

---

## Zusammenfassung

---

Name: Lisa Rohmfeld

Thema: Anwendungsmöglichkeiten von Nudging im Verkehrswesen

Betreuer: Prof. Dr.-Ing. Manfred Boltze  
Dipl.-Wirtsch.-Ing. Frederik Rühl

---

Der Begriff „Nudge“ oder auch „Nudging“ wurde von den Verhaltensökonom Richard Thaler und Cass Sunstein in ihrem Buch *„Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstößt“* in dieser Bedeutung eingeführt. Die Grundidee von Nudging ist es, die Entscheidungen von Menschen mit einem kleinen Stups in die „richtige“ Richtung zu lenken.

Immer mehr Staaten setzen auf Nudging, was das steigende Interesse an Nudging verdeutlicht. Im Vereinigten Königreich hat das als „Nudge Unit“ bezeichnete Team große Erfolge mit der Anwendung von Nudging verzeichnen können. Dies zeigt das Potential der Anwendung von Nudging und daher stellt sich die Frage, wie Nudging im Verkehrswesen angewandt werden kann.

Das Ziel dieser Arbeit ist es, Anwendungsmöglichkeiten von Nudging im Verkehrswesen aufzuzeigen.

Hierfür wird zuerst das Konzept von Nudging allgemein vorgestellt. Thaler und Sunstein (2009, S. 15) bezeichnen mit einem Nudge „alle Maßnahmen, mit denen Entscheidungsarchitekten das Verhalten von Menschen in vorhersagbarer Weise verändern können, ohne irgendwelche Optionen auszuschließen oder wirtschaftliche Anreize stark zu verändern. Ein Nudge muss zugleich leicht und ohne großen Aufwand zu umgehen sein. Er ist nur ein Anstoß und keine Anordnung.“

Thaler und Sunstein sprechen sich für den Libertären Paternalismus aus. Dieser beruht auf der Anwendung von Nudges. Mit dem Libertären Paternalismus werden Maßnahmen von übergeordneten Autoritäten bezeichnet, die eine Verhaltensbeeinflussung mit Hilfe von Nudges zum Ziel haben und dabei auf Entscheidungsfreiheit und Freiwilligkeit setzen. Aus diesem Grund stellt der Libertäre Paternalismus in der Politik eine Alternative zur Erreichung des gewünschten Verhaltens mittels Ge- und Verbote dar. Begründet wird der Einsatz durch die Tatsache, dass Menschen in vielen Situationen schlechte Entscheidungen treffen und durch Nudging diese Entscheidungen verbessert werden können. Nudges haben zudem den Vorteil, dass sie sehr wenig kosten.

Nudging beruht auf der Beeinflussung automatischer Handlungen. Daher werden im Folgenden kurz die beiden Arten des Denkens vorgestellt. Auf der einen Seite gibt es das automatische System. Dieses arbeitet automatisch und schnell. Auf der anderen Seite gibt es das reflektierende System, das bewusst, logisch und folglich auch langsamer arbeitet. Das reflektierende System entspricht dem, was mit dem Begriff „Denken“ assoziiert wird, wohingegen das automatische System auch als Intuition oder Unterbewusstsein bezeichnet werden kann. Aufgrund der Arbeitsweise des automatischen Systems kann es zu systematischen und vorhersehbaren Denkfehlern kommen. Diese Denkfehler sind für die Abweichungen vom rationalen Verhalten zuständig und somit häufig die Ursache für schlechte Entscheidungen.

Die Abweichungen vom rationalen Verhalten können sowohl der Grund für die Anwendung eines Nudges sein, als auch als Nudge selbst angewandt werden.

