



Wie die Verhaltenswissenschaften Verhalten verändern – zur aktuellen Diskussion

Ralph Hertwig

The
Economist

End of the Castro era
Mr Zuckerberg goes to
A cheaper Reaper
Panspermia: spreading

Fast 300.000 Jugendliche sind internetsüchtig

© Deutschlandfunk 03.02.2017

03/2017 | 1. Februar

So dick war Deutschland noch nie Ergebnisse des 13. DGE-Ernährungsberichts zur Übergewichtsentwicklung

Studie zur Rente

© Spiegel Online 26.06.2017

Altersarmut nimmt in Deutschland drastisch zu

Deutschland

Rauchen tötet - vor allem einen Teil unserer Gesellschaft

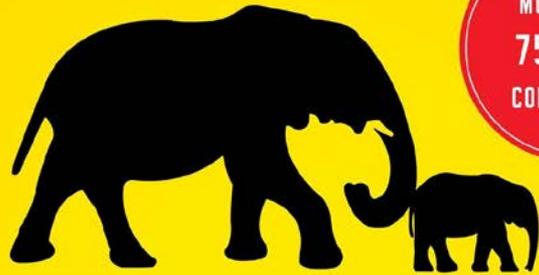
In Deutschland sterben arme Bürger mit schlechter Bildung viel früher als Wohlhabende und Gebildete.

© Spiegel Online 06.04.2018

Die „Werkzeugkiste“ der Politik

- Gesetze und Verordnungen
- Finanzielle Anreize oder Steuern
- Information und Aufklärung
- **Evidenzinformierte Interventionen
(Psychologie, Verhaltensökonomie)**

NEW YORK TIMES BESTSELLER



MORE THAN
750,000
COPIES SOLD

Nudge

Improving Decisions About
Health, Wealth, and Happiness

Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein

Revised and Expanded Edition

"One of the few books I've read recently that fundamentally changes the way I think about the world." —Steven D. Levitt, coauthor of *Freakonomics*





The White House
Office of the Press Secretary

For Immediate Release

September 15, 2015

Executive Order -- Using Behavioral Science Insights to Better Serve the American People

EXECUTIVE ORDER

Executive Order -- Using Behavioral Science Insights to Better Serve the American People

EXECUTIVE ORDER

USING BEHAVIORAL SCIENCE INSIGHTS TO
BETTER SERVE THE AMERICAN PEOPLE

A growing body of evidence demonstrates that behavioral science insights -- research findings from fields such as behavioral economics and psychology about how people make decisions and act on them -- can be used to design government policies to better serve the American people.



Thaler & Sunstein (2008): Wie und wie gut entscheiden wir?

