
Varianten des Nudgings? Verhaltenswissenschaften und ihr Einfluss auf politische Instrumente

KATHRIN LOER UND ALEXANDER LEIPOLD*

Kathrin Loer, FernUniversität in Hagen, E-Mail: kathrin.loer@fernuni-hagen.de
Alexander Leipold, Leuphana Universität Lüneburg und FernUniversität in Hagen, E-Mail: alexander.leipold@fernuni-hagen.de

Zusammenfassung: Viele sehr unterschiedliche empirische Beispiele tauchen in Studien auf, wenn von „Nudging“ als politischer Maßnahme die Rede ist. Der Begriff dient oft der Kennzeichnung neuer Formen verhaltenswissenschaftlich informierter Regulierung, deckt damit aber ein sehr breites Spektrum ab. In diesem Beitrag schlagen wir eine Konkretisierung vor, wie sich die Konzepte von Nudging und anderen verhaltenswissenschaftlich informierten Maßnahmen („behavioural insights“) unterscheiden lassen. Des Weiteren geht es um ein Verständnis davon, wie sich diese Maßnahmen zu bekannten politischen Instrumenten verhalten. Wir bieten mit dem Beitrag eine Option an, wie die politischen Instrumente, deren Ausgestaltung auf verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen basiert, typologisch erfasst werden können. Wir vertreten das Argument, dass verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse die Wirkung bestehender Instrumente verändern. Diesen Effekt nennen wir „behavioural spin“. Wir stellen auch an Fallbeispielen vor, wie dieses Modell des „behavioural spin“ angewandt werden kann. Bei den Beispielen handelt es sich um die Regulierung ungesunden Ernährungsverhaltens und die Energienutzung in Privathaushalten in den Vereinigten Staaten von Amerika (USA).

Summary: Several ideas are associated with the term Nudging and its use in policy-making. There is, however, still no concise concept of nudging. The term describes new forms of behaviourally informed regulation but without clarifying its impact on classical political instruments. We present a new typology of political instruments and discuss the varieties of behaviorally informed policy-making influencing political instruments. Furthermore, the argument is followed that behavioural insights change the effects that policy instruments provoke and thus trigger a “behavioural spin” with regard to policy instruments. We explain how to apply the new typology to empirical cases. We give some examples from the field of health policy (nutrition) and energy consumption in the United States of America (USA).

→ JEL classification: A12, B39, I12, O57, Q58

→ Keywords: Nudging, behavioural insights, political instruments, obesity, energy consumption

* Wir bedanken uns bei den Lektorinnen und Lektoren für sehr hilfreiche und weiterführende Kommentare.

I Einleitung: Alles Nudging – oder was?

Spätestens seit der Verleihung des Wirtschaftsnobelpreises an Richard Thaler im Jahr 2017 schenkt die Öffentlichkeit der Verhaltensökonomik ihre Aufmerksamkeit. Die Auszeichnung unterstreicht sowohl die Akzeptanz als auch die Bedeutung einer ökonomischen Forschung, die nicht nur theoretische Annahmen jenseits der Neoklassik zugrunde legt, sondern sich auch in einen interdisziplinären Forschungskontext der Verhaltenswissenschaften einfügt. Bedeutung erfährt die Verhaltensforschung auch außerhalb der Wissenschaft: Politische Akteure weltweit interessieren sich schon seit längerem für ihre Erkenntnisse (Reisch und Oehler 2009) und nutzen sie konkret zur Gestaltung politischer Maßnahmen.

Verschiedene Faktoren lassen sich als Erklärung für diese vermehrte Nutzung in der Politik benennen. Zum einen spielt das individuelle Verhalten eine Rolle, wenn Verantwortung von der staatlichen stärker auf die individuelle Ebene verlagert werden soll, wie es in vielen Ländern zum Beispiel in der Sozialpolitik geschieht. Diese Entwicklung beschreiben Politikwissenschaftler mit dem Begriff der „Vermarktlichung“ (Nullmeier 2004): Dabei rückt gerade dann das individuelle Verhalten stärker in den Blick der politischen Akteure, wenn Menschen beispielsweise eigenverantwortlich für ein gesundes Leben oder energiesparendes Haushalten sorgen sollen. Zum anderen kann auch das pragmatische politische Ziel maßgeblich sein, durch wirkungsvollere Maßnahmen (möglicherweise) öffentliche Mittel effektiver einsetzen oder gar einsparen zu können.

Unter den Stichworten Nudging (Thaler und Sunstein 2008) und „behavioural insights“ – im Folgenden synonym für Maßnahmen, die auf Basis verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse entstehen – finden sich Strategien, die eine Vermarktlichung oder eine höhere Wirksamkeit politischer Maßnahmen anstreben. Doch die Diskussion ist unübersichtlich, bislang gibt es kein präzises, gemeinsam geteiltes Begriffsverständnis und keinen wissenschaftlichen Konsens über die Konzepte des Nudging. Einerseits dient Nudging häufig als Überschrift, um tatsächlich neue Formen verhaltenswissenschaftlich informierter Regulierung zu kennzeichnen. Andererseits wird der Begriff in der breiten medialen Rezeption auch als Label für bereits implementierte politische Maßnahmen verwendet, die entweder von verhaltens- und sozialwissenschaftlicher Expertise geprägt sind oder aber so gestaltet wurden, ohne dass den Maßnahmen verhaltenswissenschaftliche Forschung vorausgegangen wäre.

Empirische Studien zur Wirksamkeit von Nudges zeigen bisher ein gemischtes Bild (zum Beispiel Raihani 2013), Studien, die auch Ergebnisse über die langfristige Wirksamkeit von Nudges vorlegen, fehlen bislang gänzlich. Politische Akteure scheinen allerdings darauf zu hoffen, dass politische Maßnahmen eine größere Wirksamkeit entfalten, wenn ihre Ausgestaltung auf verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen beruht. Diese Vermutung lässt sich vor allem auf die Ausführungen von Regierungen und Organisationen stützen, die bereits mit Verhaltenswissenschaftlerinnen und -wissenschaftlern zusammenarbeiten und neue Konzepte auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse implementieren: So verspricht sich beispielsweise die Europäische Union (EU) von der Nutzung verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse, dass sie auf diese Weise gezielte und effektive politische Lösungen findet (Lourenço et al. 2016). Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) geht noch weiter und stellt in ihrem Bericht aus dem Jahr 2017 Programme vor, in denen verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse zur Gestaltung von Politik genutzt wurden. In Veröffentlichungen der OECD wird geschlussfolgert, dass diese Programme mit dem konkreten Ziel entwickelt wurden, besser zu funktionieren (OECD 2017a). Auch das Behavioural Insights Team (BIT) im Vereinigten Königreich (UK) ver-

spricht, dass es mit seinen Strategien dazu beiträgt, Gesetzgebung so zu gestalten, dass sie „*the greatest chance of achieving its desired ends*“ hätte (BIT 2016: 4).

Wer eine politikwissenschaftliche Perspektive einnimmt, begegnet solchen Hoffnungen und Verheißungen mit Skepsis, da sie auf einer zu einfachen Mechanik von Problemen und Lösungen gründen. Politikwissenschaftliche Forschung geht davon aus, dass viele – vor allem komplexe – politische Probleme nur schwierig zu lösen sind: Die „Krise der Regierbarkeit“ diskutieren Sozialwissenschaftlerinnen und Sozialwissenschaftler (Politikwissenschaft und Soziologie) schon seit den 1970er Jahren (in der Tradition von Scharpf 1973). Diese Debatte problematisiert zwar, dass die angestrebte Verhaltenssteuerung nicht so funktioniert, wie sie mit klassischen politischen Instrumenten zum Beispiel über Steuern, Informationen oder Aufklärungskampagnen angestrebt wird. Forschungsergebnisse geben Anlass zur Vermutung, dass sich gewohnte Routinen und Verhaltensweisen mit den üblichen Instrumenten des Regierens – häufig – nicht einfach aufbrechen oder verändern lassen (beispielsweise in der Literatur über Befolgung und Nichtbefolgung, wie Gofen 2015, Weaver 2014). Allerdings werden in den Sozialwissenschaften bislang kaum neue Techniken vorgeschlagen, um dieses Dilemma zu überwinden. Angesichts der (also mindestens) eingeschränkten Effektivität von Politik verwundert es nicht, dass sich politische Akteure selbst auf die Suche nach neuen Maßnahmen begeben, von denen angenommen wird, dass sie eine möglichst große Wirkung entfalten könnten. Wenn die zur Verfügung stehenden veränderten politischen Instrumente außerdem kostengünstig sind, erhöht dies die Attraktivität, sie tatsächlich einzusetzen. Wir konstatieren ein Spannungsfeld aus komplexen Problemstrukturen und verheißungsvollen (neuen) politischen Strategien.

Die Nutzung verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse scheint auf den ersten Blick einen gewissen Ausweg aus dem Problem ineffektiver Maßnahmen aufzuzeigen oder zumindest die Gestaltungsmöglichkeiten zu erweitern. Empirisch lässt sich nicht nur zeigen, dass diese Erkenntnisse als neue Strategie oder zur Veränderung von Regierungstechniken genutzt werden, sondern es lässt sich auch beobachten, wie Verhaltenswissenschaftlerinnen und -wissenschaftler selbst institutionell eingebunden werden. Diese Entwicklung ging zunächst vor allem von angelsächsischen Ländern aus (USA, UK sowie von einigen Staaten des Commonwealth), lässt sich aber mittlerweile als sehr deutlicher Trend auch in anderen Staaten und Regionen international beobachten (Straßheim 2017 sowie in verschiedenen weiteren Studien). Während erste Ergebnisse über diese institutionelle Entwicklung und Verbreitung von Verhaltenspolitik vorliegen, fehlt bislang eine systematische Analyse, wie sich die Wirksamkeit bekannter Politikinstrumente unter dem Einfluss von Verhaltenswissenschaften verändert.

