Grundidee des Modells anhand der Argumente von Richard Thaler und Cass Sunstein (Thaler/Sunstein 2008). Eine erste Einordnung wollen wir mit Stimmen und Erwiderungen dem nudging eher wohl-

wollend gegenüberstehender Verhaltensökonom*innen erreichen. Anschließend sollen andere kritische Stimmen des innerökonomischen Diskurses und zuletzt eine soziologisch/philosophische Kritik am nudging folgen (Kapitel 5). Zuallerletzt sollen ein paar Thesen und Anmerkungen des Autors als eine Art Zusammenfassung und Fazit den Abschluss des Beitrages bilden.

Beginnen wir mit Thaler und Sunstein selbst. Die beiden Vertreter eines „libertären Paternalismus“ [äquivalent zu liberaler Paternalismus, Anm. d. Verf.] definieren das nudging in ihrer Monographie „Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt“ (Thaler/Sunstein 2008) als eine behutsame, quasi *sanfte* Umgestaltung der Entscheidungssituation, die eine Entscheidung nahelegt (in eine Richtung stupsen), um z.B. komplexe Entscheidungen zu erleichtern oder Selbstkontrollprobleme zu reduzieren, *ohne* dabei die Entscheidungsfreiheit zu beschneiden (vgl. ebd. S.16). Dahinter steht die Annahme, dass Menschen laut Thaler und Sunstein anscheinend Schwierigkeiten haben, sich zu entscheiden. Diese sollen dann durch eine behutsame, quasi minimalinvasive Änderung der Entscheidungssituation eine Erleichterung erfahren. Verlautbartes Ziel ist es, komplexe Entscheidungssituationen zu verringern und gar Selbstkontrollprobleme zu erleichtern und dies vor allem, *ohne* die individuelle Freiheit der Individuen zu beschneiden (vgl. ebd. S.63). Mit diesem Ansatz sehen sich die beiden Autoren als Vertreter eines *liberalen Paternalismus* im Gegensatz zu einem echten Paternalismus, welcher die Subjekte in wissentlicher oder unwissentlicher Manier über Verbote oder Erlasse verändern will.

a. Eine Typologie des nudging

Nach Thaler/Sunstein und Bruttel/Stolley lassen sich nudges gut anhand von drei Kategorien typisieren (Bruttel/Stolley 2014). Zum einen gibt es klassische *Defaults*, bei denen eine Art ‚optimaler Standard‘ als Vorauswahl gesetzt wird. Ein aktiver Widerspruch wird also vonnöten, um eine ‚nicht-optimale‘ Option zu erhalten (vgl. Bruttel/Stolley 2014, S.767). Unter dieses Konzept fallen eine Reihe von nudges, so beispielsweise die Widerspruchslösung bei der Organspende, eine ‚optimale‘ Anordnung der Waren im Kiosk (wobei natürlich das Optimum je nach Perspektive der Kioskbesitzerin und der Kundin verschieden ausfällt), oder die Standardversandoption bei Amazon.

Als zweite Kategorie können die *Selbstbindungsnudges* genannt werden. Als Kern der diesen nudges zugrundeliegenden Probleme werden inkonsistente Zeitpräferenzen angesehen (vgl. Bruttel/Stolley 2014, S.768). Eine Kosten-Nutzen-Abwägung wird laut verhaltensökonomischer Theorie langfristig getroffen, während im Moment der Entscheidung, das Optimum ein anderes ist. Die Kosten, die direkt anfallen, werden als unmittelbar und relativ hoch empfunden, während der langfristige Nutzen verzögert eintritt und in der kurzen Frist tendenziell untergewichtet wird (ebd.). Selbstbindungsnudges sollen dann so konstruiert sein, dass diese Diskontierung über die Zeit mit in den Moment der Entscheidung einbezogen wird. Als Beispiele können die Selbstsperrung beim Glücksspiel oder speziell

auf solche Situationen zugeschnittene private Rentenversicherungsverträge genannt werden (Stichwort: Taylor/Bernatzi 2004: ‚Save more tomorrow‘-Konzept in der betrieblichen Altersvorsorge in den USA).