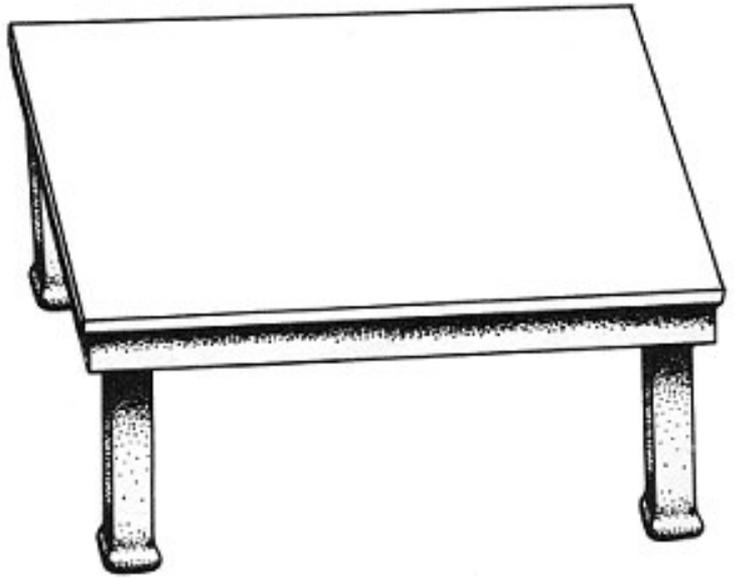
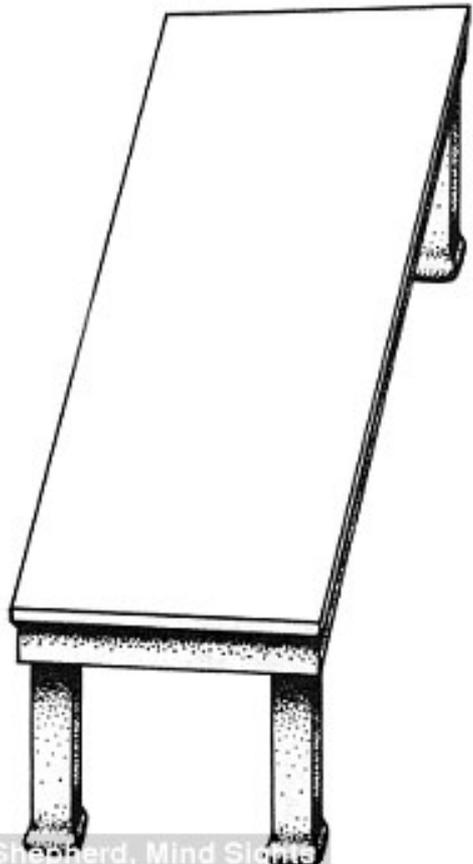
- „[Menschen] unterlaufen vorhersehbare Fehler“ (S. 7)
- „Der menschliche Entscheidungsprozess ist ebenfalls alles andere als perfekt“ (S. 7)
- „Menschen (...) [entscheiden] oft gedankenlos und eher passiv“ (S. 37)
- „Viele Menschen werden immer die bequemste Alternative wählen, den Weg des geringsten Widerstands... Trägheit, *Status Quo Bias*, und die „Mir doch egal“-Heuristik“ (S. 83)
- ... die Homer [Simpson] in uns (S. 22)

Thaler & Sunstein (2008): Wie und wie gut entscheiden wir?

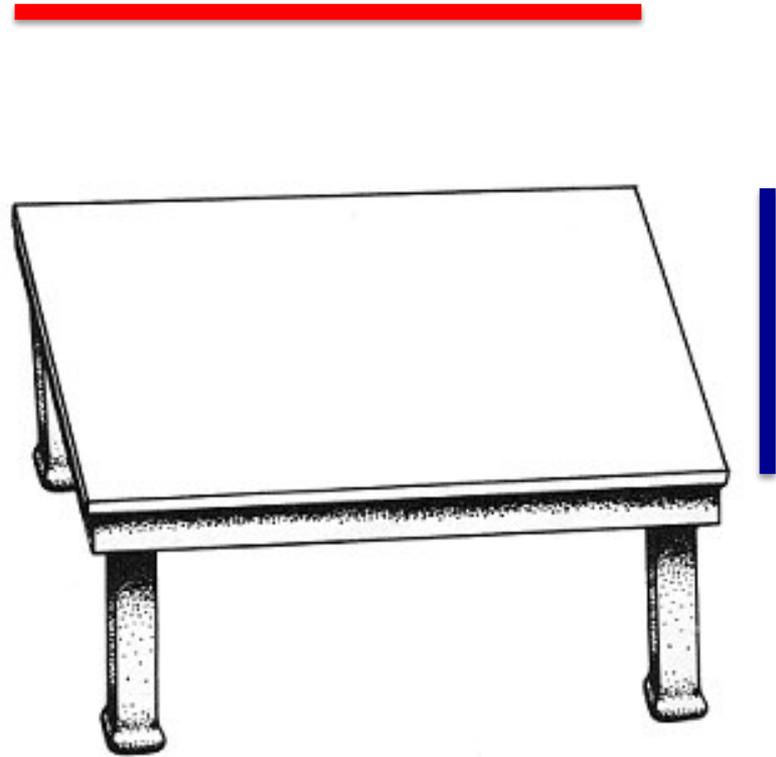
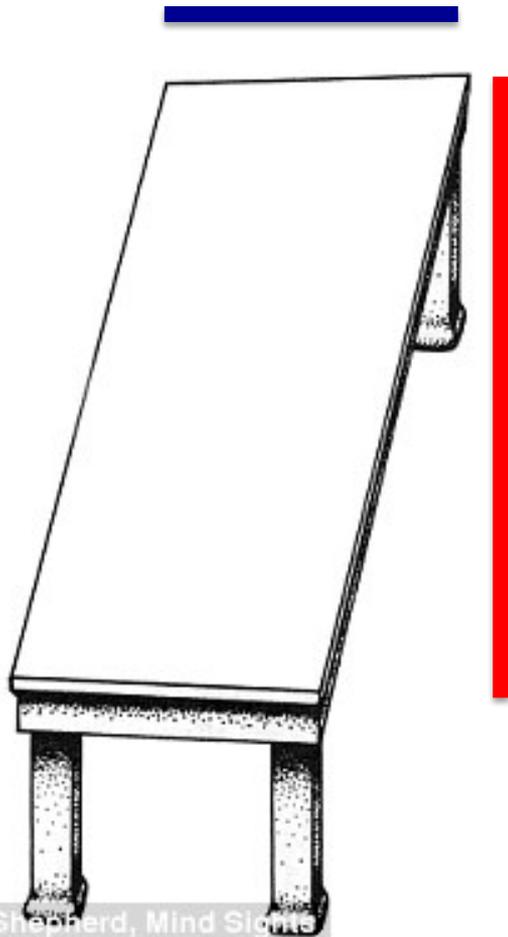