In diesem Beitrag vermitteln wir einen Vorschlag, um den Zusammenhang zwischen verhaltensbasierten Techniken und unterschiedlichen politischen Instrumenten zu konzeptionalisieren. Wir skizzieren und erklären, wie diese Techniken systematisch zu einer neuen Typologie politischer Instrumente zugeordnet werden können (Kapitel 2) (grundlegend zur Typologie siehe Loer 2019). Wir erläutern, auf welche Weise verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse tatsächlich politische Instrumente beeinflussen können und wie sie deren Wirkungsweise verändern. Darüber hinaus geben wir auf der Grundlage empirischer Fallbeispiele einen Ausblick auf die neue Typologie (Kapitel 3). In diesen Beispielen geht es um die Regulierung ungesunden Ernährungsverhaltens und die Energienutzung in Privathaushalten in den USA. Auf dieser Basis argumentieren wir, dass es sich bei den beobachteten Maßnahmen nicht immer um prinzipiell neue Politikansätze handelt. Häufig werden bekannte Instrumente miteinander kombiniert, die durch verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse so verändert werden, dass sie eine veränderte

Wirkung entfalten können. Die Beispiele stammen aus dem Forschungsprojekt *Instrumente in der Verbraucherpolitik* (inivpol.fernuni-hagen.de), das von 2017 bis 2019 an der FernUniversität Hagen durchgeführt wird (Loer 2018, Loer und Leopold 2018). Die Darstellung der Fallbeispiele beruht auf der Auswertung einer Dokumentendatenbank – zusätzlich fanden Interviews in Washington, D. C. und London statt.

2 Verhaltenswissenschaften und politische Instrumente: Worum geht es in der Debatte?

2.1 Nudging und „behavioural insights“: Begriffe und Konzepte

Die populärwissenschaftliche Publikation „Nudge. Improving decisions about health, wealth, and happiness“ von Thaler und Sunstein (2008) gründete auf verschiedenen fachwissenschaftlichen Publikationen der beiden Autoren, die für die wissenschaftliche Debatte über Nudging maßgeblich sind. Dass dies auch zu Diskussionen außerhalb der Wissenschaft führte, mag (unter anderem) mit der Verbreitung dieser weltweit erfolgreichen Publikation in vielen Übersetzungen und der Beratungstätigkeit der beiden Autoren für verschiedene Regierungen zusammenhängen. Zuvor nutzten politische Akteure verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse meistens nicht gezielt und nicht institutionalisiert. Allerdings fanden vor allem Heuristiken und Biases – kognitive Verzerrungen – schon im Laufe des 20. Jahrhunderts Eingang in die Politik (vor allem Graf 2015). In der aktuellen Debatte verbindet sich mit dem Stichwort Nudging manchmal auch die Befürchtung, der Staat wolle seine Bürgerinnen und Bürger auf eine bestimmte Weise manipulieren. Hansen und Jespersen 2013 diskutieren diesen Vorbehalt differenziert. Um dieser Befürchtung zu begegnen, widmen sich Forschende in der politischen Theorie und Philosophie dem verhaltenswissenschaftlichen Einfluss auf die Politik und hinterfragen die Vereinbarkeit der Maßnahmen mit Demokratieprinzipien und Grundrechten – einen Vorschlag dazu liefern Lepenies und Malecka (2016).

Thaler und Sunstein verstehen unter Nudge (Stupser):

„jeden Aspekt der Entscheidungsarchitektur, durch den das individuelle Verhalten in einer vorher-sagbaren Weise verändert wird, ohne jedoch Wahlmöglichkeiten zu verbieten oder ökonomische Anreize zu setzen. Damit es sich um einen echten Nudge handelt, muss der einzelne einfach und kostengünstig vermeiden können, dem Nudge zu folgen“ [Originaltext in Englisch] (Thaler und Sunstein 2008: 6).

Allerdings reichen diese beiden Sätze nicht aus, um Nudging präzise von bereits bekannten Instrumenten abzugrenzen. Lepenies und Malecka bieten zwei Ideen zur Präzision an und verstehen Nudging als „eine Technik zur Verhaltensbeeinflussung“ (2016: 491). Es handele sich um „Politikinstrumente, die menschliches Verhalten in nichtnormativer Weise beeinflussen“ (ebenda: 505). Die Autoren nehmen an, dass es sich um ein distinktes Instrument handelt, obwohl ihre Definition verschiedene Varianten von Instrumenten zuließe. Tatsächlich knüpfen Strategien, die auf verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen, in der Regel an bestehende politische Instrumente an. Diese Strategien selbst sind somit kein neues, eigenständiges Instrument.

Aus der Gesamtschau unterschiedlicher Definitions- und Abgrenzungsversuche (unter anderem Lehner et al. 2015, Bornemann und Smeddinck 2016, Seckelmann und Lamping 2016, Weber und Schäfer 2017, Mongin und Cozic 2018) schließen wir, dass zumindest die Absichten des Nudgings eindeutig sind: Es zielt immer auf eine Verhaltensänderung. Darum ist es wichtig, die kognitiven und nichtkognitiven Entscheidungsprozesse zu verstehen, die menschlichem Verhalten zugrunde liegen. Diese Zusammenhänge erforschen Verhaltenswissenschaftlerinnen und -wissenschaftler. Sie entwickeln Parameter zur Quantifizierung und Einordnung menschlichen Verhaltens auf Basis von Tests und Experimenten, vor allem durch sogenannte „Randomized Control Trials“, das sind zufällige kontrollierte Studien. Aus diesen Forschungsergebnissen können politische Akteure, Organisationen, aber auch beispielsweise Unternehmen unterschiedliche Handlungsempfehlungen ableiten, um das Verhalten einer bestimmten Zielgruppe positiv zu beeinflussen.

Dass ein Interesse an einer solchen Beeinflussung besteht, ist weder überraschend noch zu urteilen, sondern prägt seit jeher politisches und ökonomisches Handeln. Mit den Methoden und Erkenntnissen der Verhaltenswissenschaften und ihrer Weiterentwicklung stehen nun allerdings neue Optionen zur Ausgestaltung politischer Instrumente zur Verfügung, um die Entscheidungen von Personen zu beeinflussen. Die mittlerweile große Zahl an Studien zu Nudging und „behavioural insights“, die beispielsweise schon bei einer einfachen Suche im „web of science“ (<https://login.webofknowledge.com/>) oder bei google.scholar (<https://google.scholar.com>) erreicht wird, bietet ein breites Spektrum an Varianten des Nudging an. Allein der Beitrag von Reisch und Zhao (2017) unterscheidet neun verschiedene Typen. Ausgehend von Beispielen zum nachhaltigen Konsum wird beispielsweise von Lehner et al. (2016) die Auffassung vertreten, dass alle Maßnahmen als Nudge betrachtet werden können, die entweder 1) auf eine Vereinfachung oder Rahmung (framing) vorliegender Informationen abzielen, 2) Veränderungen in der physischen Umwelt vornehmen (zum Beispiel Stadt- und Landschaftsplanung, Gebäudegestaltung), 3) bereits bestehende politische Maßnahmen erweitern oder 4) soziale Normen zur Unterstützung heranziehen. Diese Aufzählung eignet sich, um die verschiedenen Facetten von Nudges zu systematisieren; allerdings lässt sich daran nicht erkennen, wie sich Nudges von bekannten Instrumenten trennscharf unterscheiden ließen – das Erklärungsdefizit bleibt also bestehen.

Die EU-Kommission schreibt über Nudging, es sei:

„eine von verschiedenen Techniken, die politische Akteure nutzen können, um die jeweiligen Zielgruppen in Richtung ‚besserer Entscheidungen‘ zu dirigieren, ohne aber Verbote oder andere kostspielige oder zeitraubende Alternativen zu nutzen“ [Originaltext in Englisch] (Lourenço et al. 2016: 11).

Dies übersieht unseres Erachtens allerdings, dass sich hinter dem Begriff Nudging unterschiedliche Techniken verbergen. Wir verstehen Nudging hingegen als einen komplementären Baustein für bestehende politische Instrumente. Dieser Baustein verändert den Mechanismus des Instruments, der Baustein selbst muss aber nicht notwendiger Weise als neues Instrument verstanden werden (dazu Kapitel 3). So lässt sich dann auch die Perspektive der EU verstehen, die zwischen verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen in einem breiten Sinne (im Original „behavioural insights“) als „inputs“ in den politischen Prozess und Nudges als „output“ unterscheidet (Lourenço et al 2016: 10).

Diese Differenzierung liegt unserer Argumentation zugrunde: Immer wenn politische Instrumente durch verhaltenswissenschaftliche Expertise beeinflusst werden, ist im Folgenden von „be-

havioural insights“ die Rede. Die unterschiedlichen Ergebnisse dieses Prozesses lassen sich dann unter dem Oberbegriff Nudges subsumieren, kommen aber in unterschiedlicher Form zum Einsatz. Dies widerspricht unseres Erachtens der Vorstellung, es gebe ein Nudging oder einen Nudge als distinktes zusätzliches Instrument. Die verschiedenen Varianten des Nudging verstehen wir daher als Bezeichnung dafür, dass bekannte Instrumente oder Kombinationen von Instrumenten in ihrem Mechanismus auf der Basis verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse verändert werden. Dieses Konzept lässt es auch zu, Nudging selbst instrumentell – aber eben ergänzend – zu verstehen. So wandeln sich die bekannten politischen Instrumente in Bezug auf eben jene Charakteristika, die sich auch für die in der Literatur vorgestellten Nudges finden.

