

Überzeugen, Stupsen, Zwingen – Die Konzeption von Nudge und Libertärem Paternalismus und ihr Verhältnis zu anderen Formen der Verhaltenssteuerung¹

DOMINIK DÜBER, MÜNSTER

Zusammenfassung: Trotz der überwältigenden öffentlichen wie wissenschaftlichen Resonanz, auf die der Nudge-Ansatz von Thaler und Sunstein gestoßen ist, bleiben die genauen Konturen dieses Theorie- und Policyvorschlages unscharf. So ist an vielen Stellen unklar, worin die spezifische Differenz gegenüber klassischen Formen der Verhaltenssteuerung liegen soll. Für eine Bewertung des Ansatzes in seinen Vorzügen und Nachteilen gegenüber klassischen Steuerungsformen ist eine solche klärende Einordnung jedoch notwendige Vorbedingung. Der Aufsatz arbeitet daher die bestehenden Definitions- und Abgrenzungsprobleme von „Nudge“ und „Libertärem Paternalismus“ heraus und plädiert sodann für einen Kernbegriff von „Nudge“, der dessen Extension einschränkt, um ihn als originären und eigenständigen Vorschlag einzugrenzen. Ein so präzisiertes Verständnis von Nudge wird dann hinsichtlich seiner Eigenschaften sowie der Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu klassischen Formen der Verhaltenssteuerung ins Verhältnis gesetzt.

Schlagwörter: Nudge – Libertärer Paternalismus – Manipulation – Verhaltenssteuerung – Verhaltensökonomie

1 Ich danke Judtih Rensing sowie den zwei anonymen Gutachtern für wertvolle Hinweise und Verbesserungsvorschläge.

[D]iscussions concerned with [...] nudges in public policy and their relationship to libertarian paternalism have paid very little attention to a series of disagreements and ambiguities with regard to the way that the concept of nudge has been defined and how it relates to that of libertarian paternalism. [...] Researchers seem to be confused. (Hansen 2016, 1–2)

Understanding what nudging involves is a pre-condition for assessing the effectiveness and acceptability of nudge as an intervention strategy. (Baldwin 2014, 834)

Einleitung

Es dürfte nur wenige wissenschaftliche Projekte geben, die in den letzten 20 Jahren auf eine ähnlich große öffentliche Resonanz gestoßen sind wie die Konzeption der Nudges von Thaler und Sunstein, wie sie ab 2003 in einigen Aufsätzen² und insbesondere 2008/09 in ihrem Buch *Nudge*³ präsentiert wurde. Hiervon zeugt nicht nur die kaum überschaubare Anzahl wissenschaftlicher Publikationen, die sich mit der Konzeption aus verschiedensten disziplinären Perspektiven auseinandersetzen. Besonders interessant ist zudem die außerwissenschaftliche Resonanz, die sich nicht darauf beschränkt, dass Nudges von Unternehmen eingesetzt werden, um das Wohl ihrer Mitarbeiter (z.B. automatische Anmeldung für einen Pensionsplan), der Umwelt (z.B. voreingestelltes doppelseitiges Drucken) oder einfach ihren Profit zu steigern (z.B. Präsentation der teuren Nahrungsmittel im Supermarkt auf Augenhöhe). Vielmehr setzt auch die Politik große Hoffnungen in Nudging als steu-

2 Thaler u. Sunstein 2003a; 2003b; 2006.

3 Thaler u. Sunstein 2009.

erungspolitischen Ansatz, der zugleich sowohl effizienter sein soll als herkömmliche Formen der Verhaltenssteuerung, etwa durch Ge- und Verbote oder monetäre Anreize, als auch einen geringeren Eingriff in die Freiheit von Bürgern darstellen soll. So rief die britische Regierung unter James Cameron bereits im Juli 2010 ein *Behavioural Insights Team* ins Leben (das 2014 teilprivatisiert wurde), das seitdem eine Vielzahl von Nudging-Maßnahmen umgesetzt hat. Auch die Regierung unter Barack Obama verfügt seit über eine *Social & Behavioral Sciences Initiative* und nahm von 2009 bis 2012 Cass Sunstein als Leiter des *White House Office of Information and Regulatory Affairs* in seine Dienste. An diesen Vorreitern orientieren sich auch andere Regierungen, etwa das *MindLab* in Dänemark oder die – im Verhältnis eher dünn besetzte – Projektgruppe „Wirksam regieren“ der Regierung Merkel in Deutschland.

Vor dem Hintergrund dieser großen Popularität könnte man geneigt sein, davon auszugehen, dass weitgehende Klarheit darüber besteht, was sowohl unter Nudges und dem mit ihnen eng verknüpften Ansatz eines Libertären Paternalismus zu verstehen ist, als auch, in welchem Verhältnis Nudges zu anderen Formen der Verhaltenssteuerung und Libertärer Paternalismus zu anderen Formen der wohlwollenden Intervention stehen. Dass dies nicht der Fall ist, lässt sich in der Praxis vielleicht nicht allein dadurch belegen, dass eine Vielzahl äußerst disparater Maßnahmen „von der subtilen Beeinflussung bis zu finanziellen Vorteilen“⁴ als „Nudges“ firmieren, lässt sich aber spätestens daran festmachen, dass Maßnahmen wie der New Yorker *Big Gulp Ban* (das Verbot des Verkaufes von stark zuckerhaltigen Getränken in Portionsgrößen über 16 fl.oz./473 ml) von Bürgermeister Michael Bloomberg als Nudge einge-

4 Dams et al. 2015.

ordnet werden, die Autoren des Konzepts dieser Einordnung jedoch vehement widersprechen.⁵ Diese Unklarheiten beruhen aber nicht oder zumindest nicht ausschließlich auf dem fehlenden Fingerspitzengefühl von Politikern für klar umrissene wissenschaftliche Konzepte, sondern haben ihren Ursprung bereits in den Arbeiten von Thaler und Sunstein selbst, die es bei einer vergleichsweise groben Definition von Nudges belassen und ihr Projekt vor allem durch eine Vielzahl an Beispielen illustrieren, deren gemeinsame Klammer sich nicht unmittelbar erschließt. Auch auf wissenschaftlicher Seite mehren sich daher die Versuche, der Konzeption von Nudges eine klarere Kontur zu geben.⁶

Für die Bewertung von Nudges und Libertärem Paternalismus ist es jedoch wesentlich, sich zunächst einmal Klarheit darüber zu verschaffen, ob es sich überhaupt um Nudges oder nicht doch um andere Formen der Verhaltenssteuerung handelt. Wenn wir nicht wissen, welche Arrangements als Nudges, welche als Libertärer Paternalismus und welche als andere Formen der Verhaltenssteuerung zu klassifizieren sind, dann gleicht es einem Stochern im Nebel, den evaluativen Status dieser Klassen festlegen zu wollen, sei es im Rahmen einer ethischen Bewertung oder einer Bewertung in einer anderen Hinsicht, wie etwa derjenigen der Effizienz oder Wirksamkeit. Die begriffliche Klärung zur Eingrenzung des zu bewertenden Phänomenbereichs ist klarerweise der wertenden Stellungnahme selber methodisch vorgeordnet. Meine These ist jedoch, dass uns bisher keine hinreichend klare Eingrenzung des Nudge-Ansatzes vorliegt, um diesen von anderen Formen der Verhaltens-

5 Thaler, Richard, Tweet bei Twitter vom 31.05.2012, online verfügbar unter: https://twitter.com/R_Thaler/status/208273339507150849 (letzter Zugriff: 04.02.2016).

6 Vgl. etwa Baldwin 2014; Hansen 2016; Hausman u. Welch 2010; Saghai 2013.

steuerung abgrenzen zu können und so dessen unterschiedliche Funktionsweise sowie Vorzüge und Nachteile hinreichend präzise diskutieren zu können. Dieser Problematik soll im Folgenden auf zwei Ebenen begegnet werden, zum einen innerhalb des Nudge-Ansatzes, indem das Verhältnis zweier Kernbegriffe des Ansatzes untersucht wird, die gerne gleichbedeutend verwendet werden, nämlich „Nudge“ und „Libertärer Paternalismus“. Diese haben meines Erachtens nur eine große Schnittmenge, sind jedoch nicht deckungsgleich. Zum anderen thematisiere ich die Grenzziehung zwischen dem Nudge-Ansatz und anderen Formen der Verhaltenssteuerung, wobei ich hier die These verteidige, dass es sinnvoll ist, eine klare Grenze zwischen diesen Formen zu etablieren, da nur so der spezifisch neue und innovative Charakter von Nudges in den Blick kommt und von längst etablierten Formen der Verhaltenssteuerung zu unterscheiden ist. Hierzu ist es jedoch nötig, sowohl einige Klärungen als auch präzisierende Festlegungen und möglicherweise auch Revisionen des Ansatzes in seiner Formulierung durch Thaler und Sunstein in der Monographie *Nudge*⁷ vorzunehmen.

Um diesen beiden Anliegen gerecht zu werden, gehe ich in vier Schritten vor: Abschnitt I führt die zu diesen Zwecken wesentlichen Merkmale der Konzeption von Thaler und Sunstein ein. Abschnitt II thematisiert das Verhältnis der häufig gleichbedeutend verwendeten Konzeptionen „Nudge“ und „Libertärer Paternalismus“ und arbeitet die Schnittmengen und Unterschiede zwischen diesen beiden Kernbegriffen des Ansatzes heraus. Abschnitt III formuliert die Probleme, klare Grenzen zwischen Nudge und Libertärem Paternalismus einerseits und anderen Formen der Verhaltenssteuerung andererseits zu ziehen. In diesem Rahmen wird die Notwendigkeit einer klareren

7 Thaler u. Sunstein 2009.

Eingrenzung des Ansatzes verteidigt und dafür plädiert, dieser Anforderung dadurch gerecht zu werden, dass Nudges als Maßnahmen bestimmt werden, die an die Erkenntnisse der Neuen Erwartungstheorie anknüpfen und durch den Rückgriff auf kognitive Verzerrungen funktionieren, sowie zugleich ein reflektiertes *opting out* zulassen. Abschnitt IV schließlich knüpft an ein dergestalt klarer bestimmtes Verständnis des Kernbereichs von Nudges an und arbeitet heraus, worin die Gemeinsamkeiten und Unterschiede eines so verstandenen Ansatzes zu anderen Formen der Verhaltenssteuerung bestehen. Hier werden etwa die folgenden Fragen beantwortet: Wie sind Nudges im Feld klassischer Formen der Verhaltenssteuerung, etwa durch Ge- und Verbote oder Anreize, einzuordnen? Wie verhalten sich die Eigenschaften des Ansatzes zu den verschiedenen Formen des Paternalismus? Liegt dem Ansatz eine Form des Perfektionismus zugrunde? Die Beantwortung dieser Fragen und die damit verbundene Einordnung stellt eine wichtige Vorarbeit für die ethische Bewertung von Nudge und Libertärem Paternalismus dar, da die Gemeinsamkeiten und Unterschiede dieser Konzeptionen zu anderen Formen der Verhaltenssteuerung beziehungsweise anderen Formen der wohlwollenden Intervention herausgearbeitet werden. Nur so kann erkannt werden, welche Eigenschaften man ggf. für ethisch vorzugswürdig und welche man für ethisch problematisch hält und darüber hinaus überprüft werden, welchen ethischen Wert man diesen Eigenschaften in anderen Fällen zuschreibt.

I Was sind Nudges und was ist Libertärer Paternalismus?