**„(...) mentale Illusionen sollte man
als Regel und nicht als Ausnahme
betrachten.“**

Thaler (1991)



© Roger Shepherd, Mind Slows



Judgment under uncertainty: Heuristics and biases

Edited by
DANIEL KAHNEMAN
PAUL SLOVIC
AMOS TVERSKY

'A lifetime's worth of wisdom'
Steven D. Levitt, co-author of *Freakonomics*

The International
Bestseller

Thinking,
Fast and Slow



Daniel Kahneman
Winner of the Nobel Prize



Allgegenwärtige kognitive Illusionen

Overconfidence bias	Correspondence bias
Fundamental attribution error	Halo effect
False consensus effect	False uniqueness effect
Positivity bias	Negativity bias
Confirmation bias	Disconfirmation bias
Justice bias	Male bias
Hot hand fallacy	Gambler's fallacy
Self-protective similarity bias	Hindsight bias
Self-serving bias	"Ultimate" self-serving bias
Optimistic bias	Pessimistic bias
Sinister attribution error	Conjunction fallacy
Ingroup/outgroup bias	Positive outcome bias
Hypothesis-testing bias	Diagnosticity bias
Durability bias	Vulnerability bias
Self-image bias	Labeling bias
Observer bias	External agency illusion
Systematic distortion effect	Intensity bias
Asymmetric insight illusion	Just world bias
Dispositional bias	Romantic bias
Clouded judgment effect	Bias blind spot
Empathy neglect	Empathy gaps

Allgegenwärtige kognitive Illusionen

Overconfidence bias
Fundamental attribution error
False consensus effect
Positivity bias
Confirmation bias
Justice bias
Hot hand fallacy

Correspondence bias
Halo effect
False uniqueness effect
Negativity bias
Disconfirmation bias
Male bias
Gambler's fallacy

Otto Normalverbraucher oder Experte – niemand ist gefeit

Ingroup/outgroup bias
Hypothesis-testing bias
Durability bias
Self-image bias
Observer bias
Systematic distortion effect
Asymmetric insight illusion
Dispositional bias
Clouded judgment effect
Empathy neglect

Positive outcome bias
Diagnosticity bias
Vulnerability bias
Labeling bias
External agency illusion
Intensity bias
Just world bias
Romantic bias
Bias blind spot
Empathy gaps