2.2 Instrumententypologien und „behavioural spin“

Nun war schon viel von Instrumenten die Rede, doch wann spielen Instrumente im politischen Prozess überhaupt eine Rolle? Angenommen, politische Akteure haben ein politisches Ziel ausgehandelt, dann geht es im nächsten Schritt darum, geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um das Ziel zu erreichen. Immer dann, wenn das Ziel mit individuellem Verhalten zu tun hat, sollen diese Maßnahmen dazu führen, bisher gewohntes oder unerwünschtes Verhalten zu verändern (Beispiele: Verbot, bei rotem Ampellicht die Straße zu queren, als Beitrag zur Verkehrssicherheit; Steueranreiz für Solarkollektoren zur Förderung regenerativer Energie; Informationen zu Impfungen zur Verbesserung der Durchimpfungsrate). In der Politikwissenschaft werden solche Maßnahmen entlang der Frage differenziert, welchen Mechanismus sie auslösen. Das Spektrum an politischen Instrumenten reicht von verbindlichen und sanktionsbewehrten bis zu offenen Instrumenten (Hood 1983, Schneider und Ingram 1990, Howlett 2000, Vedung 2003, Böcher und Töller 2012). An diese Differenzierung von Instrumenten knüpfen wir unseren Vorschlag zur Typologie an: So unterscheiden wir autoritäre Instrumente (*authority*: Verbote, Gebote), Anreize (*incentives*: marktförmig und nicht marktförmig) und kapazitätsbildende, informatorische Instrumente (*capacity*: Information, Überzeugung, Kampagnen) von Formen der Organisation/Kooperation. In den Grundzügen ähnelt diese Verteilung Ordnungskonzepten, die in der politikwissenschaftlichen Forschung bestehen, auch wenn diese Typologie auf ein neues Akronym hinausläuft (AICO = authority, incentives, capacity, organization), das wir im Folgenden verwenden. Die vier AICO-Typen weisen jeweils unterschiedliche Merkmale auf (Tabelle 1). Davon sind für die Diskussion um „behavioural insights“ vor allem die Wirkungsweise des Instruments (Mechanismus) und das dem Instrument zugrunde liegende Adressatenverständnis wesentlich. Bislang wird in der Politikwissenschaft nicht die Frage berücksichtigt, welche Vorstellung von der Adressatin oder vom Adressaten die Ausgestaltung politischer Instrumente prägt. Implizit gehen Darstellungen zu politischen Instrumenten davon aus, dass den Instrumententypen ein bestimmtes Reiz-Reaktions-Schema zugrunde liegt, ohne dies aber explizit zu thematisieren. Von diesem Schema abweichende Voraussetzungen und Bedingungen von Entscheidungen der Adressaten spielen für die Auseinandersetzung mit politischen Instrumenten konzeptionell und empirisch bislang keine Rolle.

Letztlich beruhen alle vier Instrumententypen darauf, dass Adressatinnen und Adressaten folgsam oder einsichtig dem Ansinnen des Regulierenden folgen, ohne dass es Störfaktoren gibt. Diese Erwartung entspricht im Fall autoritärer Instrumente dem Gehorsam oder Befolgen von Regeln – sei es aus Furcht vor Bestrafung oder aus staatsbürgerlicher Überzeugung. Anreizinstrumente gründen auf der Erwartung, dass Adressatinnen und Adressaten rational kalkulieren, also ihre finanziellen oder sozialen Präferenzen kennen, abwägen und das Verhalten danach ausrichten. Bei informatorischen Instrumenten liegt die Rationalitätserwartung auf der Hand: Hier

Tabelle 1

Instrumententypologie

	Autorität (authority)	Anreiz (incentive)	Kapazitätsbildende Maßnahme (capacity)	Organisations-/Kooperation (organization)
Alternative Bezeichnung je Instrumententyp ¹	<ul style="list-style-type: none"> „Peitsche“ (sticks) „law and order“ 	<ul style="list-style-type: none"> „Zuckerbrot“/Karotte (Um)verteilung (redistribution) 	<ul style="list-style-type: none"> Information Überzeugung Bildung / Erziehung 	
Handlungsformen je Instrumententyp (Beispiele)	<ul style="list-style-type: none"> Gesetz Gebote Verbote Regeln und Auflagen 	<ul style="list-style-type: none"> Zuschüsse, Darlehen, Subventionen marktförmige Anreize: Quoten, Straf- oder Bonuszahlungen nicht marktförmige Anreize: soziale Ausgrenzung, Siegel, Zugehörigkeit, Privilegien 	<ul style="list-style-type: none"> Hinweis Informationsmaterial Expertenkontakt Symbol, Markierung 	<ul style="list-style-type: none"> Bereitstellung von Dienstleistungen Öffentliche Infrastruktur Runde Tische Kooperationsangebote Netzwerke
Welche Logik liegt dem Instrumententyp zugrunde? (Erwartung an die Adressierten)	<ul style="list-style-type: none"> Befolgung/Gehorsam 	<ul style="list-style-type: none"> ökonomisches Kalkulieren Kalkulieren sozialer Faktoren 	<ul style="list-style-type: none"> Aufmerksamkeit Informationsverarbeitung vernunftgeleitetes Handeln 	<ul style="list-style-type: none"> Kooperationsbereitschaft Kooperationsfähigkeit
Welchen möglichen Mehrwert gibt es für die Adressierten? (Annahme: rationales Kalkül)	<ul style="list-style-type: none"> keine Sanktion keine Auflagen keine Bestrafung 	<ul style="list-style-type: none"> finanzieller/ materieller Gewinn (= kein Verlust) soziale Reputation, Zugehörigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> Wissen Überzeugung 	<ul style="list-style-type: none"> Reduktion von Transaktionskosten Netzwerkeffekte
Grad des Zwangs	max.			min.

¹ Die englischen Bezeichnungen werden in der (zum Teil auch deutschsprachigen) politikwissenschaftlichen Literatur verwendet. Quelle: Eigene Darstellung in Weiterentwicklung von Hood und Margetts (2007).

setzen politische Akteurinnen und Akteure auf kognitive Leistungen von Einzelpersonen, die bereit und fähig sind, Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten, und daraufhin ihr Verhalten verändern oder anpassen. Wenn politische Akteurinnen und Akteure Kooperationen anregen, unterschiedliche Organisationsformen (beispielsweise Runde Tische, Foren) unterstützen oder Infrastrukturen einrichten, erwarten sie kooperative Adressatinnen und Adressaten, die diese Angebote annehmen und selbst mitwirken. Dies dürfte dann der Fall sein, wenn die Betroffenen einen Vorteil darin erkennen, eine Kooperation einzugehen oder ein staatliches Angebot anzunehmen (dazu in Tabelle 1: erwartetes Verhalten und Mehrwert für Adressatinnen und Adressaten).

In der Literatur wird für zahlreiche Anwendungsfelder darauf verwiesen, dass viele Instrumente nur eine geringe Effektivität entfalten, besonders eindrucksvoll gilt dies für energiepolitische Instrumente. Dies könnte daran liegen, dass diesen Instrumenten bislang kaum Überlegungen zugrunde liegen, wie sich die Adressatinnen und Adressaten tatsächlich verhalten und warum sie sich so verhalten, wie sie sich verhalten. Politikwissenschaftliche Forschung trägt dazu bei, die Wahl von Instrumenten und, da die Typen häufig kombiniert werden, ihre Kombinationen aus dem politischen Kontext zu erklären. Dabei geht es um die Abwägung politischer Vor- und Nachteile sowie die Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Ressourcen (zum Beispiel Howlett 1991 und auch in Folgearbeiten), (bislang) aber nicht um Überlegungen zur Wirkungsweise der Instrumente.

Die Verhaltenswissenschaften produzieren Erkenntnisse, die dafür genutzt werden können, die politischen Maßnahmen zu verbessern, um die zuvor beschriebenen Defizite der jeweiligen Instrumente auszugleichen. Verhaltenswissenschaftliche Forschung widmet sich den menschlichen Voraussetzungen für Verhalten und Entscheidungen und bezieht dabei auch Prozesse ein, die jenseits einer eindeutigen Rationalitätserwartung liegen. Es werden überdies Aussagen dazu getroffen, wie die sogenannte Wahlarchitektur (*choice architecture*) gestaltet sein muss, damit Adressatinnen und Adressaten sich möglichst den Erwartungen entsprechend verhalten.

Wenn nun „behavioural insights“ in die Ausgestaltung von Politikinstrumenten integriert werden, führt dies dazu, dass sich die Wirkungsweise der klassischen Instrumente wandelt. Damit steht die Frage im Mittelpunkt, unter welchen Bedingungen die Adressatinnen und Adressaten im Sinne des politischen Ziels handeln oder sich verhalten würden. Insofern schlagen wir als Konzept vor, die „behavioural insights“ nicht als ein neuartiges Instrument an sich zu behandeln, sondern sie als Input zu verstehen, der dem Instrument oder einer Instrumentenkombination einen „spin“ gibt. Dies kann zum Beispiel die Anordnung von Angeboten in einer Kantine sein. Dabei würde das Instrument der Organisation oder die Bereitstellung einer bestimmten Infrastruktur verändert. Es könnte auch die Gestaltung von Informationsmaterial, die Voreinstellung einer bestimmten Entscheidung oder der Zeitpunkt für die Vermittlung einer bestimmten Maßnahme sein. Wenn „behavioural insights“ an ein Instrument andocken, lässt sich dies mit dem vergleichen, was in Organismen durch Enzyme geschieht: Enzyme beschleunigen chemische Reaktionen. Ein Enzym verändert ein Molekül und löst einen Stoffwechselprozess in der Zelle aus, der besondere Wirkung entfaltet. Dies lässt sich auf den Prozess übertragen, der durch den „behavioural spin“ geschieht. Grundlegend für diesen Prozess ist die Vorstellung, es gebe multidimensional handelnde Adressatinnen und Adressaten, die nicht nur befolgen, kalkulieren, Informationen verarbeiten oder kooperieren, sondern deren Handeln von vielfältigen kognitiven und auch nicht kognitiven Faktoren abhängt.

