
Wohin nudgen? Zum Menschenbild des Libertären Paternalismus

MALTE F. DOLD UND CHRISTIAN SCHUBERT

Malte F. Dold, New York University, Department of Economics, E-Mail: malte.dold@nyu.de
Christian Schubert, Deutsche Universität in Kairo, Faculty of Management Technology, E-Mail: dr.c.schubert@gmail.com

Zusammenfassung: Der sogenannte *Libertäre Paternalismus*, der in den letzten Jahren mit dem Politikinstrument des *Nudging* hervorgetreten ist, weist in seinen konzeptionellen Grundlagen eine Reihe problematischer Eigenschaften auf. Insbesondere dient der *Homo oeconomicus* als normatives Rollenmodell, der heuristisch die Richtung weisen soll, in die reale Menschen „gestupst“ werden sollen. Dieser Beitrag untersucht diese konzeptionelle Fundierung und diskutiert kritisch ihre Implikationen. Im Anschluss daran skizzieren wir einen alternativen Ansatz, der dazu beitragen kann, Nudging vom Pauschalvorwurf der Manipulation zu befreien.

Summary: *Libertarian paternalism* is a normative public policy program that has become famous in recent years for the propagation of *nudging*. However, we think that it suffers from a series of conceptual flaws. Most notably, it takes *homo economicus* as the normative benchmark which real-world individuals should be nudged towards. This article assesses this theoretical starting point and critically discusses its implications. We sketch an alternative foundation for behavioral policies which might help to free nudging from the standard charge of manipulation.

- JEL classification: B41, D04, P46
 - Keywords: Libertarian Paternalism, nudging, rationality, manipulation, preference learning
-

I Einleitung

Nudges sind in aller Munde – das gilt nicht erst seit einer ihrer „Erfinder“, der Verhaltensökonom Richard H. Thaler, im Oktober 2017 den Nobelpreis für Ökonomik¹ gewonnen hat. Bei Nudges handelt es sich um Stupser – so die deutsche Übersetzung – die Individuen mehr oder weniger unbewusst in ihrem Entscheidungsverhalten beeinflussen, ohne dass dafür auf herkömmliche ökonomische Politikinstrumente, wie etwa Steuern oder Subventionen, oder gar auf Verbote zurückgegriffen wird. Das normative Programm, in dessen Rahmen Nudging entwickelt wurde, ist als Libertärer Paternalismus bekanntgeworden (Thaler und Sunstein 2003). Der Begriff ist dabei jedoch doppelt problematisch. Zum einen missversteht er offenbar die Bedeutung des Adjektivs libertär (Mitchell 2004); zum anderen sind die propagierten Politikinstrumente – Nudges – nur teilweise paternalistischer Natur (Guala und Mittone 2015). Wenn wir den Begriff dennoch im Folgenden verwenden, dann sozusagen stets mit spitzen Fingern.

Ein vielzitiertes Beispiel aus dem Buch „Nudge – Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness“ (Thaler und Sunstein 2008), das dieses Konzept enorm popularisiert hat, ist folgendes: In einer Cafeteria lassen sich vermeintlich gesunde Angebote relativ zu vermeintlich ungesunden so platzieren, dass Gäste eher zu Obst und Salaten als zu Schokoriegeln greifen. Schockbilder auf Zigarettenpackungen oder die Veränderung der Voreinstellung (*Defaults*) bei Regeln für Organspenden (Widerspruchs- oder Zustimmungsregelung) sind weitere Beispiele. In allen Fällen ändert der Nudge die Verhaltensweisen der Individuen, ohne in deren nominelle Entscheidungsfreiheit einzutreten. So wird beispielsweise bei der Widerspruchsregelung jede Bürgerin/jeder Bürger von vornherein zum potentiellen Organspendenden erklärt, kann sich aber jederzeit zu trivialen Kosten dagegen entscheiden. Der klare positive Effekt auf die Zahl der Organspendenden kann etwa in Österreich beobachtet werden, da dort die Widerspruchsregelung seit langem praktiziert wird.