Selbsteinschätzung	USA	Schweiz
Richter		
Beste 25%	56,1%	
Zweitbeste 25%	31,6%	
Zweitschlechteste 25%	7,7%	
Schlechteste 25%	4,5%	

Siehe: Schweizer (2005). *Kognitive Täuschungen vor Gericht.*

Selbsteinschätzung USA Schweiz

Richter

Beste 25%

56,1%

20%

Zweitbeste 25%

31,6%

72%

Zweitschlechteste 25%

7,7%

7%

Schlechteste 25%

4,5%

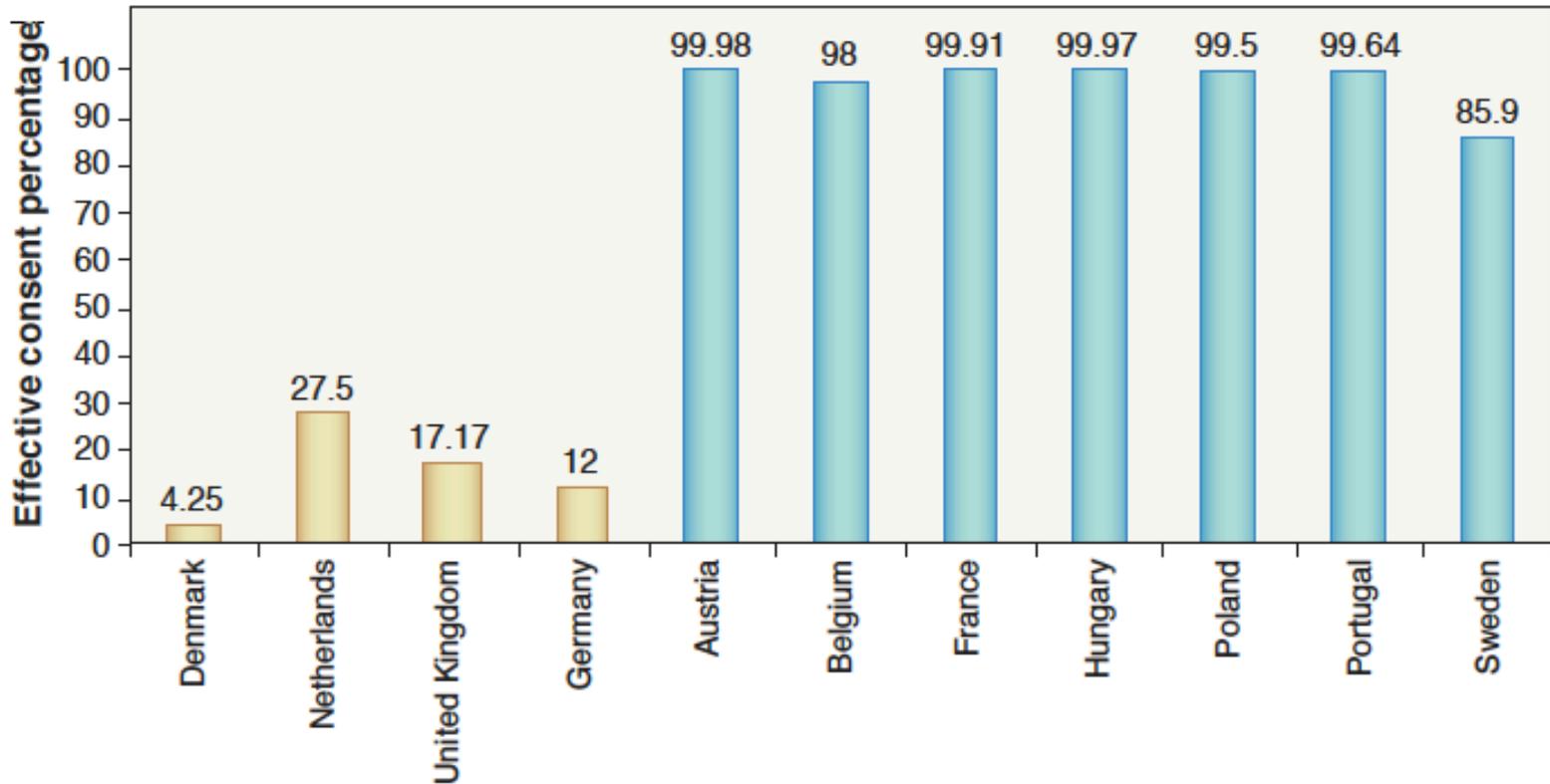
1,3%

Logik des Nudging

- Entscheidungsfehler mit weitreichenden Konsequenzen
- Fehler wird zum Verbündeten
- Entscheidungsarchitekt: wissend und wohlwollend
- Mit dem „Stups“ geht’s uns besser
- Libertärer Paternalismus