Viele politische Akteurinnen und Akteure versprechen sich vom „behavioural spin“ einen Quantensprung hin zu effektiverem Regieren, als es bisher möglich war. Die Möglichkeiten des „behavioural spins“ stoßen aber an Grenzen. Diese liegen einerseits darin begründet, dass der enzymatische Effekt der „behavioural insights“ nur ausgelöst werden kann, wenn Evidenz aus der Verhaltenswissenschaft oder aus experimentellen Studien vorliegt, die ein bestimmtes Verhalten erwarten lässt. Zwar gibt es mittlerweile vor allem für Maßnahmen in der Gesundheitspolitik, der Energiepolitik sowie auch zu Fragen des individuellen Konsums (inklusive Ausgabeverhalten, Kreditnutzung et cetera) zahlreiche empirische Beispiele (Abrahamse et al. 2005, Abrahamse et al. 2007, Levitt und Syverson 2008). Jedoch liegt jenseits der Beispiele keine systematische Übersicht dazu vor, für welche Problemstrukturen die Evidenzbasierung noch aussteht. Eine Evaluation von Nudges und „behavioural insights“ dürfte auch insofern schwierig sein, als der Wirkungsmechanismus der verhaltenswissenschaftlichen Inputs hochgradig kontextspezifisch ist und daher Kausalitäten nicht eindeutig zu bestimmen sind. Ob Nudges genau so funktionieren, wie es angestrebt war, lässt sich nicht beweisen. Thaler erklärt beispielsweise, dass auch scheinbar irrelevante Faktoren („*supposedly irrelevant factors*“) die Wirksamkeit von Nudges stark beeinflussen können (Thaler 2016: 1578). Auch die Heterogenität von Zielgruppen kann eine Grenze der neuen Strategien darstellen, wenn diese Heterogenität eigentlich mehrere Strategien notwendig machen würde, aber nur eine gewählt wird. Außerdem vermuten wir, dass der „behavioural spin“ oft nur dann zu effektiver Politik und letztlich zur Zielerreichung beiträgt, wenn auf Seiten der Adressatinnen und Adressaten die Wertvorstellungen und Überzeugungen im weitesten Sinne mit dem Ziel übereinstimmen (Weaver 2014). Dies dürfte jedenfalls als Voraussetzung gelten, wenn das Instrument für Adressatinnen und Adressaten erkennbar (sichtbar) ist. Zu diesem Aspekt verweist allerdings beispielsweise Sunstein darauf, dass Personen, die ex ante die Ergebnisse eines Nudges als „nicht gut“ beurteilen würden, es unter Umständen ex post begrüßen, „genudged“ worden zu sein. Dies könnte der Fall sein, wenn die Personen die Erfahrung machen, dass sie entgegen der eigenen Erwartung doch vom Nudge profitieren (Sunstein 2018).

Der enzymatische Effekt kann aber auch gerade deshalb die Effektivität eines Instruments erhöhen, weil er dazu beiträgt, dass das Instrument für Adressatinnen und Adressaten weniger gut erkennbar wird. Dies ist der Fall, wenn die „behavioural insights“ auf Prozesse zielen, die Kahneman und Tversky (1979 und 1984) als Ergebnisse von System-1-Prozessen im Gehirn ansehen, also als intuitives, unbewusstes Entscheiden. Anschaulich wird dies bei der Gestaltung von Fahrbahnen, die einem Fahrer den Eindruck vermitteln, er würde beschleunigen. Dabei handelt es sich um den „spin“, der ein autoritäres Instrument, das ansonsten häufig ineffektiv ist (Beispiel: Straßenverkehrsordnung und Geschwindigkeitsbegrenzung), in seiner Wirkungsweise wandelt, indem zusätzlich ein intuitiver Prozess angesprochen wird. Damit wollen wir nicht sagen, dass Nudges nur dann (besonders) effektiv sind, wenn sie nicht erkennbar sind – viele Beispiele bestätigen, dass die Effekte auch erzielt werden können, wenn der oder die Einzelne zuvor über den Mechanismus aufgeklärt wird. Dies führen Loewenstein et al. (2015) im Zusammenhang mit Voreinstellungen – *defaults* – bei der Medikamentenausgabe eindrucksvoll aus. Solche Transparenz über den Einsatz von Instrumenten, die auf verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen basieren, dürfte zudem den Vorbehalten und dem Misstrauen gegenüber bewusster Manipulation entgegenwirken. Daher gelten Transparenz und Aufklärung auch als wesentliche Voraussetzung für ethisch zulässige Nudges (dazu Lepenies und Malecka 2016, Reisch und Sunstein 2016, Reisch und Sunstein 2017).

Kasten 1

Begriffserklärungen im Kontext von Nudging

Behavioural insights

Verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse, die in der Ausgestaltung politischer Instrumente genutzt werden (können)

Behavioural spin

Veränderter Mechanismus von politischen Instrumenten (oder Kombinationen von Instrumenten), die auf diese Weise eine andere Wirkung entfalten als vor dem behavioural spin

Nudge – „Stupser“

Unterschiedliche Strategien, die aus verhaltenswissenschaftlicher Forschung abgeleitet sind, Oberbegriff für Instrumentenvarianten, die in ihrem Mechanismus verändert wurden

Nudging – „Stupsen“

Wirkung des Mechanismus, der durch verhaltenswissenschaftliche Erkenntnis möglich wird

Output – im Kontext von Nudging

Ergebnis von Eingriffen in den politischen Prozess, die durch verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse angeleitet werden

Input – im Kontext von Nudging

Baustein, der ein politisches Instrument verändert

3 „Behavioural insights“ als neue Strategie in Ernährungs- und Energiepolitik?

Um einen empirischen Zusammenhang zwischen Instrumenten und „behavioural insights“ zu illustrieren, analysierten wir in dem Projekt IniVpol Fallbeispiele aus den USA, dem UK und Dänemark (DK). Da sich diese Staaten in ihrem Problemdruck (OECD 2017b) und auch bezüglich der politisch-institutionellen und volkswirtschaftlichen Konfigurationen unterscheiden (zu institutionellen Unterschieden zwischen Marktwirtschaften Hall und Soskice 2001), betrachteten wir den Einsatz politischer Instrumente und den Einfluss verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse im Rahmen von Fallstudien. In diesem Beitrag konzentrieren wir uns auf empirische Beispiele aus den USA: Wir schildern jeweils an Beispielen aus den Politikfeldern Ernährung und Energie, wie Instrumente und deren Kombinationen genutzt und mit verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen in ihrer Wirkungsweise verändert werden (in Tabelle 2 haben wir weitere Beispiele auch aus Großbritannien und Dänemark zusammengestellt, die wir im Projekt IniVpol untersucht haben, auf die wir aber in diesem Beitrag nicht eingehen).

Tabelle 2

Überblick und Systematisierung von Maßnahmen in der Gesundheits- und Energiepolitik – Beispiele aus den USA, UK und aus Dänemark¹

Staat	Maßnahme	Ziele	Instrumente	Mechanismen (behavioural insights)	Ebene
Politikfeld Gesundheit					
USA	„Let’s Move“ mit Unterprogrammen: Let’s Move Salad Bars to Schools, Chefs Move to School (seit 2010)	Beeinflussung des Ernährungsverhaltens von Kindern und Jugendlichen (jünger als 19 Jahre); Kompetenzsteigerung; Verringerung von Übergewicht und Fettsucht (Body Mass Index (BMI) über 30); Senkung der öffentlichen Gesundheitsausgaben	<i>Anreiz (materiell):</i> Bereitstellung einer mobilen Salatbar durch die Bundesregierung <i>Information:</i> Gesundheits- und Verhaltensinformation zur Steigerung des Gesundheitsbewusstseins <i>Organisation:</i> Kooperation von Schulträgern, Eltern und lokalen Produzenten (Vernetzung Stakeholder)	<i>Framing:</i> Lebensmittelwahl in Kantinen <i>Platzierung:</i> Salienzsteigerung durch Salatbars an geeigneten Stellen in der Kantine <i>Spielerische Elemente und Vermeidung von Verlustangst:</i> Spielerische Kochwettbewerbe für Kinder und Jugendliche mit Punktesystem	lokal/ kommunal (bundesstaatliches Programm)

Quellen: Institute of Child Nutrition 2016; White House 2010a; White House 2010b.

USA	Sugary Drink Portion Cap (2013–2014)	Minimierung des Konsums zuckerhaltiger Getränke; Senkung der öffentlichen Gesundheitsausgaben	<i>Autorität:</i> Auslegung der Rechtsgrundlagen der Gesundheitsbehörde = Begrenzung des Fassungsvermögens von Getränkebehältern (über 0,5 Liter) <i>Information:</i> Kommunikation über Kaloriengehalt	<i>Ankereffekt:</i> durch verringerte Portionsgröße als neues Maß <i>Physischer Umbau der Entscheidungsarchitektur und Voreinstellung:</i> Veränderung des Angebots ohne Verbot	kommunal (New York City)
-----	--------------------------------------	---	--	--	-----------------------------

Quellen: Kansaga et al. 2015; Kelly et al. 2016; Pratt 2014.

USA	„Healthy Places“ (seit 2013)	Konsumsteuerung durch Aufnahme gesunder Lebensmittel in Snackautomaten öffentlicher Gebäude	<i>Information:</i> Steigerung des Gesundheitsbewusstseins <i>Organisation:</i> Veränderung von Lebensmittelanboten in öffentlichen Gebäuden	<i>Soziale Kontrolle/ Framing:</i> aktiver/offener Konsum gesunder Produkte <i>Labeling und Signaling:</i> Angaben zum Nährwertgehalt von Produkten in besonderer Aufmachung; Ernährungssampel und Kalorienangabe	kommunal (Chicago)
-----	------------------------------	---	---	--	-----------------------

Quelle: Consortium to Lower Obesity in Chicago Children (CLOCC) (2013).

¹ Für alle Länderfallstudien wurde eine umfassende Datensammlung genutzt. Als Quellen sind hier die Texte ausgewählt, aus denen sich besonders einfach die Aussagen nachvollziehen lassen.

Fortsetzung Tabelle 2

Staat	Maßnahme	Ziele	Instrumente	Mechanismen (behavioural insights)	Ebene
Politikfeld Gesundheit					
UK	„Food for Health Award Scheme, Tower Hamlets“ (seit 2011)	Beeinflussung des Ernährungsverhaltens vor allem von Schulkindern in Interventionsgebieten Kostenneutrale Senkung öffentlicher Gesundheitsausgaben	<i>Anreiz (materiell):</i> Ökonomische Vorteile für beteiligte Händler (zugleich Marktschaffung) <i>Information:</i> Informationen zu gesunder Ernährung. <i>Organisation:</i> Restrukturierung gewerblich genutzten Raums durch Lizenzausgabe an Anbieter gesunder Speisen (Schnellimbiss)	<i>Framing:</i> Verweis auf ökonomische Vorteile beim Lebensmittelangebot von Schnellimbissen; Salienzerhöhung <i>Veränderung der Entscheidungsarchitektur / Voreinstellung:</i> Gesünderes Speisenangebot privater Imbisse in Schulumnähe <i>Soziale Anerkennung / Reputation plus Signaling:</i> Vergabe von Zertifikaten für erfolgreiche Anbieter	kommunal (London)

Quelle: Local Government Association (LGA) 2016.