Was kann an einem solch innovativen Politikinstrument falsch sein, welches auf den ersten Blick sowohl Wohlfahrts- als auch – insoweit es traditionelle Regulierung ablöst – Freiheitsgewinne verspricht? Ein Großteil der Kritik betrifft das *paternalistische* Element des Libertären Paternalismus: Wie kann sich eine externe Instanz wie etwa der Staat anmaßen, besser als das Individuum selbst zu wissen, was die Wohlfahrt des Einzelnen erhöht? Zur Erinnerung: Paternalistisch ist eine politische Maßnahme dann, wenn sie das Handeln eines Individuums mit dem Ziel beeinflusst, seine Wohlfahrt zu erhöhen – und zwar ohne zuvor dessen Zustimmung einzuholen (Dworkin 2017). Allerdings sind paternalistische Eingriffe nicht automatisch und eindeutig verwerflich – denken wir an die Gurtpflicht im Auto, die heute weitgehend akzeptiert wird. Die Gurtpflicht zeigt aber darüber hinaus, dass sich manches, was auf den ersten Blick nach Paternalismus aussieht, durchaus auch nicht paternalistisch rechtfertigen lässt: Das Anschnallen verringert Zahl und Intensität der Unfälle im Straßenverkehr und entlastet auf diese Weise die Krankenkassen. Auch viele Nudges zielen nicht paternalistisch auf die Steigerung der individuellen Wohlfahrt, sondern vielmehr darauf ab, die gesellschaftliche Wohlfahrt zu erhöhen: Man denke an die bereits erwähnte Änderung der Voreinstellung bei Organspenden oder auch an umweltpolitische „grüne Nudges“ (Schubert 2017). Der Vorwurf des Paternalismus trifft also nur teilweise ins Schwarze.

¹ Dass der „Nobelpreis für Ökonomik“ offiziell anders heißt, ist uns bekannt. An dem offenkundigen Delegitimierungsbestreben, das mit diesem alljährlich aufs Neue zu beobachtenden Verweis verbunden ist, wollen wir uns indes nicht beteiligen.

In diesem Beitrag werden wir die konzeptionellen Grundlagen des Nudgings genauer analysieren. Insbesondere geht es uns um die zugrundeliegende Heuristik. Darunter verstehen wir die im Libertären Paternalismus meist implizite, zuweilen aber auch ganz offen konzidierte Maxime, die im jeweiligen Einzelfall die Richtung vorgibt, in die Individuen „gestupst“ werden sollen. Es soll die Frage beantwortet werden: *Wohin nudgen?* Wir argumentieren, erstens, dass diese Maxime genau jenen Homo oeconomicus zum normativen Maßstab erhöht, den die Verhaltensökonomik im positiv erklärenden Sinn eigentlich schon überwunden hatte, zweitens, dass diese normative Setzung insofern zu kritisieren ist, als sie mit einem psychologisch nicht plausiblen positiven Handlungsmodell einhergeht. Drittens skizzieren wir, wie sich dieses Problem überwinden ließe. Der normative Zweig der Verhaltensökonomik sollte seinen Rationalitätsanspruch prozeduralisieren, das heißt, nicht wie bisher auf intertemporale Stabilität und Widerspruchsfreiheit von Präferenzen, sondern auf das fortlaufende Lernen neuer Präferenzen abstellen. Wir schließen mit einigen (vorläufigen) Gedanken zur Rolle des Konzepts der *persönlichen Identität* im Rahmen der modernen Verhaltensökonomik.

2 Der Rationalitätsbegriff des Libertären Paternalismus

Wenn es darum geht, Einsatz und Stoßrichtung der von Libertären Paternalisten empfohlenen Politikmaßnahmen zu rechtfertigen, wird oft relativ unreflektiert auf ein Kognitions- und Handlungsmodell zurückgegriffen, das von Daniel Kahneman (2011) als *System 1-/System 2-Modell* popularisiert wurde: Individuen nutzen bei ihren Entscheidungen demnach in der Regel das intuitive und relativ anstrengungsfreie System 1, etwa, wenn sie Routines folgen oder triviale Rechenoperationen wie das Addieren einstelliger Zahlen durchführen. Wenn sie indes mit komplexen Problemen konfrontiert sind, greifen sie auf das „rationale“ System 2 zurück. Dessen Nutzung ist jedoch aufwändig und mit kognitiven Kosten für das Individuum verbunden und wird daher, wenn möglich, vermieden. Da das häufig benutzte System 1 anfällig sei für „Fehler“, träfen Individuen häufig systematisch nicht rational begründbare Entscheidungen. Diese werden in der Verhaltensökonomik als kognitive Verzerrungen (*Biases*) bezeichnet. Um dies zu illustrieren, greifen Libertäre Paternalisten gerne auf die vermeintliche Analogie optischer Illusionen zurück: Es ist leicht, menschliches Urteilen in die Irre zu führen – selbst dann, wenn das betroffene Individuum sich seines fehlerhaften Urteilens bewusst ist.

Dieses mit „Illusionen“ und Biases operierende Denken führt geradewegs dazu, dass der Homo oeconomicus – das für die Standardökonomik zentrale Konstrukt eines perfekt konsistent urteilenden und handelnden Akteurs – ausgerechnet in der normativ argumentierenden Verhaltensökonomik eine Renaissance erlebt. Zwar bestreiten Befürworter des Libertären Paternalismus häufig, dass ihre Politikempfehlungen auf eine Privilegierung des Homo oeconomicus hinausließen (Sunstein 2017), bleiben aber einen Beweis schuldig. Tatsächlich verteidigt einer ihrer wichtigsten Protagonisten, der Nobelpreisträger Richard Thaler, explizit die Verwendung des Homo oeconomicus als normativen Goldstandard, etwa in seiner Autobiographie „Misbehaving: The Making of Behavioral Economics“ (Thaler 2015: 29 und passim). Thaler und Sunstein (2008) enthüllen in ihrem Buch ebenfalls, wenngleich indirekt, ihren normativen Referenzmaßstab, wenn sie schreiben: „[I]ndividuals make pretty bad decisions – decisions that they would not have made if they had paid full attention and possessed complete information, unlimited cognitive abilities, and complete self-control“ (ebenda: 5).

