

Summary: Some governments have responded to the COVID-19 pandemic by developing policies based on ideas from behavioral psychology, especially „nudge theory“. Arguments made by behavioral scientists advising the UK government, who warned the population would „fatigue“ of, and subsequently ignore restrictions, demonstrate two important limitations of nudging – its libertarian opposition to state intervention; and its lack of a theory of psychological interiority.

Kurz gefasst: Verschiedene Regierungen haben bei ihren Reaktionen auf die Corona-Pandemie auf Einsichten der Verhaltenspsychologie zurückgegriffen, insbesondere auf die Nudging-Theorie. In den Argumenten von Verhaltenswissenschaftlern, die die britische Regierung berieten und davor warnten, die Bevölkerung könne der Einschränkungen überdrüssig werden und sie deshalb ignorieren, zeigen sich zwei deutliche Grenzen dieses Ansatzes: Die Nudging-Theorie lehnt staatliche Eingriffe aus einer liberalen Grundüberzeugung heraus ab, und sie hat keine Theorie der psychologischen Innenschau.

Was Menschen dazu bringt, auch strenge Regeln zu befolgen Die Pandemie zeigt Grenzen der Nudging-Theorie auf

Rián Derrig

Einige Regierungen haben offen erklärt, dass sie sich bei ihren Maßnahmen gegen die Ausbreitung der Covid-19-Pandemie an der Verhaltenswissenschaft, insbesondere an der durch den Harvard-Juristen Cass Sunstein und den Chicagoer Verhaltensökonom Richard Thaler entwickelten „Nudging-Theorie“, orientiert haben. Viele Politik-Empfehlungen, die auf Nudging beruhen, sind so harmlos wie vernünftig: zum Beispiel die, Desinfektionsgeräte in öffentlichen Gebäuden gut zugänglich und bunt ausgeschildert aufzustellen, um zur Nutzung anzuregen. Oder Menschen sollten beim Händewaschen „Happy Birthday“ singen, weil sie es dann lange genug tun; Tücher sollten in Reichweite ausgelegt werden, um Menschen im Büro davon abzuhalten, sich mit der bloßen Hand ins Gesicht zu fassen. Und so weiter.

Andere Empfehlungen beriefen sich auf Annahmen aus der Nudging-Theorie über die Beziehungen zwischen Individuen, Gesetz und Staat. Das vielleicht bekannteste Beispiel stammt aus Großbritannien: Im März empfahl David Halpern – Chef des „Behavioural Insights Team“ (kurz „Nudge Unit“), das dem Kabinett zugeordnet ist, und Mitglied der Wissenschaftlichen Beratungsgruppe für Notfälle, die die Pandemie-Strategie der britischen Regierung ausarbeitet – eine Ausbreitung des Virus zuzulassen, um eine „Herdenimmunität“ zu erlangen. Sein Argument war, dass die Menschen mit der Zeit ermüden würden und den staatlich verhängten Eindämmungsmaßnahmen weniger folgen würden. Eine Bevölkerung könne nur für eine sehr begrenzte Zeit dazu gebracht werden, gesetzlich verhängten Maßnahmen zu folgen, was den Wert einer solchen Politik verringert. Viele andere Verhaltenswissenschaftler*innen hinterfragten diese Annahme. Auch die britische Regierung verließ diese Position bald und führte strenge Auflagen für Bewegung und Kontakte ein.

Ich will hier nicht in die Diskussion darüber einsteigen, ob die Menschen sich so verhalten, wie Halpern es vorhersagt, oder ob seine Kritiker Recht haben. Ich will vielmehr untersuchen, was wir aus der Berufung auf das Konzept der Ermüdung über Nudging oder umfassender über die Verhaltenspsychologie lernen können. Die Grundannahmen der Verhaltenspsychologie werden aktuell in der Politik weithin genutzt. Ich denke, dass ihre Anwendung auf unsere gegenwärtige Situation der Pandemie ein besonders helles Licht darauf wirft, welche Aus-

sagen die Verhaltenspsychologie über das Verhältnis von Individuen zum Staat und zu Gesetzen macht.