DK	Green-Keyhole-Label (seit 2009)	Verringerung von Übergewicht und Fettsucht (BMI über 30) Senkung der öffentlichen Gesundheitsausgaben	<i>Anreiz (materiell):</i> Mögliche Umsatzsteigerungen bzw. Umsatzverluste für Händler je nach Angebotsstruktur <i>Information:</i> Verweis auf Nährwertgehalt ausgesuchter Lebensmittel <i>Organisation:</i> Restrukturierung des Warenangebots	<i>Labeling:</i> Verweis auf Nährwertgehalt von Lebensmitteln (zugleich Entscheidungsarchitektur) <i>Soziale Kontrolle:</i> Vergleich mit anderen Anbietern sowie Vergleichsmöglichkeit für Kunden	national
----	---------------------------------	--	--	---	----------

Quelle: Dansih Veterinary and Food Administration (DVFA) 2015.

DK	Smiley-Scheme (seit 2001)	Verringerung von Übergewicht und Fettsucht (BMI über 30) Senkung öffentlicher Gesundheitsausgaben	Siehe voriges Beispiel: Green-Keyhole-Label	<i>Soziale Anerkennung / Reputation plus Signaling:</i> Vergabe von Zertifikaten für Anbieter; Prestigegewinn <i>Soziale Kontrolle:</i> durch Vergleich mit anderen Anbietern <i>Spielerische Elemente:</i> herausgehobene Auszeichnung nach mehreren Jahren	national
----	---------------------------	--	---	--	----------

Quelle: Dansih Veterinary and Food Administration (DVFA) 2015.

Fortsetzung Tabelle 2

Staat	Maßnahme	Ziele	Instrumente	Mechanismen (behavioural insights)	Ebene
Politikfeld Energie					
USA	Home Energy Reports (seit 2009)	Reduzierung des Energieverbrauchs in Privathaushalten Bewusstseinsbildung	<i>Autorität:</i> Festlegung von Einsparzielen <i>Anreiz (materiell):</i> Kostensparnis durch personalisierte Verbrauchsmeldung <i>Information:</i> Transparenz über Energieverbrauch; Einordnung <i>Organisation:</i> Marktschaffende Politik durch Einführung neuer Abrechnungsmechanismen (Verknüpfung mit Angeboten an intelligenten Zählern)	<i>Framing:</i> Besondere Kennzeichnungen zum individuellen Verbrauch auf Stromrechnungen, Langzeitaufzeichnung mit Feedback <i>Soziale Kontrolle:</i> Vergleich mit Nachbarschaft <i>Hervorhebung (Priming):</i> Herausstellen von Einspareffekten gegenüber Vorjahr	kommunal (teilnehmende Stromversorger)
Quellen: American Council for an Energy-Efficient Economy (ACEEE) 2016; Allcott 2011; Allcott und Rogers 2014.					
UK	Department of Energy & Climate Change (DECC) John Lewis Energy labelling trial (seit 2013)	Reduzierung des Energieverbrauchs in Privathaushalten Bewusstseinsbildung	<i>Anreiz (materiell):</i> Kostensparnis, Ausweis von Produktlebenskosten, Umsatzsteigerungen für Anbieter und Händler <i>Information:</i> Transparenz über Energieverbrauch, Einordnung, Information zu Energieeffizienz	<i>Signaling und Labelling:</i> Angabe von Einspareffekten und Einfärbung je nach Energieeffizienzklasse	national
Quelle: Department of Energy & Climate Change (DECC) 2014.					
UK und DK	Smart metering (seit 2011)	Reduzierung des Energieverbrauchs in Privathaushalten Bewusstseinsbildung	<i>Information:</i> über intelligente Mess- und Ablesesysteme, Information zu Energieeffizienz <i>Anreize (materiell):</i> Kostensparnis für Privatkunden durch Ausweis von Energiekosten im Haushalt <i>Organisation:</i> Verknüpfung mit Mechanismen des Feedbacks, personalisierte Abrechnung sowie Digitalisierung von Haushaltsabläufen	<i>Signaling:</i> Ausweis des Stromverbrauchs und Verknüpfung mit der Endabrechnung	national
Quellen: Baker 2017, Behavioural Insights Team (BIT) 2016.					

3.1 Steuerung ungesunden Ernährungsverhaltens

Nahezu alle hoch entwickelten Volkswirtschaften verzeichnen einen steigenden Trend zu Übergewicht und Fettsucht. In den Staaten der OECD waren im Jahr 2015 durchschnittlich 20 Prozent der Bevölkerung fettleibig, weitere 35 Prozent übergewichtig (OECD 2017b). Die USA erreichten hierbei einen negativen Spitzenwert. Mit gut 38 Prozent ist der Anteil fettleibiger Menschen in der Bevölkerung dort doppelt so hoch wie im Durchschnitt der OECD und immer noch sieben Prozentpunkte höher als im zweitplatzierten Mexiko. Experten gehen davon aus, dass Übergewicht und seine Folgeerkrankungen mit hohen Gesundheitskosten für Vorsorge und Behandlung einhergehen. Die Zentren für Krankheitskontrolle und Prävention (Centers for Disease Control and Prevention (CDC)), eine dem US-Gesundheitsministerium zugeordnete Regulierungsbehörde, schätzen die jährlichen Kosten auf rund 124 Milliarden Euro (CDC 2015); Daten der Weltbank zufolge waren dies etwa zehn Prozent der US-amerikanischen Gesundheitsausgaben im Jahr 2016 (<https://data.worldbank.org/>).

Vor diesem Hintergrund führte die US-Regierung unter Federführung von Michelle Obama im Frühjahr 2010 das Programm „Let’s Move“ für Schulkinder ein. Die Regierung flankierte die Maßnahme durch die Einrichtung einer sogenannten Task Force on Childhood Obesity (Arbeits- oder Einsatzgruppe für Fettsucht im Kindesalter), die beim Präsidenten angesiedelt war. Das Programm verfolgte fünf Kernziele und umfasste Alterskohorten vom pränatalen Stadium bis hin zu Jugendlichen und jungen Erwachsenen (jünger als 19 Jahre). Vor allem dienten die Maßnahmen des Programms dazu, Kinder und Jugendliche zu mehr körperlicher Bewegung in Schule und Freizeit zu motivieren und sie zu gesünderer Ernährung anzuhalten. Langfristig zielte das Programm darauf, die Fettleibigkeitsrate von knapp 20 Prozent in 2010 auf fünf Prozent im Jahr 2030 zu reduzieren (OECD 2017b). Tatsächlich konnte bis zum vorläufigen Auslaufen des Projekts im Jahr 2017 ein Rückgang der Fettleibigkeitsrate konstatiert werden (Schipani 2017). Inwieweit dies auf das Programm zurückzuführen ist, lässt sich allerdings nicht eindeutig belegen (ebenda).

Einen „behavioural spin“ erkennen wir in den Unterprojekten „Let’s Move Salad Bars to Schools“ (SB2S) (Salatbars an Schulen) und „Chefs Move to Schools“ (CMTS) (Köche an Schulen). Die Idee im zuerst genannten Beispiel folgte dem Prinzip, eine Zielmarke für das Angebot an gesunden Lebensmitteln und die entsprechende Information zu setzen: Durch diese Offenlegung (disclosure) sollte das Angebot an Salaten sowie frischem Obst und Gemüse erhöht oder überhaupt erst geschaffen werden. Das Programm richtete sich an öffentliche und private Schulträger und setzte auf Lebensmittelpenden privater Anbieter. Die Bundesregierung agierte dabei indirekt und gewährte materielle Hilfe zur Lebensmittelaufbewahrung. Private Organisationen (Stiftungen, Verbände und Hersteller) fungierten als Projektträger. Von den ursprünglich geplanten 6 000 Salatbars wurden bis Ende 2016 tatsächlich 5083 eingerichtet (www.saladbars2schools.org/). Das zusätzliche Angebot an gesunden Lebensmitteln wurde also ohne Verbote oder Restriktionen anderer Lebensmittel gestaltet. Um die Auswahl zu beeinflussen, wurde das Angebot in besonderer Weise – also mit einer neuen Entscheidungsarchitektur – gestaltet, um den Zugang zu gesunden Lebensmitteln für Schulkinder zu erleichtern.

Wir verstehen das Beispiel als eine Kombination aus sanktionsfreier Standardsetzung, Organisation und Kooperation, also eine Kombination von Instrumenten, die auf der Basis verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse (Angebotsgestaltung, Anordnung) einen „behavioural spin“ erhalten und in ihrer Wirkung verändert werden sollten.

Das zweite Projekt (CMTS), in dem Köchinnen und Köche an die Schulen gegangen sind, stellte eine Kombination aus Wettbewerb, sozialer Normierung, Information und Framing nahrhaften Essens dar. Es wurde durch das US-Landwirtschaftsministerium federführend begleitet (www.chefsmovetoschools.org/). Köchinnen und Köche sowie Ernährungsberaterinnen und -berater engagierten sich auf freiwilliger Basis und suchten Schulen auf. Sie berieten nicht nur die Schülerinnen und Schüler über die Zubereitung von gesunden Speisen und kochten mit ihnen gemeinsam. Die Köchinnen und Köche arbeiteten zudem mit dem Schulpersonal zusammen, das für die Gemeinschaftsverpflegung zuständig war. Die Schulen wurden ermuntert, wiederkehrende Schülerwettbewerbe („Junior Chef Competitions“) auszurichten (Institute of Child Nutrition 2016). In angeleiteten Kleingruppen erlernten die Schulkinder die Zusammenstellung und Zubereitung von gesundem Mittagessen. Ein Punktesystem belohnte die Verwendung saisonaler Produkte und die Kreativität in der Zutatenwahl. Abweichungen wurden nicht sanktioniert, sondern durch eine Selektion und vorherige Anpassung der eingereichten Rezepte kontrolliert. Das Erlernen von Kochfertigkeiten diente der Motivation und sollte Handlungsressourcen erschließen. Das Punktesystem stellte Engagement und Einfallsreichtum als Zugewinn dar und umging damit das Phänomen von Verlustängsten (loss aversion). Eine solche Angst vor dem Scheitern in einem Wettbewerb konnte dadurch vermieden werden, dass es keine Sanktionen oder Minuspunkte gab. Eine Jury aus Schulleitung, Ernährungsberatung, Schulkindern und Gemeindegliedern krönte drei Sieger. Diese Konstellation schaffte Raum, damit sich unterschiedliche Akteurinnen und Akteure austauschen konnten. Dies sollte indirekt zur Kapazitätsbildung vor Ort beitragen, also die Kenntnisse über gesunde Ernährung steigern und dem Küchenpersonal, Lehrerinnen und Lehrern sowie den Schülerinnen und Schülern neue Optionen für die Zubereitung der Speisen vermitteln. Den Ausgangspunkt für die neue Ausgestaltung der Instrumente bildete die Frage, unter welchen Bedingungen und auf welche Weise die Schulkinder handeln, und wie sie ihre üblichen Routinen verändern können.