Der Ausgangspunkt des Ansatzes von Thaler und Sunstein liegt in den seit den 1970er-Jahren durchgeführten Untersuchungen von Tversky und Kahneman zur *bounded rationality* von Menschen und die von ihnen etablierte Neue Erwartungstheorie (prospect theory).⁸ An diese und ähnliche Arbeiten anknüpfend unterscheiden sie bei der Beschreibung menschlichen Verhaltens zwischen *Econs*, die sich gemäß des Ideals eines Homo oeconomicus verhalten, und *Humans*, die sich wie durchschnittliche normale Menschen verhalten – und daher eine Reihe von verzerrten Entscheidungen treffen.⁹ Während Econs den Axiomen der Rationalen Entscheidungstheorie gehorchen, beschreiben Thaler und Sunstein eine Reihe von regelmäßig und vorhersagbar auftretenden kognitiven Verzerrungen (cognitive biases) in der Art, wie Humans zu ihren Entscheidungen gelangen. Dazu gehören:

- Ankerheuristiken: die Übergewichtung der zuerst angebotenen Informationen¹⁰
- Verfügbarkeitsheuristiken: die Übergewichtung von leicht verfügbaren Beispielen¹¹
- Repräsentativitätsheuristiken: die Überbewertung von Wahrscheinlichkeiten durch die Genauigkeit der Beschreibung und die Annahme von Mustern, wo keine vorliegen¹²

8 Vgl. exemplarisch die publizierte Fassung der Nobelpreisrede von Daniel Kahneman: Kahneman 2003.

9 Thaler u. Sunstein 2009, 7–9.

10 Thaler u. Sunstein 2009, 25–27.

11 Thaler u. Sunstein 2009, 27–28.

12 Thaler u. Sunstein 2009, 29–34.

- Selbstüberschätzung: unrealistische Erfolgserwartungen¹³
- Verlustaversion: die Ungleichbewertung der gleichen Sache, je nachdem, ob sie als Gewinn oder Verlust beschrieben wird¹⁴
- Tendenz zum Status quo: Bevorzugung des Status quo gegenüber Alternativen¹⁵
- Framing-Effekt: die Ungleichbewertung derselben Sache, je nachdem, in welchem Rahmen sie beschrieben wird¹⁶
- Herdenmentalität: die Neigung zu Fehlurteilen durch Gruppendruck¹⁷

Eine wesentliche Ursache für diese und andere kognitive Verzerrungen sehen Thaler und Sunstein darin, dass Humans zwei sehr unterschiedliche kognitive Systeme nutzen, um zu Entscheidungen zu gelangen. Auf der einen Seite ein reflexives System, das durch aktives Nachdenken und logisches Folgern zu Entscheidungen gelangt. Auf der anderen Seite ein automatisches System, das durch schnelles und instinktives Urteilen zu Entscheidungen kommt (die Eigenschaften beider Systeme nach Thaler und Sunstein sind in Tabelle 1 dargestellt).

Während Thaler und Sunstein dem automatischen System, mit dem Humans zu einer Vielzahl an Entscheidungen gelangen, eine für die meisten Alltagssituationen hilfreiche Funktion zuschreiben, schreiben sie ihm ebenfalls eine wesentliche Verantwortung für kognitive Verzerrungen zu.

13 Thaler u. Sunstein 2009, 34–36.

14 Thaler u. Sunstein 2009, 36–37.

15 Thaler u. Sunstein 2009, 37–39.

16 Thaler u. Sunstein 2009, 39–40.

17 Thaler u. Sunstein 2009, Kap. 3.

Zwei Entscheidungssysteme	
Automatic System	Reflective System
Uncontrolled	Controlled
Effortless	Effortful
Associative	Deductive
Fast	Slow
Unconscious	Self-aware
Skilled	Rule-following

Die Beobachtung nun, dass Menschen aus der Perspektive idealer Rationalität regelmäßig und vorhersehbar Fehlentscheidungen treffen und scheinbar irrelevante Faktoren für ihre Entscheidungen ausschlaggebend sind, nehmen Thaler und Sunstein zum Ausgangspunkt für ihr Projekt, diese Verzerrungen zum Nutzen der Betroffenen einzusetzen. Anstatt in die Irre geführt zu werden, sollen sie in Richtung ihres eigenen Wohls gestupst (to nudge) werden. Ausschlaggebend für die Art, wie Menschen Entscheidungen treffen ist dabei die Art, wie sich Optionen ihnen präsentieren – die *Entscheidungsarchitektur* (choice architecture). Der Einfluss der Entscheidungsarchitektur auf die Wahl, die Menschen treffen, wird von Thaler und Sunstein am Beispiel von Carolyn eingeführt.¹⁸ Sie ist dafür verantwortlich, wie die Nahrungsmittel in Schulcafeterien ausgestellt werden. Wenn Carolyn dafür sorgt, dass gesündere Nahrungsmittel wie Obst auf Augenhöhe stehen, werden diese häufiger gekauft. Vor diesem Hintergrund hat sie eine Reihe von Optionen, Nahrungsmittel zu präsentieren: sie kann es dem Zufall überlassen, versuchen den Profit der Cafeterien zu optimieren oder versuchen, eine möglichst gesunde Ernährung zu fördern. Die Tatsache, dass Carolyn die Aufgabe hat, die Ent-

18 Thaler u. Sunstein 2009, 1–4.

scheidung über die Nahrungsmittelpräsentation in Schulcafeterien zu treffen, macht sie zur Entscheidungsarchitektin. Vor dem Hintergrund dieses Verständnisses von Entscheidungsarchitektur liefern Thaler und Sunstein folgende Definition eines Nudges:

A nudge, as we will use the term, is any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives. To count as a mere nudge, the intervention must be easy and cheap to avoid. Nudges are not mandates. Putting fruit at eye level counts as a nudge. Banning junk food does not.¹⁹

An dieser Definition sind einige Aspekte besonders hervorzuheben, die für die Abgrenzung von Nudges von Libertärem Paternalismus und von anderen Formen der Verhaltenssteuerung relevant sind. (1) Ein Nudge betrifft jede durch die Entscheidungsarchitektur hervorgebrachte Verhaltensänderung, unabhängig davon, welche Zwecke mit ihr verfolgt werden. (2) Es werden nur zwei negative Kriterien genannt, die Nudges von anderen Formen der Verhaltenssteuerung abgrenzen, nämlich dass diese auskommen müssen ohne (2a) Verbote von Optionen und (2b) eine signifikante Veränderung der ökonomischen Anreize. (3) Es bleibt unklar, inwiefern die Verfasstheit der Entscheidungsarchitektur das Ergebnis absichtsvollen Handelns sein muss, also durch einen Entscheidungsarchitekten herbeigeführt werden muss.²⁰ Die hier angebotene Formulierung scheint ohne die Absichten eines Entscheidungsarchitekten auszukommen, da es ja die Aspekte der Architektur sein sollen, die das Verhalten verändern. (4) Darüber hinaus ist man

19 Thaler u. Sunstein 2009, 6.

20 Vgl. hierzu auch Hansen 2016, 16–17.

durch die Betonung der Verhaltensänderung darauf angewiesen, über eine Vergleichsklasse zu verfügen, um die Existenz eines Nudges etablieren zu können. Auf diese Aspekte wird im Folgenden noch eingegangen.

Um die Vorstellung der Konzeption abzuschließen, muss noch die Bestimmung des Libertären Paternalismus von Thaler und Sunstein eingeführt werden. Nicht selten werden „Nudge“ und „Libertärer Paternalismus“ gleichbedeutend verwendet und auch die Autoren gehen häufig ohne weiteren Kommentar vom einen zum anderen über.²¹ Libertären Paternalismus erläutern Thaler und Sunstein, indem sie die libertären und paternalistischen Aspekte der von ihnen vorgeschlagenen Maßnahmen hervorheben:

The libertarian aspect of our strategies lies in the straightforward insistence that, in general, people should be free to do what they like – and to opt out of undesirable arrangements if they want to do so. [...] When we use the term *libertarian* to modify the word *paternalism*, we simply mean liberty-preserving.

[...] the paternalistic aspect lies in the claim that it is legitimate for choice architects to try to influence people's behaviour in order to make their lives longer, healthier, and better. [...] In our understanding, a policy is 'paternalistic' if it tries to influence choices in a way that will make choosers better off, *as judged by themselves*.²²

Es handelt sich bei dieser Beschreibung klarerweise nicht um eine Definition im engeren Sinne. Was die von Thaler und Sunstein vorgeschlagenen Maßnahmen libertär macht, ist, dass sie

21 Vgl. etwa Thaler u. Sunstein 2009, 6, wo ohne Weiteres die Vorstellung von Nudge mit der Rechtfertigung von Libertärem Paternalismus verknüpft wird.

22 Thaler u. Sunstein 2009, 5.

freiheitserhaltend sind, worunter die Möglichkeit verstanden wird, (ggf. standardmäßig vorgesehene) unerwünschte Optionen vermeiden zu können. Beim paternalistischen Charakter der Maßnahmen werden zwei Aspekte miteinander vermengt: zum einen, dass die Maßnahme auf das Wohl des Betroffenen zielt, und zum anderen, dass es für Entscheidungsarchitekten auch gerechtfertigt ist, das Wohl von Betroffenen fördern zu wollen.

II Der Zusammenhang zwischen Nudge und Libertärem Paternalismus

Wie hängen nun Nudge und Libertärer Paternalismus zusammen? Schon Thaler und Sunstein selbst erwecken häufig den Eindruck, als seien Nudge und Libertärer Paternalismus im Wesentlichen das Gleiche²³ und dieser Eindruck setzt sich in Publikationen anderer Autoren fort. Sunstein selbst etwa behauptet, man könne die Begriffe „Nudge“ und „weicher Paternalismus“ austauschbar verwenden: „We can understand soft paternalism, thus defined, as including nudges, and I will use the terms interchangeably here.“²⁴ Schon ein Blick auf die angeführten Bestimmungen zeigt jedoch, dass beide nicht deckungsgleich sind. So hatten wir als Aspekt (1) von Nudges festgehalten, dass diese jede vorhersagbare Verhaltensänderung umfassen, unabhängig davon, zu welchem Zweck oder durch welche Motivation dies geschieht. Für Libertären Paternalismus ist es jedoch – wie für jede andere Form des Paternalismus auch – charakteristisch, dass das Ziel einer so beschriebenen Maßnahme darin besteht,

23 Vgl. etwa Thaler u. Sunstein 2009, 6 oder auch bereits den Titel des jüngsten Buches von Sunstein (2014): *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*.

24 Sunstein 2014, 58.

das Wohl des Betroffenen zu fördern. Eine Maßnahme kann jedoch problemlos die Bedingungen eines Nudge erfüllen, ohne auf das Wohl des Betroffenen zu zielen. So stellen Thaler und Sunstein die *Don't mess with Texas*-Kampagne vor, die insbesondere auf eine Zielgruppe zwischen 18 und 24 Jahren abzielte und die Verschmutzung von Highways mit Abfall reduzieren sollte. Eine solche Maßnahme mag mit ihrer zielgruppenspezifischen Kommunikation eine Form des Nudge darstellen, zielt jedoch offensichtlich nicht auf das Wohl derjenigen, die ihren Müll achtlos wegwerfen. Vielmehr geht es eher um Umweltschutz oder öffentliche Ordnung. Darüber hinaus betonen Akerlof und Shiller, dass kognitive Verzerrungen und die Erkenntnisse der Verhaltensökonomie von Unternehmen in der Regel nicht dazu genutzt werden, um das Wohl ihrer Kunden zu fördern, sondern um deren psychologische Schwächen für bessere Verkaufszahlen auszunutzen.²⁵ Um eine Form des Libertären Paternalismus zu sein, muss ein Nudge daher zusätzlich auf das Wohl des Betroffenen zielen.

