



Berner Fachhochschule
Haute école spécialisée bernoise
Bern University of Applied Sciences

For educational purpose only.
Not for re-distribution.



Nudging – Warum Homer Simpson ein grosses Vorbild für Verhaltensänderung ist

Mobilitätsarena 18.09.2019

Deane Harder

Unser Gehirn ermöglicht uns Höchstleistungen ...

**Ein Schläger und ein Ball kosten zusammen
1.10 CHF. Der Schläger kostet 1 CHF mehr
als der Ball. Wie viel kostet der Ball?**



Wir werden täglich beeinflusst, jedoch meist mit geschäftlichen, politischen oder unklaren Beweggründen



Donald J. Trump @realDonaldTrump · Dec 4

Just tried watching Saturday Night Live - unwatchable! Totally biased, not funny and the Baldwin impersonation just can't get any worse. Sad

← 49K ↻ 28K ❤️ 116K ⋮



Donald J. Trump @realDonaldTrump · Nov 27

In addition to winning the Electoral College in a landslide, I won the popular vote if you deduct the millions of people who voted illegally

← 52K ↻ 54K ❤️ 164K ⋮



Donald J. Trump @realDonaldTrump · Dec 2

The President of Taiwan CALLED ME today to wish me congratulations on winning the Presidency. Thank you!

← 15K ↻ 25K ❤️ 112K ⋮



Zu viele Optionen helfen uns nicht; stattdessen werden wir überfordert und fallen in eine Entscheidungsstarre



Wir verwenden im Alltag meist einen gedanklichen Autopiloten, der recht gut funktioniert



Rationale Überlegungen zur Verkehrsführung sind gut
– bringen aber häufig nicht den gewünschten Effekt



Nudging berücksichtigt psychologische, soziale, kognitive und emotionale Faktoren bei Entscheidungen

Annahme:

Menschen sind nicht rationale Rechenmaschinen, sondern eher unsichere, moralisierende, herdengetriebene, gefühlsgetriebene, imagebewusste, geschichtenerzählende Spieltheoretiker



Nudging akzeptiert das irrationale Verhalten von Menschen statt sie als “Econs” zu betrachten



Homo sapiens
“Menschen”

Homo oeconomicus
“Econs”

Einer der berühmtesten Nudges: Pissoir mit Zielobjekt um Verspritzen zu reduzieren



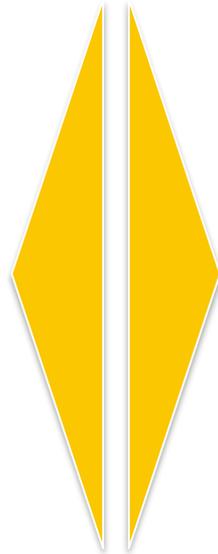
Es werden viele grundlegende Mechanismen im Menschen genutzt, z.B. soziales Gruppenverhalten

**POLITE
NOTICE**

YOUR DOG DID HIS DUTY
... NOW DO YOURS



**PLEASE
CLEAN UP
AFTER YOUR PET**



**POLITE
NOTICE**

CHILDREN
PLAY HERE



**PLEASE
CLEAN UP
AFTER YOUR PET**

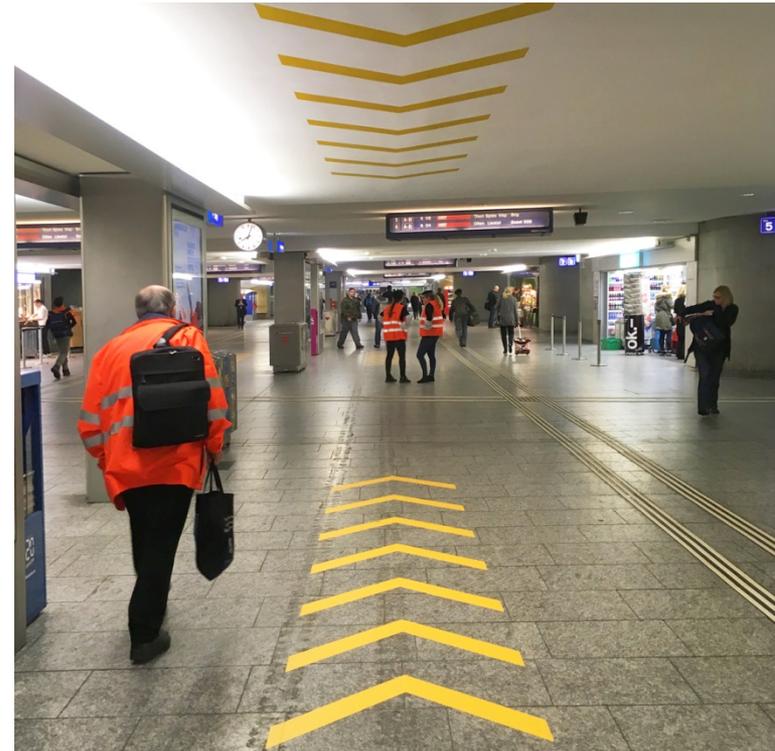
Gezieltes Nudging ist relativ jung und viel Entscheidungsarchitekturen müssen erst getestet wrden



Eine gute Entscheidungsarchitektur berücksichtigt den Kontext – Nugdes funktionieren nicht immer gleich gut



Shopping Mall



Bahnhof (Bern)

Im Bereich Mobilität wird es darum gehen, das Auto nicht mehr als primären Mobilitätsträger zu sehen