Dieses Beispiel interpretieren wir als eine Kombination unterschiedlicher Instrumente, die einen „behavioural spin“ erfahren: Die Einführung spielerischer Elemente, Vereinfachung und das Vermeiden von Verlustangst reichert den Instrumentenmix aus Information, Kooperation und Organisation an und gibt dem Instrumentenmix den „behavioural spin“.

3.2 Steuerung der Energienutzung in Privathaushalten

Eins unserer Fallbeispiele zur Energiereduktion stammt ebenfalls aus den USA, die nicht nur eine führende Rolle auf dem internationalen Energiemarkt einnimmt, sondern auch für einen erheblichen Teil der weltweiten Energieproduktion und -emissionen verantwortlich sind (Dogan und Ozturk 2017: 10847). Eine bundesstaatliche Gesetzgebung, mit der Standards zur Energieeffizienz eingeführt wurden, gab es erstmalig 1989 unter Präsident Reagan (National Resources Defense Council (NRDC) 2014). Seit der zweiten Hälfte der 2000er Jahre kam es schließlich erstmals zu einer Entkopplung von Wirtschaftswachstum und Anstieg des Energieverbrauchs (Obama 2017). Seit den ersten energiepolitischen Maßnahmen prägt ein Grundprinzip die politischen Aktivitäten, die zu einer Reduktion des Ressourcenverbrauchs und zur Steigerung der Energieeffizienz in Privathaushalten beitragen sollen: Die Basis bilden politische Zielvorgaben für Effizienzstandards oder sogar entsprechende gesetzgeberische Rahmensetzungen (Autorität), die sich – sowohl als nationale Maßnahme als auch auf Ebene der Bundesstaaten – an die Energieversorgungsunternehmen als Intermediäre richtet. Die Versorgungsunternehmen müssen bestimmte Einsparziele nachweisen und ihrerseits geeignete Strategien entwickeln, damit ihre Kundinnen und Kunden den Energieverbrauch senken.

Um die Standards zu erreichen, kann verhaltenswissenschaftliche Expertise zur Gestaltung von Instrumenten beitragen, was sich auch tatsächlich in den USA beobachten lässt. Unsere Beobachtungen stützen wir auf die Auswertung verschiedener Dokumente und Studien. Das Fallbeispiel in diesem Beitrag soll exemplarisch die grundsätzliche Logik vermitteln, die den politischen Bestrebungen zum Energieeinsparen von Privathaushalten in den USA zugrunde liegt. Die jeweiligen Standards sind in den US-Bundesstaaten zum Teil sehr unterschiedlich, einige Bundesstaaten verfolgen (zum Teil mittlerweile) keine solche Rahmensetzung (mehr).

Als Unterstützung der Energieversorger, die ihre Kundschaft zum Energiesparen bringen wollten (und mussten), entwickelte das Unternehmen OPower 2009 personalisierte Energieberichte (Home Energy Reports), mit denen die Endverbraucher in festgelegten Zeitabständen über ihren jeweiligen Verbrauch informiert wurden (Friedrich et al 2010, Allcott 2011). Zugleich teilte OPower ihnen mit, wie ihr Verbrauch im Vergleich zur Nachbarschaft ausfällt, zudem wurde ein anonymisiertes Ranking erstellt. Die Rechnungen enthielten stets neu und individuell zusammengestellte Hinweise zu Einsparpotentialen beim Energieverbrauch und zur sich daraus ergebenden finanziellen Ersparnis.

Das Unternehmen ging in diesem Fall von begrenzt kalkulierenden Adressatinnen und Adressaten aus, die zögerlich agierten und komplexe Anpassungshandlungen aufschoben, die im Sinne des eigenen Vorteils (Kalkulation) notwendig gewesen wären. Es wäre bei reiner Information möglicherweise also nicht zu einer Verhaltensänderung gekommen. Da diese erreicht werden sollte, bekam die Adressatin oder der Adressat kontinuierliche und auffällig gestaltete Hinweise auf den potentiellen Einspareffekt und dessen finanziellen Gegenwert. Um die Motivation aufrechtzuerhalten, entwickelte OPower passende Smileys, die Versorgungsunternehmen in der Kommunikation mit ihrer Kundschaft nutzen. Der Effekt dieser Maßnahme war allerdings dadurch limitiert, dass ein Haushalt nur ein begrenztes absolutes Einsparpotential hatte. Haushalte mit einem hohen Verbrauch erreichten ein sogenanntes Kippmoment, ab dem jede weitere eingesparte Kilowattstunde Strom keinen (materiellen) Zusatznutzen für Verbraucherinnen und Verbraucher brachte. In verschiedenen Studien wurde auf die Grenzen der Konzepte verwiesen. Die auf verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse gestützten Instrumente fanden weiterhin Verwendung. Die vorgestellten Strategien wenden mittlerweile viele Unternehmen an. Seit Ende 2015 arbeitet OPower mit 95 weiteren Versorgungsunternehmen zusammen (Allcott und Kessler 2015) – die Kombination aus politischer Rahmensetzung (Vorgabe zur Energiereduktion) und privatwirtschaftlicher Initiative in der Umsetzung (Organisation/Kooperation) scheint zumindest die Grundlage für ein Geschäftsmodell zu sein: Im Jahr 2016 kaufte der Technologiekonzern Oracle das Unternehmen und gliederte es in seine Big-data-Sparte ein (Oracle 2017).

Vor allem personalisierte Feedbacks und die umfassende Kennzeichnung von Produkten spielten im dargestellten Fallbeispiel eine Rolle. Darüber sollten drei Ziele erreicht werden: das Bewusstmachen von Einsparpotentialen, die Steigerung des individuellen Energiewissens und die Adressierung sozialer Reaktionsmuster durch wiederkehrende Interaktion. Diese Strategien setzen vor allem auf die digitale Einbindung von Privathaushalten in den Versorgungsprozess, wie sie in den USA schon weit vorangeschritten ist.

Unsere Beobachtungen des US-amerikanischen Falls in der Energiepolitik ordnen wir als eine Kombination verschiedener – nicht nur politischer – Instrumente in zwei verschiedenen Kontexten ein: Zum einen kommt es zur (bundes-)staatlichen Rahmensetzung (Autorität), die sich als Vorgabe an private Akteure (die Energieversorger) richtet. Diese wiederum bauen eine Ko-

operation auf, um die Vorgaben erfüllen zu können. So gestalten die Marktakteure vor allem kapazitätsbildende Instrumente in besonderer Weise aus, indem sie verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse nutzen und wenden sich damit an die Endverbraucher, an ihre Kundschaft. Der „behavioural spin“ ergibt sich also nicht direkt im Zusammenhang mit einem politischen Instrument in der eigentlichen Staatstätigkeit, sondern als Reaktion auf staatliche Autorität im Rahmen marktwirtschaftlicher Aktivitäten.

3.3 Instrumenten- und Institutionenwandel durch „behavioural spins“ in der Ernährungs- und Energiepolitik

Die vorgestellten Fälle zum Ernährungsverhalten und zur Energienutzung in Privathaushalten sollten beispielhaft veranschaulichen, wie politische Instrumente und ihre Kombinationen durch „behavioural insights“ verändert werden, in der Hoffnung, dass ihre Wirkung dadurch gesteigert wird. Die geschilderten Beispiele sollen illustrieren, was in den beiden Handlungsfeldern in vielfältiger Weise geschieht: Ausgehend von verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen kann der Wirkmechanismus von Instrumenten und deren Kombinationen verändert werden, um ihnen einen neuen „spin“ zu geben. Wir interpretieren den Einsatz politischer Instrumente und die Nutzung verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse so, dass politische Akteurinnen und Akteure sich zunehmend Gedanken über die Adressierten ihrer Politik machen. Dank der Techniken, die auf Basis verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse entwickelt werden, können politisch Handelnde mit den veränderten Instrumenten multidimensionale Entscheidungsvoraussetzungen berücksichtigen. Politische Akteurinnen und Akteure bauen die Entscheidungsarchitekturen unter Nutzung verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse so um, dass Instrumente zum Einsatz kommen, die durch den „behavioural spin“ anders wirken können. Damit schlägt die Politik keinen völlig neuen Pfad ein: Erkenntnisse aus der Verhaltensforschung werden schon seit langem genutzt, dies zeigt sich in ausgefeilten Strategien des Marketings von Unternehmen. Zum Teil geht die Nutzung von Verhaltenspolitik einher mit Kooperationen zwischen politischen und ökonomischen Akteurinnen und Akteuren, wie etwa in unserem vorgestellten Beispiel aus der Energiepolitik in den USA. Die Nutzung von „behavioural insights“ ist also teilweise auch an (neue) Formen der Kooperation zwischen Markt und Staat geknüpft.

Der „behavioural spin“ ist nach unseren Beobachtungen auf allen politischen Ebenen denkbar, von der lokalen und kommunalen Ebene bis hin zur nationalen. Wir beobachteten, dass informativen Instrumenten eine besondere Bedeutung zukommt. Dies scheint sich auch in der Institutionalisierung von Verhaltenswissenschaft in der Politik niederzuschlagen, zum Beispiel durch die Einrichtung von Abteilungen in Institutionen, die sich mit der kontinuierlichen Gestaltung von Informationen befassen. Dies ist beispielsweise für das BIT (UK) in der Umgestaltung von Briefen an Steuerzahler zu beobachten (www.behaviouralinsights.co.uk/bi-ventures/improving-communications-using-behavioural-insights-new-results-from-test-build/).