Nicht ganz klar ist, ob es Maßnahmen gibt, die sowohl Nudges sind als auch diese Wohlwollenskomponente aufweisen, aber dennoch keine Form des Libertären Paternalismus darstellen. Schaut man sich nur die oben dargestellten Charakterisierungen von Nudge und Libertärem Paternalismus an, müsste man diese Möglichkeit verneinen und alle wohlwollenden Nudges dem Libertären Paternalismus zuordnen. Gerade dies tut Sunstein in seiner jüngsten Monographie *Why Nudge?* jedoch nicht.²⁶ Vielmehr behauptet er, dass es sich bei der Be-

25 Akerlof u. Shiller 2015.

26 Auch andere Autoren wie Hausman und Welch bestreiten, dass es sinnvoll ist, das Vermitteln von Informationen sowie Empfehlungen und rationales Überzeugen als Paternalismus zu charakterisieren, vgl. Hausman u. Welch 2010, 126–130.

reitstellung von wahrheitsgemäßen Informationen für das Wohl einer Person zwar klarerweise um einen Nudge handle,²⁷ dass dies jedoch normalerweise keine Form des Paternalismus sei. Er ordnet wohlwollende Informationsvermittlung wie folgt ein:

By contrast, disclosure of truthful information is not ordinarily understood as paternalistic. As we have seen, the basic reason is that disclosure requirements are meant *to inform, not to displace*, people's understanding of which choices will promote their welfare.²⁸

Sunstein geht also davon aus, dass es zwar ein Nudge ist, Informationen zur Verfügung zu stellen, dass es jedoch keine Form des Paternalismus ist, wenn „it would not attempt to influence choices except insofar as it would promote accurate beliefs, which is not a paternalistic endeavor“.²⁹ Diese Bemerkungen verunklaren das Verhältnis von Nudge und Libertärem Paternalismus. Als eine Eigenschaft von Nudges hatten Thaler und Sunstein festgelegt, diese seien „any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way“.³⁰ Wenn Informationsvermittlung nun klarerweise ein Nudge ist, wie Sunstein betont,³¹ verändert diese das Verhalten von Personen in vorhersagbarer Weise. Es ist somit nicht klar, was es bedeuten soll, dass Informationsvermittlung kein Paternalis-

27 Sunstein 2014, 55.

28 Sunstein 2014, 84–85, Herv. d. Verf.; Sunstein schränkt diese Aussage dahingehend ein, dass bestimmte Formen der Informationsvermittlung dennoch paternalistisch sein können, etwa wenn Informationen selektiv übermittelt werden oder das *framing* der Informationen einen bestimmten Charakter hat.

29 Sunstein 2014, 69.

30 Thaler u. Sunstein 2009, 6.

31 Etwa Sunstein 2014, 55.

mus ist, wenn sie Entscheidungen nicht weiter beeinflusst, als korrekte Informationen zur Verfügung zu stellen. Es ist ja gerade die Methode der Informationsvermittlung, die Entscheidung durch Informationen zu verändern, anderenfalls würde es sich um ein anderes Nudging-Werkzeug handeln, beispielsweise um eine Warnung oder das Design eines Gebäudes. Für diese irrierende Einordnung von Informationen kommen zwei, ggf. zusammenhängende, Erklärungen in Betracht. Erstens könnte es sein, dass Sunstein für das Vorliegen von Paternalismus nicht nur eine Wohlwollenskomponente für erforderlich hält, sondern auch eine Eingriffskomponente,³² der zufolge eine Maßnahme, um paternalistisch genannt zu werden, eine gewisse Eingriffstiefe aufweisen muss, die von bloßer Informationsvermittlung nicht aufgewiesen wird. Diese Grenze könnte durch die Unterscheidung von „inform choices“ gegenüber „displace choices“ markiert sein – wobei letztere Formulierung für den libertären Charakter etwas stark klingt. Zweitens könnte es sein, dass Informationen Entscheidungen informieren, anstatt sie zu ersetzen, weil sie in erster Linie auf das reflektierte Entscheidungssystem zielen und nicht auf das automatische Entscheidungssystem. Mit einer entsprechenden Eingriffskomponente ließe sich also plausibel machen, warum Informationsvermittlung keine Form des Paternalismus ist. Zugleich würde aber fraglich, ob diese dann überhaupt als Nudge zählen sollte, da diese ja eigentlich über die kognitiven Verzerrungen des automatischen Systems arbeiten. Auf diesen Punkt werden wir im folgenden Abschnitt noch einmal zurückkommen. Bis hierher kann festgehalten werden, dass Nudges dann keine Form des (Libertären) Paternalismus darstellen, wenn sie nicht auf das Wohl des Betroffe-

32 Zur Diskussion, welche Merkmale eine Handlung erfüllen muss, um sinnvollerweise als paternalistisch kategorisiert zu werden, vgl. Düber 2015 sowie Grill 2012.

nen zielen (Wohllollenskomponente) und vielleicht auch dann nicht, wenn sie nicht eine gewisse Eingriffstiefe (Eingriffskomponente) aufweisen. Diese an der Einordnung von Informationen gewonnen Einsichten dürften analog auch für Warnungen und Erinnerungen gelten, da auch sie darauf setzen, das reflektierende Entscheidungssystem zu stützen und sich daher in der Art der Intervention und der Eingriffstiefe nicht wesentlich von der Informationsvermittlung unterscheiden.

Umgekehrt dürfte es auch möglich sein, dass Maßnahmen zwar eine Form des Libertären Paternalismus darstellen, es sich jedoch nicht um Nudges handelt. So sollte es möglich sein, dass eine Maßnahme sowohl wohllollend als auch freiheitserhaltend in dem Sinn ist, dass es möglich ist „to opt out of undesirable arrangements“, es sich jedoch nicht um ein Nudge handelt. Das Angebot etwa, jemandem bei der Klausurvorbereitung oder der Steuererklärung zu helfen, dürfte beide Bedingungen erfüllen. Es wäre jedoch merkwürdig, den Nudge-Begriff so weit auszuweiten, dass dieses Angebot als Nudge zu kennzeichnen wäre. Ob Libertärer Paternalismus in anderen Formen als Nudges begrifflich möglich ist, hängt damit von der genaueren Grenzziehung des Nudge-Konzeptes ab, auf die im folgenden Abschnitt näher eingegangen wird.

III Grenzziehungsprobleme: Welche Maßnahmen zählen als Nudge bzw. Libertärer Paternalismus?

Ein wesentliches Problem bei der Anwendung des Nudge-Konzeptes besteht darin, ein präzises Verständnis davon zu gewinnen, welche Maßnahmen den Nudges bzw. dem Libertären Paternalismus zugerechnet werden sollen und welche Maßnahmen andere Formen der Steuerung oder Intervention darstellen. Der Grund hierfür liegt darin, dass Thaler und Sunstein über die

eingangs skizzierten Darstellungen hinaus kaum Anhaltspunkte bieten, klare Grenzen zwischen Nudges und andere Intervention zu ziehen. Die Konzeption von Nudge und Libertärem Paternalismus wird vor allem über eine Vielzahl von Beispielen eingeführt, ohne dass im Einzelnen klar wäre, was die gemeinsame Klammer dieser Beispiele ist und was sie von anderen Maßnahmen, die ggf. keine Nudges sind, abgrenzt. In der Literatur gibt es daher unterschiedliche Versuche, einen Überblick über die verschiedenen Nudge-Maßnahmen zu geben. So präsentiert Baldwin sieben verschiedene Nudge-Werkzeuge, also Mittel, die zum Nudgen genutzt werden, während Bovens sechs Handlungstypen herausarbeitet, auf die Nudges zielen können (vgl. Tabelle 2).³³

Sortierungen der verschiedenen Formen von Nudges ...	
... nach Nudge-Werkzeugen (Baldwin)	... nach Handlungstypen, auf die Nudges zielen (Bovens)
1.) Defaults	1.) Ignoranz
2.) Überzeugungskampagnen und Beratungsstrategien	2.) Trägheit
3.) Design (z.B. Gebäudearchitektur)	3.) Willensschwäche
4.) Engagement/Verpflichtung (commitment) stimulieren	4.) Empfindlichkeit (z.B. über den Tod nachzudenken)
5.) Abkürzungen, Vereinfachungen	5.) Ausnahmen (vom Regelfall/von der Mehrheit)
6.) Informationsmechanismen	6.) Gesellschaftlicher Nutzen
7.) Warnungen und Erinnerungen	

33 Baldwin 2014, 833; Bovens 2009, 210–211.

Zur Unklarheit über die genauen Konturen des Nudge-Konzeptes trägt bei, dass bei der Definition von Nudges lediglich zwei negative Kriterien genannt werden, nämlich dass diese (2a) ohne Verbote von Optionen und (2b) ohne eine signifikante Veränderung der ökonomischen Anreize auskommen müssen. Jenseits dieser negativen Kriterien zählt jeder Aspekt der Entscheidungsarchitektur, der das Verhalten von Menschen in vorhersagbarer Weise verändert, als Nudge. Da davon auszugehen ist, dass die Entscheidungsarchitektur alle Aspekte umfasst, die Einfluss auf eine Entscheidung haben können – zumindest finden wir keine Einschränkung dahingehend, dass etwas nicht zur Entscheidungsarchitektur gehören würde – ist dies eine extensional sehr weite Bestimmung die auch weit über Maßnahmen, die im Kontext der Verhaltensökonomie und der Neuen Erwartungstheorie entwickelt wurden, hinausgeht. Eine weitere Unklarheit ist, was unter der Formulierung „in a predictable way“ verstanden werden soll, da es ja Wesenskern von Nudges ist, den vorgesehenen Kurs auch leicht vermeiden zu können. Die Vorhersagbarkeit bezieht sich daher wohl auf Experimentalsituationen und dort auf die Mehrheit der Probanden.

Die vorliegende Bestimmung des Nudge-Begriffs führt dazu, dass eine Reihe von Maßnahmen und Arrangements unter diesen Begriff subsumiert werden müssten, die wenig mit den verhaltensökonomischen Ausgangspunkten von Thaler und Sunstein zu tun haben. Insbesondere müssen sie in dieser Form nicht zwingend über das automatische Entscheidungssystem wirken, sondern können auch das reflektierende Entscheidungssystem ansprechen. Dies führt jedoch zu einer unbrauchbaren Ausweitung des Nudge-Konzepts, da zu viele sehr unterschiedliche Maßnahmen unter diesem Begriff diskutiert werden müssten. Bereits angeführt wurde, dass schon das Angebot einer Hilfeleistung alle Nudge-Kriterien erfüllt.

Durch das Angebot verändert sich die Entscheidungssituation und vermutlich auch die Entscheidung in vorhersagbarer Weise, wenn man davon ausgeht, dass die meisten Menschen geneigt sein werden, regelmäßig ähnlich auf ähnliche Angebote zu reagieren. Zudem werden durch ein Angebot keine Optionen ausgeschlossen und es kann in der Regel leicht vermieden, nämlich einfach abgelehnt werden. Zugleich könnte ein Angebot dann auch eine Form des Libertären Paternalismus sein, da es zumindest die Wohlwollenskomponente aufweisen kann, hingegen eher nicht die Eingriffskomponente. Es ist aber begriffspolitisch wenig sinnvoll, den Nudge-Begriff in dieser Weise extensiv zu verwenden, weil er damit äußerst unspezifisch ist und von seinen verhaltenswissenschaftlichen Ursprüngen abgekoppelt wird.

Ähnlich irritierend ist es, dass Sunstein in *Why Nudge?* immer wieder GPS-Navigationssysteme als paradigmatisches Beispiel für Nudges anführt, weil es Informationen über den richtigen Weg bereithalte, es zugleich aber auch leicht möglich sei, den Routenvorschlägen des Navigationssystems nicht Folge zu leisten.³⁴ Warum aber sollte ein GPS ein Nudge sein? Schließlich handelt es sich dabei um bewusst gewähltes Mittel, um ein bestimmtes Ziel (hier: ein Reiseziel) zu erreichen. Anstatt eine Karte zu nehmen und sich wesentliche Wegmarken einzuprägen oder zu notieren, nutzt man die komfortablere Unterstützung des Navigationssystems. Aber weder gibt es jemanden, der interveniert, damit man dieses und kein anderes Mittel für die Zielerreichung nutzt, noch wird, *a fortiori*, diese Intervention vermittelt verhaltenswissenschaftlicher Befunde arrangiert. Es ist jedoch unsinnig, bewusst gewählte Mittel für die Erreichung von Zwecken als Nudges zu kategorisieren. Ein

34 Sunstein 2014, 61–62.

Hammer ist kein Nudge, um einen Nagel leichter in die Wand zu bekommen.