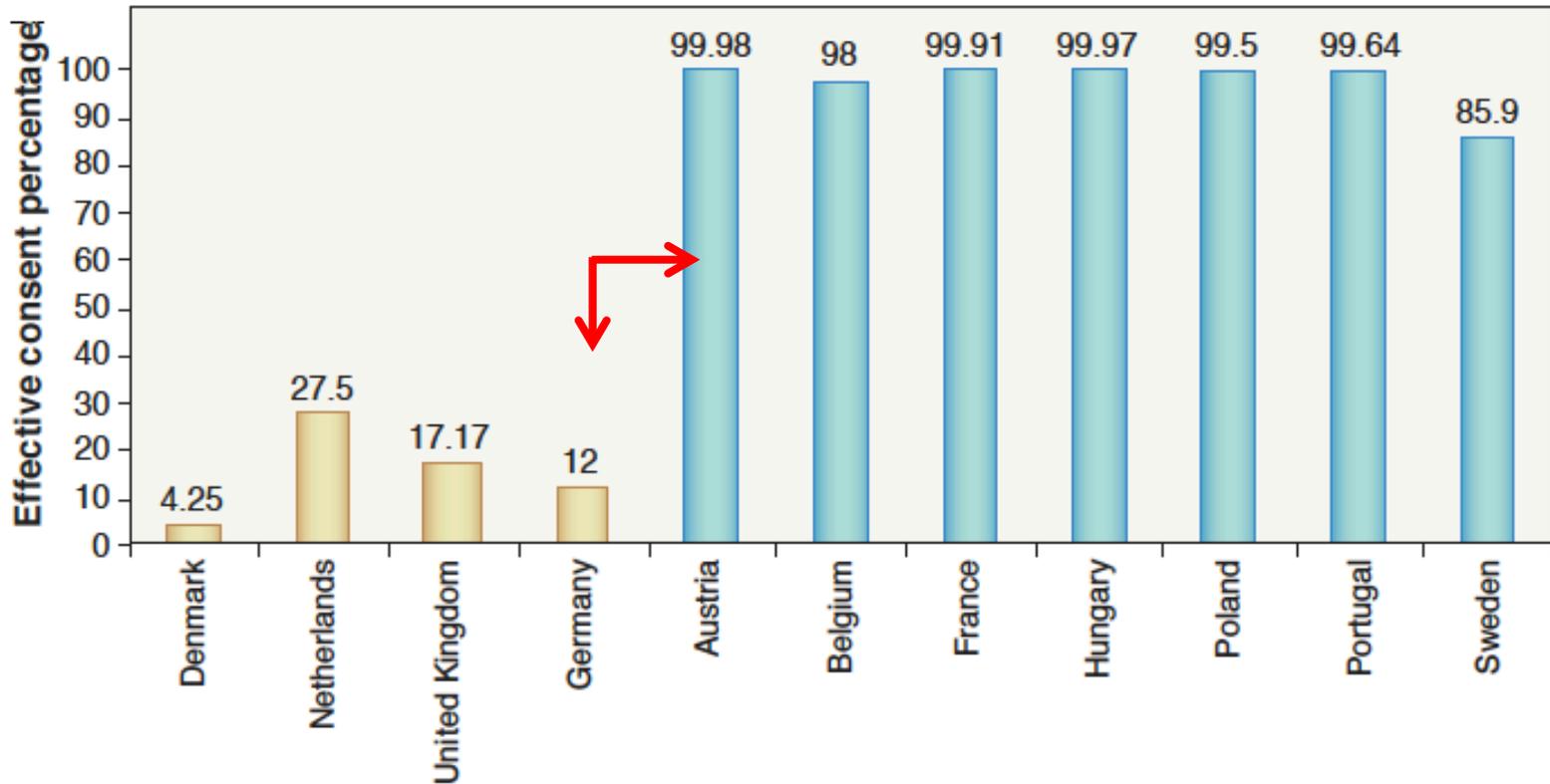
Klassische *Nudges*

Bereitschaft zur Organspende



Effective consent rates, by country. Explicit consent (opt-in, gold) and presumed consent (opt-out, blue).

Bereitschaft zur Organspende



Effective consent rates, by country. Explicit consent (opt-in, gold) and presumed consent (opt-out, blue).



<https://www.uni-erfurt.de/campus/mensa-co/>



Save More Tomorrow

Thaler & Bernartzi (2004). *Journal of Political Economy*.

Kritische Fragen zum Nudging

- ‚Libertär‘ – wie sehr?
- Entscheidungsarchitekt: wissend und wohlwollend?
- Was ist mit kommerziellem Nudging?

377



DIXIE CHICKEN

AMERICAN RECIPE

BURGERS, LAMB DONER, LAMB RIBS & FISH N CHIPS

حلال



Kritische Fragen zum Nudging

- ‚Libertär‘ – wie sehr?
- Entscheidungsarchitekt: wissend und wohlwollend?