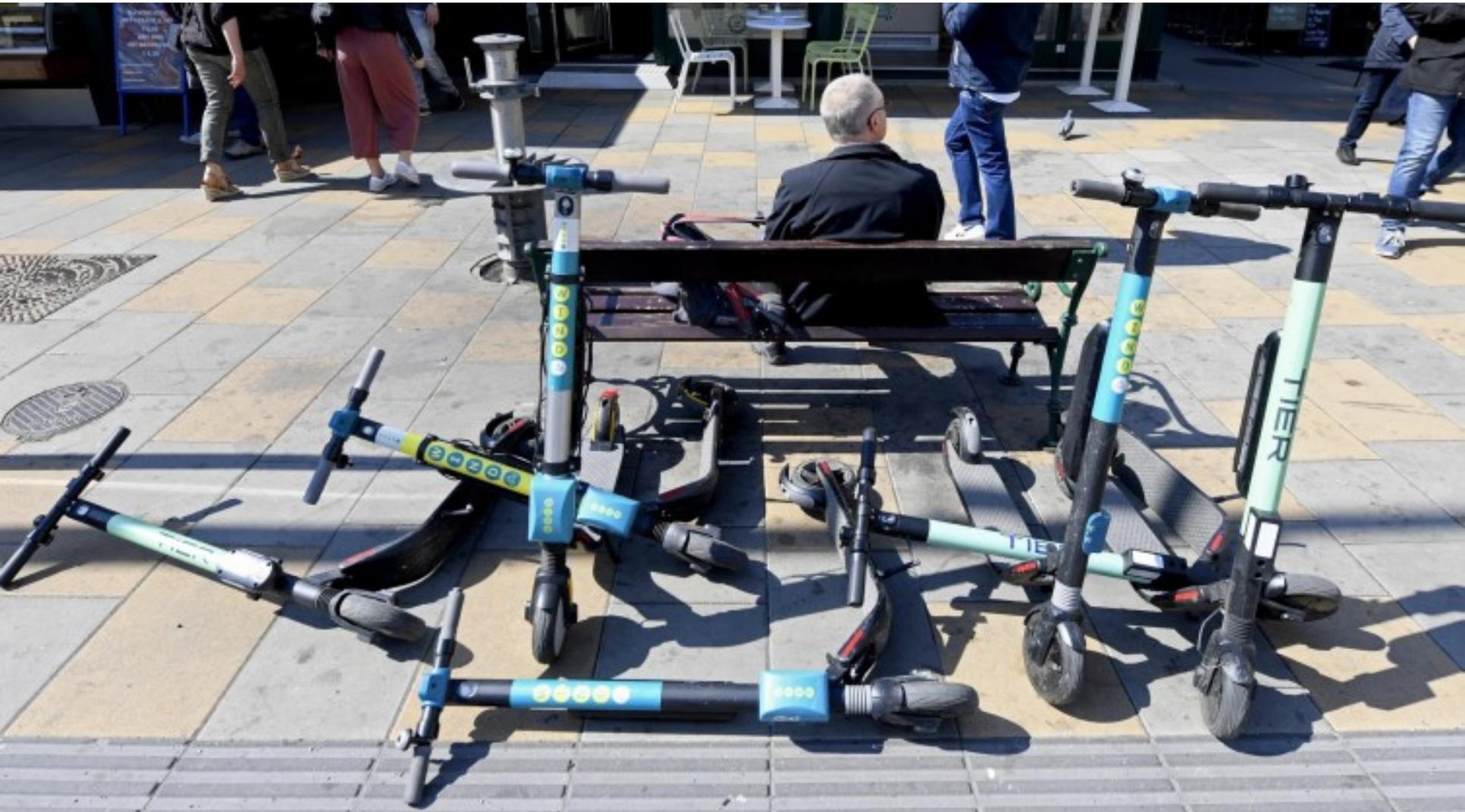
Die Verkehrsgestaltung wird vermutlich auch weg vom reinen Strasse vs. Nicht-Strasse-Denken gehen



Einer der stärksten Hebel ist dabei die transparente Darstellung einer sozialen Norm – was oft schwierig ist



Bei Verhaltensunsicherheit orientieren wir uns an unserem Umfeld und schauen, wie es andere machen



Mit neuen Mobilitätsformen stellt sich die Frage, welche sozialen Normen gesetzt werden sollen/können



Verhaltensänderungen sind möglich ...



... allerdings braucht es oft einen klaren, starken Impuls – und das Ergebnis kann trotzdem abweichen



Die Bedeutung von Vorbildern wird im nicht streng regulierten Bereich vermutlich zunehmen



Neue, gewünschte Verhaltensweisen sollten einfach und ohne nachzudenken machbar sein



Es gibt einige einfache Regeln um Entscheidungsarchitekturen für Nudges zu gestalten



VEREINFACHEN



STANDARDS



SOZIALE NORMEN



ERINNERUNGEN

Da Leute nicht bewusst ihre Entscheidungen reflektieren, gibt es beim Nudging immer eine ethische Komponente



Neue Mobilitätskonzepte haben meist eine Verhaltenskomponente, die es zu berücksichtigen gilt



Angewandte Wissenschaft: Leute nicht erziehen,
sondern die Welt menschlicher machen!



Nudging, Innovation & Nachhaltigkeit



Deane Harder
deane.harder@bfh.ch

"You just don't know until you test it."

David Halpern
Behavioural Insights Team, UK