Ein weiterer problematischer Grenzfall des Nudge-Konzeptes ist die Vermittlung von Informationen. Wir waren bereits im Zusammenhang mit der Frage, ob Informationen, die von Thaler und Sunstein als klare Form von Nudge gesehen werden, als Libertärer Paternalismus zu kategorisieren sind, auf das Problem gestoßen, dass es fraglich wird, Informationsvermittlung überhaupt als Nudge zu sehen. Während Thaler und Sunstein sowie das britische Behavioural Insights Team³⁵ und andere auch auf das reflektierende System zielende Maßnahmen als Nudge kategorisieren, vermeiden anderen Autoren³⁶ diese Einordnung, weil sie das Alleinstellungsmerkmal und die Neuartigkeit des Nudge-Ansatzes im Ausnutzen kognitiver Verzerrungen sehen. Die Vermittlung von Informationen unterstützt jedoch das reflektierende Entscheidungssystem und verzichtet gerade darauf, kognitive Verzerrungen auszunutzen. Für eine klare Abgrenzung der charakteristischen neuen Merkmale des Nudge-Ansatzes sollte es vermieden werden, klassische Maßnahmen wie Informationsvermittlung oder Hilfsmittelgebrauch, sofern sie über das reflektierende System eingesetzt werden, als Nudge zu bezeichnen. Lediglich dann, darauf weist Hansen³⁷ hin, wenn Informationen in selektiver Weise vermittelt werden oder andere Präsentationsformen gewählt werden, die sich kognitive Verzerrungen zunutze machen, ist es sinnvoll, diese unter den Nudge-Begriff zu subsumieren.

Gewissermaßen am anderen Ende des Nudge-Konzeptes stellt sich die Frage, ob Incentives noch als Form des Nud-

35 Behavioural Insights Team 2011, Kap. 2.

36 Vgl. John, Smith u. Stoker 2009.

37 Hansen 2016, 14–15.

gens zählen sollten oder ob sie bereits zu stark invasiv sind, um noch die zweite der beiden negativen Bedingungen des Ansatzes zu erfüllen, nämlich keine zu starke Veränderung der ökonomischen Kosten herbeizuführen. Während der Abschnitt über Incentives³⁸ vor allem die Sichtbarkeit unterschiedlicher Kosten thematisiert, präsentieren Thaler und Sunstein unter den *dozen nudges* in Kapitel 14 von *Nudge* als Nummer 9 das *dollar a day*-Programm einiger amerikanischer Städte.³⁹ Zur Vermeidung von Teenager-Schwangerschaften erhalten Teenager dort einen Dollar für jeden Tag, an dem sie nicht schwanger sind. Neben den sozialen Erfolgen (Vermeidung der Probleme von jugendlicher Elternschaft) geht diese Rechnung auch für staatliche Haushalte auf, wenn die Kosten für das Programm geringer sind als die Aufwendungen, die jugendliche Eltern verursachen. Gleichwohl kann es für Jugendliche durchaus eine relevante finanzielle Größe sein, über zusätzliche 365 Dollar pro Jahr zu verfügen oder nicht zu verfügen. Daher ist es fraglich, inwieweit das Angebot, dass dieser Nudge formuliert, tatsächlich „easy and cheap to avoid“ ist. Während für die einen der Dollar vielleicht nur eine symbolische Größe ist, der sie täglich daran erinnert, eine Schwangerschaft auf angemessene Weise zu verhüten, ist es für andere vielleicht auch eine wichtige finanzielle Größe, auf die zu verzichten ein ernsthafter Einschnitt ist. Mit anderen Worten: Das Beispiel der geringfügigen finanziellen Incentives zeigt, dass es nicht ganz leicht zu beantworten und zielgruppenspezifisch vermutlich auch sehr unterschiedlich ist, ob eine Maßnahme einfach und günstig zu vermeiden ist. Dementsprechend bleibt es an einigen Stellen unklar, wann das zweite negative Kriterium erfüllt ist und ob etwa (zumin-

38 Thaler u. Sunstein 2009, 106–109.

39 Thaler u. Sunstein 2009, 232.

dest manche) finanzielle Incentives noch als Nudge zu kategorisieren sind. Gerade Incentives haben hier das Problem, dass sie entweder dadurch funktionieren müssen, dass sie finanziell starke Anreize sind, dann aber nicht das Kriterium der leichten und günstigen Vermeidbarkeit erfüllen, oder aber symbolischen Charakter haben und eine bestimmte Handlungsweise regelmäßig in Erinnerung rufen sollen, womit sie dann aber wieder eher das reflektierende als das automatische Entscheidungssystem adressieren. Im ersten Fall wird das zweite negative Kriterium verfehlt, im zweiten Fall fehlt das Nudge-typische Merkmal, kognitive Verzerrungen auszunutzen.

Auch bei anderen Beispielen, die Thaler und Sunstein anführen, wundert man sich, dass sie diese für Nudges halten, weil man den Eindruck gewinnt, dass sie die negativen Bedingungen, nicht mit Verboten zu arbeiten sowie leicht und günstig vermeidbar zu sein, nicht erfüllen. So bezeichnen sie ein *cap and trade system* für umweltschädliche Emissionen zumindest als einen „Cousin des Libertären Paternalismus“. ⁴⁰ Bei einem solchen System wird eine Höchstgrenze für umweltschädliche Emissionen festgesetzt (*cap*), während nicht verbrauchte Kontingente gehandelt werden können (*trade*). Dadurch wird es möglich, dass umweltschonendere Emittenten ihre Kontingente weiterverkaufen an solche, die über die eigentlichen Grenzwerte hinaus emittieren. Hier werden meines Erachtens jedoch sogar beide negativen Kriterien von Nudge verletzt: zum einen gibt es zunächst einmal ein Verbot, über eine Höchstgrenze hinaus zu emittieren (Verletzung des ersten negativen Kriterium), welches zum anderen nur durch ökonomische Kosten vermieden werden kann (Verletzung des zweiten negativen Kriteriums). ⁴¹ Vielleicht

40 Thaler u. Sunstein 2009, 196.

41 Natürlich könnte es sein, dass diese Kosten nicht gegen das zweite ne-

können solche Probleme bei Maßnahmen, die nur „Cousins“ des Libertären Paternalismus sind, noch ignoriert werden, doch sie treffen auch klar als Nudge ausgewiesene Regulierungen. Dies gilt beispielsweise für die *Toxic Release Inventory*, in der Unternehmen angeben müssen, welche schädlichen Chemikalien sie lagern oder in die Umwelt freisetzen.⁴² Diese Angaben sind öffentlich im Internet verfügbar und haben, obwohl die Höhe der Werte nicht sanktioniert wird, zu einer deutlichen Reduktion dieser Chemikalien geführt. Der Grund sind Umweltorganisationen, die auf dieser Basis schwarze Listen erstellen und Druck durch Öffentlichkeit und Konsumenten ausüben. Auch wenn es also kein Verbot bestimmter Mengen der Chemikalien gibt, kann man nicht sagen, dass die Unternehmen leicht und günstig in beliebiger Menge gefährliche Chemikalien einsetzen können, weil schlechte Öffentlichkeit und Kaufzurückhaltung bei Konsumenten durchaus schwerwiegende Konsequenzen sein können. Bei diesen Maßnahmen, die Thaler und Sunstein als Nudge präsentieren, ist es also höchst fragwürdig, ob sie die von ihnen selbst aufgestellten Kriterien erfüllen und falls nein, ob nun für eine kohärente Formulierung des Ansatzes die eher definitivischen Anmerkungen in Richtung der Beispiele modifiziert werden sollten oder umgekehrt die Beispiele nicht als Nudge zählen sollten. Hinzu kommt, dass auch Maßnahmen, die Thaler und Sunstein nicht für Nudges halten, nicht so klar dessen Rahmen sprengen. Wie bereits erwähnt, kritisierte Thaler Bürgermeister Bloomberg dafür, Softdrinks in großen Portionsgrößen zu verbieten und dies für einen Nudge zu halten: „To state the obvious: a BAN is not a NUDGE. The opposite in fact. So don't blame

gative Kriterium verstoßen, weil sie nur geringfügig sind. In diesem Fall würde durch die Maßnahme jedoch keine oder bestenfalls eine geringfügige Steuerungswirkung entfaltet.

42 Thaler u. Sunstein 2009, 201–202.

Bloomberg's ban on large soda cups on us.“⁴³ Verstößt die Regulierung also gegen das erste negative Kriterium? Das kommt ganz darauf an. Auf der einen Seite gibt es natürlich klarerweise ein Verbot, nämlich dasjenige, Softdrinks in Portionsgrößen über 16 fl.oz. zu verkaufen. Auf der anderen Seite wird es nicht verboten, mehr als 16 fl.oz. an Softdrinks zu konsumieren, da man kleinere Größen in beliebiger Menge kaufen kann. Wann ein Verbot ein Verbot ist, hat also durchaus einen gewissen Spielraum, und es kommt darauf an, wie spezifisch es gefasst wird. Natürlich wird einem die Option genommen, gleich einen ganzen Liter Cola in einem Becher trinken zu können. Das gilt aber dann analog auch für das Cafeteria-Beispiel, da einem hier die Option genommen wird, ungesunde Nahrungsmittel direkt auf Augenhöhe bereitgestellt zu bekommen.

Die Analyse der von Thaler und Sunstein präsentierten Beispiele zeigt also, dass der Nudge-Ansatz ein ungeklärtes Verhältnis zwischen einerseits seinen theoretischen Grundlagen (hier insbesondere die angeführten Definitionen von Nudge und Libertärem Paternalismus) und seinen historischen Grundlagen (in der Neuen Erwartungstheorie und insbesondere dem Ausnutzen kognitiver Verzerrungen) und andererseits der Vielzahl von Beispielen und Maßnahmen, die diesem Ansatz zugeordnet werden, aufweist. So erfüllen einige der Beispiele nicht die definitorischen Bedingungen von Nudge, andere setzen überhaupt nicht bei kognitiven Verzerrungen an,⁴⁴ oder beides kommt zusammen. Bezüglich des letzteren Punktes kann man

43 https://twitter.com/R_Thaler/status/208273339507150849 (zuletzt abgerufen am 04.02.2016).

44 Auch John, Smith u. Stoker (2009) plädieren dafür, klar zwischen deliberativen Ansätzen, die das rationale Denken ansprechen, und verhaltensökonomischen Ansätzen, die durch Nudges arbeiten, zu unterscheiden.

Nudge-Maßnahmen noch einmal systematisch unter der Hinsicht differenzieren, welche kognitiven Systeme (automatisch oder reflektiert) sie ansprechen. Welches kognitive System käme also zum Tragen, wenn kein Nudge intervenieren würde, und welches kognitive System wird durch den Nudge angesprochen (vgl. Tabelle 3)?

Formen von Nudges nach Ausgangs- und Zielzustand		
Nr.	Ausgangszustand	Zielzustand
1	Kognitive Verzerrung	Kognitive Verzerrung
2	Kognitive Verzerrung	Reflektierte Entscheidung
3	Reflektierte Entscheidung	Kognitive Verzerrung
4	Reflektierte Entscheidung	Reflektierte Entscheidung

Hier gibt es im Wesentlichen vier Möglichkeiten. Mit der ersten haben wir es im Cafeteria-Beispiel zu tun. Hier wird einfach eine negative kognitive Verzerrung (ungesunde oder beliebige Nahrung auf Augenhöhe wird ausgewählt) durch eine mutmaßlich bessere kognitive Verzerrung (gesunde Nahrungsmittel auf Augenhöhe wird ausgewählt) ersetzt. Dies würde ich als den Kernbereich des Nudge-Ansatzes bezeichnen. Zum zweiten kann es der Fall sein, dass ohne den Nudge auf Basis einer kognitiven Verzerrung gehandelt würde, durch den Nudge aber nun das reflektierende System angesprochen wird. Hierunter könnten Erinnerungen und Warnungen fallen, etwa Warnungen auf Zigarettenschachteln oder vor Arbeitsplatzrisiken⁴⁵ oder Hinweise, an heißen Tagen ausreichend zu trinken,⁴⁶ vielleicht auch Warnungen vor riskanten Finanzprodukten. Allerdings ist schon

45 Thaler u. Sunstein 2009, 200–201.

46 Thaler u. Sunstein 2009, 243–244.

diese Einordnung möglicherweise problematisch. Schließlich ist allein die Tatsache, dass ich an etwas gerade nicht denke, noch keine kognitive Verzerrung. Diese betreffen ja eher systematische Fehlbewertungen und -entscheidungen, und nicht alles, woran wir gerade nicht denken. Drittens kann es der Fall sein, dass jemand ohne Nudge eine reflektierte Entscheidung treffen würde, nun aber durch einen Nudge eine verzerrte Entscheidung fällt. Im Buch von Thaler und Sunstein ist mir kein solches Beispiel aufgefallen, allerdings könnte man der Meinung sein, dass all die Nudges, mit denen Kunden manipuliert werden sollen, diesen Charakter aufweisen können. Wer etwa mit der Absicht in den Supermarkt geht, das relativ zu seinem Qualitätsanspruch günstigste Produkt einzukaufen, kann leicht durch die Art, wie Waren dort präsentiert werden (z.B. teure Artikel auf Augenhöhe) von dieser Absicht abgelenkt werden. Viertens schließlich präsentieren Sunstein und Thaler sogar Maßnahmen, in denen der Akteur sowohl mit als auch ohne die Maßnahme reflektiert handelt, als Nudge. Der Fall der *Toxic Release Inventory* ist ein solcher, da die Unternehmen ohne öffentlichen Druck mehr Chemikalien einsetzen als mit, in beiden Fällen aber rational kalkulieren, was für ihr Geschäftsmodell die sinnvollste Strategie ist.