- Was ist mit kommerziellem Nudging?
- Ist unser Entscheiden notorisch so schlecht?



© Reuters/Brendan McDermid (15. Januar, 2009)

Schaffen wir es nach LaGuardia?

„Es ist eher eine visuelle Berechnung als eine mathematische. Wenn Du ein Flugzeug fliegst, steigt ein Punkt, den Du nicht erreichen kannst, immer höher auf Deiner Windschutzscheibe. Ein Punkt, den Du überfliegen wirst, sinkt immer tiefer.“

Jeffrey Skiles

Co-Pilot, US Airways Flug 1549

HEURISTICS

THE FOUNDATIONS OF ADAPTIVE BEHAVIOR

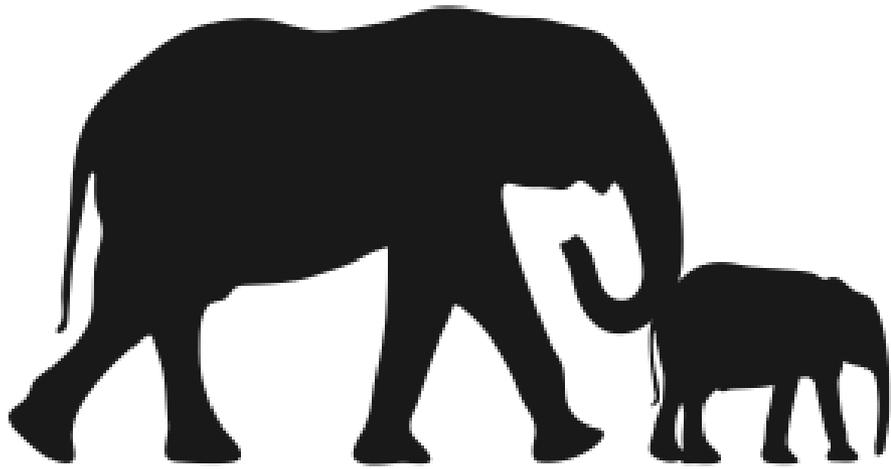


EDITED BY GERD GIGERENZER
RALPH HERTWIG AND THORSTEN PACHUR

OXFORD



Nudging



Boosting



Boosts

- Kompetenzen versus Verhalten
- Kognition und Umwelt
- Selbstbestimmtes Entscheiden
- Keine intransparenten Annahmen über Präferenzen
- Evidenzbasiert und kosteneffizient