Der Gedanke, dass Menschen staatlicher Beschränkungen allmählich überdrüssig werden und sich dann weniger daran halten, beruht auf dem Verständnis menschlicher Motivation, das Sunstein und Thaler 2008 in ihrem sehr einflussreichen Buch „Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness“ (auf Deutsch 2009: „Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt“) formulierten. Sie beschrieben Nudging als eine Abwandlung des Modells der Motivation, das bis dahin in der Ökonomie vorherrschte. Dieses Modell postulierte, dass Menschen immer versuchen, ihren erwarteten Nutzen zu maximieren, indem sie rational bei allen Entscheidungen Kosten und Nutzen abwägen – und dass sie dabei ziemlich erfolgreich sind. Sunstein und Thaler folgten dabei Ansätzen der Verhaltenspsychologie, vor allem der Prospect Theory (der „Neuen Erwartungstheorie“) von Daniel Kahneman und Amos Tversky, in deren Zentrum derselbe Versuch stand, jenes ökonomische Modell der menschlichen Natur zu korrigieren, das ihrer Meinung nach in den Sozialwissenschaften der 1970er-Jahre dominierte.

Sunstein und Thaler ziehen in ihrem Buch die Forschung von Kahneman und Tversky heran, und sie legen Beispiele vor, die zeigen, dass eine radikal individualistische und ökonomistische Theorie darüber, wie Menschen Entscheidungen treffen, nicht in jedem Fall zutrifft. Sie stellen Abweichungen von der utilitaristischen Motivationstheorie dar, die aus der Befolgung von Traditionen, von sozialem Druck oder dem Bestreben, den Status quo zu erhalten, kommen können. Diese Abweichungen werden als faszinierende Phänomene dargestellt, als Abkehr von einem ökonomischen Modell des sozialen Lebens, das aber als starkes Ideal bestehen bleibt.

Was die beiden schuldig bleiben, ist eine Theorie dafür, woher diese unterschiedlichen Arten der Motivation stammen könnten. Die Verhaltenspsychologie und das Nudging als ihr Zweig bieten also keine Theorie der psychologischen Innenschau an. Im Gegenteil, sie hält das Innere für unerforschlich – unser Verständnis von menschlicher Motivation, von Präferenzen oder Entscheidungen muss also auf beobachtbaren und idealerweise messbaren Anzeichen in unserem Tun, unseren Äußerungen oder unseren Körpern beruhen. Kahneman und Tversky, Sunstein und Thaler relativieren mit ihrer Verhaltenspsychologie also die radikal ökonomistische Erklärung der menschlichen Motivation. Sie nutzen diese aber immer noch als Hintergrundfolie und identifizieren Abweichungen von der ökonomischen Rationalität, die ihrerseits ziemlich vorhersagbar und daher generell korrigierbar sind.

Sunstein und Thaler gehen davon aus, dass Menschen durch rationales Kosten-Nutzen-Denken ihre Interessen am besten verfolgen können. Sie wollen Interventionen entwickeln, die sie von diesen Kurzschlüssen, diesen Momenten von Gedankenlosigkeit und versagender Selbst-Kontrolle abhalten und sie zurück zur rationalen Analyse der erwarteten Nützlichkeit „stupsen“ – das ist die Übersetzung von „nudge“. Das Ergebnis nannten Sunstein und Thaler „libertären Paternalismus“: eine stark liberal geprägte politische Theorie, die auf der Freiheit der Wahl beruht, mit einigen Korrekturen, was die Vielfalt der Motivationen betrifft, die Individuen dazu bringen könnten, von der rein rationalen Analyse ihrer Wahlmöglichkeiten abzuweichen.

Wer sich in der gegenwärtigen Situation der Bedrohung durch die sich ausbreitende Pandemie für politische Entscheidungen auf Grundgedanken des Nudging beruft, wird an Grenzen dieser Theorie stoßen. Ich sehe zwei Stellen, an denen die Art, wie die Nudging-Theorie die Beziehungen zwischen Individuen, Gesetzen und Staat beschreibt, der aktuellen Notstandssituation nicht gerecht werden kann.