4 Perspektiven von „behavioural insights“ in der Politikgestaltung

Politische Instrumente werden durch den Einfluss verhaltenswissenschaftlicher Expertise verändert. Dieser Beitrag schlägt in konzeptioneller Hinsicht vor, Nudging nicht als distinktes neues politisches Instrument zu verstehen. Konventionelle Politikinstrumente können durch die Anwendung verschiedener verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse („behavioural insights“) auf

eine besondere Weise ergänzt werden und dadurch ihre Wirkungsweise verändern: Sie erhalten einen „behavioural spin“. Durch diesen verhaltenswissenschaftlichen Faktor kann das Adressatenverhalten in der konkreten Formulierung der Instrumente differenziert berücksichtigt werden. Wenn politisch Handelnde diese Logik nachvollziehen und in der Politikgestaltung berücksichtigen, verändert sich der Charakter politischer Maßnahmen. Zudem könnte sich dadurch das Verhältnis zwischen Staat sowie Bürgerinnen und Bürgern als Adressierte der verhaltenswissenschaftlich informierten Instrumente deutlich wandeln, vor allem wenn die neuen Techniken den Einsatz von Datenerfassung (*big data*) erfordern oder die Maßnahmen intransparent sind und auf System-*i*-Prozesse abzielen. Die Veränderung der Maßnahmen und die veränderte Perspektive vom Staat auf den Einzelnen werden bislang aber weder in der Politikwissenschaft noch in angrenzenden sozialwissenschaftlichen Disziplinen angemessen berücksichtigt.

Die Anwendung verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse auf politische Maßnahmen lässt sich unseres Erachtens – mindestens konzeptionell – als Baustein verstehen, der an klassische Instrumente andockt. Dieser Baustein sorgt für eine andersartige Verwendung der Instrumente oder ihrer Kombinationen und verändert ihre Wirkung. Dieser Mechanismus entspricht dem enzymatischen Effekt, denn alte, bereits bekannte Instrumente werden nicht grundsätzlich verworfen, sondern rekonfiguriert, also in ihrem Charakter und – besonders wichtig – in ihrer Wirkung verändert. Der Staat verändert seine Perspektive auf die Adressatinnen und Adressaten, die nicht mehr nur als (beschränkt) rational und kalkulierend, sondern in ihrer Multidimensionalität berücksichtigt werden. Dieser theoretische Effekt lässt sich an ausgesuchten Fallbeispielen zur Regulierung gesellschaftlicher Risiken in den Politikbereichen Ernährung und Energieverbrauch nachzeichnen. An den Fallbeispielen, die im Projekt IniVpol untersucht wurden, von denen in diesem Beitrag nur einige exemplarisch vorgestellt wurden, illustrieren wir, wie sich politische Instrumente und ihre Kombination durch den Einfluss verhaltenswissenschaftlicher Evidenz wandeln.

Unabhängig vom „behavioural spin“ wurden in allen von uns geschilderten Beispielen zwei oder mehr der AICO-Instrumente miteinander kombiniert. Dies ist in der politischen Praxis üblich (Howlett 2005). Zumeist versucht der Staat dabei, auf autoritären Zwang durch Ge- und Verbote zu verzichten, wie auch als Argument in der Diskussion um Nudging betont wird. Dies deckt sich mit dem Hinweis von Doern und Wilson (1974), die sich auf die Anwendung der klassischen politischen Instrumente beziehen: Sie stellten heraus, dass Regierungen in freiheitlichen Demokratien zumeist auf die Instrumente zurückgreifen, die den geringsten Grad an Zwang aufweisen. In erster Linie spielen dabei ordnungspolitische Erwägungen eine Rolle. Die Freiheit von Einzelpersonen soll nicht unnötig eingeschränkt werden. Damit die Politik wirksam ist, müssten sich allerdings ihre Adressatinnen und Adressaten so verhalten, wie es das jeweilige Instrument voraussetzt. Häufig ist dies jedoch nicht der Fall, da die Annahmen zur Rationalität, auf denen die Politik basiert, nicht dem tatsächlichen menschlichen Handeln entsprechen. Diese Erkenntnis stellt Regierungen vor eine Herausforderung, wenn beispielsweise die Energienutzung im Sinne der Ressourcenschonung oder ein Ernährungsverhalten, das zu Gesundheitsschäden führt, verändert werden soll. Prinzipiell spielt in diesen Fällen Information und Aufklärung eine wesentliche Rolle, eine rein informative Politik stößt jedoch in ihrer Wirksamkeit an Grenzen. Affirmative Individuen, die angesichts von Information und Aufklärung aus freien Stücken zu gesunden Lebensmitteln greifen und energiesparende Geräte anschaffen und nutzen, wären zwar optimale Adressatinnen und Adressaten. Gleiches gilt für all jene, die sich ohnehin – unabhängig von politischen Maßnahmen – entsprechend verhalten. Allerdings wird das individuelle Verhalten durch eine Reihe von Faktoren jenseits der Information beeinflusst, die allein durch das Instru-

ment oder die Kombination von Instrumenten (beispielsweise Information und Organisation) ohne Berücksichtigung verhaltenswissenschaftlicher Aspekte nicht verändert werden würden. Hier setzt die Idee an, Entscheidungsarchitekturen so zu gestalten, dass sich das individuelle Verhalten auf solche Weise verändern soll, wie es die Logik des Instruments eigentlich erwartet. Wie diese Gestaltung aussehen kann und wie sich Instrumente und „behavioural insights“ zueinander verhalten, haben wir anhand der Beispiele in diesem Beitrag illustriert.

Einige Faktoren lassen uns annehmen, dass sich der Rückgriff auf verhaltenswissenschaftlich informierte Instrumente in der Politik fortsetzt: Zum einen stehen die sich stets weiterentwickelnden Erkenntnisse der Verhaltenswissenschaft zur Verfügung und sind bereits vielfältig in einer Weise aufbereitet und zugänglich, dass sie auch für die Praxis genutzt werden können. Außerdem können politisch Handelnde voneinander lernen (zum Beispiel aus den Berichten des BITs). Zum anderen passen die neuen Strategien zu vielen aktuellen, komplexen Problemstrukturen und gesellschaftlichen Herausforderungen, die zumeist nicht mit einer Pauschallösung zu bewältigen sind. Knappe öffentliche Mittel, aber auch wachsende Bedürfnisse der Adressatinnen und Adressaten, die an der Ausgestaltung von Politik partizipieren und ihre Bedürfnisse berücksichtigt wissen wollen, könnten zur Fortsetzung der Nudgingpolitik beitragen. Wenn Politik durch die Nutzung des „behavioural spins“ tatsächlich eine bessere Wirkung entfalten kann und dies auch so wahrgenommen wird, dürften „behavioural insights“ in der Politikgestaltung zum gängigen Mittel werden.

Um verhaltenswissenschaftlich basierte Politik weiter zu fundieren, halten wir weitere Forschungen für erforderlich. Mit Blick darauf, wie politische Instrumente durch „behavioural insights“ verändert werden, wäre zum Beispiel zu beobachten, welche Instrumente oder Kombinationen mit welchen „behavioural insights“ besonders häufig angereichert werden. Untersucht werden sollte auch, ob ein politisches Instrument dann an Bedeutung verliert, wenn es nur wenig kompatibel mit „behavioural insights“ ist. Zu ergründen wäre zudem, ob manche Politikfelder für bestimmte „behavioural insights“ besonders geeignet sind und warum sie in einigen Politikfeldern überhaupt (noch) nicht zum Einsatz kommen. Schließlich sollte den politischen und organisatorischen Voraussetzungen eines „behavioural spins“ weiter nachgespürt werden. Letztlich sollte die Forschung über „behavioural insights“ auch unter Berücksichtigung normativer und ethischer Aspekte gestärkt werden, um Erfolgsfaktoren wie auch Misserfolg zu identifizieren und die auch langfristigen Wirkungen von „behavioural insights“ einschätzen und berücksichtigen zu können.

Literaturverzeichnis

- Abrahamse, Wokje, Linda Steg, Charles Vlek und Talib Rothengatter (2005): A review of intervention studies aimed at household energy conservation. *Journal of Environmental Psychology*. 25 (3), 273–291.
- Abrahamse, Wokje, Linda Steg, Charles Vlek und Talib Rothengatter (2007): The effect of tailored information, goal setting, and tailored feedback on household energy use, energy-related behaviors, and behavioral antecedents. *Journal of Environmental Psychology*. 27 (4), 265–276.
- ACEEE (2016): Behavior change programs: Status and impact. <http://aceee.org/research-report/b1601>, 18.9.2017.
- Allcott, Hunt (2011): Social norms and energy conservation. *Journal of Public Economics*. 95 (9–10), 1082–1095.

- Allcott, Hunt und Judd B. Kessler (2015): The welfare effect of nudges: A case study of energy use social comparisons. NBER Working Paper. Washington D. C. www.nber.org/papers/w21671, 18.09.2017.
- Baker, Carl (2017): Obesity statistics. Briefing Paper. <http://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/SNO3336>, 18.9.2017.
- BIT (2016): The behavioural insights team: Update report 2015–16. Behavioural Insights Team.
- Böcher, Michael und Annette Elisabeth Töller (2012): *Umweltpolitik in Deutschland: eine politikfeldanalytische Einführung*. Wiesbaden, VS Verlag.
- Bornemann, Basil und Ulrich Smeddinck (2016): Anstößiges Anstoßen? Kritische Beobachtungen zur Nudging-Diskussion im deutschen Kontext. *Zeitschrift für Parlamentsfragen*, (2), 437–459.
- CDC (2015): Prevalence of obesity among adults and youth: United States, 2011–2014. NCHS Data Brief. Lexington, Centers for Disease Control and Prevention. www.cdc.gov/nchs/data/databriefs/db219.pdf, 21.9.2017.
- CLOCC (2013): A blueprint for healthier vending: Steps to ensure healthier food and beverage items in vending machines. www.cityofchicago.org/content/dam/city/depts/cdph/CDPH/BlueprintHealthierVending2013.pdf, 17.9.2017.
- DECC (2014): Evaluation of the DECC/John Lewis energy labelling trial: Prepared by DECC and the Behavioural Insights Team. www.gov.uk/government/publications/evaluation-of-the-decc-and-john-lewis-energy-labelling-trial, 21.9.2017.
- Doern, G. Bruce und V. Seymour Wilson (1974): *Issues in Canadian public policy*. Toronto, Macmillan.
- Dogan, Eyup und Ilhan Ozturk (2017): The influence of renewable and non-renewable energy consumption and real income on CO₂ emissions in the USA: evidence from structural break tests. *Environmental Science and Pollution Research*, 24 (11), 10846–10854.
- DVFA (2015): *Facts*. The Danish veterinary and food administration. www.foedevarestyrelsen.dk/english/SiteCollectionDocuments/Ledelsessekretariatet/Fact-Book-DVFA-2015.pdf, 19.9.2017.
- Friedrich, Katherine, Jennifer Amann, Shruti Vaidyanathan und R. Neal Elliott (2010): *Visible and concrete savings: Case studies of effective behavioral approaches to improving customer energy efficiency*. Washington D. C., American Council for an Energy-Efficient Economy.
- Gofen, Anat (2015): Reconciling policy dissonance: patterns of governmental response to policy noncompliance. *Policy Sciences*, 48 (1), 3–24.
- Graf, Rüdiger (2015): Heuristics and Biases als Quelle und Vorstellung. *Zeithistorische Forschungen*. *Zeithistorische Forschungen/Studies in Contemporary History*, Online-Ausgabe. 12 (3), 511–519.
- Hall, Peter A. und David Soskice (Hrsg.) (2001): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, Oxford University Press.
- Hansen, Pelle Guldborg und Andreas Maaløe Jespersen (2013): Nudge and the manipulation of choice: A framework for the responsible use of the nudge approach to behaviour change in public policy. *European Journal of Risk Regulation*, 4 (1), 3–28.
- Hood, Christopher C. (1983): *The tools of government*. London, Palgrave Macmillan.
- Hood, Christopher C. und Helen Z. Margetts (2007): *The tools of government in the digital age*. Palgrave Macmillan.
- Howlett, Michael (1991): Policy instruments, policy styles, and policy implementation. *Policy studies journal*, 19 (2), 1–21.