Nach unserer Einschätzung liegt genau hier die größte Schwäche des Libertären Paternalismus und dem von ihm propagierten Instrumentarium der Nudges. Umso erstaunlicher finden wir es, dass diese problematische konzeptionelle Grundlage in der umfangreichen – und stetig weiter wachsenden – Literatur zum Nudging kaum je thematisiert oder gar verteidigt wird. Worin genau liegt das Problem? Unseres Erachtens ist das Festhalten der Libertären Paternalisten am Homo oeconomicus als normativem Rollenmodell aus (mindestens) zwei Gründen problematisch.

Erstens entspricht dieses Festhalten dem Ansatz, der in der Sozialethik als informierte Wunschtheorie (*Informed Desire Account*) bekannt ist: Wohlfahrt wird demnach definiert als Grad der Befriedigung jener Präferenzen (*Desires*), die das Individuum *hätte*, wenn es vollständig informiert *wäre*. Man beachte die zwei Konjunktive. Es bleibt unklar, woher eine politische Instanz, die dieses Wohlfahrtskriterium anwendet, weiß, welche Präferenzen ein vollständig informiertes Individuum in einer gegebenen Entscheidungssituation besitzt. Auch die Ökonomik liefert hier keinerlei Anhaltspunkte, da sie im Konzept des Homo oeconomicus zwar strikte Vorgaben bezüglich der „Form“ der Präferenzen trifft (sie sollen stabil, kontextunabhängig und vollkommen widerspruchsfrei sein), deren „Inhalt“ aber bewusst offenlässt. Der Homo oeconomicus kann theoretisch sowohl die Gestalt eines reinen Egoisten annehmen als auch die eines passionierten Altruisten. Suchtverhalten jedoch wird ausgeschlossen, da es regelmäßig inkonsistente Präferenzmuster generiert.

Wer nun aber den Homo oeconomicus als normatives Rollenmodell nutzt, der muss sich den Vorwurf gefallen lassen, dass die inhaltliche Unbestimmtheit eine letztlich willkürliche Ad-hoc-Bestimmung jener hypothetischen Präferenzen provoziert. Und tatsächlich ist am Libertären Paternalismus kritisiert worden, dass er in der Praxis den Wohlfahrtsbegriff mittels selektiv gewählter sozialer Normen konkretisiert („Verzichte auf Tabakprodukte!“, „Sorge fürs Alter vor!“ und dergleichen), damit diese Normen stabilisiert und ihre Struktur konserviert (Schnellenbach 2012). Neben der Gefahr einer willkürlichen Konkretisierung von Wohlfahrt stellt sich auch die Frage, inwiefern reale Menschen mit all ihren Informationslücken und kognitiven Verzerrungen jene fiktiven Präferenzen, die ihr vollständig informiertes Selbst vermeintlich hätte, als die eigenen Präferenzen akzeptieren könnten. In diesem Zusammenhang ist der Informed Desire Account dahingehend kritisiert worden, dass es durchaus unklar ist, inwieweit reale, unvollständig informierte Individuen die hypothetischen Präferenzen ihres vollständig informierten idealen Selbst als normativ verbindlich anerkennen würden (Qizilbash 2012).

Normative Konzepte lassen sich kritisieren, indem (wie oben) ihre Implikationen problematisiert werden, oder indem die ihnen offenkundig zugrundeliegenden positiven Annahmen zurückgewiesen werden. Letzteres führt uns zu unserem zweiten Einwand: Der Rückgriff auf den Homo oeconomicus als normative Heuristik basiert auf einem Kognitions- und Handlungsmodell, das empirisch unhaltbar ist.

Zuletzt haben das Infante et al. (2016) eindrucksvoll demonstriert. Das dem Libertären Paternalismus zugrundeliegende Wohlfahrtskonzept postuliert einen inneren rationalen Agenten, der von einer äußerer psychologischen Schale daran gehindert wird, seine wahren Präferenzen zu realisieren. Es kommt aus Sicht des Libertären Paternalismus also darauf an, die manifesten Präferenzen – also jene, die das reale Individuum durch sein Handeln tagtäglich offenbart – von den Einflüssen dieser Schale zu befreien und dadurch die vermeintlich intrinsischen oder wahren Präferenzen offenzulegen. Thaler und Sunstein sprechen in ihrem Buch wiederholt vom *Econ within* (rationales Selbst), dem der *Human* (psychologisches Selbst) entgegengestellt wird. Das