Zuletzt lässt sich noch eine dritte Kategorie unter dem Begriff *Informationsnudges* fassen. Ausgangslage soll hier das Problem der Komplexität von Entscheidungssituationen sein. Menschen scheinen mit dem Einschätzen und Analysieren komplexer Situationen laut einiger Verhaltensökonom*innen Schwierigkeiten zu haben (vgl. Bruttel/Stolley 2014, S.768). Informationsnudges sollen hier über das Herausfiltern von relevanten Informationen Abhilfe schaffen. Beispielsweise werden bei Vertragsabschluss die enthaltenen Schadenssummen in Versicherungsverträgen an prominenter Stelle mitgeteilt (ebd. S. 768).

Alle Beispiele zusammen geben eine gute Illustration davon, dass viele Nudges innerhalb privatwirtschaftlich organisierten Vertragsumständen verbleiben. Die Theoriebildung rund um nudging in der Verhaltensökonomie skizziert in diesem Kontext das implizite Ideal einer organisierten Privatrechtsgesellschaft. Dies erinnert in Ansätzen an den oben beschriebenen epistemologischen und ontologischen Zugang der Verhaltensökonomie über das einzelne Subjekt.

b. Anmerkungen zum Konzept des nudgings

Andere Ökonom*innen, die ebenso im Bereich der Verhaltensökonomie forschen und daher den Grundannahmen dieses theoretischen Zugangs wohlwollend gegenüberstehen, verweisen auf Schwierigkeiten zum Konzept des nudgings. Schauen wir uns diese genauer an, um die theoretische Idee dahinter besser verstehen zu können. So formulieren Vertreter*innen des Faches beispielsweise, dass das Konzept nudging formaltheoretisch als Behebung von Anomalien im Verhalten zu verstehen sei (vgl. Bosworth/Bartke 2014). Als Gegenpart der Anomalie wird ein Idealfall an Verhaltensmustern implementiert, in deren Richtung das Individuum ‚genudgt‘ werden soll. An diesem Ansatz hängen aber auch für die unterstützenden Verhaltensökonom*innen eine Reihe theoretischer Schwierigkeiten. Der genannte und implementierte Idealfall bleibt häufig eher schwammig ausformuliert und orientiert sich an Überlegungen zum rationalen Agenten aus der neoklassischen Wirtschaftstheorie. Da selbst in diesem Paradigma empirische Forschungsergebnisse den Schluss nahelegen, dass Präferenzen nicht dauerhaft stabil sind, stellt uns das bei der Bewertung des Konzeptes nudgings vor die Frage, wie *tatsächliche* Präferenzen angenommen werden können und wie die Richtung formuliert werden kann, in die jene genudgt werden sollen, wenn Präferenzen gar nicht als eindeutig stabil und beobachtbar zu begreifen sind (ebd.)

c. Kritik am Konzept des nudgings

Die theoretische Konzeption des nudgings nach Thaler und Sunstein führt auch bei anderen Ökonom*innen zu Kritik am theoretischen Modell hinter der Idee des „sanften Stupsens“ von Individuen. Verwiesen wird beispielsweise von Jan Schellenbach darauf, dass im Modell des nudging nach Tha-

ler/Sunstein teilweise über die indirekte Benchmark-Setzung des rationalen Agenten ein Verhaltensmodell als normativer Maßstab gesetzt wird, welches eigentlich mit der Entwicklung der Verhaltensökonomie als absolutes Modell verworfen worden ist (vgl. Schellenbach 2014). Es entsteht der Eindruck, dass Verhalten als „ökonomisch therapiebedürftig“ (ebd. S.778) eingestuft wird, wenn empirisch gezeigt werden kann, dass Individuen sich systematisch und vorhersagbar anders verhalten als ein eher „traditionell definierter Homo Oeconomicus“. Schellenberg selbst merkt sogar an, dass über das nudging weniger ein liberaler, als doch einem starken Paternalismus im neutralen Deckmantel eine akademische und politische Grundierung gegeben wird. Denn das Individuum kann sich nicht kritisch zu nudges verhalten, die im Verborgenen agieren (vgl. ebd. S.779). Es wird die Gefahr angesprochen, dass ein ‚Nicht-abweichen‘ vom verhaltensökonomisch erwünschten Zustand als Zustimmung gewertet wird und weniger als das, was es ist, nämlich erfolgreiche Manipulation (Schellenbach 2011). Wenn eine Intervention passiert, sollte sie für Schellenbach offen und ehrlich kommuniziert werden, sodass sich die Konsument*innen dazu verhalten können und darüber hinaus keine versteckten Werturteile des/der Paternalist*in am Ende das Verhaltensoptimum festlegen.