Es ist also leicht zu sehen, dass die Nudge-Konzeption und auch der Libertäre Paternalismus, so wie sie von Thaler und Sunstein entwickelt wurden, konzeptionell unterbestimmt sind, da wir mindestens für die Formen 1, 2 und 4 Beispiele bei Thaler und Sunstein finden, jedoch nur 1 dem Kernbereich von Nudges zuzuordnen ist, während 2 und 3 fraglich sind und 4 klarerweise keine Formen des Nudging ist. Um Nudge-Maßnahmen gegenüber anderen Steuerungsmaßnahmen diskutieren und bewerten zu können, wäre es also dringend erforderlich, dass Thaler und Sunstein ihrem Konzept hinreichend scharfe

Konturen geben. Trotz der nun schon länger andauernden wissenschaftlichen Diskussion über Nudge sind solche Versuche jedoch vor allem von anderen Autoren vorgenommen worden, die damit zumindest einige der benannten Probleme vermeiden können.

Saghai etwa ignoriert in seiner Diskussion die hier eingangs zitierten definitorischen Bemerkungen von Thaler und Sunstein und unterstellt den beiden die folgende Definition, die sich aus den ersten zwanzig Seiten von *Nudge* rekonstruieren ließe: „For T&S, A nudges B when A makes it more likely that B will ϕ , by triggering B's automatic cognitive processes, while preserving B's freedom of choice“.⁴⁷ Von dieser Thaler und Sunstein untergeschobenen Definition ausgehend gewinnt er schließlich eine verfeinerte Definition, die noch einige spezifischere Probleme hinsichtlich der Stärke der Intervention und ihrer Berücksichtigung deliberativer Prozesse lösen soll.⁴⁸ Auf dieser Basis können dann Nudges von anderen Formen der Einflussnahme wie Zwang, Incentives oder rationaler Überzeugungsarbeit unterschieden werden. Dabei ist schon der Ausgangspunkt, die angeblich von Thaler und Sunstein stammende Definition, deutlich konturierter, als es tatsächlich der Fall ist. Durch die Formulierung „triggering B's automatic cognitive processes“ sind bereits von vornherein viele der oben aufgeführ-

47 Saghai 2013, 487.

48 Diese lautet: „A makes it more likely that B will ϕ , primarily by triggering B's shallow cognitive processes, while A's influence preserves B's choice-set and is substantially noncontrolling“ (Saghai 2013, 492). Es würde an dieser Stelle jedoch zu weit führen, die einzelnen Argumente nachzuvollziehen, die Saghai bei dieser Definition enden lassen, da an dieser Stelle nur die allgemeinere Besonderheit von Bedeutung ist, dass Nudges auf Maßnahmen eingegrenzt werden, die nicht auf das reflektierte Entscheidungssystem zielen, sondern nur „nondeliberative and incompletely deliberative processes“ (Saghai 2013, 489) umfassen.

ten Maßnahmen ausgeschlossen. So fallen in dieser Definition nur noch Maßnahmen der Form Nr. 1 unter den Nudge-Begriff.

Auch Hansen schlägt wegen der skizzierten Unschärfen des Nudge-Konzeptes eine – aus meiner Sicht über weite Strecken sehr sinnvolle – Reformulierung des Nudge-Konzeptes vor, um ein Ausfransen des Konzeptes zu vermeiden. Er kritisiert die oben angeführten Definitionen von Thaler und Sunstein und schlägt vor, sich stärker der verhaltensökonomischen Basis des Ansatzes zuzuwenden. Aus diesem Grund sollten die bisher zitierten Definitionen beiseitegelassen und die oben bereits vorgestellte Unterscheidung zwischen Humans und Econs, wie Thaler und Sunstein sie treffen, in den Vordergrund gestellt werden.⁴⁹ Hierzu bemerken Thaler und Sunstein, dass „[i]n accordance with our definition, a nudge is any factor that significantly alters the behavior of Humans, even though it would be ignored by Econs“.⁵⁰ Hansen schlägt nun vor, dass das Kriterium, ob etwas ein Nudge ist oder nicht, darin besteht, zu überprüfen, ob die in Rede stehende Maßnahme das Verhalten von Humans verändern, das Verhalten von Econs aber nicht verändern würde. Dieses Kriterium legt Hansen an verschiedene Maßnahmen wie Informationsvermittlung, Optionenveränderung, Incentives und Angebote an, um zu prüfen, ob diese als Nudges gelten können⁵¹ und gewinnt daraus letztlich eine wesentlich präzisere Definition und auch mehr negative Kriterien als Thaler und Sunstein:

A nudge is a function of (I) any attempt at influencing people's judgment, choice or behaviour in a predictable way, that is (1) made possible because of cognitive

49 Hansen 2016, 3.

50 Thaler u. Sunstein 2009, 9.

51 Hansen 2016, 9–15.

boundaries, biases, routines, and habits in individual and social decision-making posing barriers for people to perform rationally in their own self-declared interests, and which (2) works by making use of those boundaries, biases, routines, and habits as integral parts of such attempts.

Thus a nudge amongst other things works independently of: (i) forbidding or adding any rationally relevant choice options, (ii) changing incentives, whether regarded in terms of time, trouble, social sanctions, economic and so forth, or (iii) the provision of factual information and rational argumentation.⁵²

Auch diese Definition schränkt Nudge-Maßnahmen auf solche ein, die das automatische Entscheidungssystem adressieren, wobei nicht ganz klar ist, ob dabei nur Form Nr. 1 oder auch Formen Nr. 2 und 3 eingeschlossen sind. Die Formulierung „made possible because of cognitive boundaries“ lässt es jedenfalls möglich erscheinen, dass es ausreichend ist, wenn kognitive Verzerrungen im Ausgangs- oder im Zielzustand eine Rolle spielen. Andererseits lehnt Hansen es jedoch ab, Informationsvermittlung als Form des Nudgens zu verstehen, weil erstens mangelnde Informationen keine Form kognitiver Verzerrungen seien und zweitens Informationen die Entscheidungen von Humans und Econs gleichermaßen beeinflussen.⁵³ Aus diesem Grund können wir davon ausgehen, dass er seine Definition so verstanden wissen möchte, dass sie lediglich Form Nr. 1 umfasst.

Darüber hinaus ermöglicht Hansens Definition eine genauere Bestimmung des Verhältnisses von Nudge zu Liberärerem Paternalismus. Hansen unterscheidet zunächst zwei

52 Hansen 2016, 20.

53 Hansen 2016, 14.

Möglichkeiten, das Nudge-Konzept in seinem Verhältnis zum Libertären Paternalismus zu präzisieren. Im ersten Fall nimmt man es in die Definition von Nudges auf, dass diese die subjektiven Interessen des Adressaten fördern müssen, also mit einer libertär-paternalistischen Absicht etabliert werden. In diesem Fall werden Nudges eine Teilmenge des Libertären Paternalismus, da alle Nudges per definitionem libertär-paternalistisch sind, es aber offenbleibt, dass andere Maßnahmen als Nudges ebenfalls libertär-paternalistisch sein können. Hansen favorisiert jedoch den zweiten Fall einer technischen bzw. neutralen Definition, die es offenlässt, welche Absichten zur Umsetzung einer Nudge-Maßnahme führen, seien es gute, schlechte, profitstrebende oder sonstige. Gemäß diesem Verständnis gibt es eine Schnittmenge von Nudge und Libertärem Paternalismus, ein Nudge kann jedoch auch nicht libertär-paternalistisch sein (wenn er etwa nicht auf das Wohl des Adressaten zielt) und Libertärer Paternalismus kann mit anderen Werkzeugen als mit Nudges umgesetzt werden. Bei Hansen undiskutiert bleibt die oben aufgeworfene Frage, ob Nudges neben einer Wohlwollens- auch eine Eingriffskomponente aufweisen müssen. Da Nudges allerdings durch seine Definition auf solche Maßnahmen eingeschränkt werden, die kognitive Verzerrungen ausnutzen, ist diese Eingriffskomponente ohnehin in seinem Verständnis von Nudges immer gegeben.

Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass das Nudge-Konzept nicht nur begrifflich unterbestimmt ist, sondern dessen Autoren auch eine Vielzahl von Beispielen als Nudges präsentieren, die zwar möglicherweise interessante Formen der Verhaltenssteuerung darstellen, jedoch bereits ihre eigenen knappen definitorischen Bemerkungen nicht erfüllen. Ergänzt wird dieser Befund durch eine unklare Verhältnisbestimmung von Nudges zu Libertärem Paternalismus. Um den

Nudge-Ansatz einer normativen Bewertung zu unterziehen – sei es hinsichtlich seines moralischen Status oder unter anderen Gesichtspunkten wie etwa der Effizienz – ist es jedoch in einem ersten Schritt erforderlich, sich überhaupt Klarheit darüber zu verschaffen, wie der Phänomenbereich einzugrenzen ist, welche verhaltenssteuernden Maßnahmen also unter den Nudge-Begriff subsumiert werden sollten und welche anders zu klassifizieren sind. Hier gelangt man zu sehr unterschiedlichen Klassenbildungen, je nachdem ob man die definitorischen Bemerkungen von Thaler und Sunstein zugrunde legt oder ob man versucht, alle von ihnen aufgezählten Beispiele in einem begrifflichen Rahmen zusammenzuführen. Ich halte beide Varianten für ungeeignet, da wie gezeigt die definitorischen Anmerkungen zu unpräzise sind, um daraus eine klare Abgrenzung des Nudge-Konzeptes zu gewinnen, und die von Thaler und Sunstein angeführten Beispiele viel zu disparat sind, um einende Eigenschaften herauszuarbeiten, die zugleich geeignet sind, Nudges von anderen, klassischen Formen der Verhaltenssteuerung abzugrenzen. Aus diesem Grund halte ich es für am sinnvollsten, eine Präzisierung des Nudge-Konzeptes entlang der von Saghai und Hansen aufgezeigten Linien vorzunehmen, die Nudges als Maßnahmen bestimmen, die an die Erkenntnisse der Neuen Erwartungstheorie anknüpfen und durch den Rückgriff auf kognitive Verzerrungen funktionieren und zugleich ein reflektiertes *opting out* zulassen.