hier unterstellte Kognitions- und Handlungsmodell ist jedoch unhaltbar. Das wird bereits daran deutlich, dass jene psychologischen Faktoren, deren Integration in die Ökonomik unseres Erachtens zu Recht als zentraler Beitrag der Verhaltensökonomik zur modernen Sozialwissenschaft gewürdigt wird, in jenem Modell auf eine bloß Fehler generierende Schale reduziert werden. Dadurch wird zum einen spontanen Handlungen, die beispielsweise inkonsistente Präferenzen offenbaren, jede wohlfahrtsfördernde Wirkung abgesprochen. Nur Handlungen, die auf stabile und widerspruchsfreie Präferenzrelationen zurückzuführen sind, gelten als wohlfahrtssteigernd. Zum anderen fehlt jede empirisch-psychologische Fundierung für das immer nur postulierte rationale Handeln, das den *Econ within* auszeichnen soll. So bleibt es unklar, wie kognitive Mechanismen aussehen sollen, die es den Individuen erlauben, ihre wahren Präferenzen zu erkennen.

Diese fundamentale Kritik am Wohlfahrts- und Rationalitätskonzept des Libertären Paternalismus weist im Übrigen weit über die Diskussion des Nudge-Konzepts hinaus. Der Mainstream dessen, was man vereinfachend als normative Verhaltensökonomik (*Behavioral Welfare Economics*) bezeichnen kann, weist praktisch identische Ansätze auf. Die wichtigsten Beiträge der letzten Jahre sind Bernheim (2016), Bernheim und Rangel (2009) und Salant und Rubinstein (2008). Diese Ansätze haben miteinander gemein, dass sie versuchen, offenbare Präferenzen so zu rekonstruieren, dass weiterhin der neoklassische Rationalitätsbegriff als normativer Maßstab verwendet werden kann (vergleiche hierzu Dold 2018). Nur solche offenbare Präferenzen werden als wohlfahrtsfördernd und damit als Grundlage für Politikempfehlungen zugelassen, die widerspruchsfrei und unabhängig von der Entscheidungsarchitektur (*Framing*) geäußert werden können. Man spricht in diesem Zusammenhang von „bereinigten Präferenzen“ (*Laundered Preferences*). Vereinfacht gesprochen: Wenn beispielsweise eine Person im Supermarkt immer zum Obst greift, egal ob es am Eingang oder an der Kasse platziert wird, so kann angenommen werden, dass die Person eine wahre Präferenz für Obst offenbart (für eine umfassende Kritik dieses Zugangs zum Präferenzbegriffes in der normativen Verhaltensökonomik, vergleiche Rizzo 2017).

3 Elemente eines prozeduralen Rationalitätskonzepts

Der Libertäre Paternalismus als das normative Programm, das die Entwicklung und Anwendung von Nudges anleiten soll, fußt auf einem normativen Maßstab, der in zweierlei Hinsicht fragwürdig ist: zum einen in *pragmatischer* Hinsicht, da er der willkürlichen Anwendung Tür und Tor öffnet und somit zum Machtmissbrauch verleiten könnte; zum anderen in *empirischer* Hinsicht, da er ein Kognitions- und Handlungsmodell unterstellt, das unhaltbar ist. Umso erstaunlicher ist, dass sich die dem Ansatz zugrundeliegende Idee, der zufolge der Homo oeconomicus zum normativen Rollenmodell tauge, im stetig wachsenden politisch ambitionierten Zweig der Verhaltensökonomik weithin durchgesetzt hat.

Wie aber könnte ein alternativer Ansatz aussehen? Wir wollen unsere Grundidee verdeutlichen, indem wir zunächst einen Umweg einschlagen: Der britische Ökonom Robert Sugden – einer der wenigen seiner Zunft, der sowohl in der Verhaltensökonomik als auch in der Sozialphilosophie ausgewiesen ist – hat in einer Vielzahl von Beiträgen (Sugden 1998, 2004, 2008, 2010) einen alternativen Ansatz zum Konzept der *Laundered Preferences* entwickelt. Was den normativen Status manifester Präferenzen betrifft, so schlägt Sugden einen Weg ein, der im radikalen Widerspruch zum Vorgehen des Libertären Paternalismus steht. Im Gegensatz zu Libertären Paternalisten, die unter den beobachteten Präferenzen diejenigen aussortieren, die inkonsistent und kontextab-

hängig sind, lässt Sugden jedwede Inkonsistenz zu. Sugden zufolge sei jede Präferenz zu respektieren – wie exzentrisch, selbstdestruktiv oder verrückt sie auch aus Beobachtersicht erscheinen möge. Im Gegenzug sei jedes Individuum für seine Präferenzen und deren Folgen selbst verantwortlich – in Anlehnung an das meist dem britischen Politiker und Premierministers Benjamin Disraeli zugeschriebene Diktum der britischen Aristokratie: *Never complain, never explain!* Damit ist gemeint, dass wir zwar einerseits in unseren Wahlhandlungen auf uns selbst zurückgeworfen sind, wir uns andererseits aber auch vor keiner Instanz für unsere privaten Entscheidungen rechtfertigen müssen (Schubert 2015).

