

Abstract

„Nudging“ stellt einen noch recht neuen Ansatz aus der Verhaltensökonomie dar, mit dessen Hilfe die Entscheidungen von Menschen gezielt in eine Richtung, die ihr eigenes Wohlergehen fördert, gelenkt werden sollen. Trotz der Beeinflussung bleibt die Entscheidungsfreiheit dabei immer erhalten, sodass die Förderung des eigenen Wohlergehens durch höhergestellte Personen oder Institutionen als paternalistischer Aspekt mit der libertären Handlungsfreiheit kombiniert wird.

Vorgestellt wurde der Ansatz von Richard H. Thaler und Cass R. Sunstein in ihrem Buch „Nudge wie man kluge Entscheidungen anstößt“. Aufgrund von Erkenntnissen aus der Verhaltensökonomie, dass Menschen viele Entscheidungen unbewusst treffen und dabei systematisch irren, schlagen sie Maßnahmen vor, mit denen das Treffen von vorteilhaften Entscheidungen vereinfacht werden soll.

Als ein mögliches Anwendungsgebiet könnte unter anderem der Public Health Bereich von den einfachen, kostengünstigen und großen Erfolg versprechenden Interventionen profitieren. „Nudging“, als gesundheitsfördernde Maßnahme, enthält viel Potential und könnte eine große Hilfe bei der Bewältigung von Public Health Problemen, die aus einem ungesunden Lebensstil bezüglich Ernährung, Bewegung, Alkohol und Rauchen resultieren, sein. Risiken ergeben sich jedoch aus der noch unklaren Datenlage, da bisher wenige Maßnahmen durch Studien evaluiert wurden. Auch eine klare Definition fehlt bislang und ethische Probleme, eventuelle negative Folgen durch „Nudging“ sowie die Möglichkeit zum manipulativen Gebrauch müssen beachtet werden. „Nudging“ sollte zudem nicht als alleinige Maßnahme, sondern als eine von vielen möglichen Interventionen gesehen werden. So sollte aus dem großen Pool an Möglichkeiten zur Gesundheitsförderung die jeweils sinnvollste ausgewählt werden.

Um ein endgültiges Urteil über „Nudging“, als gesundheitsfördernde Maßnahme im Public Health Bereich, fällen zu können, sind jedoch noch weitere Studien über die Effektivität und Langzeitfolgen nötig.