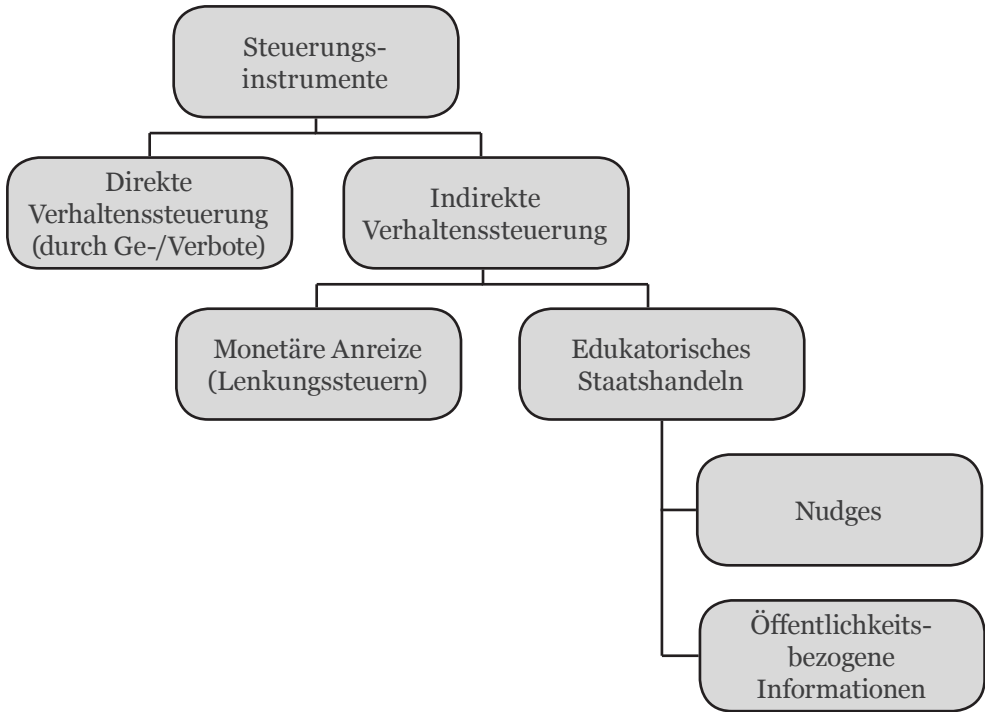
IV Wie verhalten sich Nudges und Libertärer Paternalismus zu anderen Interventionsformen?

Neben der begrifflichen Präzisierung des Nudge-Ansatzes besteht eine weitere wesentliche Vorarbeit für die normative – und hier insbesondere evaluative – Beurteilung dieses Ansatzes

darin, sich Klarheit darüber zu verschaffen, worin die Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Nudges mit anderen Formen der Verhaltenssteuerung liegen, in welchem Verhältnis Nudge also zu diesen steht. Zu diesem Zweck sollen Nudges und Libertärer Paternalismus zunächst in das Verhältnis zu anderen steuerungspolitischen Ansätzen gesetzt werden. Sodann wird der Libertäre Paternalismus mit anderen, meist schon länger diskutierten und insofern klassischen Formen des Paternalismus verglichen, da deren Verhältnis regelmäßig auf irreführende Weise bestimmt wird. Darüber hinaus soll geklärt werden, ob es sich beim Nudge-Ansatz um einen perfektionistischen Ansatz handelt. Schließlich wird ein jüngerer Vorschlag Sunsteins diskutiert, Nudge-Paternalismus als *means paternalism* in Opposition zu anderen, als *ends paternalism* verstandenen Formen des Paternalismus zu analysieren.

Betrachtet man Nudges und Libertären Paternalismus unter dem Gesichtspunkt steuerungspolitischen Staatshandelns, so kann man hier zunächst einmal eine Grobeinteilung nach verschiedenen Formen staatlicher Verhaltenssteuerung vornehmen. Kolbe⁵⁴ unterscheidet zunächst die direkte Verhaltenssteuerung, die mit Ge- und Verboten arbeitet, von verschiedenen Formen der indirekten Verhaltenssteuerung. Auf der Ebene indirekter Verhaltenssteuerung unterscheidet sie wiederum zwischen monetären Anreizen (z.B. Lenkungssteuern) und zwei Formen des edukatorischen Staatshandelns, nämlich erstens Nudges und zweitens informationellen Steuerungsmaßnahmen (vgl. Abbildung 1). Diese Einteilung entspricht einem auch hier verteidigten engen Nudge-Verständnis, in dem Informationen auf der einen Seite und finanzielle Anreize auf der anderen Seite nicht mehr als Teil des Nudge-Ansatzes verstanden werden.

54 Vgl. die Einteilung von Kolbe 2015, die Nudges unter dem Gesichtspunkt staatlicher Gesundheitssteuerung untersucht.



Neben dieser Einteilung aus der Perspektive staatlicher Lenkungsmaßnahmen kann man Nudges durch die Stärke des Eingriffs, die eine Maßnahme darstellt, in Relation zu anderen Formen der Verhaltenssteuerung setzen. Eine solche Darstellung wählt Saghai, indem er, anknüpfend an eine graduelle Skala von Faden und Beauchamp, fünf Klassen hinsichtlich der Stärke der Einflussnahme bildet (vgl. Tabelle 4).⁵⁵

55 Saghai 2013, 492 (Tabelle 1).

Stärke der Einflussnahme	Formen der Einflussnahme
Vollständig kontrollierend	Beseitigung von Optionen, Physischer Zwang, Drohungsbasierter Zwang
Substantiell kontrollierend	Behavioral prod ⁵⁵
Substantiell kontrollierend oder substantiell nicht-kontrollierend	Incentives und Disincentives
Substantiell nicht-kontrollierend	Nudges
Vollständig nicht-kontrollierend	Rationale Überzeugung

Auch Baldwin nimmt eine Einordnung hinsichtlich der Stärke der Einflussnahme vor, wobei er anders als Kolbe und Saghai einen weiten Nudge-Begriff zugrunde legt, in dem auch Informationen und Erinnerungen, die das rationale Entscheidungssystem ansprechen, noch als Formen des Nudgens eingeordnet werden. Innerhalb dieses weiteren Nudge-Begriffs unterscheidet er drei Formen von Nudges hinsichtlich ihrer Stärke resp. Eingriffstiefe: Die schwächste Form umfasst Informationsvermittlung und Erinnerungen. Die zweite Form nutzt kognitive Verzerrungen aus, kann aber leicht vom Paternalisierten durchschaut werden. Beispiele hierfür sind *defaults*, die auf eine bestimmte Weise gesetzt werden, oder weit entfernte Raucherecken. Die stärkste Form von Nudges nutzt versteckte Techniken oder emotionale Reaktionen, die nicht leicht durchschaut und vermieden werden können, etwa indem auf die Angst vor unansehnlichen Äußerungen für gesunde Ernährung ausgenutzt werden oder unterschwellige Botschaften in TV-Sendun-

56 Diese Form der Einflussnahme führt Saghai als technischen Term für solche Einmischungen ein, die das Optionenset zwar unangetastet lassen, aber dennoch substantiell kontrollierend sind (Saghai 2013, 491).

gen integriert werden.⁵⁷ Aus den bereits diskutierten Gründen ist es vermutlich jedoch sinnvoll, die erste und dritte Form der Einflussnahme nicht mehr unter das Nudge-Konzept zu subsumieren. Gleichwohl nennt Baldwin mit der dritten Form eine stärker manipulative Form der Einflussnahme, die bei Saghai und Kolbe fehlt. Unter Berücksichtigung dieser Einteilungen können Nudges – insbesondere wenn man sie in dem hier vorgeschlagenen engen Sinne versteht – bereits in verschiedenen Dimensionen von anderen Formen der Verhaltenssteuerung abgegrenzt und auf dieser Basis die Vor- und Nachteile dieser unterschiedlichen Strategien diskutiert werden.⁵⁸

Will man Nudge-Maßnahmen, die auf das Wohl des Adressaten zielen – also Formen des Libertären Paternalismus sind – zudem in Relation zu anderen Formen des Paternalismus setzen, so kann dies ebenfalls in einer Vielzahl von Hinsichten geschehen. Das liegt daran, dass der Phänomenbereich des Paternalismus eine Vielzahl von Formen des Paternalismus umfasst und paternalistische Maßnahmen daher entlang einer Vielzahl von Variablen variieren können.⁵⁹ Allerdings betreffen nicht alle dieser Variationsmöglichkeiten die spezifischen Differenzen zwischen Libertärem und anderen Formen des Paternalismus, und nur solche sollen an dieser Stelle eine Rolle spielen. Die sicherlich irreführendste Einordnung des Libertären Paternalismus besteht darin, diesen als weichen Paternalismus zu klassifizieren. Eine solche Einordnung ist nicht nur in der Li-

57 Baldwin 2014, 835–838.

58 Dabei muss jedoch beachtet werden, dass die Stärke der Einflussnahme nicht das einzige Kriterium ist, das für die Beurteilung einer Maßnahme relevant ist, vgl. Düber 2016, Kap. 8.

59 Für eine Übersicht, vgl. Düber 2016, Kap. 8.1.

teratur immer wieder zu finden,⁶⁰ sondern wird auch von Sunstein selbst so vorgenommen. Er versteht die Unterscheidung zwischen hartem und weichem Paternalismus als eine graduelle Unterscheidung, die auf Basis der Kosten, die eine paternalistische Maßnahme dem Paternalisierten auferlegt, getroffen wird.⁶¹ Er definiert weichen Paternalismus daher als „actions of government that attempt to improve people’s welfare by influencing their choices without imposing material costs on those choices“.⁶² Auf dieser Basis kommt er auch zu der bereits oben problematisierten Behauptung, Nudges und Libertärer Paternalismus seien Formen des weichen Paternalismus: „We can understand soft paternalism, thus defined, as including nudges, and I will use the terms interchangeably here.“⁶³ Während die Behauptung, jede Form des Nudgens sei auch eine Form des Paternalismus, bereits zurückgewiesen wurde, soll es hier nun um die Einordnung von Nudges und Libertärem Paternalismus in den weichen Paternalismus gehen. Natürlich darf jeder seine Begriffe definieren, wie es ihm angemessen erscheint. Wenn man jedoch im Jahr 2014 einen Beitrag zum weichen Paternalismus veröffentlicht, wäre es mindestens zur Vermeidung von Missverständnissen und irreführenden Einordnungen sinnvoll, diesen Begriff so zu verwenden, wie er bereits 1971 von Feinberg⁶⁴ etabliert wurde und seitdem in der wissenschaftlichen Paternalismuskonversation verwendet wird. In dieser Standardverwendungsweise hat weicher Paternalismus nichts mit den auferlegten Kosten zu tun, sondern ist gebunden an die Ver-

60 Etwa Buyx 2010; Hansen 2016, 5; Schnellenbach 2012, 446.

61 Sunstein 2014, insb. 55–58.

62 Sunstein 2014, 58.

63 Sunstein 2014, 58.

64 Vgl. Feinberg 1971 sowie Feinberg 1986, 12.

fasstheit des Willens des Paternalisierten. Wo dieser substantiell unfreiwillig ist – etwa durch Fehlinformationen, Aufregung oder Trunkenheit⁶⁵ – und deswegen durch den Paternalisten überstimmt wird, spricht man von weichem Paternalismus. Zwar kann es sein, dass manche Formen des Libertären Paternalismus auch Formen des weichen Paternalismus sind, eben weil sie Verhalten steuern, das substantiell unfreiwillig ist. Aber erstens gilt das nicht für alle Varianten des Libertären Paternalismus, denn nicht jede kognitive Verzerrung macht das Verhalten von Menschen substantiell unfreiwillig im Sinne von Feinberg. Es ist ja gerade der Punkt der Neuen Erwartungstheorie, darauf hinzuweisen, dass normale Menschen regelmäßig durch kognitive Verzerrungen zu Entscheidungen gelangen. Deswegen handeln sie aber nicht regelmäßig substantiell unfreiwillig. Und gerade dort, wo dies nicht der Fall ist, muss Libertärer Paternalismus im Rahmen von Feinbergs Unterscheidung als harter Paternalismus klassifiziert werden. Vielleicht ist es, zweitens, dieser unter Vermarktungsgesichtspunkten ungünstige Befund, der Sunstein dazu veranlasst, seine ganz eigene Definition von weichem Paternalismus in der Dimension hohe vs. niedrige Kosten zu entwickeln, anstatt an die Standarddefinition anzuknüpfen, die aber entlang der Grenze substantiell unfreiwillig vs. freiwillig unterscheidet.

