



Nudging - Stupsen

von Ladina Waldmeier, M. Sc.

Psychologin FSP

Oekumenische Paarberatung

Bezirke Brugg Laufenburg Rheinfelden

Wir Menschen treffen pro Tag etwa 20'000 Entscheidungen. Wenn wir die Schlafenszeit abziehen, treffen wir im Schnitt alle drei Sekunden eine Entscheidung. Dies ist eine beachtliche Leistung. Gerne glauben wir von uns selbst, dass wir unsere Entscheidungen basierend auf rationalen Überlegungen treffen. Insbesondere in unseren Breitengraden werden rationalen Entscheidungen eine höhere Qualität zugesprochen. Sie gelten als die besseren Entscheidungen. Aber ist es wirklich realistisch, dass wir alle drei Sekunden eine bewusste, rational abgewogene Entscheidung treffen? - wohl kaum. Würden wir dies tatsächlich können oder tun, wären wir derart überlastet, dass wir den Alltag nicht bewältigen könnten. Wir verfügen also über eine Vielzahl unwillkürlicher und unbewusster Prozesse für die Entscheidungsfindung. Diese werden durch Informationsquellen aus Emotionen, Körperempfindungen, oder unserem impliziten Gedächtnis, welches unser erlerntes Wissen wie Fertigkeiten, Gewohnheiten oder Verhaltensweisen speichert, genährt. Basierend auf diesem Wissen werden zahlreiche Entscheidungen getroffen, ohne dass wir uns derer überhaupt bewusst sind. Wir treffen somit auch eine Vielzahl «unvernünftiger» Entscheidungen. Darunter verstehen wir jene Entscheidungen, welche nicht für uns selbst, oder die Gesellschaft, gut sind. Ein Abend mit Chips vor dem Fernseher könnte dafür ein Beispiel sein. Auch wenn es rational betrachtet, «vernünftigere» Entscheidungen gibt, ist dieses Verhalten sehr verbreitet. Eine mögliche Erklärung dafür ist der Anker-Effekt: wenn wir uns auf dem Heimweg nach der Arbeit vorgenommen haben, noch einen Spaziergang zu machen, und wir unterwegs vielleicht den einen oder anderen TV-Bildschirm flackern sehen, wird diese Wahrnehmung als mögliche Abendbeschäftigung als «Anker» gespeichert. Zu Hause angekommen setzen wir uns erst mal vor den Fernseher. Ein anderer Effekt ist der Bestätigungsfehler: wenn wir eine vorgefertigte Meinung haben, «es schauen alle Menschen abends TV», orientiert sich unser Gehirn daran und wir nehmen mehrheitlich Informationen wahr, welche diese Meinung auch bestätigen.

«Nudging» oder zu Deutsch «sanftes Stupsen» ist ein Konzept von den Wirtschaft- und Rechtswissenschaftlern Richard Thaler und Cass Sunstein, welche diesen Entscheidungsprozess beeinflussen wollen. Hierbei geht es darum, ein Verhalten bzw. eine Entscheidung zielführend zum Wohle der betroffenen Person zu verändern, ohne dabei auf Regeln oder Verbote zurückgreifen zu müssen. Eindrücklich dabei ist insbesondere, dass dieses sanfte Stupsen eine Veränderung oftmals effektiver beeinflussen kann als strikte Richtlinien.

Werfen Sie doch mit diesem Wissen, mal einen Blick auf Ihre Beziehungen oder Partnerschaft. Wo stupsen sie einen geliebten Menschen sanft hin zu einer etwas anderen

Entscheidung? Gibt es vielleicht vor dem Essen einen Salat, weil der Partner/die Partnerin doch gesund essen soll und dies eher macht, wenn der Salat schon auf dem Tisch steht? Wo könnte allenfalls ein kleiner Schubs hilfreicher sein als Vorschriften? Und wo hilft es Ihnen selbst? Ist die Sporttasche schon am Vorabend gepackt, dass Sie diese am Morgen einfach mitnehmen und zum Sport gehen? Gibt es vielleicht auch Stupser, welche Sie bewusst weglassen und die geliebte Person wieder die «Unvernunft» ihrer Entscheidungen ausleben lassen wollen?

Es ist ein Thema, das zum Gespräch einladen soll, bei dem es kein Richtig oder Falsch gibt. Aber vielleicht lohnt es sich in der Paarbeziehung nochmals genauer hinzuschauen, zu klären und sich vielleicht auch zu bedanken, für die gegenseitigen, wohlgemeinten Stupser.