- Howlett, Michael (2000): Managing the „hollow state“: Procedural policy instruments and modern governance. *Canadian Public Administration*, 43 (4), 412–431.
- Howlett, Michael (2005): What is a Policy Instrument? Policy Tools, Policy Mixes, and Policy-Implementation Styles. In: Pearl Eliadis, Margaret M. Hill and Michael Howlett (Hrsg.): *Designing Government. From Instruments to Governance*. Quebec, McGill-Queen’s University Press, 31–50.
- Institute of Child Nutrition (2016): *Chefs Move to Schools: Junior Chef Competition*. Oxford, MS, University of Mississippi. www.chefsmovetoschools.org/download/junior-chef-competition/, 18.9.2017.
- Kahneman, Daniel und Amos Tversky (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47 (2), 263–292.
- Kahneman, Daniel und Amos Tversky (1984): Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39 (4), 341.
- Kansaga, Susan M., Maura O. Kennelly, Cathy A. Nonas, Christine J. Curtis, Gretchen van Wye, Andrew Goodman und Thomas A. Farley (2015): Reducing Sugary Drink Consumption: New York City’s Approach. *American Journal of Public Health*, 105 (4), e61–e64.
- Kelly, Paul M., Anna Davies, Alexandra J. M. Greig und Karen K. Lee (2016): Obesity Prevention in a City State: Lessons from New York City during the Bloomberg Administration. *Frontiers in Public Health* 4, 60.
- Lehner, Matthias, Oskar Mont und Eva Heiskanen (2016): Nudging: A promising tool for sustainable consumption behaviour? *Journal of Cleaner Production*, 134, 166–177.
- Lepenies, Robert und Magdalena Malecka (2016): Nudges, Recht und Politik: Institutionelle Implikationen. *Zeitschrift für Praktische Philosophie*, 3 (1), 487–530.
- Levitt, Steven D. und Chad Syverson (2008): Market Distortions When Agents Are Better Informed: The Value of Information in Real Estate Transactions. *The Review of Economics and Statistics*, 90 (4), 599–611.
- LGA (2016): *Tipping the scales: Case studies on the use of planning powers to limit hot food takeaways*. www.local.gov.uk/sites/default/files/documents/tipping-scales-case-study-bff.pdf, 19.9.2017.
- Loer, Kathrin (2018): The enzymatic effect of behavioural sciences – What about policy-maker’s expectations? In: Silke Beck und Holger Straßheim (Hrsg.): *Handbook on Behavioural Change and Public Policy*. Cheltenham, Edward Elgar. Vorab publiziert als: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3193655.
- Loer, Kathrin (2019): Approaches and instruments in health promotion and the prevention of diseases (Chapter 3). In: Benjamin Ewert und Kathrin Loer (Hrsg.): *Understanding the challenges of policy-making in public health. Theoretical and political implications of behavioural policies in the field of health promotion and diseases prevention*. Basingstoke, Palgrave.
- Loer, Kathrin und Alexander Leipold (2018): Mit dem Verbraucher Politik machen? Der Verbraucher als Steuerungsadressat und Bestandteil politischer Strategien in komplexen Politikfeldern. In: Christian Bala und Wolfgang Schuldzinski (Hrsg.): *Jenseits des Otto Normalverbrauchers? Verbraucherpolitik in Zeiten des „unmanageable consumer“*. Düsseldorf, Kompetenzzentrum für Verbraucherforschung, 8, 54–75.
- Loewenstein, George, Cindy Bryce, David Hagmann und Sachin Rajpal (2015): Warning: You are about to be nudged. *Behavioral Science & Policy*, 1 (1), 35–42.
- Lourenço, Joana Sousa, Emanuele Ciriolo, Sara Rafaela Almeida und Xavier Troussard (2016): Behavioural insights applied to policy: Overview across 32 European countries,

- European Union. http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC100146/kjna27726enn_new.pdf, 17.9.2017.
- Mongin, Philippe und Mikael Cozic (2018): Rethinking nudge: Not one but three concepts. *Behavioural Public Policy*, 2 (1), 107–124.
 - NRDC (2014): Strong U. S. energy efficiency standards: Decades of using energy smarter. Factsheet December, FS 14-10-A.
 - Nullmeier, Frank (2004): Vermarktlichung des Sozialstaats. *WSI Mitteilungen*, 9, 495–500.
 - Obama, Barack (2017): The irreversible momentum of clean energy. *Science*, 355 (6321), 126–129.
 - OECD (2017a): Behavioural Insights and Public Policy. Lessons from Around the World. Paris, OECD Publishing.
 - OECD (2017b): Obesity update. Paris, Organization for Economic Co-operation and Development. www.oecd.org/els/health-systems/Obesity-Update-2017.pdf, 16.9.2017.
 - Oracle (2017): Oracle Utilities OPower Home Energy Reports: Technical Brief.
 - Raihani, Nichola Jayne (2013): Nudge politics: efficacy and ethics. *Frontiers in Psychology*, 4, 972.
 - Reisch, Lucia A. und Andreas Oehler (2009): Behavioral Economics: eine neue Grundlage für die Verbraucherpolitik? *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 78 (3), 30–43.
 - Reisch, Lucia A. und Min Zhao (2017): Behavioural economics, consumer behaviour and consumer policy: State of the art. *Behavioural Public Policy*, 1 (2), 190–206.
 - Reisch, Lucia A. und Cass R. Sunstein (2016): Do Europeans like nudges? *Judgment and Decision Making*, 11 (4), 310–325.
 - Reisch, Lucia A. und Cass R. Sunstein (2017): Verhaltensbasierte Regulierung (Nudging). In: Peter Kenning, Andreas Oehler, Lucia A. Reisch und Christian Grugel (Hrsg.): *Verbraucherwissenschaften*. Wiesbaden, Springer, 341–368.
 - Scharpf, Fritz W. (1973): Planung als politischer Prozess: Aufsätze zur Theorie der planenden Demokratie. Frankfurt a. M., Suhrkamp.
 - Schipani, Vanessa (2017): Obama on Childhood Obesity Rates. *SciCheck: The Wire*, Fact-Check.org. www.factcheck.org/2017/05/obama-childhood-obesity-rates/, 17.9.2017.
 - Schneider, Anne und Helen Ingram (1990): Behavioral assumptions of policy tools. *The Journal of Politics*, 52 (02), 510–529.
 - Seckelmann, Margrit und Wolfram Lamping (2016): Verhaltensökonomischer Experimentalismus im Politik-Labor. *Die Öffentliche Verwaltung*, 69 (5), 189–200.
 - Straßheim, Holger (2017): Die Globalisierung der Verhaltenspolitik. In: K. Hirschbrunn, G. Kubon-Gilke und R. Sturn (Hrsg.): *Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*. Bd. 16. Kapitalismus, Globalisierung und Demokratie. Marburg.
 - Sunstein, Cass R (2018): Better off, as judged by themselves: a comment on evaluating nudges. *International Review of Economics*, 65 (1), 1–8.
 - Thaler, Richard H. (2016): Behavioral economics: Past, present, and future. *American Economic Review*, 106 (7), 1577–1600.
 - Thaler, Richard H. und Cass R. Sunstein (2008): *Nudge. Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New York u. a., Penguin.
 - Vedung, Evert (2003): Policy instruments: typologies and theories. In: Marie-Louise Bemelmans-Videc, Ray C. Rist und Evert Vedung (Hrsg.): *Carrots, sticks & sermons. Policy instruments and their evaluation*. New Brunswick, NJ, Transaction Publishers, 4 paperback printing, 21–58.

- Weaver, R. Kent (2014): Compliance regimes and barriers to behavioral change. *Governance*, 27 (2), 243–265.
- Weber, Franziska und Hans-Bernd Schäfer (2017): Nudging, ein Spross der Verhaltensökonomie-Überlegungen zum Liberalen Paternalismus auf Gesetzgeberischer Ebene. *Der Staat*, 56, 561–592.
- White House (2010a): Let's move. America's move to raise a healthier generation of kids. https://letsmove.obamawhitehouse.archives.gov/sites/letsmove.gov/files/TaskForce_on_Childhood_Obesity_May2010_FullReport.pdf, 18.9.2017.
- White House (2010b): Solving the problem of childhood obesity within a generation: White House Task Force on childhood obesity. The White House. https://letsmove.obamawhitehouse.archives.gov/sites/letsmove.gov/files/TFCO_Table_of_Contents.pdfhttps://letsmove.obamawhitehouse.archives.gov/sites/letsmove.gov/files/TFCO_Table_of_Contents.pdf, 21.9.2017.