Auch bei einer weiteren Einordnung, die von Thaler und Sunstein selbst vorgenommen wird, ist ohne Rückgriff auf die Rationalität politischer Vermarktungschancen nicht unmittelbar ersichtlich, warum sie so getroffen wird, wie die Autoren sie präsentieren. Diese Einordnung betrifft die Wohlwollenskomponente des Libertären Paternalismus, genauer die Art des

65 Feinberg 1971, 110.

durch die paternalistische Maßnahme anvisierten Wohls.⁶⁶ In der Definition des Libertären Paternalismus heißt es, dieser „tries to influence choices in a way that will make choosers better off, as judged by themselves“.⁶⁷ Diese Einordnung ist einigermaßen verwunderlich. Schon der Untertitel des Nudge-Buches lautet ja „Improving decisions about health, wealth and happiness“ und nicht etwa „Improving decisions along your personal conception of well-being“. Und der Grund dafür liegt nicht etwa darin, dass Letzteres ein etwas sperriger Titel gewesen wäre. Vielmehr merkt man zum einen beim Lesen des Buches im Hintergrund eine gewissen Grundhaltung, der zufolge man ja schon weiß, was die Menschen im Allgemeinen so wollen – nämlich Gesundheit, Wohlstand und Glück –, und es jetzt nur noch darauf ankommt, es leichter zu machen, sie in diese Richtung zu steuern. Dieser vielleicht noch eher persönliche Leseindruck erfährt zum anderen Unterstützung dadurch, dass es ja nicht die libertär Paternalisierten sind, die die Ziele der Nudge-Maßnahme setzen. Es sind die Entscheidungsarchitekten, die sich überlegen müssen, wie sie eine Entscheidungssituation gestalten, so dass diese zum Wohl der Paternalisierten ausfällt. Im Cafeteria-Beispiel wird nicht etwa eine Umfrage durchgeführt, was jeder einzelne oder zumindest die Mehrheit der Schüler für die Nahrungsmittel hält, die ihrem Wohlergehen am stärksten zuträglich sind. Vielmehr sollen einfach die gesunden Nahrungsmittel auf Augenhöhe präsentiert werden. Aus einer ethischen Perspektive halte ich das zwar für nicht besonders problematisch,⁶⁸ aber es ist schlicht Etikettenschwin-

66 Einen Überblick über verschiedene Formen, die Wohlergehenskomponente zu füllen, bietet Düber 2016, Kap. 8.1.

67 Thaler u. Sunstein 2009, 5.

68 Dies zu begründen bedürfte natürlich einer ausführlichen ethischen Diskussion einer solchen Maßnahme. Da solche evaluativen Fragen

del, wenn man behauptet, der Libertäre Paternalismus ziele auf die beste Entscheidung aus Sicht der Entscheider. Wenn diese ihrem automatischen Entscheidungssystem folgen, wie es die Mehrheit tut, werden sie einfach das Nahrungsmittel nehmen, das in Augenhöhe steht, sei es Salat, Schokoladenpudding oder gebackene Banane. Es wäre einigermaßen abenteuerlich, zu behaupten, dass, wenn der Entscheidungsarchitekt dort Schokoladenpudding präsentiert, die Schüler Schokoladenpudding gemäß ihrer subjektiven Wohlergehenskonzeption wertschätzen, und wenn dort Salat steht, plötzlich Salat oben in eben dieser rangiert. Interessanterweise hat sich diese fragwürdige Einordnung erst in späteren Formulierungen von Thaler und Sunstein eingestellt. Noch 2003 sprachen sie davon, die Verbesserung der Entscheidung an einem objektiven Maßstab zu bemessen: „We intend ‚better off‘ to be measured as objectively as possible, and we clearly do not always equate revealed preference with welfare.“⁶⁹ Ob die Veränderung dieser Formulierung von „so objektiv wie möglich“ zu subjektiv aufgrund der politischen Salonfähigkeit oder aus anderen Gründen geschehen ist, kann hier nicht geklärt werden. Offensichtlich ist jedoch, dass diese sicherlich bewusste Änderung den Charakter des Libertären Paternalismus eher verschleiert als präzisiert. Aus meiner Sicht kann es durchaus immer wieder gerechtfertigt werden, auch objektive Wohlergehensvorstellungen durch steuerungspolitische Maßnahmen zu befördern. Dies gilt insbesondere dann, wenn sie so leicht zu vermeiden sind wie bei Nudge-Maßnahmen. Es ist jedoch unredlich, sich diesem Rechtfertigungserfordernis einfach dadurch zu entziehen, dass man behauptet, es hand-

nicht Gegenstand dieses Beitrages sind, sondern nur ihre konzeptionellen Voraussetzungen, belasse ich es bei dieser hier nicht weiter begründeten Bemerkung.

le sich um eine je subjektive Vorstellung der Paternalisierten selbst.

Nah an der Frage, ob hier tatsächlich eine subjektive Wohlergehenskonzeption im Hintergrund steht oder nicht doch eher eine objektive, liegt die andere Frage, ob es sich beim Libertären Paternalismus um einen perfektionistischen Ansatz handelt oder ob dieser die Standards liberaler Neutralität erfüllt. Versteht man Perfektionismus im Sinne von Raz, dem bis heute meistdiskutierten Verteidiger eines liberalen Perfektionismus, so handelt es sich um einen Ansatz, der darauf zielt „to enable individuals to pursue valid conceptions of the good and to discourage evil or empty ones“.⁷⁰ Wenn meine Analyse zutreffend ist, dass bei Thaler und Sunstein entgegen ihren Behauptungen in den jüngeren Veröffentlichungen eine objektive Konzeption guter oder wertvoller Entscheidungen im Hintergrund steht, so kann auch der Libertäre Paternalismus als eine perfektionistische Konzeption kategorisiert werden. Hierzu passen auch Bemerkungen von Thaler und Sunstein, dass „there is no such thing as a ‚neutral‘ design“.⁷¹ In diesen Bemerkungen argumentieren sie ähnlich wie Perfektionisten, die darauf verweisen, dass perfektionistische Rechtfertigungen schon deswegen legitim sein müssen, weil sich die meisten staatliche Maßnahmen weder neutral gegenüber Konzeptionen des guten Lebens verhalten noch ohne Rekurs auf diese rechtfertigen lassen.⁷² Bei Thaler und Sunstein sind direkt keine expliziten Bemerkungen zu finden, ob sie ihren Ansatz für einen perfektionistischen oder neutralen Ansatz halten, ob sie also der hier vorgenommenen Ein-

70 Raz 1986, 133.

71 Thaler u. Sunstein 2009, 3.

72 Vgl. für den Kontext der Neutralität gegenüber ethnischen oder nationalen Gruppen und der Unterstützung bestimmter gesellschaftlicher Kulturen Kymlicka 1995, 110–113.

ordnung als perfektionistisch zustimmen würden. Diese Einordnung des Ansatzes als perfektionistisch dient im Übrigen lediglich der Verortung dieses Ansatzes im Feld der vielfältigen politischen Regulations- und Rechtfertigungsstrategien. Es soll damit nicht die Behauptung verbunden sein, dass dies ein grundsätzliches Legitimationsproblem des Ansatzes darstellt. Im Gegenteil, ich habe andernorts dafür argumentiert, dass sich perfektionistische Arrangements auch in liberalen Staaten rechtfertigen lassen, die individuellen Freiheitsrechten einen hohen Stellenwert einräumen.⁷³

Ein weiterer Aspekt der Unterscheidung zwischen einer subjektiven und objektiven Wohlergehenskonzeption betrifft Sunsteins jüngere Unterscheidung zwischen *means paternalism* und *ends paternalism*, wobei ersterer die zu bevorzugende Form des Paternalismus sein soll. Formen des *means paternalism* „respect people’s end and try only to influence their choices of means“.⁷⁴ Der Mittel-Paternalist soll daher die Ziele des Paternalisierten unverändert lassen und ihm nur „a sense of the best route“⁷⁵ vermitteln. Sunstein betont, dass die Mehrheit der Verhaltensökonominnen sich auf einen Mittel-Paternalismus konzentriert habe und Ziele-Paternalismus ablehnt.⁷⁶ Es ist allerdings fraglich, ob der Libertäre Paternalismus im Wesentlichen als Mittel-Paternalismus zu charakterisieren ist. Schon Sunstein selbst räumt ein, dass es schwierig ist, eine Grenze zwischen beiden zu etablieren, und die Frage, ob etwas das Ziel einer Person ist, stark davon abhängt, ob man eine gegenwärtige Situation oder langfristige Lebensziele im Auge hat und ob eher spezifi-

73 Vgl. Düber 2016.

74 Sunstein 2014, 19.

75 Sunstein 2014, 62.

76 Sunstein 2014, 63.

sche oder allgemeine Ziele beschrieben werden.⁷⁷ Gewichtiger als diese Grenzziehungsproblematik ist jedoch, was bereits mit Bezug auf die vorgeblich subjektive Wohlergehenskonzeption des Libertären Paternalismus herausgearbeitet wurde: Gerade bei den paradigmatischen Beispielen für Libertären Paternalismus, wie der Gestaltung der Entscheidungsarchitektur und dem Setzen von *defaults*, entscheidet der Entscheidungsarchitekt, worin das Wohl des Paternalisierten mutmaßlich besteht. Ob der Raucher gerne einen weiten Weg zur nächsten Raucher-ecke oder der Faulpelz gerne einen weiten Weg bis zum nächsten Fahrstuhl zurücklegen will, bleibt genauso fragwürdig wie die Frage, ob ein Mensch ohne ausgeprägtes Gesundheitsbewusstsein automatisch für eine Krankenversicherung angemeldet werden will. Libertärer Paternalismus behandelt Menschen daher oft gerade nicht im Einklang mit ihren eigenen Präferenzen.⁷⁸ Oft geht es klarerweise nicht darum, allen Menschen die Mittel für ihre jeweiligen Ziele zur Verfügung zu stellen, sondern auf die Ziele selber wird Einfluss genommen. Das verkennt Sunstein mit lapidaren Äußerungen über das Wertgefüge in der Form: „Of course people want to save money“.⁷⁹ Vielleicht wollen sie das gerade nicht, oder zumindest nicht so dringend wie etwas anderes, was Geld verschlingt. Es ist also fraglich, ob man Libertären Paternalismus tatsächlich in erster Linie als *means paternalism* charakterisieren kann.

Eine letzte Frage in der Verhältnisbestimmung des Libertären Paternalismus zu anderen Formen der wohlwollenden In-

77 Sunstein 2014, 63–72. Zu der Frage, welche Ziele (nicht) durch den Libertären Paternalismus respektiert werden, vgl. auch den Schwerpunkt „Preference, Choice, and (Libertarian) Paternalism“ in *Social Theory and Practice* 41/4 (2015).