Beispiele für *Boosts*

19 NOVEMBER 1995

THE SUNDAY TIMES *Magazine*

“Antibabypille verdoppelt das Risiko von venösen Thromboembolien!”
(UK Committee on the Safety of Medicines, 1995)

ca. 13.000 zusätzliche Abtreibungen
Furedi (1999). *Human Reproduction Update.*

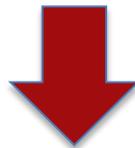
**KISS
OF DEATH**
Is the Pill doomed?

Antibabypille **verdoppelt** Risiko
einer venösen Thromboembolie



Relatives Risiko

Absolutes Risiko



Risiko einer venösen Thromboembolie
steigt bei **7.000** Frauen von **1 auf 2** Frauen



STROKE
STROKE

LIPITOR cuts the risk by nearly half.

In patients with type 2 diabetes and at least one other risk factor for heart disease, LIPITOR reduced the risk of stroke by 48%.

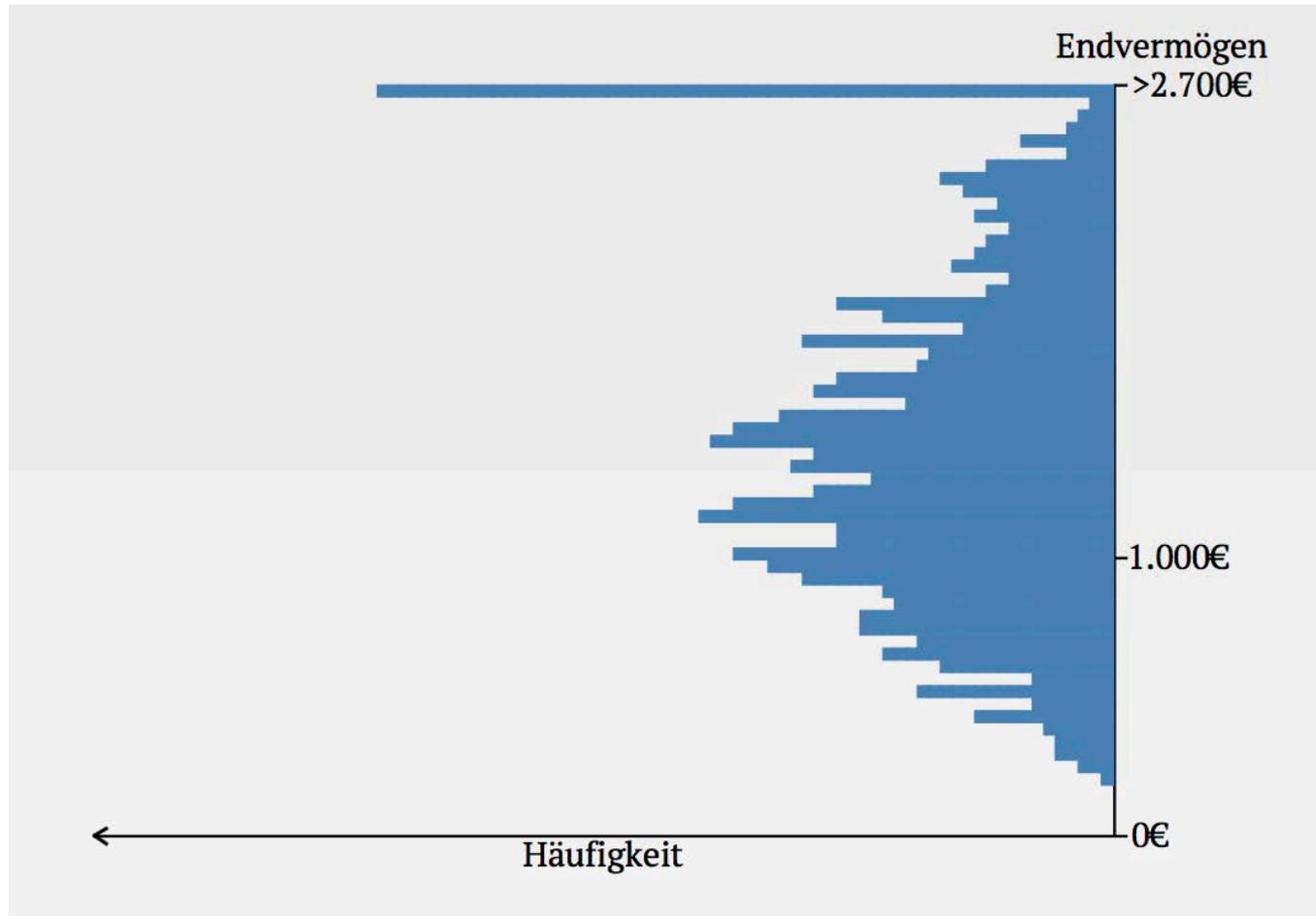
Reduktion von 2,8 auf 1,5 pro 100 Patienten