Schauen wir nun kurz zurück bevor wir danach die Deutungsangebote aus der Soziologie zu diesem Thema ergänzend hinzuziehen. Beim Nudging geht es quasi um den Umgang mit Emotionen, mit Affekten, mit tradierten Verhaltensmustern. Es wurde probiert zu zeigen, dass das Theoriegebäude der Verhaltensökonomie wenig Anschlussstellen gibt, um die Genese, die gesellschaftlichen Bedingungen und den Wandel dieser sozialen Kategorien (Affekte, handlungsleitende Sozialität und Vergesellschaftung etc.) zu berücksichtigen. Der Zugang zur empirischen Wirklichkeit verharrt beim Nudging im engen Korsett der neoklassischen Ontologie und Methodologie, sodass in der politischen Anwendung des nudging-Konzepts häufig Mechanismen der Manipulation statt der Überzeugungskraft und der Diskussion von Argumenten dominieren. Um dieses Spannungsverhältnis der Verhaltenssteuerung zwischen Manipulation und Paternalismus genauer zu begreifen, benötigen wir einen interdisziplinären Ansatz und schauen uns daher nun soziologische Theorien an, die sich mit diesem Themenkomplex beschäftigen.

4. Dazu: Foucault und die Gouvernamentalität – eine kurze Einführung in den Begriff der Menschenregierungskunst –

Der Begriff der Gouvernamentalität ist ein kleiner Teil in Foucaults Gesamtwerk und lässt sich vor allem seinem Spätwerk zuordnen. In seinen Vorlesungen des Jahres 1977/78 am Collège de France, die in ihrer Gesamtheit unter dem Titel „La gouvernamentalité“ (ein Neologismus aus ‚gouvernement‘ (Regierung) und ‚mentalité‘ (Denkweise)) stehen, fragt Foucault danach, worin die *Kunst zu regieren* besteht. Foucault selbst definiert diese begriffliche Neuschöpfung folgendermaßen:

Unter Gouvernamentalität verstehe ich die Gesamtheit, gebildet aus den Institutionen, den Verfahren, Analysen und Reflexionen, den Berechnungen und den Taktiken, die es gestatten,

diese recht spezifische und doch komplexe Form der Macht auszuüben, die als Hauptziele die Bevölkerung, als Hauptwissensform die politische Ökonomie und als wesentliches technisches Instrument die Sicherheitsdispositive hat. (Foucault 2005, S.171).

Foucault führt diesen Begriff ein, um jene Netzwerke aus Macht und Wissen zu beschreiben, die beispielsweise bei der Führung eines Staates, beim Verhältnis zwischen Mediziner*innen und Patient*innen oder Lehrer*innen und Schüler*innen von Relevanz sind. Etwas zugespitzt formuliert sucht Foucault im Kontext der Gouvernamentalität nach den Imperativen, unter denen staatliche und gesellschaftliche Gestaltung funktioniert.