Erstens ist der staatlich verordnete Lockdown ein Eingriff, der entschieden weiter reicht, als das Nudging es vorsieht. Als eine Spielart des Liberalismus will Nudging staatliche Eingriffe zunächst möglichst kleinhalten. Nach Sunstein und Thaler gestalten die Entscheidungsarchitekten in der Politik die Kontexte, in de-



Rián Derrig ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Center for Global Constitutionalism im WZB. Seine Forschungsschwerpunkte sind die Geschichte und Theorie des Konstitutionalismus sowie der Rechtswissenschaft in der Zeit zwischen den Kriegen. (Foto: Martina Sander)

rian.derrig@wzb.eu

nen Individuen Entscheidungen treffen, aber sie achten immer das Recht dieser Individuen, selbst zu wählen. Vielen mag dies in einer Zeit als attraktives Projekt erschienen sein, als es Mode war, den Staat kleinzuhalten und die Märkte und den privaten Sektor auszudehnen – Sunstein und Thaler bezeichneten ihre politische Vision als „Dritten Weg“. In einer Besprechung neuerer Arbeiten von Cass Sunstein hat der Yale-Historiker und Jurist Samuel Moyn den politischen Ansatz dahinter herausgearbeitet und kritisiert, dass Sunsteins Fokus auf selbstauferlegte Hindernisse, die individuellen Bedürfnissen im Weg stehen, strukturelle Unterdrückung und Machtverhältnisse ausblendet.

Die Problematik dieser Politik minimaler Regierungsintervention war also schon länger sichtbar, aber jetzt, wo die Covid-19-Pandemie dringend staatliche Planung und Ausgaben braucht, ist sie es umso mehr. Sicher ist es wichtig, dass Menschen Desinfektionsmittel benutzen und ihre Hände gründlich waschen, oder dass sie sich nur mit Tüchern ins Gesicht fassen, und jeder Hinweis, wie man diese Praktiken fördern kann, ist hochwillkommen. Aber Nudging ist ein Entwurf öffentlicher Politik, der von der Anlage her gegen die Art von Eingriffen durch den Staat arbeitet, die in einer Pandemie nottun.

Zweitens hat Nudging das Problem, dass es keine Erklärung für das psychologische Innenleben bietet, also dafür, wie Motivationen entstehen. Wenn wir die verschiedenen Grade von Verstärkung betrachten, die in einer liberalen politischen Ordnung zulässig sein mögen, dann hängt der Erfolg eines staatlich verfügbaren Lockdowns von der Selbstkontrolle der Einzelnen ab. Wenn die Nudging-Theorie nun behauptet, dass ein zentraler Bestandteil individueller Entscheidungsfindung die Abwesenheit von Selbstkontrolle sei, dann ist es wenig überraschend, dass aus dieser Perspektive ein Lockdown scheitern muss, weil Menschen der Beschränkungen, die sie befolgen sollen, schnell überdrüssig werden. Der Mangel an Selbstkontrolle, Gedankenlosigkeit oder mentale Kurzschlüsse können menschliche Motivation nicht zureichend begründen.

Die Theorie des Nudging kann zwar beschreiben, dass Tradition, sozialer Druck oder Solidarität Menschen motiviert, bestimmte Dinge zu tun oder zu lassen. Sie kann aber nicht erklären, warum diese Phänomene Menschen motivieren. Ohne eine solche Erklärung können wir nur darüber spekulieren, wie und wann man sich auf Tradition, sozialen Druck oder Solidarität verlassen kann, um kollektive Ziele zu erreichen. Auf diese Schwächen der Nudging-Theorie wurde schon früher hingewiesen, aber genau in einer Krisensituation wie der jetzigen Pandemie, wenn uns komplexe und widerstreitende Motive bewegen – die Solidarität in einer Gemeinschaft, die Sorge um Nahestehende und zugleich der soziale Druck, Auflagen zu befolgen oder zu ignorieren –, ist es zentral, dass unserer Politik ein tiefes Verständnis dessen zugrunde liegt, warum diese Motive entstehen und wie sie uns antreiben.

Literatur

Kahneman, Daniel: Thinking, Fast and Slow. New York: Farrar, Straus and Giroux 2011.

Moyn, Samuel: „The Nudgeocrat: Navigating Freedom with Cass Sunstein“. In: The Nation, Jg. 3, June 2019.

Thaler Richard H./Sunstein, Cass R. Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstößt. Berlin: Econ 2009.