Sugden zufolge liegt Individuen daran, jedwede Präferenz, die sie in der Gegenwart halten oder auch in zukünftigen Perioden ausbilden werden, so weit wie möglich befriedigen zu können. Mit anderen Worten: Individuen wertschätzen laut Sugden nicht allein die Befriedigung ihrer eigenen Präferenzen, die aufgrund ihrer offenkundigen Inkonsistenz in der Tat keine feste, zeitunabhängige Basis für ein Wohlfahrtskonzept hergeben, sondern etwas viel Wichtigeres: die Chance (*Opportunity*), jedwede Präferenz befriedigen zu können, solange Dritte nicht geschädigt werden und man sich die Befriedigung finanziell leisten könne. Folgerichtig nennt Sugden sein Kriterium, das der Bewertung von Politikmaßnahmen und ihren Effekten dienen soll, ein Opportunitätskriterium.

Es ist zu beachten, dass Sugdens Ansatz auf einer überprüfbaren empirischen Behauptung bezüglich der Einstellung realer Individuen zu ihren eigenen Präferenzen gründet. Träfe diese Behauptung zu, dann setzte der Ansatz ein bemerkenswertes Maß an (Selbst-)Vertrauen in die Qualität der eigenen Wünsche und Bedürfnisse voraus. Worauf es Sugden nun ankommt, ist die mit dieser Einstellung einhergehende Ablehnung nicht nur jedweder Form externer Selbstbindung, die über rein mental durchgesetzte Vorsätze hinausgeht, sondern auch von jeder äußeren Intervention in die eigene Präferenzbildung.

Das Problem an diesem in theoretischer Hinsicht kohärenten und eleganten Ansatz liegt in der empirischen Behauptung, mit deren faktischer Geltung er steht und fällt. Dies gilt umso mehr, als Sugden den Anspruch erhebt, ein kontraktualistisches Kriterium entwickelt zu haben, dass Bürger aller denkbaren ideologischen Orientierungen und unabhängig von der jeweils individuell verfolgten Theorie des guten Lebens zu überzeugen vermöge. Jedoch wird in Sugdens Ansatz die antipaternalistische Einstellung bezüglich der eigenen Präferenzen in der Tat nur behauptet und allenfalls introspektiv belegt (so etwa in Sugden 2008: 243, 247). Zudem erscheint diese Einstellung fragwürdig, insofern sie seitens der Individuen ein Maß an Gutgläubigkeit hinsichtlich der Qualität und Unabhängigkeit ihrer eigenen Präferenzen zu unterstellen scheint. So schließt Sugden die Option aus, dass Individuen etwa das Bedürfnis entwickeln, ihre eigenen zukünftigen Handlungen externen Beschränkungen zu unterwerfen (Schubert 2015).

Es ist jedoch zu bedenken, dass wir tagtäglich in unserer Präferenzbildung durch zahllose Einflüsse – beispielsweise in Form von Werbung oder unbewussten Voreinstellungen – beeinflusst oder gar manipuliert werden (Shafir 2015). Selbst wenn das per se nicht als Problem gesehen werden muss, wäre es zumindest naiv anzunehmen, dass diese Einflüsse deshalb wirkungslos bleiben, weil sich ihre Versuche im „Wettbewerb der Manipulationen“ wechselseitig neutralisieren. Basierend auf – zumindest teilweise – manipulierten Prozessen der Präferenzbildung scheint es fragwürdig, dass Individuen offenbare Wahlhandlungen umstandslos als eigene akzeptieren und für sie (à la Disraeli) jederzeit Verantwortung zu übernehmen bereit sind.

Unseres Erachtens liegt die Krux daher im Konzept der *Präferenzbildung*. Sie ist bei Sugden letztlich eine nicht näher untersuchte Black Box. An der einzigen Stelle, an der Sugden in seinen Beiträgen zum Opportunitätskriterium explizit von variablen Präferenzen spricht, führt er diese auf sprunghafte Stimmungsänderungen des Individuums zurück (Sugden 2006). Eine derartige Änderung von Präferenzen spiegelt unserer Meinung nach jedoch lediglich deren latente Instabilität wider. Sie ermöglicht es aber nicht, genuine Präferenzbildung im Sinne eines *kumulativen Lernens* neuer Präferenzen abzubilden (Schubert 2015).