Für unser Anliegen ist nur ein Aspekt dieses großen Begriffs interessant, aus dem sich ein immenses interdisziplinäres Forschungsprojekt in den Geistes- und Sozialwissenschaften entwickelt hat (siehe Bröckling/Krassmann/Lemke 2000, oder Lemke 2011). Für eine Einordnung des Nudging brauchen wir vor allem die Seite der Gouvernamentalität, die Foucault selbst als *Menschenregierungskunst* bezeichnet (Foucault 1992, S.11) und mit der er vor allem auf das Verhältnis zwischen Selbst- und Fremdführung hinauswill. Als eine der vielen Soziolog*innen, die in foucaultscher Denktradition weiterarbeiten, greift Ulrich Bröckling den Begriff in seiner Monographie *Gute Hirten führen sanft* (Bröckling 2017) auf und fasst die Idee der ‚Menschenregierungskünste etwas konkreter als „Machtverhältnisse, in denen sich disparate Arrangements von Fremd- und Selbstführung realisieren“ (Bröckling 2017 S.7), also als die ungleiche Stellung (bzw. das Verhältnis) von Autonomie und Kontrolle. Für ihn ist ein Merkmal zeitgenössischer Gouvernamentalität das planvolle Eingreifen in das Verhalten anderer und auch in das eigene Verhalten, also ein gestalterischer Anspruch gegenüber den Prozeduren, Techniken und Methoden, welche die Lenkung der Menschen untereinander gewährleisten (vgl. Bröckling 2017, S.8). In dieser Beschreibung was genau Bröckling (und Foucault) unter dem Stichwort Menschenregierungskünste in den Blick nehmen will, finden wir eine Reihe Aspekte, die passgenau zum Ansatz des liberalen Paternalismus, bzw. des nudgings sind.

Nehmen wir den Fokus von Bröckling ein und suchen nach Elementen der Selbst- wie der Fremdführung in der praktischen Anwendung des ökonomischen Modells Nudging. Es ist vor allem bezeichnend, dass Formierungsdruck von außen und Prozesse der Selbstführung beim nudging so nah beieinander liegen. Die theoretische Konstruktion des „rational wählenden Subjekts“ wird nicht verabschiedet, es soll mittels nudging dazu befähigt werden, eins zu werden“ (Bröckling 2017, S.187). Die Verhaltensökonomie tritt damit an, die „Als-Ob-Anthropologie des homo oeconomicus“ (ebd. S.188) durch den kurzsichtigen und deshalb fehlurteilenden Menschen (*homo myopicus*) zu ersetzen. In Folge dessen ist aber kein Bruch mit den Praktiken der Anrufung des neoliberalen Subjekts zu erkennen, also keine kritische Auseinandersetzung mit dem Menschen- und Gesellschaftsbild der Neoklassik, oder den eng geführten Annahmen von Verhaltensökonomie und Neoklassik. Viel eher bleibt das Bild des Unternehmerischen Selbst, die Idee des marktförmigen Menschen oder der stetigen Optimierer*in erhalten und wirkt auf Selbstführungsseite über Subjektideale etc. (vgl. Bröckling 2017, S.189). Auf der Gegenseite (Fremdführung) setzt dann die Idee an, dass das selbst installierte

Bild des fehlurteilenden Menschen wieder dem „Als-Ob-Ideal“ (ebd.) anzunähern sei. Diese externe Führung wird (zumindestens in der Suggestion) über das nudging als Mittel wieder teilweise in das *Selbst* hinein verlagert. Die Idee zur subjektiven Veränderung kommt von *außen*, soll aber als intuitiv und autonom entschieden wahrgenommen werden. Das was Verhaltensökonom*innen als liberalen Paternalismus bezeichnen, könnte also aus soziologischer Perspektive als ein Zwang verstanden werden, der in das Subjekt hineinverlagert wird, über den die Individuen also gedrängt werden, sich in Richtung einer spezifischen Konfiguration zu entscheiden. Für Bröckling ist dies ein Teilaspekt einer konsequenten und damit entgrenzten „Vermarktlichung des Selbst“ (Bröckling 2017, S.189). In dieser wird über das nudging ein Kompensationsinstrument eingeführt, welches kontinuierliche Rationalitätsschwächen der Individuen kompensieren soll. Es wird so eine Lücke der Prägung der Subjekte zum unternehmerischen Selbst geschlossen, die von reiner Fremdführung durch Zwang oder Selbstführung durch Verinnerlichung von Leistung und Schuld nicht erreicht werden kann. Das nudging kombiniert diese beiden Ansätze miteinander, indem *die Wahloption* als Mittel installiert wird. Wir können dieses als spezifisches Mittel jener zeitgenössischen Art der Gouvernamentalität begreifen.