---

Insgesamt werden hier verschiedene Arten von Nudges unterschieden, welche kurz vorgestellt werden:

- Eine Änderung der Standardvorgaben und der Darstellung sind zwei sehr effektive Nudges aufgrund der Verzerrung hin zum Status Quo.
- Menschen neigen dazu schwierige Entscheidungen aufzuschieben. Daher ist es hilfreich die Einfachheit und Bequemlichkeit erhöhen bzw. an die Entscheidung selbst zu erinnern.
- Informationen führen zu einer besseren Grundlage, auf der die Entscheidungen getroffen werden kann.
- Vorverpflichtungen erhöhen die Wahrscheinlichkeit der Durchführung des gewünschten Verhaltens.
- Menschen lassen sich durch das Verhalten der anderen beeinflussen, dies kann direkt oder schon durch die Information darüber geschehen.
- Ein Gedanke, eine Handlung oder eine Emotion bahnt viele weitere Gedanken, Handlungen oder Emotionen. Daher kann das Verhalten von Menschen z. B. durch Bilder oder Wörter beeinflusst werden.
- Mapping bedeutet, dass Nutzen und Kosten einer Entscheidung sich direkt zuordnen lassen können. Deshalb ist es effektiv Menschen beim Mapping zu helfen.
- Das Sichtbarmachen der Kosten bzw. des Nutzen, die von den Menschen nicht bemerkt werden, führt zu einer Beeinflussung des Verhaltens.

Mit Nudging wird also das automatische System beeinflusst, sodass dieses bessere Entscheidungen treffen kann. Das Verkehrsverhalten ist von Gewohnheiten geprägt, die vom automatischen System gesteuert werden. Deshalb erscheint eine Anwendung von Nudging im Verkehrswesen als sinnvoll.

Auf Basis einer internationalen Literaturrecherche wurden Beispiele, Studien sowie Ideen für mögliche Anwendungen zusammengetragen und ausgewertet. Die Auswertung wurde anhand eines zuvor erstellten morphologischen Kastens durchgeführt, der sowohl verkehrsspezifische als auch allgemeine Merkmale von Nudging beinhaltet.

Obwohl es viele Artikel zum Thema Nudging im Verkehrswesen gibt, beschäftigt sich nur ein sehr geringer Anteil dieser Artikel tatsächlich mit den konkreten Anwendungsmöglichkeiten im Verkehrswesen. Die Zahl der Anwendungsbeispiele ist begrenzt. Die existierenden Ideen und Ansätze sind größtenteils vage und dienen dazu, das Potential von Nudging im Verkehrswesen aufzuzeigen. Dies legt die Vermutung nahe, dass Nudging im Verkehrswesen noch keine große Bedeutung hat. Auch wenn sich mit der konkreten Anwendung von Nudging im Verkehrswesen noch sehr wenig beschäftigt wird, zeigen die bereits vorhandenen Anwendungen sowie die Ideen und die Studien zu diesem Thema das Potential derartiger Maßnahmen.

Die Vorteile von Nudging liegen in der hohen Effektivität. Nudging bietet die Voraussetzung und damit die Möglichkeit sich bei der Gestaltung von Maßnahmen konkret mit dem menschlichen Verhalten zu beschäftigen. Das Konzept des Nudging sieht zudem eine Evaluation vor, um zu überprüfen, ob eine Maßnahme Wirkung zeigt.

Nudging kann somit einen Beitrag zu mehr Verkehrssicherheit und zur Entwicklung eines nachhaltigeren Mobilitätsverhaltens leisten. Im Bereich der Verkehrssicherheit findet Nudging bereits Anwendung, wobei der Anteil noch gering ist und somit zukünftig noch viel durch Nudging erreicht werden kann. Im Zusammenhang des nachhaltigen Verkehrsverhaltens besteht noch ein großer Forschungsbedarf, da das Thema noch nicht ausreichend behandelt wurde. Zudem sollten die bestehenden Ansätze konkretisiert werden, sodass diese angewendet werden können.

---

Die vorgestellten Anwendungsmöglichkeiten deuten darauf hin, dass Nudging in vielen Fällen bestehende Maßnahme verbessern kann. Diese Erkenntnisse über die menschlichen Verhaltensweisen sollte daher bei jeder Maßnahme beachtet werden. So kann z. B. eine andere Darstellung der Kosten zu einer ganz anderer Akzeptanz einer Maßnahme führen.

Zum Erreichen der höchsten Wirksamkeit von Nudges, sollte verschiedene Darstellungen im Voraus geprüft und die effektivste ausgewählt werden.

Abschließend lässt sich sagen, dass Nudging im Verkehrswesen ein Konzept darstellt, dass es lohnt weiter zu verfolgen.