Unser provisorisches Fazit lautet: Die normative Verhaltensökonomik sollte bei der Suche nach einem Ansatz, der eine Alternative zur Bereinigung inkonsistenter Präferenzrelationen von Libertärem Paternalismus und Behavioral Welfare Economics darstellt, auf Prozesse der Präferenzbildung im Sinne des *Präferenzlernens* fokussieren. Das allein weist bereits in die Richtung eines prozeduralen Begriffs von Rationalität. Dabei würden Individuen nicht, wie in Sugdens Ansatz, als „Orte der Verantwortung“ (*Loci of Responsibility*) mit dem oben beschriebenen äußerst anspruchsvollen Verantwortungsbegriff, sondern als „Orte des Lernens“ (*Loci of Learning*) modelliert. Nun hat die Standardökonomik mindestens seit den späten 1930er Jahren bewusst die Analyse von Prozessen der Präferenzbildung an die Psychologie delegiert und die Fiktion gegebener (stabiler) Präferenzen axiomatisch festgeschrieben. Analysen von Präferenzlernen finden sich seither nur noch an den Rändern der Ökonomik (etwa Weizsäcker 2014), vor allem aber in der Evolutorik (Witt 2001). Damit betreten wir mit der Suche nach einem prozeduralen Rationalitätsbegriff durchaus auch innerhalb der Verhaltensökonomik Neuland.

Um die Konturen eines solchen Konzepts weiter zu schärfen, beginnen wir mit negativen Aussagen: Was ist *nicht* das Ziel eines prozeduralen Rationalitätsbegriffs? Es kann nicht darum gehen, bestimmte Prozesse des Präferenzlernens nach ihren Produkten – den Präferenzen selbst – zu bewerten, indem man etwa „authentische“ von „manipulierten“ Präferenzen abzugrenzen versucht. Schon Friedrich August von Hayek hat in den 1960er Jahren in seiner Analyse von Galbraiths Konsumkritik gezeigt, warum ein solches Unterfangen scheitern muss (Hayek 1961). Es sollte vielmehr um den Prozess selbst gehen, durch den sich die Präferenzen verändern (Dold 2018): Sind die betroffenen Individuen mit ihm generell zufrieden, oder nehmen sie ihn als in unzulässigem Maße manipulierend wahr? Die evolvierenden Präferenzen als jeweilige Produkte des Prozesses können hier als Indikator für die Qualität von Lernprozessen genutzt werden. Dies ist unserer Meinung nach aber nicht notwendigerweise der Fall, da mit der von uns vorgeschlagenen Prozeduralisierung des Rationalitätsbegriffs eine Relativierung der Rolle der Präferenzen einhergeht. Jerome Rothenberg (1962: 282) hat dies in einem Kommentar zum Konzept der Konsumentensouveränität treffend formuliert:

„*Maybe these tastes ... are not really ‚owned‘ but only ‚loaned‘ tastes anyway, passed on from one person to another. What really can belong to the self and be accurately known is the experience of making and taking responsibility for choices, whether right or wrong, and seeking to know by this continuing dialogue across the permeable boundary of the self what if anything is worth preserving. It is possible that this quest, given any reasonable degree of responsiveness in the outside world, is what consumers really want.*“

Rothenberg beschreibt einen fortlaufenden, auf Versuch und Irrtum basierten Lernprozess. Abstrahieren wir hier vom Unterschied zwischen Geschmäckern (*Taste*) und Präferenzen, so tauchen in dem beschriebenen Prozess letztere – verstanden als versuchsweise ausprobierte hypothetische Problemlösungen – einerseits als Output von Interaktionen zwischen verschiedenen Individuen,

andererseits aber auch als Input für weitere individuelle Lernprozesse auf. Worauf es letztlich ankommt ist die Qualität des Prozesses selbst. Diese ist unseres Erachtens wesentlich von zwei Faktoren abhängig.

Erstens hängt sie davon ab, inwieweit die institutionellen Arrangements gewährleisten, was Rothenberg in obigem Zitat als „*degree of responsiveness in the outside world*“ bezeichnet. Wir deuten dies als Grad, zu dem der Markt auf Präferenzänderungen der Nachfrager reagiert – oder technisch ausgedrückt – als Angebotselastizität. Ist diese hoch, so werden individuelle Lernprozesse tendenziell gefördert.