Eine Art, oder mit Foucault gesprochen eine spezifische ‚Mentalität‘, Menschen zu regieren, in der die Disziplin, die Optimierung des Einzelnen über einen totalen Wettbewerbsbegriff und die Verhaltenssteuerung über einen liberalen Paternalismus zu einem wirksamen und sich ergänzenden Amalgam verbunden werden.

5. Eine etwas andere Zusammenfassung: Nudging als politisches Steuerungselement? – eine Kritik an Anreizsystemen –

Mit der vorliegenden Arbeit wurde probiert zu zeigen, dass die Verhaltensökonomie als eine zwar eigenständige ökonomische Denkschule begriffen werden kann, sich jedoch hinsichtlich der Standard-Analysekategorien der Dogmenentwicklung nur marginal von der Neoklassik unterscheidet. Der Zugang zur Wirklichkeit an sich und das Verständnis ökonomischer Probleme und Fragestellungen verbleibt im engen Korsett des rationalen Agenten und der vertragsbasierten Assoziation (*un*)mündiger Menschen. In diesem Rahmen ist das nudging als eines der politisch-praktischsten Elemente bzw. Produkte der Verhaltensökonomie zu bewerten. Eine kurze Kritik des nudgings (und der dies rahmenden behavioral economics) anhand von drei Aspekten soll im Folgenden die Arbeit zusammenfassen und abschließen. Über das Mittel der Kritik probieren wir, dieses ökonomische Modell zuletzt über die eigene Begrenztheit zu verstehen und über die Skizze der Grenzen, Fehl- und Bruchstellen wollen wir implizit Alternativen und Möglichkeiten des Widerstandes aufzeigen.

Nudging als politisches Steuerungsmittel verbleibt stetig auf der Ebene individueller Lösungsansätze für politische Probleme - meist ist die Verhaltensänderung auf Konsument*innen/Patient*innenseite erwünscht. Nudging und die Verhaltensökonomie an sich implizieren, dass Gesundheits-, Armuts- und Umweltrisiken durch individuelle Trägheit oder Irrationalität verursacht werden - eine gesell-

schaftliche oder makroökonomische Ursachenanalyse findet selten Platz. Ulrich Bröckling konstatiert in diesem Zusammenhang eine Entpolitisierung im Zeichen eines verallgemeinerten Behaviorismus (Bröckling 2017, S.190). Demokratische Deliberation wird durch Expertokratie oder andere postdemokratische Elemente ersetzt (ausführlich siehe Crouch 2008).

Zweitens ist nicht geklärt, wie es sich mit grundlegenden Interessensgegensätzen verhält. Das Profitinteresse privater Akteur*innen kann direkt dem Gesundheits- oder Vorsorgeinteresse von Patient*innen oder Arbeitnehmer*innen entgegenstehen. Das Interesse des Paternalisten, und das Interesse der (zu nudgenden) Subjekte fallen nicht zwangsläufig in eins, stehen Profitinteresse und das der Arbeitenden ja häufig eher entgegengesetzt zueinander oder sind doch mindestens umkämpft. Zumal es in der grundlegenden Konzeption des nudging keine genaue Ausdifferenzierung zwischen Selbstschädigung und Fremdschädigung gibt. Wann darf ein Paternalist das Verhalten verändern? Schon dann, wenn Subjekte sich selbst schaden oder erst, wenn andere davon in ihrer Freiheit eingeschränkt werden? Ein klar definierter Begriff von Freiheit und Mündigkeit findet in der modellorientierten Welt der Verhaltensökonomie wenig Platz. Geriert sich die Verhaltensökonomie doch als interdisziplinäres Feld der VWL, so muss dies in Zweifel gezogen werden, beziehungsweise sollte mindestens von einer einseitigen interdisziplinären Öffnung die Rede sein.