78 Vgl. auch Glod 2015.

79 Sunstein 2014, 68.

tervention betrifft den Charakter und die Stärke des Eingriffs, der mit diesen verbunden ist. Thaler und Sunstein betonen, dass mit Libertärem Paternalismus kein oder kaum ein Eingriff verbunden sei, da die libertäre Seite ihres Paternalismus gerade darin bestehe, freiheitserhaltend zu sein:

The libertarian aspect of our strategies lies in the straightforward insistence that, in general, people should be free to do what they like – and to opt out of undesirable arrangements if they want to do so. [...] When we use the term *libertarian* to modify the word *paternalism*, we simply mean liberty-preserving.⁸⁰

Der freiheitserhaltende Aspekt des Libertären Paternalismus bestehe also darin, dass es die Möglichkeit des *opting out* aus unerwünschten Arrangements gibt, und, nimmt man die Definition von Nudges hinzu, diese Maßnahmen einfach und günstig zu vermeiden sind. Wie wir oben bereits gesehen haben, ist es damit jedoch nicht getan. Dort hatten wir festgehalten, dass Sunstein Informationsvermittlung zwar für eine Form des Nudgens hält, jedoch nicht als Paternalismus klassifiziert. Die einzige plausible Erklärung dieser Bemerkungen bestand darin, dass auch Sunstein davon ausgehen muss, dass zur Kennzeichnung einer Maßnahme als paternalistisch das Vorliegen einer Eingriffskomponente erforderlich ist und dieser Eingriff darin besteht, dass Libertärer Paternalismus nicht auf das rationale Entscheidungssystem zielt, wie Informationsvermittlung es tut, sondern die kognitiven Verzerrungen des automatischen Entscheidungssystems ausnutzt. Doch um welche Form des Eingriffs handelt es sich, wenn kognitive Verzerrungen ausgenutzt werden? Zunächst kann festgehalten werden, dass die libertär-paternalistischen Maßnahmen nur insofern freiheitser-

80 Thaler u. Sunstein 2009, 5.

haltend sind, als dass es möglich ist, vom *opting out* Gebrauch zu machen, wenn es einem gelingt, aus dem automatisch ablaufenden Entscheidungsprozess auszubrechen und stattdessen eine reflektierte Entscheidung zu treffen. Wo dies jedoch nicht der Fall ist – wie nach Annahme der Neuen Erwartungstheorie bei einer Vielzahl von Entscheidungen – da kann man auch höchstens eingeschränkt davon sprechen, dass Libertärer Paternalismus freiheitserhaltend ist. Er ist dies sicherlich im Sinne von Handlungsfreiheit, was jedoch auch für eine ganze Reihe anderer Formen der Einmischung gilt, etwa für Warnungen, Erinnerungen, Incentives und in einigen Fällen auch für Drohungen, bei denen der Zwangsdruck nicht zu hoch ist.⁸¹ Vergleicht man Libertären Paternalismus jedoch mit all diesen Formen der Einmischung, sieht man schnell, dass dieser einen großen Unterschied zu den anderen Formen aufweist, gerade weil Libertärer Paternalismus auf kognitive Verzerrungen zielt. Aus diesem Grund muss Libertärer Paternalismus – trotz gegenteiliger Behauptungen von Sunstein – am ehesten als Form der Manipulation verstanden werden. Bestimmt man Zwang vor allem als Eingriff in das Optionengefüge einer Person, etwa durch Ge- und Verbote oder Drohungen, und demgegenüber Manipulation „als das Beeinflussen von Wünschen und Präferenzen durch Täuschung oder der situationsspezifischen Ziele durch vorsätzliche Fehlinformationen“⁸², so muss Libertärer Paternalismus eher als Variante des Letzteren gelten. Schließlich findet der automatische Entscheidungsprozess ja gerade hinter dem Rücken des Paternalisierten statt und kann insofern als Form der Täuschung charakterisiert werden. Es wird sich dann natürlich um eine eher milde Form der Manipu-

81 Vgl. Düber 2016, Kap. 3.

82 Düber 2016, 62.

lation handeln, die lediglich situativ eine reflektierte Form der Entscheidungsfindung hintergeht, ohne dauerhaft die Werte, Wünsche oder Präferenzen des Paternalisierten zu verändern, wie es etwa bei Formen der Gehirnwäsche der Fall wäre. Dennoch ist nicht von der Hand zu weisen, dass die Mechanismen des Libertären Paternalismus, anders als bei den meisten anderen Formen des Paternalismus, sich im Wesentlichen hinter dem Rücken des Paternalisierten abspielen und in diesem Sinne als Form der Manipulation auszuweisen sind.

Zusammenfassung

Nach einer Vorstellung der wesentlichen Merkmale der Nudge-Konzeption von Thaler und Sunstein in Abschnitt I wurde in Abschnitt II der Zusammenhang der beiden Schlüsselbegriffe ihres Ansatzes – „Nudge“ und „Libertärer Paternalismus“ – untersucht. Dabei wurde festgehalten, dass die beiden Begriffe nicht, wie zum Teil von den Autoren selbst, gleichbedeutend verwendet werden sollten. Damit ein Nudge libertär-paternalistisch ist, muss er zusätzlich mindestens eine Wohlwollenskomponente und vielleicht auch eine Eingriffskomponente aufweisen. Umgekehrt kann es auch libertär-paternalistische Maßnahmen geben, die kein Nudge sind. In Abschnitt III wurde die theoretische Unterbestimmtheit des Nudge-Ansatzes thematisiert, da diese ein Hindernis für eine evaluative Einordnung des Ansatzes darstellt: Bevor man Nudging bewerten kann, muss man wissen, welche Phänomene es umfasst und welche nicht dazugehören. Diese Unschärfe resultiert einerseits daraus, dass die Nudge-Definition nur zwei negative Kriterien umfasst, die aber leicht von einer ganzen Reihe von Maßnahmen erfüllt werden, die nicht auf kognitive Verzerrungen zurückgreifen. Andererseits werden Nudges vor allem durch Beispiele präsentiert –

eine Reihe von denen erfüllt jedoch die Nudge-Definition nicht. Der Ansatz weist also auch interne Inkohärenzen auf. Aus diesem Grund wurde für eine Präzisierung des Ansatzes plädiert, die in der Lage ist, eine kohärente Abgrenzung des Ansatzes von anderen Formen der Verhaltenssteuerung vorzunehmen. Zur Vermeidung von Überschneidungen von Nudges mit anderen Ansätzen sollte dabei neben den definitorischen Bemerkungen von Thaler und Sunstein vor allem das Charakteristikum des Ansatzes, über das automatische Entscheidungssystem resp. mit kognitiven Verzerrungen zu arbeiten, identitätsstiftend sein. Deshalb wurden zwei Vorschläge präsentiert, die den Nudge-Ansatz in diese Richtung weiterentwickeln und von anderen Maßnahmen wie Informationsvermittlung, Hilfestellung, Warnungen, Incentives und Verboten abgrenzen. Dieser Kernbereich von Nudge wurde in Abschnitt IV dann ins Verhältnis zu anderen Formen der Verhaltenssteuerung und der Libertäre Paternalismus ins Verhältnis zu anderen Formen des Paternalismus gesetzt. So wurde Nudge insbesondere aufgrund der Art und der Stärke der Einflussnahme von anderen steuerungsrechtlichen Maßnahmen abgegrenzt. Für den Libertären Paternalismus konnte festgehalten werden, dass er entgegen der Behauptung der Autoren keine Form des weichen Paternalismus in der gängigen Verwendung dieses Begriffes ist, da er gleichermaßen auf Handlungen zielt, die substantiell freiwillig wie unfreiwillig sind. Ebenso wurde die Selbsteinordnung der Autoren zurückgewiesen, der zufolge Libertärer Paternalismus auf das Wohl, wie es subjektiv von den Paternalisierten verstanden wird, zielen würde. Stattdessen handelt es sich um einen objektiven Ansatz, der zudem am ehesten als perfektionistisch charakterisiert werden sollte. Die Form der Einmischung, derer sich Libertärer Paternalismus bedient, muss aufgrund des Fokus auf automatische Entscheidungsprozesse am ehesten als weiche Form von Manipulation bezeichnet werden.

Literatur

- Akerlof, George A. und Shiller, Robert J. *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception* (Princeton u.a.: Princeton University Press, 2015).
- Baldwin, Robert. „From Regulation to Behaviour Change: Giving Nudge the Third Degree“. *The Modern Law Review* 77/6 (2014): 831–857, doi: 10.1111/1468-2230.12094.
- Behavioural Insights Team. *Behaviour Change and Energy Use* (London: Cabinet Office, 2011).
- Bovens, Luc. „The Ethics of Nudge“. Grüne-Yanoff, Till und Ainslie, George (Hg.). *Preference Change: Approaches from Philosophy, Economics and Psychology* (Dordrecht u.a.: Springer, 2009): 207–219, doi: 10.1007/978-90-481-2593-7_10.
- Buyx, Alena. „Können, sollen, müssen? Public Health-Politik und libertärer Paternalismus“. *Ethik in der Medizin* 22/3 (2010): 221–234, doi: 10.1007/s00481-010-0079-7.
- Dams, Jan et al. „Merkel will die Deutschen durch Nudging erziehen“. *Die Welt* vom 12.03.2015, online unter www.welt.de/wirtschaft/article138326984/Merkel-will-die-Deutschen-durch-Nudging-erziehen.html (zuletzt eingesehen am 04.02.2016).
- Düber, Dominik. *Selbstbestimmung und das gute Leben im demokratischen Staat. Der Paternalismus-Einwand gegen den Perfektionismus* (Münster: mentis, 2016).
- „The Concept of Paternalism“. Schramme, Thomas (Hg.). *New Perspectives on Paternalism and Health* (Dordrecht u.a.: Springer, 2015), doi: 10.1007/978-3-319-17960-5_3.
- Düber, Dominik / Gutmann, Thomas / Quante, Michael. „Paternalismus“. Sturma, Dieter und Heinrichs, Bert (Hg.). *Handbuch Bioethik* (Suttgart/Weimar: Metzler, 2015).
- Feinberg, Joel. „Legal Paternalism“. *Canadian Journal of Philosophy* 1/1 (1971): 105–124, doi: 10.1080/00455091.1971.10716012.
- „The Moral Limits of Criminal Law“. Vol 3: *Harm to Self* (New York/Oxford: Oxford University Press, 1986).
- Glod, William. „How Nudges Often Fail to Treat People According to Their Own Preferences“. *Social Theory and Practice* 41/4 (2015): 599–617, doi: 10.5840/soctheorpract201541433.

- Grill, Kalle. „Paternalism“. Chadwick, Ruth (Hg.). *Encyclopedia of Applied Ethics* (Amsterdam: Academic Press, 2012), 359–369, doi: 10.1016/B978-0-12-373932-2.00184-8.
- Hansen, Pelle Guldborg. „The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does the Hand Fit the Glove?“. *The European Journal of Risk Regulation* 7/1 (2016): 1–20. www.lexxion.de/pdf/ejrr/Pelle_2016_01.pdf.
- Hausman, Daniel M. und Welch Brynn. „Debate: To Nudge or Not to Nudge“. *The Journal of Political Philosophy* 18/1 (2010): 123–136, doi:10.1111/j.1467-9760.2009.00351.x.
- John, Peter / Smith, Graham / Stoker, Gerry. „Nudge Nudge, Think Think: Two Strategies for Changing Civic Behaviour“. *The Political Quarterly* 80/3 (2009): 361–370, doi: 10.1111/j.1467-923X.2009.02001.x.
- Kahneman, Daniel. „Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics“. *The American Economic Review* 93/5 (2003): 1449–1475, doi: 10.1257/000282803322655392.
- Kolbe, Frederike. *Freiheitsschutz vor staatlicher Gesundheitssteuerung. Grundrechtliche Grenzen paternalistischen Staatshandelns unter Einbezug steuerungstheoretischer Grundlagen* (Inaugural-Dissertation, Münster 2015).
- Kymlicka, Will. *Multicultural Citizenship* (Oxford: Clarendon Press, 1995).
- Raz, Joseph. *The Morality of Freedom* (Oxford: Clarendon Press, 1986).
- Saghai, Yashar. „Salvaging the Concept of Nudge“. *Journal of Medical Ethics* 39 (2013): 487–493, doi:10.1136/medethics-2012-100727.
- Samson, Alain (Hg.). *The Behavioral Economics Guide 2015 (with an introduction by Dan Ariely)*. Online unter www.behavioraleconomics.com (zuletzt eingesehen am 04.02.2016).
- Schnellenbach, Jan. „Wohlwollendes Anschubsen: Was ist mit liberalem Paternalismus zu erreichen und was sind seine Nebenwirkungen?“. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 12/4 (2011): 445–459, doi: 10.1111/j.1468-2516.2012.00381.x.
- Sunstein, Cass R. *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism* (New Haven/London: Yale University Press, 2014).

-
- Thaler, Richard H. und Sunstein, Cass R. „Libertarian Paternalism“. *American Economic Review* 93/2 (2003a): 175–179, doi: 10.1257/000282803321947001.
- „Libertarian Paternalism is not an Oxymoron“ *University of Chicago Law Review* 70 (2003b): 1159–1202, doi: 10.2139/ssrn.405940.
- „Preferences, Paternalism, and Liberty“. Olsaretti, Serena (Hg.). *Preferences and Well-Being* (Cambridge: Cambridge University Press, 2006): 233–264, doi: 10.1017/S135824610605911X.
- *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness* (London: Penguin Books, 2009).