Zweitens hängt die Qualität des Prozesses davon ab, inwieweit in der Wahrnehmung des lernen- den Individuums eine Balance zwischen *Delegation* und *Identitätsbildung* gelingt. Was meinen wir damit? In einer als zunehmend komplex wahrgenommenen gesellschaftlichen Umwelt kann einigermaßen autonomes Handeln nur gelingen, wenn es dem Individuum ermöglicht wird, die Bewältigung jener Alltagsprobleme, die es selbst zeitlich überfordern würden, an externe Instanzen zu delegieren: Die Steuererklärung erledigt dann die Steuerberaterin/der -berater, das abendliche Kochen erledigt der Lieferdienst. In modernen Marktwirtschaften stehen seit jeher auch eine Vielzahl von – neuerdings so bezeichneten – Nudges bereit, die kognitive Lasten abnehmen oder jedenfalls erleichtern sollen: Standardeinstellungen bei Kauf- oder Mietverträgen, die den Verbraucher und die Verbraucherin vor Risiken bei unvollständigen Verträgen schützen sollen; Schilder mit emotionalen Botschaften am Straßenrand, die zur Abstinenz und Geschwindigkeitsreduktion mahnen. Derartige Nudges tauchen auch immer häufiger als lernende Algorithmen auf, beispielsweise in Form von digitalen Apps, die uns in Echtzeit Informationen über unseren Energieverbrauch im Haushalt oder unsere körperliche Aktivität liefern. All diese Instrumente dienen im Wesentlichen dazu, den persönlichen Bedarf an Willenskraft zu reduzieren. Anders ausgedrückt: Sie erlauben uns, im Navigieren durch unseren Alltag knappe mentale Ressourcen einzusparen. Soweit Delegation dieser Art notwendig und hilfreich ist, ergibt es wenig Sinn, Nudging mit dem pauschalen Vorwurf zu diskreditieren, es sei manipulativ (Shafir 2015).

Wenn solche Delegation indes zu weit geht oder intransparente, sich verselbständigte Züge annimmt, dann droht das eingeschränkt zu werden, was wir als *Identitätsbildung* bezeichnen. Ein Individuum, das sämtliche wichtigen Alltagsentscheidungen an externe Instanzen delegiert, verliert im Laufe der Zeit die Fähigkeit, überhaupt aktiv Entscheidungen treffen zu können (Valdman 2010). In den Wirtschaftswissenschaften hat James M. Buchanan (1979) – lange vor der massenhaften Nutzung verhaltenssteuernder Algorithmen – eindrücklich auf das Problem hingewiesen, das entsteht, wenn aktive Entscheidungen systematisch zugunsten des Sich-Lenken-Lassens de- couragiert werden: Wir geben die Freiheit auf, uns selbst „zu konstituieren“. Ohne wiederholte aktive Entscheidungen verlieren wir die Fähigkeit, unsere eigene Identität zu entwickeln, indem wir etwas aus uns („*the constitution of private man*“) und der Welt („*the constitution of public man*“) (Buchanan 1979: 252) machen. Umgekehrt bedeutet dies aber auch, dass Institutionen (wie beispielsweise Bildungs- und Kultureinrichtungen), die Momente der Reflexion und aktiven Entscheidung provozieren, zur Identitätsbildung beitragen können, indem sie uns zwingen, aktiv über unsere sich entwickelnden Präferenzen nachzudenken (Hargreaves Heap 2013, 2017).

4 Fazit

Der Prozess der Selbstkonstitution ist die entscheidende existentielle Aufgabe, mit der sich jeder Mensch konfrontiert sieht (Korsgaard 2009). Werden eigene aktive Entscheidungen jedoch systematisch durch exzessive Delegation an Politiker, Unternehmen oder Algorithmen, die einen in allen Lebenslagen nudgen sollen, ausgelagert, dann droht die Persönlichkeit zu fragmentieren. Wir wissen am Ende gar nicht mehr, welche unserer Konsum- und Lebensentscheidungen wir tatsächlich aus freien Stücken getroffen und welche uns durch externe Instanzen vorgegeben wurden. Eine gravierende Folge davon könnte der Verlust an Respekt vor dem eigenen Ich sein, vor dem Waldron (2014) in seiner Rezension zum Werk von Sunstein warnt. Waldron mahnt, dass zu viele externe Entscheidungshilfen dazu führen können, dass wir den Wert unserer eigenen Entscheidungskraft nicht mehr kennen. Die entstehende Unsicherheit – Waldron spricht vom „Verlust der Würde“ – kann zu einer erheblichen Beeinträchtigung von Lebenszufriedenheit führen, weil wir nicht mehr das Gefühl haben, unser Leben selbstbestimmt führen zu können (Deci und Ryan 2000). Diese Art von Wohlfahrtsverlust verbunden mit der Abwägungsfrage nach sinnvoller Delegation von Alltagsentscheidungen spielt in den Debatten um den Libertären Paternalismus im Allgemeinen und Nudges im Besonderen bislang nicht die Rolle, die ihr eigentlich zustände.

Der Logik unserer Argumentation folgend sollten verhaltensökonomisch fundierte Politikmaßnahmen weniger auf kognitive Verzerrungen im engeren Sinne zielen, als sich vielmehr mit der weitergefassten Frage beschäftigen, welche soziokulturellen Institutionen die Bedingungen der Möglichkeit für *Präferenzlernprozesse* auf Individualebene schaffen. In diesem Zusammenhang könnte auch prozessorientierten Nudges, die Individuen zum Denken anregen und so über die Zeit zu besseren Entscheidern/Entscheiderinnen werden lassen, eine neue Rolle zukommen.