Drittens wählt die Verhaltensökonomie mit dem nudging zur Lösung gesellschaftlicher Probleme immer die Option der Verhaltensänderung statt des zwanglosen Zwangs des besseren Arguments. Verhältnisveränderungen sind durch den grundlegenden Fokus auf Individuum und Mikroebene aus inhärenter Logik nicht diskutabel. Statt Vernunft und deliberativer Demokratie leiten Effizienz und ökonomistische Umdeutung politischer Fragen in Effizienzprobleme die Konzeption von Nudges. Werte, Normen und Abwägungen bleiben in der Installation von *Vorkonfigurationen* oder anderen Nudges unbeachtet.

Natürlich lassen sich in dem theoretischen Konzept des nudgings emanzipatorische Elemente identifizieren. Informationsnudges können die Konsument*innensouveränität erhöhen, Selbstbindungsnudges die Autonomie der Subjekte erweitern. Doch bedarf es zur Realisation dieses Potenzials eine offene Artikulation statt der versteckten Integration von nudges im Alltag (Schellenbach 2014, S.780). Zudem muss diskutiert werden, ob die Verhaltensökonomie mit dem Konzept des nudgings nicht erst ein Problem kreiert, um es dann zu lösen zu wollen. Die Nachfrage nach individualisierten nudges ist relativ gering (ebd. S.781) und im Instrumentenkasten staatlicher Regulation gäbe es eine Reihe deutlich demokratischerer Elemente, um Gesellschaft zu gestalten und Individuen zu verändern. Daher bleibt auch am Ende dieses Beitrages die Frage offen, was die Freiheit in liberalen Gesellschaften ausmacht. Das, was im Interesse der Regierten ist, bleibt umkämpft und ist stetig neu in Wissenschaft und Öffentlichkeit zu diskutieren. In der vorliegenden Arbeit haben wir einige Hinweise gefunden, dass nudges diesem Anliegen der Emanzipation wohl eher hinderlich sind. Der Verhaltensökonomie als Hoffnungsfeld der Ökonomie sollte daher eine Diskussion eröffnet werden, die zwei Entscheidungsoptionen abwägt: Entmündigung oder Emanzipation.

6. Literatur

- Akerlof G A, Dickens W T (1982): „The Economic Consequences of Cognitive Dissonance“, *American Economic Review* 72, S.307-319
- Bosworth S, Bartke S (2014): „Implikationen von nudging für das Wohlergehen von Konsumenten“ in Bartke S et al: „Nudging als politisches Instrument – gute Absicht oder staatlicher Übergriff?“, *Wirtschaftsdienst*, 94. Jahrgang, Heft11, Verlag Springer, S. 774-777
- BPB – Bundeszentrale für politische Bildung (2017): „Schubs mich nicht! – nudging als politisches Gestaltungsmittel“, online abrufbar unter: <https://www.bpb.de/lernen/digitale-bildung/werkstatt/258946/schubs-mich-nicht-nudging-als-politisches-gestaltungsmittel>, zuletzt abgerufen: 26.03.20
- Bröckling U, Krasmann S, Lemke T (2000): „Gouvernementalität der Gegenwart“, Verlag Suhrkamp, Frankfurt am Main
- Bröckling U (2017): „Gute Hirten führen sanft – Über Menschenregierungskünste“, Verlag Suhrkamp, Berlin
- Bruttel L V, Stolley F (2014): „Ist es im Interesse der Bürger, wenn ihre Regierung nudges implementiert?“ in Bartke S et al: „Nudging als politisches Instrument – gute Absicht oder staatlicher Übergriff?“, *Wirtschaftsdienst*, 94. Jahrgang, Heft11, Verlag Springer, S. 767-771
- Brunello G, Michaud P C, Sanz de Galdeano A (2009): „The Rise of Obesity: An Economic Perspektive“, in *Economic Policy* 59, S. 551-584
- Camerer C F, Issacharoff S, Loewenstein G, O'Donoghue T, Rabin M (2003): „Regulation for conservatives: Behavioral economics and the case for ‘asymmetric paternalism’“, *University of Pennsylvania Law Review*, 151(3): 1211–1254
- Crouch C (2008): „Postdemokratie“, Verlag Suhrkamp, Frankfurt am Main
- Exploring Economics (2020): „Welches Problem treibt die ökonomische Welt an“, online abrufbar unter: <https://www.exploring-economics.org/de/orientieren/#compare>, zuletzt abgerufen am: 20.03.20
- Foucault M (2005): „Analytik der Macht“, Verlag Suhrkamp, Frankfurt am Main
- Foucault M (1992): „Was ist Kritik?“, Merve Verlag, Berlin
- Fuhrberg R (2020): „Verhaltensökonomie in der Verwaltungskommunikation – Der Staat als Entscheidungsarchitekt“ in: Kocks K, Knorre S, Kocks J K: „Öffentliche Verwaltung -Verwaltung in der Öffentlichkeit“, Verlag Springer VS, Wiesbaden, S. 77-102
- Gruber H, Köszegi (2004): „A Theory of Government Regulation of Addictive Bads: Tax Levels and Tax Incidence for Cigarette Excise Taxation“, *Journal of Public Economics* 88, S. 1959-1987
- Kahnemann D (2011): „Thinking, Fast and Slow“, Verlag Farrar, Straus, Giroux, New York
- Kahnemann D, Tversky A (1979): „Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk“ *Econometrica*, Vol. 47, Nr. 2, S. 263-292.
- Kersting F, Obst D (2016): „Verhaltensökonomie“, online abrufbar unter: <https://www.exploring-economics.org/de/orientieren/verhaltensoekonomik/>, zuletzt abgerufen am: 20.03.20