Gigerenzer, Gaissmaier, Kurz-Milcke, Schwartz, & Woloshin (2007).
Psychological Science in the Public Interest.

Boost der Risikomündigkeit

- Hinterfrage relative Risiken!
- Lasse Gesundheitsstatistiken immer in absolute Zahlen übersetzen!

Risikosimulator (Martin Weber)





Dallacker, M., Hertwig, R., & Mata, J. (2018). *Obesity Reviews*.



©istock.com/Squaredpixels

Dallacker, M., Hertwig, R., & Mata, J. (2018). *Obesity Reviews*.

Eltern als kompetente Entscheidungsarchitekten

Mehr Zeit



Eltern als Vorbild



Frisch zubereitet



Positive Atmosphäre



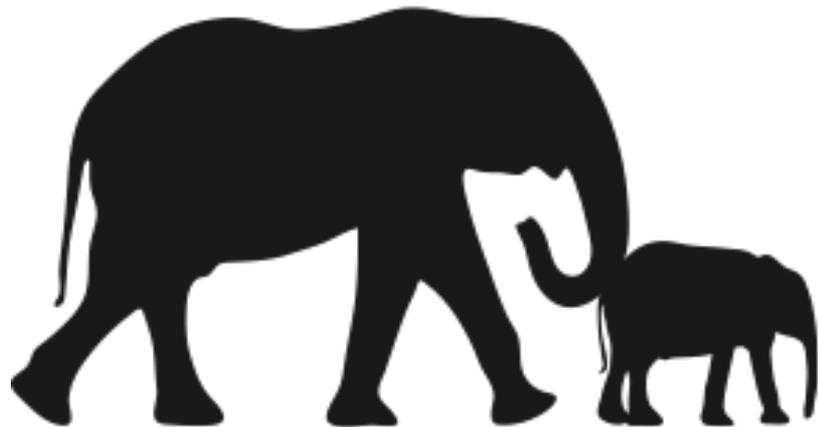
Fernseher aus



Kind hilft bei Zubereitung



Policy-Mix statt Entweder-oder



**The
Economist**

SEPTEMBER 10TH-16TH 2016

How to fix the National Health Service

What is Gulenism?

Introverts: overlooked and undervalued

Rise of the wooden skyscraper

Art of the lie

Post-truth
politics
in the age of
social media

Vosoughi et al. (2018).
The spread of true and
false news online.
Science

Die „Werkzeugkiste“ der Politik

- Gesetze und Verordnungen
- Finanzielle Anreize oder Steuern
- Information und Aufklärung
- **Evidenzinformierte Interventionen:
Nudges & Boosts**



Wie die Verhaltenswissenschaften Verhalten verändern – zur aktuellen Diskussion

Ralph Hertwig