Literaturverzeichnis

- Bernheim, Douglas B. (2016): The Good, the bad and the ugly: A unified approach to behavioral welfare economics. *Journal of Cost Benefit Analysis*, 7, 12–68.
- Bernheim, Douglas B. und Antonio Rangel (2009): Beyond revealed preference: Choice-theoretic foundations for behavioral welfare economics. *Quarterly Journal of Economics*, 124, 51–104.
- Buchanan, James M. (1979): Natural and artifactual man. In: Ders. (1990): What should economists do? Indianapolis, Liberty Fund, 246–259.
- Deci, Edward L. und Richard M. Ryan (2000). The „what“ and „why“ of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological inquiry*, 11, 227–268.
- Dold, Malte (2018): Back to Buchanan? Explorations of welfare and subjectivism in behavioural economics. *Journal of Economic Methodology*, 25, 1–19.
- Dworkin, Gerald (2017): Paternalism. The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2017 Edition). <https://plato.stanford.edu/entries/paternalism>.
- Guala, Francesco und Luigi Mittone (2015): A political justification of nudging. *Review of Philosophy and Psychology*, 6, 385–395.
- Hargreaves Heap, Shaun P. (2013): What is the meaning of behavioural economics? *Cambridge Journal of Economics*, 37, 985–1000.
- Hargreaves Heap, Shaun P. (2017): Behavioural public policy: the constitutional approach. *Behavioural Public Policy*, 1, 252–265.

- Hayek, Friedrich A. (1961): The Non-Sequitur of the dependence effect. *Southern Economic Journal*, 27, 346–348.
- Infante, Gerardo, Guilhem Lecouteux und Robert Sugden (2016): Preference purification and the inner rational agent: a critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics. *Journal of Economic Methodology*, 23, 1–25.
- Korsgaard, Christine (2009): *Self-Constitution*. New York, Oxford University Press.
- Mitchell, Gregory (2004): Libertarian paternalism is an oxymoron. *Northwestern University Law Review*, 99, 1245–1277.
- Qizilbash, Mozaffar (2012): Informed desire and the ambitions of Libertarian Paternalism. *Social Choice & Welfare*, 38, 647–658.
- Rizzo, Mario (2017): Rationality – what? Misconceptions of neoclassical and behavioral economics. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2927443.
- Rothenberg, Jerome (1962): Consumers' sovereignty revisited and the hospitality of freedom of choice. *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 52, 269–283.
- Salant, Yuval und Ariel Rubinstein (2008): (A,f): Choice with frames. *Review of Economic Studies*, 75, 1287–1296.
- Schnellenbach, Jan (2012): Nudges and Norms: On the political economy of libertarian paternalism. *European Journal of Political Economy*, 28, 266–277.
- Schubert, Christian (2015): Opportunity and preference learning. *Economics and Philosophy*, 31, 275–295.
- Schubert, Christian (2017): Green nudges: Do they work? Are they ethical? *Ecological Economics*, 132, 329–342.
- Shafir, Eldar (2015): Manipulated as a way of life. *Journal of Marketing Behavior*, 1, 245–260.
- Sugden, Robert (1998): The metric of opportunity. *Economics and Philosophy*, 14, 307–337.
- Sugden, Robert (2004): The opportunity criterion: consumer sovereignty without the assumption of coherent preferences. *American Economic Review*, 94, 1014–1033.
- Sugden, Robert (2006): Taking unconsidered preferences seriously. In: Serena Olsaretti (Hrsg.): *Preferences and well-being*. Cambridge, Cambridge University Press, 209–232.
- Sugden, Robert (2008): Why incoherent preferences do not justify paternalism. *Constitutional Political Economy*, 19, 226–248.
- Sugden, Robert (2010): Opportunity as mutual advantage. *Economics and Philosophy*, 26, 47–68.
- Sunstein, Cass R. (2017): *Human agency and behavioral economics: Nudging fast and slow*. Cham, Palgrave Macmillan.
- Thaler, Richard H. (2015): *Misbehaving: The making of behavioral economics*. New York, WW Norton & Company.
- Thaler, Richard H. und Cass R. Sunstein (2003): Libertarian paternalism. *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 93, 175–179.
- Thaler, Richard H. und Cass R. Sunstein (2008): *Nudge – Improving decisions about health, wealth, and happiness*. London, Penguin.
- Valdman, Mikhail (2010): Outsourcing self-government. *Ethics*, 120, 761–790.
- Waldron, Jeremy (2014): It's all for your own good. *New York Review of Books*. www.nybooks.com/articles/archives/2014/oct/09/cass-sunstein-its-all-your-own-good.
- Weizsäcker, Carl Christian (2014): Konsumentensouveränität und beeinflussbare Präferenzen. Ist *Laissez Faire* bei Werbung das Richtige? *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, 258–274.

- Witt, Ulrich (2001): Learning to consume – A theory of wants and the growth of demand.
Journal of Evolutionary Economics, 11, 23–36.