- Kuhn B (2013): „Der Kampf traditioneller Volkswirte gegen eine ‚Anstups-Politik‘ ist realitätsfern“, online abrufbar unter: <https://www.oekonomenstimme.org/artikel/2013/03/der-kampf-traditioneller-volkswirte-gegen-eine-anstups-politik-ist-realitaetsfern/> , zuletzt abgerufen am 20.04.20
- Leggett W (2014): „The politics of behaviour change: nudge, neoliberalism and the state“, *Policy & Politics*, 42(1), 3-19
- Lemke T (2001): „Foucault, Governmentality and Critique, CO/London Pradadigm Publishers
- Mill J S (1936): „On the Definition of Political Economy, and on the Method of investigation Proper to it.“, Verlag London and Westminster Review, London
- Uni Hamburg (2019): „Herzlich Willkommen! Dr. Johanna Kokot wird neue Juniorprofessorin für Verhaltensökonomie der Gesundheit“, online abrufbar unter: <https://www.wiso.uni-hamburg.de/fachbereich-sozoek/ueber-den-fachbereich/aktuelles/190218-willkommen-kokot.html> , zuletzt abgerufen am: 20.03.20
- Rabin M (2002): „A Perspective on Psychology and Economics“, *European Economic Review* 46, S.657–85
- Schellenbach J (2011): „Wohltuendes Anschubsen: Was ist mit liberalem zu erreichen und was sind seine Nebenwirkungen“ in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 12 (4): S. 445-459
- Schellenbach J (2014): „Unvollständige Rationalität ist keine hinreichende Begründung für paternalistisches Eingreifen“ in Bartke S et al: „Nudging als politisches Instrument – gute Absicht oder staatlicher Übergriff?“, *Wirtschaftsdienst*, 94. Jahrgang, Heft11, Verlag Springer, S. 778-781
- Schlösser H (2007): „Menschenbilder in der Ökonomie“, in: „Orientierungen zur Wirtschaft- und Gesellschaftspolitik“, Nr. 112, 2/2007, Bonn
- Thaler R, Sunstein C (2008): „Nudge – wie man kluge Entscheidungen anstößt“, Verlag Ullstein, Berlin
- Thaler R H, Benartzi S (2004): „Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving“, *Journal of Political Economy* 112, S.164-187

